

Youth Business Case

中国青年

创业案例精选

主 编 杨华东
副 主 编 朱建新
执行主编 李肖鸣



清华大学出版社

Youth Business Case

中国青年

创业案例精选

主 编 杨华东
副 主 编 朱建新
执行主编 李肖鸣

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书为您讲述了 40 个中国青年的创业故事，是中国第一个符合清华大学教学案例标准的创业案例库，是把创业培训、创业扶持、创业辅导等与创业规律相关的教育活动，上升到创业学理论高度的一个新的里程碑，在中国创业学发展史上具有划时代的意义。

本书可供普通高校在校大学生作为创业案例教学教材，也可供对创业感兴趣的相关人员阅读参考。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目（CIP）数据

中国青年创业案例精选/杨华东主编. —北京：清华大学出版社，2011.7

ISBN 978-7-302-25553-6

I. ①中… II. ①杨… III. ①企业管理-案例-中国 IV. ①F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 091391 号

责任编辑：陈仕云

封面设计：张 岩

版式设计：文森时代

责任校对：姜 彦

责任印制：李红英

出版发行：清华大学出版社

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编：100084

社 总 机：010-62770175

邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者：北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：185×230 印 张：16.5 字 数：283 千字

版 次：2011 年 7 月第 1 版 印 次：2011 年 8 月第 2 次印刷

印 数：5001~8000

定 价：42.00 元



创业，是最伟大的国家资产，也是最精彩的人生历程。当今世界已进入一个崭新的创业时代，国与国之间的竞争聚焦在创业与创新水平上。创业是否活跃，已经成为衡量区域经济是否发达的一个重要参考标准。创业，不仅是社会个体实现个人梦想和社会价值的重要方式，而且是政府解决失业问题，创造就业岗位的有效途径之一。作为创业青年，在选择了创业之路的同时，也担负起了学习和传递商业文明，提供服务社会需求的使命。创业者经过艰苦的努力和切实的追求，最终梦想成真，把创业的过程转变成丰富的人生经历。

最新的全球调查表明，中国的创业活动相比世界上其他大部分地区都来得更为活跃。不过，如果用创业是否成功的标准来衡量，中国大部分的创业企业还有相当大的差距。对创业者来说，这是充满未知与风险的征程，在创业的道路上经常能看到一幕幕“出师未捷身先死，常使英雄泪满襟”的悲壮情景。据我国工商部门的统计，新注册企业的平均寿命只有两年零九个月，绝大多数新企业难以渡过前三年的高风险期。具备专业技能知识与训练的大学生，本应该是创业活动的主力军，但目前在我国却并非如此。我国大学生创业的成功率只有 1%，而在发达国家，则达到 20%~30%。虽然近年来我国政府有关部门采取了多种措施扶持大学生创业，但是面对如此居高不下的创业失败率，许多人望而却步，真正敢于创业的大学生寥寥无几。为什么我国的创业成功率这么低呢？这当然与创业环境等因素有关，但创业者自身的创业素质不足、创业教育体系不完善也是重要原因之一。

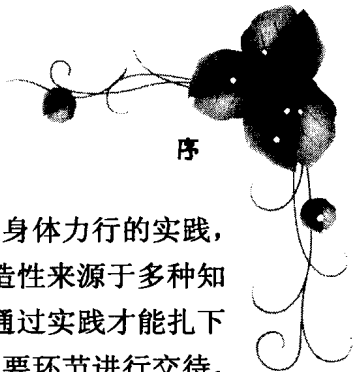
创业教育应该以树立创业精神、提升创业能力、促成创业行动、帮助创业成功为方向或目标。中国的创业教育和发展还处于初级阶段，课程体系不完善、师资素质有待提高是我们面对的主要问题。创业课程没有形成独立的、系统的创业课程群，尤其缺乏对创业案例的深入研究与总结整理。此外，创业教育主讲师资大多缺乏创业实战经验，甚至没有在企业的工作经历。虽然有些

高校聘请了一批有创业经验的企业家担任客座教授，但由于缺乏组织协调和制度保障，其持续性的教学效果有待改善。

值得欣喜的是，清华大学公共管理学院创新与社会责任研究中心设立了专门课题进行《中国青年创业案例库》建设。这与通常的研究情景有显见的不同：一般的创业理论研究者，常常是带着预设的问题，从案例的某个时点或横截面切入，试图通过有限的访谈、数据收集和短时期的观察，来寻求对创业过程的把握。这在针对初创企业的研究中不免捉襟见肘，很难把握初创企业动态发展的规律，以及创业者不断调整发展策略的过程。而在本书案例的字里行间，我们却能感受到作者力图做到创业案例的研究与创业规律的有机呈现，尤其突出了初创企业要寻求成功，就必须具备“创业精神、创业项目、创业团队、创业管理、创业文化”这五大要素。本书作者通过深入分析，阐述了对具体案例的见解，使每个案例都可以说明一个创业原理，由此看来本书更像是一篇围绕教学目标的理论文章。

本书创业案例的编撰成员，大多都是有过创业经历的成功企业家，他们是中国青年创业国际计划（YBC）创业辅导第一线的志愿者导师。YBC 公益组织已经扶持了数千个初创企业，在这些志愿者导师的“一对一”帮助下，其创业成活率超过 95%。这个鼓舞人心的创业实际效果，带动了数十万青年人勇敢地踏上了创业之路，由此也创造出了数百万个工作岗位。可以说，这些具有“学者型企业家”或“企业家型学者”资质的创业导师，参与创业案例的研究与整理，比起纯粹的研究和教学人员来说，更具有优势。因为对创业过程中错综关系和具体案例的深刻把握，正是他们所亲身经历过和感受到的。这种参与式创业案例研究的尝试，在国内屈指可数。我衷心感谢参与本书写作的各位志愿者导师和专家们，你们辛勤并卓有成效的工作，为国内创业研究提供了有益的启迪和思路的拓展。

对于创业者或想创业的人来说，最有价值的莫过于了解来自鏖战在创业第一线的真实经历和创业导师们的谆谆告诫。本书以中国本土青年真实的创业案例为素材，本着从实践出发、总结升华、再指导实践的思路，以案例学习——案例分析——思考问题为结构，立足创业精神和创业能力的培养，以解决青年大学生在创业上存在的实际问题为目的，围绕青年创业者在创业过程中常见的问题，提出恰当的解决方法。这是一本写给广大青年学生或创业教育者看的书，是一本内容亲切、实用、可读的创业案例学习教材。本书的出版将为高校开展大学生创业教育提供配套的案例教材或参考用书，亦可为青年学生们提供又一本有价值的创业辅导读物。



“心在远方，脚在地上”。需要说明这本书所不能带给你的，是身体力行的实践，是面对挑战时的勇气和才智！因为创业的特点是创造性的实践。创造性来源于多种知识的综合，来源于丰富的实践经验。无论多丰富的理论知识都必须通过实践才能扎下根，才能转化为创造的能力。案例仅仅是对一个事件的基本过程和主要环节进行交待，不可能对事件发生的细节进行真实细致的描绘，而创业实践的价值与宝贵往往是存在于这些细节之中。当然，案例更难以深入到当事人的头脑中，去捕捉那些瞬间的思维活动，去理解艰难的选择和判断的创业过程。由此看来，案例无法完整地阐述清楚事物内在的复杂性。一项创业决策、一个市场行为、一个管理环节所包含的东西不像基本结构那样简单。比如，看似错误的事物，其中包含着正确；相反，许多辉煌的背后却隐藏着危机。朱熹讲的“格物致知”的“格物”，就是通过实践，去体验、体察、体味、体觉、体证、体认才能致知。离开实践的捶打与磨砺，创造性的能力是不可能产生的。

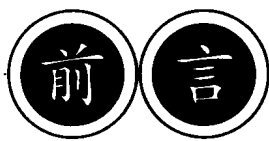
我鼓励有创业激情和梦想的青年朋友，勇敢地去创业实践吧！相信你的坚持与努力在获取创业成功的同时也会拥有精彩的人生历程。

我也期待着中国创业学的研究与发展，因为有创业教育专家和成功企业家共同不懈的努力和创新，我国的创业教育与实践必将展现出强大的生命力！

是为序。

中国青年创业国际计划 YBC 执行总干事
清华大学公共管理学院创新与社会责任研究中心副主任
杨华东





本书的版权归清华大学公共管理学院创新与社会责任研究中心与瀛公益基金会的中国青年创业国际计划 YBC 所拥有。自从课题组接受委托，进行《中国青年创业案例库建设》研究以来，我们深感肩上的担子很重。因为课题要求是编写符合课堂教学使用规范的清华标准案例，这就是说案例的选取应更注重学理性，而非故事性。简单地说，就是如何把我们对案例的见解，更理论化地表现出来，使每个案例都可以说明一个创业原理，更像是一篇教学用的理论文章。

一、对课题要求和现有案例故事进行分析研究，达成共识

其一，在案例写法上进行改革，把所有案例进行分类整理，突出主题，同时丰富内容，使之更符合要求；

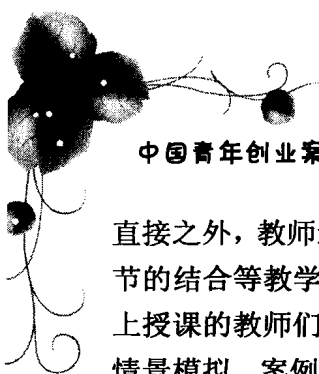
其二，所选案例必须是我们实践中调查的代表性案例，或者是我们亲身经历过的案例；

其三，站在教师的角度来分析案例，以便于教师在课堂上讲授案例，同时帮助学生在案例学习中领悟创业的知识。

二、基于上述研究，确定案例模版

在本书的每一个案例中，我们先用【案例要点】来提出我们的主张和要阐述的知识点，然后用【案例故事】列举事实来阐述事实和主张之间的关系。至于【案例摘要】和【学习目的】是为了让读者在学习时可以有针对性地进行选择性阅读和学习，是方便读者阅读的编排方式。

【案例故事】和【案例分析】是每一个案例的核心部分，因为课题组成员都是来自创业辅导第一线的创业导师和教学第一线的高校教师，所以我们撰写的案例，比起纯粹研究和教学的人员来说，更具有优势。除了体裁广泛、案例



直接之外,教师还可以将自己对案例的认识和对创业知识的理解,通过与课堂互动环节的结合等教学方法,对案例加以阐发。长期在创业辅导第一线的创业导师和在课堂上授课的教师们,他们的辅导和教学过程实际就是一个研究过程。在学生的角色扮演、情景模拟、案例分析中,会听到各种对立的意见、各种观点的交锋,很容易激活教师的思想,从而使创业导师和教师们可以写出内容丰富、有针对性的案例分析。

三、案例选择

1. 案例要典型。所谓典型是指一方面案例要典型,另一方面案例的处理方式要典型。典型的案例选取可以是某一种在创业过程中普遍存在的现象,而在某一个案中表现得比较具体,如团队建设问题,在大多数创业团队中都会遇到,但是具体遇到了什么问题以及对这些具体问题的分析和解决等,会对现实的创业者有一定的指导作用。对这种典型案例的分析,可以为创业者遇到同类问题时,提供一些具有参考价值的方法,因而有采写的必要。

2. 案例要新颖。所谓新颖一方面是指发生的独特性,另一方面是指类型的新颖。因为发生的独特性,好些人都没有遇到过,这种案例一方面可以让创业者一旦遇到可以参考,另一方面,也可以让有关部门在政策制定、创业辅导过程中引起注意。新类型的案例是指在过去的历史条件下没有发生过,是因为受历史条件的制约,今后不一定发生得少。如:电子商务问题,有的创业者在网络发展很好,把现实的实体店都关了。随着互联网的快速发展,今后这类的创业形式将会越来越多。

3. 案例要有学术性。这里所指的学术性,是指包含有创业的规律性问题,也就是说案例可以跟一些创业规律性问题联系上,能教给读者一些创业的必备常识。如:如何选择创业项目;创业管理中的营销问题、公关问题、危机处理等。

四、案例分析方法

1. 肯定型和否定型。本书中既有成功的案例,也有失败的案例;既有带来盈利的做法,也有带来亏损的做法。但是这两种案例的写作重点是不同的。课题组在选择上将肯定型案例与否定型案例的数量比例大约保持在 8:1,肯定型案例以“立”当头,是树立榜样,供后来的创业者学习;否定型案例则以“破”字当头,重在剖析、论证这种做法问题在哪里,供创业者引以为戒。

2. 规律型和个别型。即在案例中总结出成功的规律,同时也阐述一些失败的做

法。一个好的做法不仅在分析中要说明它的社会意义，还要叙述这种精神和方式所具有的推广价值，例如创业精神的几个案例中，残疾人创业就属于个别案例，但是身残志不残的案例更能鼓励身心健全的年轻人创业。

五、案例研讨

1. 情景模拟。用这种活泼的方式，为学生传授创业的内涵、外延、创业要素和创业过程等基本知识。帮助学生通过关注案例的事实，来思考创业的常识。

2. 角色扮演。通过角色置换、换位思考，可以使学生学会一种分析问题、解决问题的思路，不要人云亦云，要敢于提出自己的疑问和见解。

3. 案例分析。这是较高层次的论证。既可以分析案例本身，也可以从其他学科、其他行业的观点引申过来，触类旁通地引导学生进行深层次思考。

六、案例故事

1. 简练、突出重点。本书的案例中没有进行全景式的介绍，也没有颂扬式的空话，而重在案例故事的介绍和重点情节的描述。

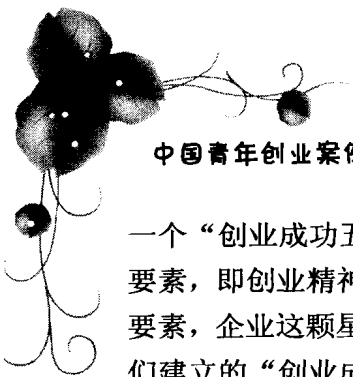
2. 层次分明。每一个案例模板中都用小标题的方式，分层次地展开案例故事，便于在讨论时对应。

3. 对部分案例进行加工处理。案例分析是理论研究，不是新闻报道，案例是否完全真实并不是最重要的，为了研究的需要，同时尊重主人公的意愿，我们对部分案例进行了必要的加工和掩饰处理，使之更加可以说明问题。

案例分析也是一个论证的过程，所谓论证，就是“用某些理由支持某一结论的一种思维方式或思维过程”。论证本身有广义和狭义之分，从教学角度来说，我们不给学生提供分析的标准答案，但是，我们提供一些背景资料和创业者现状给学生作为参考。任何问题的答案都不是唯一的，我们列举的现状也许仅仅是可能出现的结果之一。

七、本书的结构

百森商学院创业学教授蒂蒙斯提出，创业模型由三部分组成：创业项目、创业资源、创业团队。我们的课题组认为，蒂蒙斯模型确切地说，应该是指最初筹建创业时期的三要素。而面对 YBC 组织资助的已经注册后的企业和创业者，我们首次提出了



中国青年创业案例精选

一个“创业成功五星模型”。也就是说，任何一个初创企业成功，都必须具备这五个要素，即创业精神、创业项目、创业团队、创业管理、创业文化。只有具备了这五个要素，企业这颗星才会熠熠发光，缺少任何一角，都将是不完美的。本书正是依据我们建立的“创业成功五星模型”来最终确定编写体例和结构的一个创业案例库。

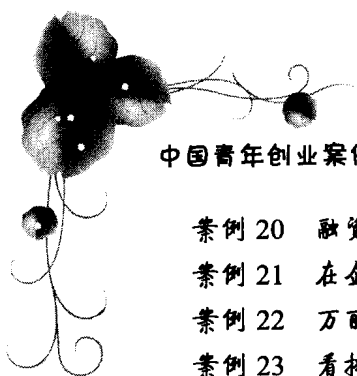
以上是课题组对本书的架构过程，希望可以帮助读者更好地理解本书、使用本书，最后，祝所有的创业者都可以心想事成！

本书编委会（李肖鸣执笔）





第一篇 创业精神	1
案例 1 从刘彬的创业实践看创业精神	2
案例 2 积财千万，不如薄技在身	8
案例 3 失明女青年和洁琼自信创业	15
案例 4 创业者都是“偏执狂”	21
案例 5 残疾的身体，美丽的心灵	26
案例 6 山穷水尽疑无路	31
第二篇 创业项目	35
案例 7 失业，成就了何霞的事业	36
案例 8 创业项目该如何定位	42
案例 9 项卓依托的“创业家产”	47
案例 10 学之者，不如好之者	52
案例 11 “超级奶爸”的育儿经	60
案例 12 给孩子的心灵插上翅膀	66
案例 13 让“懒人兔头”店开遍全国	73
案例 14 个性化时代，定制不再奢侈	79
案例 15 经济学毕业生办起了果园	85
第三篇 创业团队	91
案例 16 马志刚为何失去了合作伙伴	92
案例 17 团队建设应该从哪里入手	97
案例 18 业务定位分歧中团队的重组	102
案例 19 如何打造创业团队凝聚力	107



中国青年创业案例精选

案例 20 融资合作的馅饼变陷阱	113
案例 21 在企业发展中结盟新的合作伙伴	119
案例 22 万丽的亲属可靠吗	125
案例 23 看挑战杯得主如何破解团队难题	131
第四篇 创业管理	139
案例 24 真人 CS 游戏如何营销推广	140
案例 25 败也营销，成也营销	148
案例 26 创业初期如何整合资源	153
案例 27 怎么定位自己的产品	158
案例 28 如何排除商机困扰	163
案例 29 如何降低 OEM 风险	169
案例 30 如何化解农村专业合作社的经营危机	176
案例 31 妙用公关策略化解企业危机	183
案例 32 员工的失误如何处理	188
案例 33 花店选址应注意什么	194
案例 34 现金流是初创企业的生命线	200
案例 35 创业，法律知识不可或缺	206
第五篇 创业文化	211
案例 36 传承 YBC 的感恩、回报和责任	212
案例 37 传统奶酪，时尚文化	219
案例 38 创新——企业生存与发展的源泉	226
案例 39 诚信是企业的核心竞争力	231
案例 40 艰苦创业修得一颗公益心	235
附录 1 中国青年创业国际计划（YBC）简介	245
附录 2 清华大学公共管理学院创新与社会责任研究中心简介	247
参考文献	249

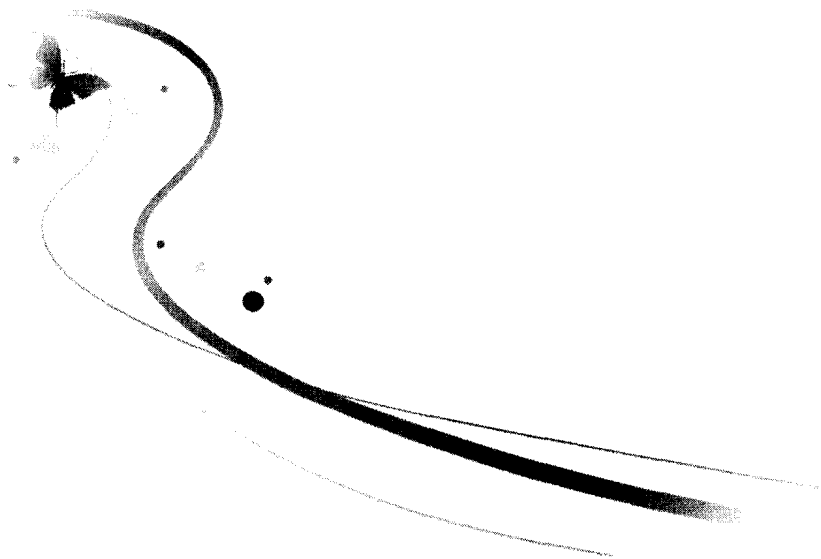


第一篇

创业精神

本篇导读

对于初创企业来说，创业精神尤为重要。在课堂上教师们力求通过书本传授经营知识，这固然非常重要。但是，来自实践的创业辅导更注重在实践中的信心传递与薪火相传。创业导师力求把自己的创业精神在新的创业者身上延续下去，因为他们深知创业信念比创业知识更为重要！



案例 1^① 从刘彬的创业实践看 创业精神



案例要点

创业，是从平凡走向卓越、从失败走向成功的一个艰辛历程。在这个过程中，需要有一种精神时刻鼓舞和激励自己，那就是勇于进取、拼搏创新、知难而上、百折不挠的创业精神。不论你是刚踏上创业的征途，还是正处在创业最艰苦的阶段，具备这种精神可以带来无穷的力量，成为战胜困难、努力前行的法宝。创业精神就像是黑暗中的灯塔，为你点亮希望、指明方向。



案例摘要

本案例中的创业者刘彬现在是一家节能科技公司的总经理。在创业初期，资金、市场都很匮乏，创业之路十分艰辛，但是他没有因此放弃，而是凭着一股创业激情和不服输的执着，一步一个脚印地踏实工作，终于慢慢打开局面，将公司带入正轨。他说，能使他不断战胜困难、坚持向前的主要动力和支撑就是这种强大的创业精神。



学习目的

通过刘彬创业实践案例的学习，可以使创业者了解什么是创业精神、创业者需要培养哪些方面的意识、如何树立创业精神以及如何打造基于创业精神的组织文化。

^① 注：本书中所有案例均为 YBC（中国青年创业国际计划）创业导师根据真实的 YBC 青年创业故事编写，案例仅供参考，不对组织绩效与个人得失作评价。

案例故事

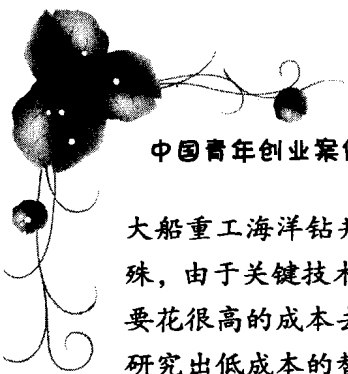
刘彬自大连理工大学机械制造及自动化专业毕业后，2005年3月进入一家流体机械公司工作，开始从底层最普通的一名业务员做起。初进公司时，刘彬对所属的行业和销售工作比较茫然，经过一番详细的调研、走访及个人的不懈努力，摸清市场需求和竞争对手后，分别拿下若干 $2\times 30\text{MW}$ 、 $2\times 60\text{MW}$ 高参数大容量火电机组相关设备销售业绩，成功打进了广西、湖南市场，结束公司在上述两省销售业绩为零的历史，到2005年6月刘彬个人已经实现了销售额过百万的好成绩。经过一段时间的巩固，目标市场也已基本稳定。刘彬的创新开拓、勇于挑战的品质，也为他日后成功创业奠定了良好的基础。

2006年下半年到2007年，随着市场竞争的加剧，如何巩固并扩大市场份额、依托于国家相关政策、把握行业发展方向成为公司销售部门要解决的问题。不满足于现状的刘彬，向公司领导提出开拓石化、钢铁、冶金、船舶等行业客户，目标定位于节能减排项目。刘彬主动学习，积极探索，发现国内大客户对产品服务提出了新的要求，客户要的不再局限于产品本身而是一整套的解决方案。这就要求销售人员不但要懂产品还要懂技术。于是，时任公司销售部长的刘彬带头学习技术，逐步在全国开展技术与商务相结合的销售工作，并向业务合作伙伴学习取经。刘彬接洽的合作伙伴在石化行业中有大庆石化、燕山石化、上海高桥，齐鲁石化、洛阳石化、辽阳石化等国内知名大型的石化生产基地；在钢铁行业中，亲历鞍钢、本钢、太钢、舞阳钢厂，柳州钢铁、武汉钢铁、涟钢等，以及来宾、百色、贵港、防城港、钦州、益阳、冷水江等大型火电厂；在冶金行业中，包括汇元锰业，八一铁合金等冶金行业企业；在船舶行业中，有大连船舶重工、上海江南造船厂等船舶巨头，以及中国石化建设工程公司(SEI)、洛阳石油化工工程公司、中国寰球工程公司、中国纺织工业设计院、中国化学工业工程公司、中国轻工业设计院等科研机构。

通过项目的交流与运作，他逐渐了解石化行业、电力行业、冶金行业、船舶行业生产工艺流程、技术特点，从而在本公司产品技术研发上，提出了极具价值的改进建议，进而提高了公司自产品与同类产品的技术竞争力。由此刘彬也成为了年薪达到几十万的，公司最年轻的销售副总经理。

一、创新是创业精神的出发点

刘彬的创业想法在脑海中第一次出现，还要从对埃及聚酯、尼日利亚炼油工程、



大船重工海洋钻井平台说起。上述几次技术交流工作中,他了解到国内外技术相差悬殊,由于关键技术被国外长期垄断,国内企业生产工艺不能达到要求,致使国内企业要花很高的成本去购买设备,同时高额的维修成本也给企业带来了沉重的负担。如何研究出低成本的替代产品,如何简化维修程序,缩短维修时间,为客户企业带来更方便的服务,成为刘彬迫切想解决的问题。

为此,刘彬向公司董事长提出要重视技术创新,加大研发投入解决技术垄断问题,但却没得到董事长的肯定和支持。刘彬的抱负和理念得不到施展,个人的创新想法与公司相对保守的理念发生了巨大冲突,这时他想通过创业为民族工业技术进步贡献个人力量,于是他放弃了高薪的待遇,选择了创业。

“在我心中,曾经有一个梦”,这是歌词里唱的。实际上,每个人的一生都是追梦与圆梦的过程。当个人选择实现自我价值与社会价值的统一的梦时,就会迸发出强大的精神力量。2007年年底,刘彬紧紧把握住国家号召工业企业节能减排降耗的发展契机,创办大连泰诚科技发展有限公司,开始创业。

他积极组织团队,研发凝结水回用领域先进技术。2008年,凝结水回用领域技术成熟开始产品化,经过用户使用情况调查,该产品具有过滤精度高、安全保护性强、保温效果好、自动化程度高、占地面积小、环保性好等优点,而价格仅为国外同类产品的三分之一。该项技术已申报多项专利,截至目前,获得一项实用新型专利授权,一项发明专利受理。同年,获得大连市科技局科技孵化器创业专项奖励。

二、决不轻言放弃是创业精神的体现

在创业的路上遇到困难和挫折是在所难免的。那是一段刻骨铭心的日子,2007年年末,刘彬白手起家,以为凭借一腔热血就可以实现抱负。但事实并非如此,金融危机席卷全球,中国也成为受波及的国家之一,所有工业的大项目全部停滞无法上马,销售几乎停滞。

创业第一年的艰辛可想而知,在这种极端困难的情况下,刘彬团队艰难寻找客户,无数次的拜访,无数次的拒绝,不知道走了多少路,见过多少客户,终于精诚所至,金石为开。他们承接到了第一笔业务,业务额为一个万元左右合同。虽然金额有限,但无异于雪中送炭。

为了节约成本,刘彬创业初期要坐4小时的公交车往返于郊区等地,自己肩负六十斤工业零件,顶着刺骨的寒风步行三四千米,用了一天的时间加工完客户所需的部件。当忙完的时候,发现手上都是裂开的口子,长时间的缺水,风吹,造成了很多血



口。脸上也是黑一块白一块，还需要把这些部件背回去。再坐郊区最后一班公交车赶回去时，除了路灯，没有任何光亮，带着满身的疲惫和沉甸甸的部件，在这样寒冷清的郊区，心里思绪万千，放着销售副总的非常好的待遇不要，而选择了这么艰难的一条前途未卜的路。他自己也不知道这样的选择对不对，但是即使在这样的条件下，也没有后悔。这个时候，他想到：家庭的温暖，自己的爸妈在等着我回家，公司的员工也在等着我，远方还有千千万万的中国人等着我。黑黑的夜，闪烁的车灯，忽明忽暗，似有若无，却让人莫名感动。

既然选择了远方，就应风雨兼程。尽管经历了常人难以想象的困难和磨炼，他却从来没有后悔。他常说：“一个有责任心的创业者，不仅仅是为了改变自己的命运去创业，更重要的是通过创造财富，可以帮助他人，用自己的智慧和辛勤贡献社会，创造和谐。所以，我在创业之初，就把爱心、责任作为培养创业者品格的基本准则。”

三、苦尽甘来 他的梦想正在开花

“罗马不是一天建起来的”。刘彬始终认为，创业是一个艰辛的历程。在这个过程中，不仅能培养自己的创业素质，掌握一定的创业技能，更能充分体验创业所带来的无穷乐趣。

市场打开后，刘彬开始迅速组建新的团队，团队由最初的2人，增加到7人。2009年，公司成为大连船舶重工海洋钻井平台的合格供应商，所制造的设备被应用于胜利级钻井平台的8、9、10号钻井平台，使公司在大型的国内支柱性工业产业中占有一席之地。2010年，公司进入发展轨道，年销售额增长3倍，达到80多万元，税款8万余元。同时在国家重点项目工程中，如全球目前在建最大的PTA装置恒力石化招标投标工作中，公司以初生牛犊不怕虎的精神勇于尝试，参与化工设备核心装置、单体千万级项目，走上了以自主研发技术为核心的工业科技产品的制造之路。

四、创业精神打造组织文化

在刘彬的办公室里，贴着很多创业感悟。他自己常常思考的问题也是：“什么是使命，“如何”实现使命？他不去模仿大公司的口号或名言，因为他认为，那不是自己的创业精神，不是有血有肉的切身体会。他给自己的答案是：“使命是实现正义、有意义的事情。而带着强烈的使命热诚，探索、实践、创新，这是实现使命的方法。”具有这种超越“开发事业”和“发财”的目标或使命感非常重要，否则创业的企业不可能像今天这样成功并蒸蒸日上。因为，创业不仅仅是开发事业、获取利润，还得具有目标的使命感。