

高等院校通识课系列教材
“互联网+”新形态一体化教材

创业基础

主编◎蒋雪丽 初晓卓

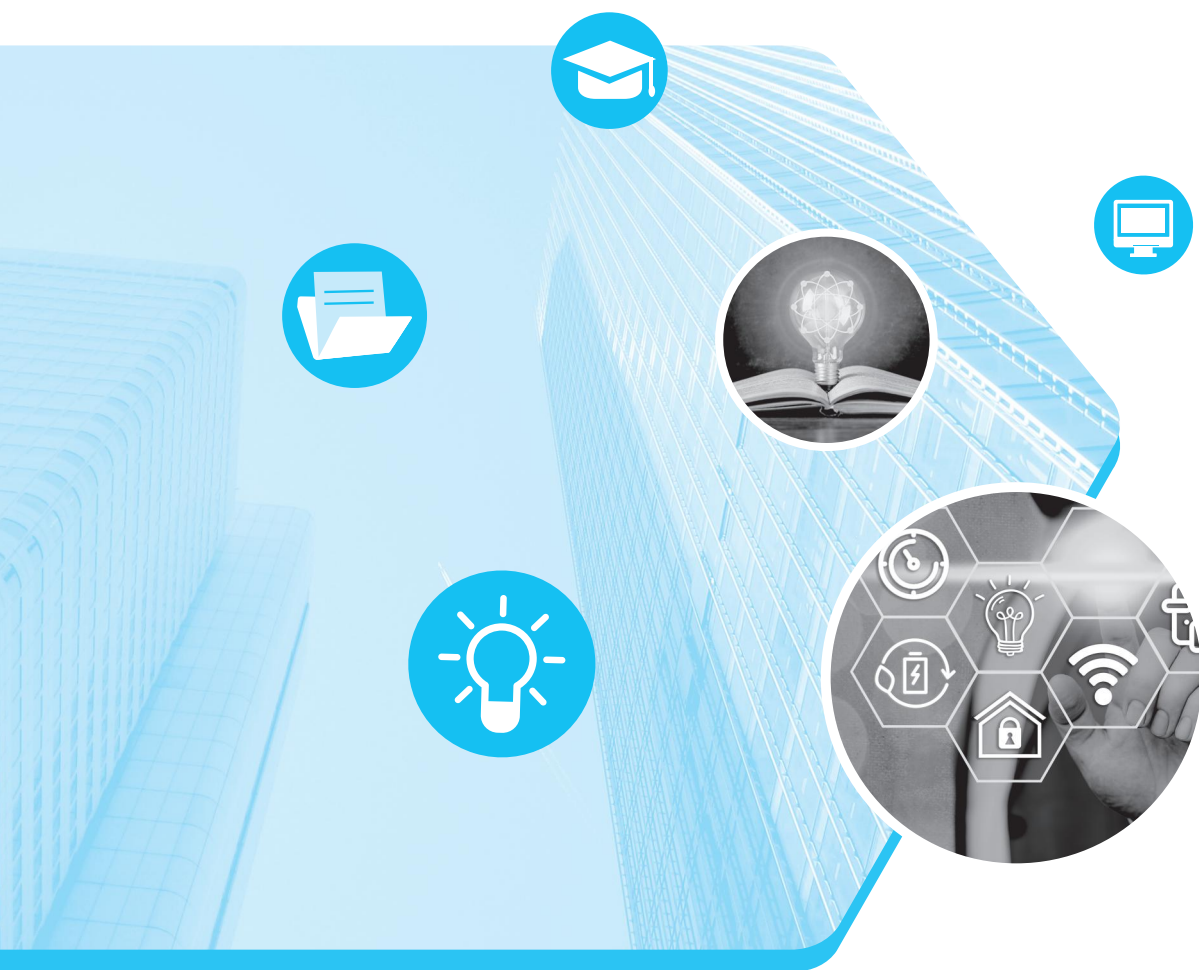


航空工业出版社

高等院校通识课系列教材
“互联网+”新形态一体化教材

创业基础

主编◎蒋雪丽 初晓卓



航空工业出版社

北京

内 容 提 要

本书围绕大学生创业所需的基础知识、基本理论、基本方法和基本流程进行编写，共分为七章，包括创新、创业与人生发展，创业者与创业团队，创业机会与创业风险，创业资源，创业计划书，新企业的创办与管理，数智时代与大学生创业。各章节设置了创业箴言、导读案例、延伸阅读、案例分析、创业故事分享、创业实践等模块，深入浅出地介绍了创业的相关概念、理论与方法等内容。本书既可作为广大高等院校的创业课教材，又可作为有志创业者的自学用书。

图书在版编目（CIP）数据

创业基础 / 蒋雪丽，初晓卓主编. — 北京：航空工业出版社，2024.5
ISBN 978-7-5165-3768-8

I. ①创… II. ①蒋… ②初… III. ①大学生—创业
IV. ① G647.38

中国国家版本馆 CIP 数据核字（2024）第 108407 号

创业基础 Chuangye Jichu

航空工业出版社出版发行
（北京市朝阳区京顺路 5 号曙光大厦 C 座四层 100028）
发行部电话：010-85672666 010-85672683

北京荣玉印刷有限公司印刷
2024 年 5 月第 1 版
开本：787×1092 1/16
印张：15.5

全国各地新华书店经售
2024 年 5 月第 1 次印刷
字数：350 千字
定价：45.00 元

前言

党的二十大报告指出：“青年强，则国家强。当代中国青年生逢其时，施展才干的舞台无比广阔，实现梦想的前景无比光明。”我国加快推进科技自立自强，“基础研究和原始创新不断加强，一些关键核心技术实现突破，战略性新兴产业发展壮大，载人航天、探月探火、深海深地探测、超级计算机、卫星导航、量子信息、核电技术、新能源技术、大飞机制造、生物医药等取得重大成果，进入创新型国家行列”。对高校各专业的大学生而言，加强自身的创新精神和创业能力，具有重要的意义。

对大学生创新意识和创业精神的培养不到位，关系到高等教育培养的人才是否具有主动适应复杂多变的周边环境和积极应对未来世界挑战的能力、是否能够适应社会经济发展需要、是否能够承担民族复兴的大业。

本书立足高校教学实际，结合大学生群体的特点，对大学生创新创业的基本知识、基本理论、实务操作进行了系统分析和全面讲解。全书共七章，包括“创新、创业与人生发展”“创业者与创业团队”“创业机会与创业风险”“创业资源”“创业计划书”“新企业的创办与管理”“数智时代与大学生创业”，章节中穿插了案例分析、延伸阅读、创业故事分享等模块，采用轻松的表述方式，深入浅出地介绍创业的相关概念、理论、方法等，以提高学生的学习兴趣和加深学生对相关内容的掌握。

本书以系统、专业、实用和创新为特色，内容系统、形式活泼、资料丰富、体例新颖、可操作性强，主要作为高校“创业基础”课程的核心教材，也可作为各类创业培训的教材和有关人员自主学习的参考书。编者为广大一线教师提供了服务于本书教学的资源库，有需要者可致电教学助手 13810412048 或发邮件至 2393867076@qq.com 索取。

本书在编写的过程中借鉴和参考了一些专家、学者的理论和材料，编者在此向他们致以衷心的感谢。由于时间紧迫，加上编者水平有限，书中难免存在不足之处，敬请专家和读者批评指正，以便我们在今后的修订中进一步完善。

编 者

目录

第一章		第二章 创业团队	36
创新、创业与人生发展		一、创业团队概述	36
第一节 创新与创业概述	3	二、创业团队的组建	39
一、创新与创业的定义和关系	4	三、创业团队的管理技巧与策略	46
二、创业的要素与类型	9	四、大学生创业团队	48
三、创业的一般过程	15	课堂活动	53
四、创业精神	16	创业实践	54
第二节 知识经济发展与创业	20	第三章	
一、知识经济与经济转型	20	创业机会与创业风险	
二、知识经济时代创业活动的主要特征	20	第一节 创业机会概述	57
三、知识经济时代创业活动的功能属性	22	一、创业机会界定	57
第三节 创业与职业生涯发展	23	二、创业机会的基本特征	57
一、创业与职业生涯发展的关系	23	三、创业机会的来源	58
二、创业能力对个人职业生涯发展的意义和作用	23	第二节 创业机会识别与评价	59
课堂活动	27	一、识别创业机会	59
创业实践	28	二、评估创业机会	60
第二章		三、把握创业机会	63
创业者与创业团队		第三节 创业风险识别	75
第一节 创业者	31	一、创业风险概述	75
一、创业者的概念与类型	31	二、创业风险的识别	78
二、创业者的素质与能力	32	三、创业各阶段的风险与防范	79
三、创业者的创业动机	35	第四节 商业模式开发	88
		一、商业模式概述	88
		二、商业模式设计方法与创新	91
		三、商业（盈利）模式案例介绍	95
		课堂活动	103
		创业实践	104

第四章

创业资源

第一节 创业资源概述 107

- 一、创业资源的内涵与种类 107
- 二、创业资源与一般商业资源 110
- 三、创业资源的重要性 111

第二节 创业融资 114

- 一、创业融资概述 114
- 二、创业所需资金的测算 116
- 三、创业融资渠道 117
- 四、创业融资选择策略 121

第三节 创业资源管理 123

- 一、创业资源的获取 123
- 二、创业资源的整合 127
- 三、创业资源管理技能 133

课堂活动 134

创业实践 136

第五章

创业计划书

第一节 创业计划书概述 139

- 一、创业计划书的概念 139
- 二、创业计划书的类型 140
- 三、创业计划书的作用 142
- 四、创业计划书的基本格式 143

第二节 创业计划书的主要内容 149

- 一、封面和目录 150
- 二、计划摘要 150
- 三、简单的公司介绍 151
- 四、产品（服务）的介绍 152
- 五、详细的市场分析 152
- 六、超前的市场预测 154

- 七、营销策略叙述 154

- 八、人员及组织的结构说明 155

- 九、生产计划说明 156

- 十、财务规划阐述 156

- 十一、风险分析 157

- 十二、退出的相关机制 158

- 十三、附录内容 158

第三节 创业计划书编写过程 159

- 一、学习编写创业计划书的经验 159

- 二、打造良好的企业构思 159

- 三、进行广泛的市场调研 160

- 四、起草创业计划书方案 162

- 五、修改并完善创业计划书 162

- 六、检查创业计划书 162

第四节 创业计划书编撰方法 164

- 一、创业计划书编撰原则 164

- 二、创业计划书编撰要求 166

- 三、创业计划书编撰前的准备工作 168

- 四、创业计划书编撰的注意事项 169

课堂活动 170

创业实践 175

第六章

新企业的创办与管理

第一节 新企业的创办 178

- 一、了解创办新企业的法律与政策 178

- 二、大学生创业优惠政策 181

- 三、选择企业组织形式 183

- 四、注册创业企业 189

- 五、新企业伦理与社会认同 195

- 六、新企业选址策略和技巧 197

第二节 新企业的生存管理 200

- 一、新企业管理的特殊性 200

二、新企业成长的驱动因素	201	三、数智化重构科技人才培育体系	222
三、新企业成长管理的技巧和策略	203	四、数智化重构社会发展治理模式	223
四、新企业的风险控制和化解	206	第三节 数智时代下的大学生创业	225
课堂活动	208	一、数智时代下大学生创业的有利条件	225
创业实践	208	二、数智时代下支持大学生创业的举措	229
第七章		三、大学生数字信息创业的切入点	230
数智时代与大学生创业		四、大学生互联网创业面临的困境	232
第一节 数智时代与数字经济	212	五、数字信息创业的关键要素	234
一、数智时代与数字经济概述	212	课堂活动	235
二、数字经济发展成效	213	创业实践	236
三、数字经济发展趋势	216		
第二节 数智时代经济发展新范式	219	参考文献	237
一、数智化重构传统产业组织模式	219		
二、数智化重构现代基础设施体系	221		

第一章

创新、创业与人生发展

学海航标

- (1) 创新与创业的定义、功能和要素。
- (2) 创业过程与阶段划分。
- (3) 创业精神的概念及主要内容。
- (4) 知识经济时代，创业活动的功能属性。
- (5) 创业与职业生涯发展的关系。

重点与难点

重点：创新与创业的定义、创业精神。

难点：创业与职业生涯发展的关系。

本章导图

创新、创业与人生发展

创新与创业概述

知识经济发展与创业

创业与职业生涯发展

创业箴言

党的二十大报告中对于创新的论述

(1) 中华优秀传统文化得到创造性转化、创新性发展。

(2) 坚持科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力，深入实施科教兴国战略、人才强国战略、创新驱动发展战略，开辟发展新领域新赛道，不断塑造发展新动能新优势。

(3) 全面提高人才自主培养质量，着力造就拔尖创新人才，聚天下英才而用之。

(4) 完善科技创新体系，坚持创新在我国现代化建设全局中的核心地位。健全新型举国体制，强化国家战略科技力量……提升国家创新体系整体效能……形成具有全球竞争力的开放创新生态。

(5) 加快实施创新驱动发展战略。……加快实现高水平科技自立自强，以国家战略需求为导向，集聚力量进行原创性引领性科技攻关，坚决打赢关键核心技术攻坚战。加快实施一批具有战略性全局性前瞻性的国家重大科技项目，增强自主创新能力。

(6) 加快建设世界重要人才中心和创新高地，促进人才区域合理布局 and 协调发展，着力形成人才国际竞争的比较优势。……把各方面优秀人才集聚到党和人民事业中来。

(7) 强化企业科技创新主体地位，发挥科技型骨干企业引领支撑作用，营造有利于科技型中小微企业成长的良好环境，推动创新链产业链资金链人才链深度融合。

导读案例

用技术创新创造美好未来

“这款产品在全球市场受到用户欢迎，很重要的原因是在创作和推广过程中加入了大量中华优秀传统文化元素，展现中国文化的魅力。”对公司旗下受到多国年轻人喜爱的一款产品，上海米哈游网络科技股份有限公司创始人、总裁刘伟介绍。

米哈游推出的这款产品，从情节、角色、场景到音乐、活动，中华优秀传统文化元素随处可见：桂林、张家界等地的山川美景融入其中，美食、茶艺、棋戏、戏曲等元素纷纷嵌入……

10余年前，几名上海交通大学的硕士研究生得到上海市科技创业中心大学生创业基金会“雏鹰计划”的资助，创办米哈游。如今，企业已拥有员工5000余名，致力于技术研发、探索前沿科技，围绕原创IP打造多元产品，在卡通渲染、人工智能、

云游戏技术等领域积累了技术能力。

开发新产品、新技术，是企业的生存之本。2020年9月，企业自主研发的产品开启全球同步公测。此后，以每6周更新一次的频率迭代新版本，画质、交互水平等持续提升……

研发人员占比超七成，在全国布局多个算力中心，在卡通渲染技术、动作捕捉数字技术等领域申请了数百项专利……一系列关键技术的积累，让米哈游的产品在画面渲染、数据处理速度、系统架构设计上更有优势。

“我们多年来持续投入研发，在产品里立体生动、多层次展现中国文化。用户进入产品界面，就会自然而然感受到中国文化的浸润。”刘伟说。

2022年1月，米哈游产品中的原创戏曲上线，戏曲的动画视频仅在一家视频网站的播放量就超过3200万，引发青少年对传统文化的热情，也吸引了更多海外玩家了解中国戏曲文化。在刘伟看来，全球用户有着不同的文化背景，但大家的需求是相通的，都会被高品质的内容打动。

企业的眼光并不囿于国内，而是全面拓展国际市场，在新加坡、美国、加拿大、日本、韩国等国家进行全球化布局。企业首款全球发行的产品上线后，一半的收入来自海外。

2017年，米哈游开始正式涉足海外市场，2021年和2022年旗下产品蝉联出海收入冠军，今年6月，米哈游又入选第十五届“全国文化企业30强”。

“我们把自己定义为科技公司。”刘伟说，企业将继续修炼内功，提升内容工业化水平，持续探索前沿科技，用技术创新赢得更加美好的未来。

评析

米哈游作为一个学生创业团队起家的游戏公司，其创业成功的关键是创新。

第一节 创新与创业概述

创新是人类社会最重要的活动之一，“创新是引领发展的第一动力”，历次产业革命和科技革命都是由创新引发的。习近平总书记指出：“创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力，也是中华民族最深沉的民族禀赋。”“科技创新作为提高社会生产力、提升国际竞争力、增强综合国力、保障国家安全的战略支撑，必须摆在国家发展全局的核心位置。”“科技创新是核心，抓住了科技创新就抓住了牵动我国发展全局的牛鼻子。”我国政府高度重视创新，将其列为“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念之首，把创新置于我国现代化建设全局中的核心地位。

一、创新与创业的定义和关系

（一）创新的定义

创新是一个热门词汇，且在近几年的发展中持续被提到。在英文中，创新的单词是 innovation，这个词起源于拉丁语，包含 3 层含义：第一，更新；第二，创造新的东西；第三，改变。创新作为一种理论，形成于 20 世纪。

创新的定义有很多，目前被引用最多的是 1912 年美国经济学家约瑟夫·熊彼特在他的著作《经济发展理论》中提出的创新概念。在该书中，熊彼特第一次将创新引入了经济领域并首次提出技术创新，强调生产技术的革新和生产方法的变革在经济发展过程中有至高无上的作用，认为创新是把一种新的生产要素和生产条件的新组合引入生产体系，即“生产要素的重新组合”。熊彼特总结创新的形式有：采用一种新产品；引入一种新的生产方法；开辟一个新的市场；获得原材料或半成品的一种新的供应来源；实现任何一种工业的、新的组织形式。

熊彼特关于创新的定义存在一定的局限性。该定义更偏向于经济学领域的创新，没有关于思想上的理论及创新环境的问题。

其他的学者对创新的概念也有不同的定义，美国学者埃德温·曼斯菲尔德认为：“一项发明，当它被首次应用时，可以称之为技术创新。”美国学者彼得·德鲁克认为：“创新是企业家的特殊工具，通过应用创新，企业家把变化作为不同业务与服务的机遇。创新可以作为一门学科、一种学术或一项实践。”

创新是从新思想（创意）的产生、研究、开发、试制、制造到首次商业化的全过程，是将远见、知识和冒险精神转化为财富的能力，特别是将科技知识和商业知识有效结合并转化为价值。广义上说，一切创造新的商业价值或社会价值的活动都可以被称为创新。

事实上，人类社会的一切事物都存在创新，创新遍布人类的方方面面，如观念、知识、技术的创新，经济、商业、艺术的创新，以及工作、生活、学习、娱乐、通信等领域的创新。例如：复印机、留声机的发明；早期鼠标的出现；艺术领域的新作品、新风格乃至新的艺术形式，如 20 世纪初的电影艺术，“装置艺术”“行为艺术”“观念艺术”；等等。

我国也在 20 世纪 90 年代把“创新”一词引入科技界，有了“知识创新”和“科技创新”等各种说法，这些说法进而渗透至社会生活中的各个领域，无处不在。

清华大学科学与社会研究所教授李正风认为，“创新”一词在我国存在两种理解角度：一是从经济学角度来理解创新，二是根据日常含义来理解创新。目前，人们经常谈及的创新，实际上是“创新”的日常概念，简单地讲就是“创造和发现新东西”。神舟飞船原总设计师、中国工程院戚发轫院士则认为：“创新是根据中国的需要，运用中国的办法解决中国问题。”因此，创新是一种因地制宜的主观性活动，不管是哪

种创新，都应该从自身实际情况出发，找出解决问题的方法。

（二）创业的定义

对于创业，创业学者们从不同的角度进行了定义。例如，有的学者从创业过程的角度定义创业，有的学者从识别机会的能力定义创业，有的学者从企业家的个性与心理、创业机会、创建新组织等方面定义创业。但最确切的定义应该是不拘泥于当前资源，寻求机会、进行价值创造的行为过程。

（1）创业是一个创造新事物的过程，创业创造出某种有价值的新事物，不仅对创业者本身有用，而且对其开发的目标对象也是有价值的。

（2）创业需要消耗大量时间并付出极大的努力。创造新的、有价值的事物是一个艰辛的、复杂的过程，不付出大量的时间和极大的努力是不可能成功的。

（3）创业必须承担一定的风险。创业是一个充满不确定性的过程，在这个过程中，创业者可能会遇到各种各样的风险。因此，要想取得创业成功，就必须具备承担风险的勇气和能力。

（4）创业是一个实现价值增值的过程。创业成功丰富了社会的产品或服务，推动了社会进步；同时，也会使创业者获得一定的物质和精神方面的回报。

（三）创新与创业的关系

熊彼特认为，创新是构建一种新的生产函数，所投入的资本、劳动、技术是自变量，而产出是因变量。创业也是构建一种新的生产函数，除资本、劳动、技术三个变量之外，又多了一个建立新企业或企业内部新的独立部门的组织变量。由此看来，创业是创新的特殊形态。换言之，不少创新是需要通过创业的方式实现的。特别是技术创新，其本质是对新技术的商业化应用，核心是技术创新。

创新是创业的手段和本质。在现代经济中，创业企业必须有效开展自主创新，只有不断地进行生产技术革新和再创造，才能使所创立的企业生存发展、与时俱进，并保持持久的活力，从而达到技术创新成果的商品化和产业化，获得自主品牌，进而创造技术创新的利润和价值。因此，创业是创新的载体和实现方式之一。

创新与创业有着密切的联系，二者是相辅相成的。现实中，要十分清晰地将某项活动界定为创新而不是创业，这是不太容易的；反之亦然。因为创新和创业本来就是一个整体。相应的，创业教育中必然包含创新教育，创新教育中也必然包含创业教育。

（四）创业的功能

（1）创业对一个国家和地区的经济发展具有巨大的推动作用。一方面能够迅速催生大批新企业，另一方面能够造就快速发展的新行业。

（2）创业可以最大限度地实现个人的人生价值。创业可能给创业者带来比从事其



创新：重新定义
要解决的问题

他任何工作都多得多的物质财富，创业能够使创业者更充分地实现自己的想法并充分发挥个人的创造力。但是，创业者也必须承担失败的风险，以及比一般人更大的责任和压力。

（3）创业是解决就业问题的有效途径。创业型就业的最大特点，就是突破了传统的“一人一岗”的就业模式，形成“一人带动一群岗位”的就业模式。

（4）创业能够促进科技创新。创业成功的重要因素之一就是科技创新，新创企业想要在激烈的市场竞争中站住脚，一个重要的因素就是采用最新科技，于是新技术就成为创业者成功的秘密武器，创业在客观上推动了科学技术的不断创新。

创业故事分享

米哈游初创过程

“呃……各位评委老师，各位现场的前辈：你们好，我是来自上海交通大学米哈游创业团队的刘伟，我们团队的创业目标是，虚拟偶像计划。”

这是2011年，上海市大学生科技创业基金会主办的“新创业达人总决赛”的现场，主办方承诺可以为优秀选手介绍投资、提供场地，一众怀揣梦想的年轻人涌入赛场，米哈游团队派出了刘伟上场宣讲。

半年前，三位二次元狂热爱好者蔡浩宇、刘伟、罗宇皓，在上海交通大学闵行校区D32宿舍里，成立了miHoYo工作室，即米哈游。刘伟形容说，他们的组队是“宅男之间的惺惺相惜”。

台下坐着一众知名投资人，包括“游戏霸主”腾讯的代表。听到这位瘦弱的男生滔滔不绝地说着“技术宅拯救世界”等陌生词语，听众席上不时传来一阵窃笑。

大赛很快决出胜负，冠军是拥有三个养殖场的“养鸡达人”，研发医疗器械的亚军获得了多家三甲医院的合作意向，还拿下了三项国家专利。相比之下，花了大部分时间为投资人解释宅男是什么的刘伟，确实有些格格不入。

4399创始人蔡文胜带着调侃评价说：“你今天最成功的，就是向我们推荐了什么宅男。”他还不无遗憾地建议，年轻人还是应该将目光放在更有前途的移动互联网上，“移动互联网可以出现巨大的前景，可能现在已经出现了，但谁也看不清，如同我们十年前看不清百度和QQ一样”。

米哈游最终获得三等奖，拿到奖金2万元、上海科创中心无息贷款10万元、一间50平方米办公室的半年免费使用权。

几万元奖金，对烧钱的游戏行业而言完全是杯水车薪。三位年轻人拜访了众多投资人，当对方听到他们的目标是“成为世界一流的原创动漫公司”时，他们往往只能收获一丝尴尬的微笑和礼貌的拒绝。

终于，在一家投资机构的介绍之下，斯凯网络的合伙人在交大宿舍和他们见了一面，并最终决定投资100万元。

有了这笔资金，蔡浩宇和刘伟从徐汇宜家买了最便宜的办公桌椅，把团队从交大的宿舍搬出来，入驻了位于钦州路100号的上海科创中心1号楼。2011年12月1日，米哈游正式成立。

公司初具雏形，接下来要做什么？三个年轻气盛的年轻人把赚钱这回事一下抛到了脑后。创始人蔡浩宇日后在采访中直言，“我当时满脑子想的都是先把VC的钱花光，做一款自己真正喜欢的游戏”。

2012年11月，承载着他们巨大期待的《崩坏学园》上线，却并未在市场中激起波澜。由于这款游戏在App Store上线后要以6元的价格付费才能下载，在那个盗版猖獗的时代，这种商业模式几乎给米哈游判了“死刑”。

日后，刘伟把2013年视作公司最困难的一年。蔡浩宇、刘伟和罗宇皓当时给自己开了4000元的月薪，三人合住在一间70平方米、每月租金3900元的房子，一边吃着楼下的沙县小吃、兰州拉面和菜饭骨头汤，一边羡慕同学们动辄一两万元的工资。

蔡浩宇和罗宇皓负责技术，刘伟负责公司管理。刘伟自称把公司内除了美工外的所有职位都干了个遍，团队早期的QA（问答）、策划、运营，甚至早年游戏营销中的一些卖萌段子都是刘伟写的。同时，他还跑到各个社区担任“客服娘”，跟玩家一对一交流。

正是在担任“客服娘”的时间里，刘伟对自己做的事有了更深了解。由于创业脱胎于学校这个象牙塔，刘伟发现自己开发的游戏更多只是基于个人爱好，还没有对游戏市场形成深刻理解，因此没有人买单。

“每一个用户背后，不只是一个数据，还是一个个鲜活的人，每个人都会有自己的需求，有自己的问题，而通过跟他们聊天，才能真正感受到玩家的喜怒哀乐，也才能真正对玩家有同理心。”于是，米哈游着手对《崩坏学园》进行升级。

他们把公司目标修正为“做一款成功的商业产品”，决定保留前作的核心玩法和美术资源，加入更多数值成长线和商业化系统，研发《崩坏学园2》。2014年1月《崩坏学园2》上线，上线第三天米哈游服务器崩溃，刘伟守在电话前接听用户投诉，处理充值不能到账的Bug（故障），每天干到凌晨3点。方寸、掌趣等当时业内的知名公司，也纷纷前来申请不同地区的海外独代权。到年底时《崩坏学园》收入接近9500万元，公司员工接近50人，米哈游实现逆袭。

2020年9月，《原神》发售，三年全球累计销售额已超40亿美元，2022年《原神》成为该年全球收入第三高的手游。

《原神》的出圈表现也使得米哈游创始人身价倍增。《2023胡润全球白手起家U40富豪榜》中，《原神》制作公司米哈游的三位创始人均在其列。其中36岁的米哈游创始人蔡浩宇以210亿元财富位列第18位，另外两位创始人刘伟和罗宇皓分别以115亿元和110亿元的财富位列第27和30名，三位创始人共计拥有超过400亿元的财富。

刘伟表示：目前米哈游国际化业务比重较高，占比接近五成，未来会继续夯实国际化业务；另一方面，希望增加产品的文化属性和科创属性，在全球范围内拥有更强竞争力。米哈游将会在两个方面加大投入，其一是文创，其二是科创。在文创方面，米哈游希望增加产品的文化属性；在科创方面，会在卡通渲染、人工智能、云游戏等方面加大投入。

刘伟说：“支撑我们熬过创业初期最艰难时刻的信念，就是对动漫游戏的热爱。只要有足够的热爱、足够的激情，趁年轻就可以大胆尝试，愿意尝试就会有无限可能，热爱的力量会帮助我们勇敢踏出第一步。”

延伸阅读

米哈游的游戏音乐

米哈游一直注重游戏音乐的投入，组建了原创音乐团队 HOYO-MiX 工作室。音乐团队会在游戏早期开发阶段介入，与整个项目保持强协同性。工作室与上海交响乐团、东京爱乐乐团、伦敦爱乐乐团等顶级乐团合作，在线下进行高规格的录制和演出，制作高质量的原创音乐。

《原神》音乐大都以传统管弦乐作为基底，再融合进富有特色的音乐元素，来体现不同地区、角色特有的风貌。

角色云堇及她所“演唱”的《神女劈观》曾带动《原神》进一步破圈。云堇的设定是一名戏曲工作者，她的服装、动作、台词等都含有戏曲元素。甚至为了这名角色，米哈游启用了两名配音演员，其中一名专门为云堇演绎戏曲台词。

角色钟离，其宣传视频《说书人》截至 2024 年 7 月在外网播放量达到了 3300 万，在 B 站播放量达 5500 万。“《说书人》中的二胡曲一响，玩家就仿佛看到钟离悠然自得的身影。”网易云音乐 App 显示，截至 2024 年 7 月，HOYO-MiX 已经为《原神》《崩坏 3》《未定事件簿》等米哈游旗下产品制作发行 81 张专辑，吸引了 150 万粉丝。

HOYO-MiX 工作室还联合承办了上海音乐学院国际数字音乐节，该音乐节是由上海音乐学院主办，上海音乐艺术发展协同创新中心、上海米哈游网络科技股份有限公司及其旗下原创音乐团队 HOYO-MiX 联合承办的，体现出了对游戏音乐人才培养的重视与投入。

二、创业的要素与类型

（一）创业的元素

1. 创业元素——蒂蒙斯模型

在创业研究史上，杰弗里·蒂蒙斯是世界创业教育的领军人物、全球首位创业学博士，享有“创业教育之父”的美誉。他系统地提出：成功的创业活动，必须将机会、创业团队、资源三者做出最适当的搭配，并且也要能随着事业发展而做出动态的平衡。创业流程由机会所启动，在组成创业团队之后取得必要的资源，创业计划便可以顺利进行。蒂蒙斯的创业模型理论认为，商业机会、创业团队和资源这三要素组成了创业的内核，创业过程的核心是商机问题，就是如何把商业机会、创业团队和资源这3个核心要素有机地结合在一起。



创业三要素

蒂蒙斯模型（图1-1）是由3个核心要素构成的一个倒立的三角形，创业团队位于三角形的底部。在创业过程中，创业领导者及创业团队的任务就是反复探求更大的商机和资源的合理运用，其中创业领导者的作用至关重要。

蒂蒙斯认为，在创业的前期，机会挖掘和选择最为关键，创业初期的重点在于团队的组建，当新事业顺利启动后，才会增加对资源的需求。在创业过程中，机会的模糊、市场的不确定性、资本市场的风险及外在环境变迁等，都会影响创业活动的开展，使得创业过程变得充满风险。该模型认为创业是高度动态的过程，随着创业活动的时空变迁，商业机会、创业团队、资源3项因素因比重发生变化而产生失衡现象，具有动态平衡的特征。

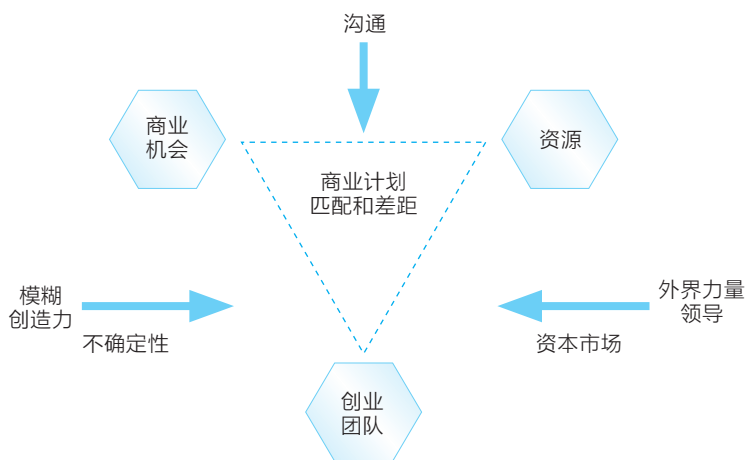


图 1-1 蒂蒙斯模型图

2. 主导创业成功的三个核心要素

从蒂蒙斯模型可以看出,商业机会、创业团队、资源是创业过程最重要的驱动因素。商业机会是创业过程的核心驱动力,创业团队是创业过程的主导者,资源是创业成功的必要保证。

在创业活动中,商业机会、创业团队、资源三者之间没有孰轻孰重之分,重要的是三者的匹配和平衡,包括商业机会与创业团队的匹配、商业机会与资源的匹配。创业过程就是商业机会、创业团队和资源这三个要素匹配和平衡的过程。处于模型底部的创业团队要善于配置和平衡,借此推进创业过程,才能确保创业成功。这些道理看似简单,但对创业者来说,要真正做到却不是一件容易的事情。开始创业时,商业机会比资金、团队的才干及资源更重要。之后,资源与商机间经历着一个“适应—差距—适应”的动态过程。

在以保持平衡的观念展望企业未来时,创业团队必须考虑的问题是目前的团队是否能领导公司未来的成长,还有资源状况,以及下一阶段可能面临的问题。这些问题在不同的阶段以不同的形式出现,关系着企业的可持续发展。

(二) 创业的类型

对于创业类型的划分,呈现出多样化的发展趋势。在观察创业活动的基础上,我们可以从创业动机、创业形式和创业主体三个角度对创业活动进行分类。

1. 按创业动机分类

根据创业动机的不同,我们将创业活动分为生存型创业和机会型创业。

(1) 生存型创业。

生存型创业是指为了生存而不得不选择的一种创业形式,基本特征是把创业作为个人获得生存条件的一种选择。生存型创业常常会选择自我雇佣的形式。

(2) 机会型创业。

机会型创业是指在发现或创造新的市场机会下进行的创业活动,基本特征是把创业作为个人发展的一种选择。从事机会型创业的人通常不会选择自我雇佣的形式,而是具有明确的创业梦想,进行了创业机会的识别和把握,是有备而来的。机会型创业是为了追求一个商业机会而从事创业的活动,虽然创业者还有其他的选择,但由于个人偏好而主动自愿地选择了创业,显示出创业者的主动性。

生存型创业和机会型创业不完全是创业者主观选择的结果,往往由创业者面临的环境和所拥有的能力决定。

生存型创业与机会型创业相比,在创业动机、创业目标、带动就业、产业升级、资源需求和创业领域等方面存在较大的差异,见表 1-1。

表 1-1 生存型创业和机会型创业的差异比较

差异	类型	
	生存型创业	机会型创业
创业动机	创业者为了生存，没有其他选择，无奈进行的创业，显示出创业者的被动性	为了追求一个商业机会而从事创业的活动，虽然创业者还有其他的选择，但由于个人偏好而主动自愿地选择了创业，显示出创业者的主动性
创业目标	面对现有市场，并在现有市场中捕捉机会，表现出创业市场的现实性	注重的是新市场，体现出创业市场的潜在性
带动就业	受生活所迫，物质资源贫乏，从事低成本、低门槛、低风险、低利润的创业	面对的是需求多、容量大的市场，企业未来的发展规模大、生产批量大或服务面广，造就的就业岗位多
产业升级	从事的是技术壁垒低、不需要很高技能的行业，对产业结构升级几乎不发挥作用	通过新产业的开拓实现对新市场的开拓，是基于市场创新、科技创新实现创业目标，成为产业结构升级的助推器和经济社会发展的重要驱动力
资源需求	对资源的要求低	需要分析和发现新的市场机会，需要较多具有专业知识的人才，需要较多的初始财务资源和尖端的技术资源，比较重视与外界维持长期的良好关系，还需要有较为丰富的社会资源
创业领域	创业往往是小型的，分布在零售、汽车租赁、个人服务、保健、教育服务、社会服务和娱乐领域等	利用自主知识产权进行的技术型创业，分布在资源要求较高的金融、保险、房地产等领域

2. 按创业形式分类

根据创业形式的不同，可将创业活动分为复制型创业、模仿型创业、安定型创业、冒险型创业。

（1）复制型创业。

复制型创业，是在现有经营模式的基础上进行简单复制的创业。例如，某人原本在餐厅里担任厨师，后来离职自行创立一家与原服务餐厅类似的新餐厅。在现实社会中，新企业中属于复制型创业的比例较高，且由于前期经验的累积，这种类型的创业成功率也很高，但由于这种类型的创业创新贡献比较低，缺乏创业精神的内涵，不是创业管理主要研究的对象，因此，这种类型的创业在创业研究中被关注得比较少。

（2）模仿型创业。

模仿型创业，是一种在借鉴现有成功企业经验基础上进行的重复性创业。例如，某制鞋公司的经理辞掉工作，开设一家当下流行的网络咖啡店。这种形式的创业具有

较高的不确定性，学习过程长，犯错的可能性大，试错成本也较高。不过这种创业者如果具有创业人格特征，那么经过系统的创业管理培训，注意把握市场进入时机，创业成功的可能性也比较大。

（3）安定型创业。

安定型创业，是一种在比较熟悉的领域所进行的不确定因素较小的创业。这种类型的创业，虽然为市场创造了新的价值，但对创业者而言，本身并没有面临太大的改变，其所从事的是比较熟悉的工作。这种创业类型强调的是创业精神的实现，也就是创新的活动，而不是新组织的创造，企业内部创业就属于这一类型。例如，研发单位的某小组在开发完成一项新产品之后，继续在该企业部门开发另一项新的产品。

（4）冒险型创业。

冒险型创业，是一种在不熟悉的领域进行的不确定性较大的创业。这种类型的创业，除了给创业者本身带来很大改变外，个人前途的不确定性也很高，新企业的产品创新活动也将面临很高的失败风险。冒险型创业是一种难度很高的创业类型，有较高的失败率，但成功所得的报酬也很惊人。这种类型的创业如果想要获得成功，必须在创业者能力、创业时机、创业精神发挥、创业策略研究拟定、经营模式设计、创业过程管理等方面，都要出色。

3. 按创业主体分类

根据创业主体的不同，可以将创业分为个体创业与公司创业。

（1）个体创业。

个体创业是指不依附于某一特定组织而开展的创业活动。其在创业过程中，充满了挑战，创业者和创业团队的想象力、创造力可以得到最大限度地发挥，但风险和难度比较大，创业者会遇到缺乏资源、经验和相关方支持的困境。

（2）公司创业。

公司创业是指在已有组织内部发起的创业活动，是现有的公司为了适应市场环境的变化，开发新的产品或者服务，实现提高公司竞争力和盈利能力而开展的创业活动。这种创业活动可以由组织自上而下发起，也可以由员工自下而上推动，但无论推动者是谁，公司内的员工都有机会通过主观努力参与其中，并在这种创业中获得报酬并得到锻炼。这种内部创业由于其独特的优势而受到越来越多创业者和企业的关注。

个体创业和公司创业从创业本质上看同属于创业活动，因此有很多共同的特征，如机会导向、创造性整合资源、创造价值、超前行动、注重创新和变革等。但是由于创业主体在资源、禀赋、组织形态和战略目标等方面各不相同，两者在创业的风险承担、成果收获、创业环境等方面存在较大的差异，见表 1-2。

表 1-2 个体创业和公司创业的主要差异

差异	类型	
	个体创业	公司创业
风险承担	创业者承担风险	公司承担风险，而不是与个体相关的生涯风险
成果收获	创业者拥有商业概念	公司拥有概念，特别是与商业概念有关的知识产权
	创业者拥有全部和大部分事业	创业者或许拥有公司的权益，但可能只是很小一部分
	从理论上说，创业者的潜在回报是无限的	在公司内，创业者所能获得的潜在回报是有限的
创业环境	个体的一次失误可能意味着整个创业失败	公司拥有更多的容错空间，能够吸纳失败
	受外部环境波动的影响较大	受外部环境波动的影响较小
	创业者具有相对独立性	公司内部的创业者更多受团队的牵制
	在过程、试验和方向的改变上具有灵活性	公司内部的规则、程序和官僚体系会阻碍创业者的策略调整
决策周期	决策迅速	决策周期长
创业保障	低保障	高保障
	缺乏安全网	有一系列安全网
创业成长	在创业主意上，可以沟通的人少	在创业主意上，可以沟通的人多
	至少在创业初期，存在有限的规模经济和范围经济	能够很快实现规模经济和范围经济
创业资源	严重的资源局限性	在资源上占有优势

案例 分析

内部创业——大树底下好乘凉

1995年9月，梁钢等3名员工获得富士通公司100万美元的内部创业基金，与公司合资创立通力（日本）公司，研制数码相机软件产品。在富士通公司的大力支持下，加上产品研制方向对路，通力（日本）公司的软件产品很快打入市场。2001年，梁钢再次获得富士通公司100万美元的创业投资，创建通力（亚洲）公司。而后，梁钢成为通力（亚洲）公司旗下子公司——通力（上海）公司最大的股东。

创业者：近水楼台先得月

梁钢创业并没有资金投入，但却成为通力（上海）公司最大的股东，身价超过500万美元，这就是内部创业的魅力。

富士通公司的内部创业机制非常灵活，任何员工只要工作满3年，工作表现出色，都可申请公司的创业基金；员工的创业计划书一旦通过公司的审核，即可获得100万美元的创业基金，并给予资源、技术等方面的支持。对有创业意向的员工来说，这些支持无疑是雪中送炭。企业员工都是拿薪水的，即便是高薪，与创业所需的资金仍相去甚远。而申请银行贷款或选择其他融资渠道，申请难度大，而且会有诸多的限制。可以说，如果当初没有富士通公司100万美元的启动资金及丰富的内部资源，梁钢的创业之路会艰辛许多，甚至有可能迈不出第一步。

企业：留住人才的良方

从表面上看，内部创业是企业拿出资源来成全员工的美事，对企业来说，像是“替他人作嫁衣”，而实际上，企业也是内部创业的受益者。

当时支持梁钢创业的曾任富士通集团公司总裁的关口先生认为：内部创业可以把企业中的消极因素转为积极因素。因为员工的需求一旦上升，高薪、高职及高福利就不再具有诱惑力，他们更需要发展空间和成就感，因此有不少优秀员工为了实现自我价值而走上自主创业之路。在这种情况下，企业如果能够给予员工内部创业的机会，得到的往往会比付出的多。富士通公司每年都会举行员工创业计划征集活动，选拔内部创业者，并在资金、资源上给予相应的扶持，提供宽松的创业环境，采取必要的控制措施，如占有新企业的一部分股份等，把员工的创业行为掌握在可控范围内。这项制度出台后，员工无不加倍努力工作以报答公司的“知遇之恩”，使公司业绩出现跳跃式增长，而且还诞生了一批员工“新企业”，与富士通公司形成相互补充、共同发展的良性局面。

评析

在公司内部创业，创业者无须投资却可获得丰富的创业资源，因此，被形象地称为“大树底下好乘凉”。内部创业由于背靠企业这棵大树，在融资、研发、销售等方面有着近水楼台先得月的优势。创业者可以从企业内部获得诸多支持，包括资金支持、管理方面的指导、综合资源的共享、业务资源的利用、品牌形象的借助等。而且，创业者只需用智力和技术入股，就可与企业共享收益，同时也共同承担风险，因此创业风险相对较小，从而更有助于创业者轻装上阵。

与自主创业相比，内部创业能够形成员工和企业双赢的局面：一方面，可以满足优秀员工的创业欲望，最大限度地帮助其开拓自己的事业；另一方面，也让企业留住了优秀人才，充分激发内部活力，进一步扩大战略规模，从而创造更多的利润。

三、创业的一般过程

创业的一般过程包括创业者产生创业想法、创建新企业或开创新事业、获取回报，整个过程涉及机会识别、组建团队、寻求融资等活动。从创业阶段来说，大致划分为创业机会的识别、创业资源的整合、新企业的创建、新企业的成长四个主要阶段。

（一）创业机会的识别

对于创业者而言，创业动机是指引和维持个体从事创业活动，并使活动朝向目标发展的内部动力，是鼓励和引导个体为实现创业成功而行动的内在力量，而创业动机往往来自于对创业机会的识别。识别创业机会是创业过程的核心，也是企业管理的关键环节。

创业机会的识别包括建立创业设想、进行市场调研和分析、制定初步的经营方案等。无论是何种创业，都要善于抓住创业机会。创业者应有敏锐的嗅觉，能够广泛结交朋友并与之交流沟通，以便能准确地寻找和识别创业机会，判断其商业价值，并且寻找到适合的合作伙伴。

（二）创业资源的整合

要想干一番事业，企业必须具有创立及成长过程中所需要的各种生产要素和支撑条件。整合创业资源是创业者开发创业机会的重要手段，创业活动需要整合资源，如组建创业团队、筹集创业资金、创办企业、建立销售渠道等。

创业者通常利用身边的一切资源进行创业活动，有的资源对他人来说也许是无用的，但创业者可以根据自己独有的经验、技巧和善于发现的眼光，洞悉身边的各种资源属性，采取步步为营的策略，快速应对新情况，创造性地整合资源，有效规避创业活动初期的各种不确定性的发生。

（三）新企业的创建

新企业是创业者行为的产物，是创业者实现创业梦想的实体基础。创办新企业需要创业者统筹考虑创业计划、创业融资、企业的注册登记等问题。当创意转变为创业行动，形成周密的创业计划，获得创业融资后，就可以注册登记创建新企业。

（四）新企业的成长

新创企业一经建立，首先面临的是生存问题，包括创业初期的市场营销、产品设计和规划、财务和售后服务体系的建立等。应明确企业管理的模式，及时发现企业运作中出现的和可能出现的问题，并完善相应的管理和控制系统，确保企业或店铺的正常运作。在安全度过生存期后，创业者需要了解新创企业成长的一般规律，预想企业不同成长阶段可能面临的问题，并采取有效的措施予以防范和解决，实现新创企业的扩张和发展。

四、创业精神

（一）创业精神的概念

创业精神是指在创业者的主观世界中，那些具有开创性的思想、观念、个性、意志、作风和品质等，主要表现为勇于创新、敢当风险、团结合作、坚持不懈等。创业精神的本质是自主精神和创新精神。

（1）自主精神。自主精神是创业精神的基础。创业者在创业过程中，会遇到各种挫折和失败，这时创业者需发挥自立自强、无畏艰险的自主精神，去迎接创业中的各种挑战。

（2）创新精神。创业是一项具有开拓性的活动，创新是创业精神的核心。创业本质就是对现状的一种超越，而超越本身就是一种创新。创业的突破在于创新，而创新在精神层面意味着思想变革，并将这种思想变革转化为实际行动。

延伸阅读

鲁艺的创业精神

延安鲁迅艺术学院（现鲁迅美术学院）是中国共产党创办的第一所高等艺术院校，这里走出了一大批新中国文艺建设的中流砥柱，还诞生了众多流传于世的经典作品，代表了那个年代最高的革命艺术成就，被誉为新中国文艺的摇篮。从1938年4月创立到1945年11月迁校办学，在延安的七年多时间里，鲁艺师生在中国共产党的领导下，与党同心，高擎起艺术报国的旗帜，走出“小鲁艺”，走向“大鲁艺”，开辟了革命文艺创作的道路，创新了革命文艺的表现方式，锻造了一支经受过血与火考验的革命文艺队伍。

1938年2月，鲁迅艺术学院《创立缘起》公开发表，鲁艺开始筹建。鲁艺成立之初是借用鲁迅师范学校的几间教室进行招生宣传。不久后学校选址定在延安老城北面西侧的半坡上，这里原本有两排共二十多个窑洞，老师和学生在山坡下又动手盖了十多个简易平房，并在山腰西侧加盖了两排窑洞，还开辟了山上的寺庙作为教学场地。尽管如此，鲁艺当时的办学条件还是十分艰苦的，据文学系第一任系主任沙汀回忆：“没有固定的教室……同学们一般只有用三块木板做成的简易矮凳，双腿上则放块较大的木板，权当书桌。”在艰苦的办学条件下创办的鲁艺，成为延安文艺运动中最活跃的地方。1938年11月，著名音乐家冼星海担任音乐系主任。冼星海很快就和诗人光未然合作完成了中国现代音乐史上的史诗性作品——《黄河大合唱》，这不仅是鲁艺音乐系创作的高峰，艺术地再现了中华民族生生不息的精神气派，成为抗战时期的最强音，也成为今天能够代表中华民族精神的最好音乐诠释之一。

1939年，鲁艺从延安北门外搬到环境幽静的桥儿沟大教堂（现延安桥儿沟革命

旧址)一带,虽然物资匮乏,条件艰苦,鲁艺却迎来了办学和发展的重要时期。鲁艺大力吸引文艺界精英人物前来任教,着手制定了趋向正规和专业的教育方针及实施方案。何其芳主持的文艺沙龙和诗歌朗诵会,音乐系主办的全院音乐欣赏会,曹禺《日出》的公演都让人难以忘怀。鲁艺在实行专门化、正规化办学的同时,鲁艺实验剧团和鲁艺木刻工作团长期在敌后开展工作,配合八路军和根据地的抗日斗争。

但到了1941年,由于外部形势变化,延安和各抗日根据地面临着最困难的局面,鲁艺却仍旧坚持“正规化”“专门化”的教学思想。音乐系排练了学院派十足的音乐会,戏剧系连续不断的舞台大戏,这受到一些前线同志和老百姓的批评和不满。延安文艺界出现的一些争论也引起毛泽东同志和党中央的关注。1942年5月2日至23日,党中央在延安召开了具有历史意义的延安文艺座谈会。毛泽东在会上作《在延安文艺座谈会上的讲话》,这一讲话成了党领导文艺界的纲领性文献。鲁迅艺术学院的多名师生参加了座谈会。讲话后,毛泽东又亲自到鲁艺宣讲解读他的讲话精神,提出无产阶级的文艺事业是与人民大众的生活和战斗紧密相连,无法相脱离,人民群众作为社会历史变革的主体力量、推动力量,必须是艺术创作的不竭源泉与动力,是艺术家所重点突出的对象;提出走出“小鲁艺”,走向“大鲁艺”,号召鲁艺师生深入火热生活,为最广大的工农兵服务。

“文艺工作者们努力创作贴近农民的文艺作品,但这本身就不是一个容易的过程。”“文艺座谈会前的鲁艺戏剧社多演出三个类别的剧目,以国统区剧作名家曹禺为代表所作的多幕话剧简称大戏,以果戈理、契科夫、莫里哀这些国外名家为代表写作的静电话剧简称洋戏,以京剧《法门寺》为代表的古装戏简称古戏,大洋古这三种剧目长期占据着鲁艺的舞台。”1942年7月,鲁艺开展了一次话剧下乡演出,但果戈理的《钦差大臣》和曹禺的《雷雨》《日出》因为距离陕北农民的实际生活太远,得到的反馈是“看不懂”。鲁艺七月下乡演出的失败让创作者们重新思考,戏剧演出该与农民结合的方向是什么。

鲁迅艺术学院成立了鲁艺宣传队,向民间文艺学习。大批的艺术家请教当地民间艺人,下工厂下农村下部队;邀请民间艺人走进课堂,补充教师队伍。时任鲁艺音乐系主任的吕驥为了加强音乐系学生对民间音乐的学习与认识,特意邀请了民间艺人韩起祥为学生们讲解民间艺术。在桥儿沟村秧歌“把式”“头行人”的帮助下,鲁艺师生创作出《兄妹开荒》和《南泥湾》等表现根据地生活的“鲁艺家”秧歌。鲁艺的大规模民歌搜集活动及鲁艺改造旧剧与民族戏剧的探索,共同推动了新秧歌运动的发展。以鲁艺戏剧音乐系师生为主,取材于秧歌文化,将音乐、戏剧、舞蹈融为一体的综合艺术形式——秧歌剧诞生了,这一形式也推动了陕北秧歌戏的艺术创新,还促进了新秧歌的诞生。王大化、安波等人创作并演出的《兄妹开荒》被公认为中国秧歌剧具有里程碑意义的作品。

1944年5月,西北战地服务团回到延安,带回“白毛仙姑”的故事,鲁艺为此成立了集体创作组,由鲁艺副院长周扬牵头,鲁艺文学系、戏剧系、音乐系和美术系

经过大半年的创作排练完成大型歌剧《白毛女》。剧目在党的七大召开之际举行公演，受到广大观众的热烈欢迎和党中央的高度评价。《白毛女》是中国民族歌剧成熟的标志和发展的奠基石，是中国新歌剧史的里程碑。它的成功演出在我国近现代音乐史上具有承前启后的重要意义，并为我国歌剧创作的发展开辟了一个新的阶段。这部作品不仅对中国歌剧和其他艺术形式的创作产生过广泛影响，而且对后世的文艺作品创作具有重要意义。

（二）创业精神的主要内容

1. 创新力

创业永远是一个动态的、需要学习的过程，不断创造、创新是创业精神的第一源泉，创业者就是在梦想之路上狂奔的人。在知识经济和智慧经济时代，一个企业的生存、发展和繁荣，需要依靠创新的能力——能够迅速诞生有效的新产品、新服务、新方法、新工具、新流程和新商业模式的能力，能够及时地发现问题、解决问题、识别应对风险、革新自我和创造机会的能力。优秀的创业者了解自己周围的人和环境，并能有效地调动一切资源，朝一个新的目标努力。

2. 执行力

在某个时间你产生了一个想法，而实际上，还有另外一些人也因同样的大环境产生了同样的想法。竞争已经开始了！谁能先执行起来，谁的执行力最好，谁就赢得了先机。创新思路能否付诸实践，产生预想的效果，靠的就是执行力。再伟大的目标与构想，再完美的操作方案，如果不能强有力地执行，最终只能流于形式或空谈。

执行力是贯彻战略意图、完成预定目标的操作能力，是把企业战略、规划转化成效益、成果的关键。对个人而言，执行力就是办事能力；对团队而言，执行力就是战斗力；对企业而言，执行力就是经营能力和竞争力。

中国企业虽然经过四十多年的市场化运作，已具备了基本的运作架构及机制，但还远远不足以保障其在执行力上与国际企业抗衡。国内很多优秀的企业（如海尔、联想、TCL等）仍需要从组织管理机制上不断完善，以提升执行力。

3. 必胜的信念

美国成功学奠基人、成功励志导师奥里森·马登说过这样一段耐人寻味的话：“如果我们分析一下那些卓越人物的人格品质，就会看到他们有一个共同的特点：他们在开始做事前，总是充分相信自己的能力，排除一切艰难险阻，直到胜利！”所有创业失败者都是被自己打败的，而不是被竞争对手打败或者商业环境等条件导致失败的，所有创业失败的原因都是创业者丧失了创业精神或者说失去了取得成功的信心。企业在发展过程中免不了出现危机和困难，越是危急当头，就越需要创业者付出更大

的热情和勇气。成功的开始不过就是一个想法。一个强烈成功的想法是奋斗拼搏的动力，没有破釜沉舟不留后路的意识，是不可能发挥自己的潜能的。

4. 注重价值创造

市场经济承认个人利益、重视物质利益，但是这绝不意味着市场经济等于物欲横流或者创办企业一定唯利是图。实际上，创业具有规划人生目标、反映人生价值、实现社会责任、体现崇高理想和远大志趣的意义。

谁都无法否认，每个人都有自己的理想，都有自己的生活，其区别只在于：有的人心中只有自己，想到的是个人的名利；有的人心中只有少数与己有关的人，想到的是小集团的利益；而有的人心中装着百姓大众，投身社会事业。事实证明，个人的理想总在无私和忘我中升华为人类的共同理想，进而在奋斗中熔铸理想信念的力量，开创出美好的未来。

关于创业，还有一个观点：业比天大，创业不仅是为实现自己的人生价值搭建一个平台，而且是为其他人创造就业机会，这非常值得提倡。大部分人都在中小企业工作，创业在一定程度上可以缓解严峻的就业问题。

从这个观点延伸开来，企业的最终目的就是让员工实现自己的价值，“让更多的人成功才是企业的成功”，华旗总裁冯军说，他们一直鼓励员工“内部创业”，团队里的每个人能够独立把自己的工作做好，就是创业能力和创业精神的体现。领导要把员工当作自己的第二客户，要创造独特的价值，让员工感受到他不是工作的机器，而是一个活生生的人。时机不成熟，就不要创业，先给别人打工，把公司的事情做好，提高自己的能力，逐步就知道创业的方向了，“我在方正工作时，从来没有觉得自己是打工的，我一直认为自己是在创业，因为我觉得自己是在积累能力，积累资源，同时为企业创造价值”。

5. 甘冒风险

敢于走别人没有走过的路、敢于尝试、甘冒风险是开启创业成功大门的钥匙。甘冒风险是在理智基础上的大胆决断，是在自信前提下的果敢超越，是在新目标面前的不懈追求。很多时候，只要积极地尝试过、努力过，姑且不论成败，至少拥有了经验，而且人的精神意志也会在不断尝试的过程中渐渐得到锻炼和提升。

创业者不是要万无一失地去做事情，而是要尽量规避风险获得高回报。创业环境的不确定性，创业机会与创业企业的复杂性，创业者、创业团队与创业投资者的能力与实力的有限性，是创业风险的根本来源，最终可能导致资金风险、技术风险、市场风险、政治风险、管理风险、生产风险等。但是，创业就一定要在风险与收益之间进行抉择与权衡，不能为了收益而不顾风险的大小，也不能因害怕风险而放弃目标，要在争取实现目标的前提下，去管理风险、控制风险，因为巨大的机会常常隐藏在风险中。伟大的创业者与平庸的创业者之间的差别就在于捕捉机会和规避风险的能力。

创业精神在不同的企业和不同的创业者身上表现也不同。优秀的创业者在采取已

有的方法、措施的同时，在日常工作中无声无息地把自己的创业精神传递给所有的员工，形成企业自信、激情、实干、智慧、坚韧、果敢等独特的精神文化和创业气质。每个优秀创业者的精神都是一笔社会财富，他们每个人都是我们创业的一面镜子。创业精神是一种高尚积极的精神，这种精神可以让人充满激情，产生求知欲，精神振奋地对待现实生活和目前的工作，也让更多的创业奇迹在其中孕育。

第二节 知识经济发展与创业

如今的经济是世界经济一体化条件下的经济，是以知识决策为导向的经济，它促使我们对身边发生的一切事物进行重新审视与认识。知识经济形态是科学技术与经济运行日益密切的结果，是经济形态更人性化的表现形式。

一、知识经济与经济转型

知识经济是以知识为基础的经济，是与农业经济、工业经济相对应的一个概念，是一种新型的富有生命力的经济形态。创新是知识经济发展的动力；教育、文化和研究开发是知识经济的先导产业，其中，教育和研究开发是知识经济时代最主要的任务；知识和高素质的人力资源是知识经济最为重要的资源。

知识经济的兴起将对产业结构、增长方式产生深刻的影响。在产业结构方面，一方面，新能源、新材料、高端装备等新兴产业将大规模兴起；另一方面，农业等传统产业将越来越知识化；再者，产业结构的变化和调整将以知识的学习积累和创新为前提，在变化的速度和跨度上将显现出跳跃式发展的特征。在增长方式方面，知识可以低成本地不断复制并实现报酬递增，使经济增长方式走出依赖资源的模式。因此，在知识经济时代，产业结构面临着彻底的解构与再重组，因此要发展知识经济就必须进行经济的相应转型。

当前，我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段，正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关期，建设现代化经济体系是跨越关口的迫切要求和我国发展的战略目标。要深入实施创新驱动发展战略，加快建设创新型国家，培育新动能，不断增强我国经济创新力和竞争力。

二、知识经济时代创业活动的主要特征

知识经济时代对创业活动起到了极大的促进作用。经济的知识化和知识的资本化使创业活动无处不在，使创业成为更多有志者的人生选择。在知识经济时代，创业行为实现的价值及实现其价值的机会几乎是无限的。计算机、通信等信息技术的发展，

改变了人们对时间、空间、知识（智力）的认识，同时也改变了人们对需求、市场、管理、价值、财富等概念的基本认知。在知识经济时代，由于企业与社会界限模糊，出现了许多创业的新模式，比如在公司内创业、公司鼓励与吸纳新创业的企业、公司支持员工在社会上创业等。

（一）团队创业比例日益增加

创业团队的概念目前已被普遍接受，创业团队是技术、管理、资金在创办人员方面的组合。一个根据市场需求分析形成创业构思的创业者，不管是管理者还是技术持有者，都可以去寻求技术的掌握者或者管理者而形成创业团体。高新技术产业的创业活动更多地采用团队创业的模式，有技术的创业者希望找到有管理经验、市场经验的合伙人，组成创业团队共同寻求资金创办企业；同样，有管理经验、了解市场、有创业构思的创业者希望找到能支撑创新构思的核心技术人员加盟创业团队，共同发展；有资金的个人投资者、风险投资家同样希望找到拥有核心产品或服务、有管理经验、有技术能力的创业团队作为其投资对象。利益共享、风险共担的经营理念不仅体现在企业内部，更加重要的是体现在企业外部，即体现在与供应商、经销商的战略伙伴关系上。

（二）企业内创业日益普遍

企业内创业是企业的管理者及员工在企业内部进行的创业，是一种更广泛意义上的创业。这种创业的动机来源于市场经济条件下，企业谋求生存和发展的渴望。在激烈的市场竞争条件下，一方面，企业承受着“优胜劣汰”这一市场法则的压力；另一方面，又充满了创造财富、壮大力量、实现自我价值的强大动力。因此，企业会不断通过管理机制创新、技术创新、开拓新市场、采用新战略等手段，来改善和发展自己。这种创业与独立创业相比，显然会更安全和更具有普遍性。

（三）母体脱离型创业渐成风气

母体脱离型创业是公司或企业内部的管理者从母公司中脱离出来，新成立一个独立公司、子公司或业务部门。母体脱离创业现象也比较常见。相比之下，母体脱离型创业的成功率更高。因为分出来的新企业中，创业者具备一定的经营管理经验，能够吸取母体的经验教训，少走弯路；分出来的新企业，在产品和服务上都不会脱离母体企业太远，多数都在一个行业，甚至只是一个产品的不同部分，因而在产品技术、管理团队的经验和客户资源上都具备一定的基础；母体脱离企业多数在资金上要比独立创业企业充足，而且因为有过去稳定的客户资源，还可以通过赊原料的方式节省创业资金。

三、知识经济时代创业活动的功能属性

知识经济时代的创业具有促进经济发展和就业增长、促进创新等功能，同时也是解决社会问题的有效途径之一。

（一）创业是经济发展和促进就业的新增长点

创业是经济增长的重要源泉，创业活动对经济增长的贡献是长期的和潜在的，创业活动在创新、新兴产业成长、区域经济发展等方面做出了突出的贡献，对一国（地区）生产率增长至关重要。创业能够提供大量的就业岗位，使得社会就业问题得到一定的解决。创业机会越来越多，就能形成越来越多的就业机会。

（二）创业活动推动创新和技术进步

增强自主创新能力贯彻在我国未来现代化建设的各个方面。国家加大对自主创新的投入，着力突破制约经济社会发展的关键技术，加快建设国家创新体系，支持基础研究、前沿技术研究、社会公益性技术研究；加快建立以企业为主体、市场为导向、产学研相结合的技术创新体系，引导和支持创新要素向企业集聚，促进科技成果向实际生产力转化。

国内外创业经验证明，创业是知识经济时代技术创新的主要实现形式。创业活动推动着创新和技术进步，加速了科技成果向生产力的转化。近年来，创业活动对我国GDP贡献的潜力在逐渐提升，创业活动从根本上促进了经济的内生可持续增长，创新将成为未来经济增长的真正原动力，创业和创新对我国保持经济长期稳定发展起到至关重要的作用。

（三）创业促进政府转变职能、提升社会治理、保障社会公平

在推动大众创业、万众创新的过程中，政府降低市场准入的门槛，同时用更多的精力来进行市场监管，使市场公平竞争，破除不合理的行政审批门槛，使得创业者能顺利走进市场；提供相对完善的社保医疗，使得创业者减少后顾之忧；搭建起科技、人才、融资等公共平台，使创业的社会成本降低；科学履行市场监管、加强产权保护，使创业的价值得到体现。



图 1-2 大众创业、万众创新

推进大众创业、万众创新（图 1-2）有助于加快不同群体和阶层间的融合，形成更加良性和谐的社会互动。从政府治理的角度看，经济社会发展过程中，必须防止不同群体的相对固化。政府鼓励大众创业，正是要打破这样的固化与割裂，给一切有才能、肯拼搏、愿奋斗的人搭建公平的竞争平台和上升通道，给他们人生出彩的机会，这样的机会是最大的公平，将在全社会发挥巨大的示范引领意义和精神凝聚力量。

第三节 创业与职业生涯发展

随着就业压力的增大，大学生的就业与创业面临着前所未有的机遇与挑战。大学生想要在职场中脱颖而出，需要未雨绸缪。大学生创业能够最大限度地发挥自己的潜能，有利于大学生实现职业生涯目标，实现人生价值最大化。

一、创业与职业生涯发展的关系

（一）创业是职业生涯发展的一部分

创业就是开创或者建立自己的事业，它是职业生涯中的一种选择。它存在于整个职业生涯发展中。创业者在创业前必须有一个创业规划，最好是一个具体的计划或时间表，把每个阶段的目标分解成为几个小目标，一个一个地去实现，循序渐进地迈向成功。

创业是就业的另一种模式，不同的是创业者不是被动地等待他人给自己就业机会，而是主动地为自己或他人创造机会。目前，我们国家提倡和鼓励大学生自主创业，并为此出台了一系列包括工商、税务等方面的优惠政策。大学生创业不失为缓解目前就业压力的一条解决途径，更重要的是创业可培养大学生敢于开拓的创业精神。

（二）创业是职业生涯发展的飞跃

每个人都有自己的人生理想，都想实现自己的人生价值。创业除了能让个人创造财富、收获幸福的人生外，还能够为社会带来巨大的价值。职业生涯发展的意义在于生存、发展和实现个人价值，所以创业对于一个人的职业生涯来说，是另外一种高度和可能。

二、创业能力对个人职业生涯发展的意义和作用

（一）创业能力对个人发展的意义

对年轻人而言，职业选择是否适当，将影响其将来事业的成败及一生的幸福，对社会而言，个人择业是否适当，决定社会人力供需是否平衡。如果每个人都能在适合自己的岗位发光发热，那么，不仅每个人都有发展的前途，而且社会也会欣欣向荣；相反，如果个人的发展受到严重阻碍，社会问题也会丛生。因此，职业选择对个人及社会都有极大的影响。

如今，创业已经成为大学生职业选择之一。但是，创业是一个实践性很强的过程，要求创业者不仅要拥有创业精神、创新意识，同时还要具备足够的创业能力。创

业能力与新创企业成败直接相关，创业能力强，则创业成功率高，反之亦然。

当大学生选择了创业这个没有上司的职业之后，就成了一名真正的创业者，这时就需要自我管理、自我决策、自我规划。因此，在选择创业前，应该进行创业实践训练，向成功的企业家学习，在实践中提升和锻炼自己发现问题、解决问题的创业能力，然后再去创业，这无疑可以大大提高创业的成功率和成就感。

（二）创业能力具有普遍性与时代适应性

创业并不是排斥就业，恰恰相反，创业需要以就业为基础，是就业的延伸和深化。在社会转型的历史阶段，职业岗位日益成为社会稀缺资源，客观上需要更多的大学生从被动求职者转变为职业岗位上的主动创造者，这正是发达国家高度重视并普遍实施创业教育的根本原因。创业者进入市场、创建企业，是在为自己搭建一个发挥聪明才智、施展抱负、奉献社会、报效国家的舞台。因而，创业是最高层次的就业，创业能力具有普遍性与时代适应性。

（三）创业能力对个人职业生涯发展起着积极作用

创业的概念已不仅仅局限在自主创业上，更具有广义上的开创事业、开拓事业、创造业绩等含义，其内涵体现了开拓创新、创业能力和综合素质的提升与发展，而这些素质对于社会各个领域的就岗位都十分重要，因而对个人职业生涯发展起着积极作用。

第一，培育和提升创业能力，使大学生能够从职业生涯规划层面上，更加深入地了解创业的内涵，把创业作为一种可能的职业选择来看待，在做出创业选择时更加理性。

第二，在创业能力培养过程中，大学生可以了解商业运作的基本规律和过程，初步掌握创业技能和市场分析方法，更加深入地理解市场需求和职业环境，为大学生未来的职业选择提供正确的方向和引导，从而增强大学生职业生涯规划的科学性和可行性。

第三，创业能力是大学生重要的职业素质，包括机会识别能力、团队合作能力、沟通能力、创新能力、管理能力、决策能力、指挥组织能力、灵活应变能力、人际交往能力、表达能力、获取和处理信息的能力、资源获取与整合能力等，可以提高大学生毕业后的职场适应能力和竞争力，有助于提升个体职业生涯发展空间的高度和广度。

具备优秀的创业能力对当代大学生的职业生涯发展起到了不可估量的积极作用，创业能力会随着创业实践活动的不断积累而不断增强。新时期的大学生只有具备优秀的创业能力才能更好地实现就业与创业。

“罗马不是一天建起来的”，创业是一个复杂、艰辛的历程，大学生在校时就应主动地培养自己的创业素质，掌握一定的创业技能，进而享受创业和创新所带来的无穷乐趣。

延伸阅读

职业生涯规划五“WHAT”分析法

很多专业的职业咨询机构和心理专家在进行职业咨询、规划时通常会采用五个“WHAT”的归零思考模式，从提出“我适合干什么”的问题开始，一路追问下去，一共是五个问题。

What am I fit for? 我适合干什么?

What do I like to do? 我喜欢干什么?

What can I do? 我能干什么?

What can support me? 环境允许我干什么?

What can I do in the end? 我将怎么去做?

回答了这五个问题，找到了它们的最高共同点，也就有了自己的职业生涯规划。

(1) 第一个问题：“我适合干什么?”应该对自己进行一个深刻的、清醒的反思，把自己的性格特征、优势和劣势都一一列出来。

(2) 第二个问题：“我喜欢干什么?”它是对大学生个人兴趣和爱好的一种考量。每个人在不同阶段的兴趣和目标并不完全一致，有时甚至是完全对立的。但会随着年龄和经历的增长而逐渐固定，并最终锁定自己的终身理想。

(3) 第三个问题：“我能干什么?”这是对自己能力与潜力的全面总结。一个人的职业发展如何还要归结于他的能力，而他职业发展空间的大小则取决于自己的潜力。对一个人潜力的了解应该从其对事的兴趣、做事的韧力、遇事的判断力及知识结构是否全面、能否及时更新等方面去认识。

(4) 第四个问题：“环境允许我干什么?”这种环境支持在客观方面包括本地的各种状态，比如经济发展、人事政策、企业制度、职业空间等，人为主观方面包括同事关系、领导态度、亲戚关系等，两方面的因素应该综合起来看。

明晰了前面的四个问题，就会从各个问题中找到对实现有关职业目标有利或不利的条件，列出不利条件最少的、自己想做而且又能够做到的职业目标。通过以上分析，第五个问题“我将怎么去做”自然就有了一个清楚明了的框架。

创业故事分享

宗庆后的企业家精神

2024年2月25日，著名企业家、娃哈哈集团的创始人宗庆后去世。很多媒体和企业家都发表了缅怀致敬的文章。《杭州日报》头版文章的标题就是《送别宗庆后，

传承企业家精神》。

什么叫企业家精神？

关于这个概念，有很多解释。你说它是方法？不全对，毕竟，再高明的方法也有过时的一天。你说它是用成就来衡量的？但是，再高的成就，也难保不被后来的人超过。就连常年研究企业家精神的张维迎教授都说，你对企业家精神研究越深，下定义越难。但按照张维迎教授的观察，尽管定义不好下，但在企业家的身上，你总能发现一些共性。

而从宗庆后的企业家生涯中，能看到这么两个贯穿始终的行动指针。

第一个指针是上限思维。也就是，一件事要不要做，要考虑的不是它的风险有多低，而是它的上限有多高。只做那些从一开始就有很高的上限的事。

当年娃哈哈做广告，电视台的报价是一条广告21万元，据说宗庆后手里只有10万元，愣是连拼带凑，在电视上做了广告。因为这件事的上限足够高。在当年，能触达到全国上下男女老幼的方法，几乎只有电视广告。

娃哈哈为了扩大产能，曾兼并了杭州的罐头厂。当时娃哈哈内部还有很多人反对，因为这个罐头厂一度亏损，而且还是个大家伙，有几百号员工。但是，宗庆后拍板，还是做了并购。据说有媒体采访过宗庆后，他当时做决定，看重的相当一部分就是这个罐头厂厂区足够大，厂房足够大。说白了，这件事一旦做成，上限可以很高。

张维迎曾经说过，企业家就是自己找事做的人，是自己说了算的人，是自己提拔自己的人。你说这三点一定能让你赚钱？未必。但是，这三条有个共同点，就是上限足够高。自己找事做，想象力的上限足够高。因为是自己的主场，你可以尽情发挥。自己说了算，执行力的上限足够高，你有任何想法都有实现的机会。自己提拔自己，说的是个人的成长路径，可以无限高。你可以超过任何职场的职级体系。

第二个指针叫改变约束条件。也就是，面对一个约束条件，不是想着怎么在边界内把事情做好，而是想着怎么改变这个约束条件本身。

娃哈哈最著名的经营创新，是20世纪90年代推出的联销体模式。它还被哈佛商学院引用，作为中国的渠道创新案例。

过去，中国厂家跟经销商之间，往往是先发后付，也就是厂家先发货，经销商后付款。这就导致，厂家经常被拖欠账款。有人可能会说，厂家要求经销商先付款不就得了？但这很难。首先，经销商手头的选择很多，一个合作方的要求多，他可以卖别家的。其次，要是强行让经销商先付款，万一某个经销商着急回本，没准就会降价。这就打乱了产品的价格体系，别的经销商就会为难。

经销商的合作规则，就是这个约束条件。怎么办？

过去我们总说，打破约束条件，破除约束条件。潜台词都是把约束条件当成敌人。但是，娃哈哈的做法正好相反，他们是吸收约束条件，也就是把约束条件变成自身的一部分。

当年的娃哈哈有两个巨大的优势。首先，它的品牌势能极强，当年属于走到哪

都不愁卖。其次，它的利润空间足够大，即便经过三级经销商，也能确保每一级都有钱赚。

没错，关键就在于这个，能确保所有人都有钱赚。基于这个原则，娃哈哈就制定了一整套新的合作模式，也就是联销体模式。这一模式要求经销商必须先付款，并且交一部分保证金，还得严格定价，不能互相串货，一旦违反，就取消经销商资格，等等。但是，这套规则的最终目的，是保证所有人都有钱赚。这么一来，所有的经销商，都不会跟厂家互相算计，而是大家朝着一个目标，一起想办法赚钱。

按照张维迎的说法，企业家精神里有两个关键因素，一是你能驱动别人为你做事，二是你能把别人的事当成自己的事。联销体的设计，就正好满足这两点。

最后，我们再回到企业家精神这个词。《企业家精神理论史》一书认为，企业家这个词最早来自拉丁文，它的原意翻译过来，是去探索、去看、去感知、去认识和去实现。它定义的不是结果，而是行动。你去探索、去看、去感知、去认识、去实现了，永远在行动、在折腾、在路上，这才是企业家精神的起点。

课堂活动

跳蚤市场

1. 活动场地

体育馆、操场。

2. 活动准备

(1) 学生自由组合成5个小组，共同设计摊位挂牌、促销口号、标语、价格牌、广告、海报等。每个摊位必须有一张摊位布，用于摆放商品（参考尺寸：宽1米、长1.5米）。每个摊位选出一名“店主”。

(2) 准备交易的商品。如自己不需要的文具、玩具、书籍、手工作品、饰物等物品。旧物需要擦洗干净，以便交易顺利。

(3) 可请教师对学生进行商品买卖的基本技术培训，并指导定价。

3. 活动要求

(1) 各摊位在指定位置铺好摊位布，摆放好商品、价格牌、促销口号牌、摊位挂牌等。

(2) 每个小组的成员分成两批，一批留下守摊，一批前往其他摊位交易，进行换班买卖。

(3) 教师可以以顾客的身份参与此次交易会。

(4) 要有良好的文明习惯。摊位要秩序井然, 商品陈列要有特色, 地面卫生情况要良好。

【思考与讨论】

怎样才能增加小组的营业额?

创业实践

校友企业访谈调研

1. 访谈记录

通过走访、电话访问、网络访问、文字搜索等多种途径, 获得丰富的文字、图片、音频、视频等基础资料, 经过编辑整理, 以文字、短片的形式汇编成创业校友风采录。

2. 调研报告

进一步丰富、扩大调查对象基数, 将本院毕业校友的创业内容进行总结整理, 并收集整理校友对本校创业教育的意见建议, 为在校大学生的职业规划、就业创业提供一份具有参考价值的调研报告。

3. 建立长期联系

建立起创业校友与学校之间、校友与在校学生之间、校友与校友之间的三维关系网, 搭建起相互沟通的桥梁, 让毕业生在走入社会后, 仍能感受到母校的关怀与支持。