

第一章

创业管理入门

【本章学习目的】

掌握创新创业与创业精神的内涵；
了解创业类型；
理解创业价值；
掌握创业过程；
了解国内外创业活动发展状况；
了解创业教育发展现状。

创业已成为各种规模的公司在全球经济竞争中的一种战略形式。如何开创一个企业以及成功地运营呢？为了能更好地理解这些问题，需要理解创业的特征，了解创业的过程，以及创业对一国经济社会发展的作用。在本章，我们首先解释创业定义，分析创业类型，阐释创业的重要性，包括创业对经济和社会的影响，以及创业对大企业的重要性。其次，介绍创业过程。最后，介绍国内外创业活动发展状况，以及创业教育发展现状。



华为创业故事

一、华为简介

华为技术有限公司（英文名：HUAWEI TECHNOLOGIES CO., LTD）是一家生产与销售通信设备的民营通信科技公司，由任正非于 1987 年创立，总部位于中国广东省深圳市龙岗区。华为作为全球领先的信息与通信技术（Information and Communications Technology, ICT）解决方案供应商，专注于 ICT 领域，为运营商、企业客户和消费者提供有竞争力的产品和服务，曾获“2019 中国品牌强国盛典年度荣耀品牌”称号。在客户、伙伴的支持及全体员工的团结奋斗下，2023 年，华为公司实现销售收入 7042 亿元人民币，同比增长 9.6%，净利润率达 15.0%。

企业业务。华为聚焦 ICT 基础设施领域，围绕政府及公共事业、金融、能源、电力和交通等客户需求持续创新，提供可被合作伙伴集成的 ICT 产品和解决方案，帮助企业提升通信、办公和生产系统的效率，降低经营成本。

主营业务。华为以消费者为中心，通过运营商、分销和电子商务等多种渠道，致力于打造全球最具影响力的终端品牌，为消费者带来简单愉悦的移动互联应用体验。同时，华为根据电信运营商的特定需求定制、生产终端，帮助电信运营商发展业务并获得成功。

华为将对网络、云计算、未来个人和家庭融合解决方案的深刻理解融入各种各样的终端产品中，坚持“开放、合作与创新”，与操作系统厂家、芯片供应商和内容服务商等建立良好的合作关系，构建健康、完整的终端生态系统。

（一）华为是谁

华为创立于1987年，是全球领先的ICT基础设施和智能终端提供商。目前华为约有19.5万名员工，业务遍及170多个国家和地区，服务全球30多亿人口。

华为致力于把数字世界带给每个人、每个家庭、每个组织，构建万物互联的智能世界：让无处不在的连接，成为人人平等的权利，成为智能世界的前提和基础；为世界提供最强大算力，让云无处不在，让智能无所不及；所有的行业和组织，因强大的数字平台而变得敏捷、高效、生机勃勃；通过AI重新定义体验，让消费者在家居、出行、办公、影音娱乐、运动健康等全场景获得极致的个性化智慧体验。

（二）谁拥有华为

华为是一家100%由员工持有的民营企业。华为通过工会实行员工持股计划，参与人数为121269人，参与人仅为公司员工，没有任何政府部门、机构持有华为股权。

（三）谁控制华为

华为拥有完善的内部治理架构，实行独立经营管理。持股员工选举产生持股员工代表会，持股员工代表会及其选举产生的公司董事会、监事会对公司重大事项进行决策、管理和监督。

持股员工选举产生115名持股员工代表，持股员工代表会选举产生董事长和16名董事，董事会选举产生4名副董事长和3名常务董事，轮值董事长由3名副董事长担任。

轮值董事长以轮值方式主持公司董事会和常务董事会。董事会行使公司战略与经营管理决策权，是公司战略、经营管理和客户满意度的最高责任机构。

董事长主持持股员工代表会。持股员工代表会是公司最高权力机构，对利润分配、增资和董事监事选举等重大事项进行决策。

（四）谁影响华为

华为对外依靠客户与合作伙伴，坚持以客户为中心，通过创新的产品为客户创造价值；对内依靠努力奋斗的员工，以奋斗者为本，让有贡献者得到合理回报；与合作伙伴、产业组织、开源社区、标准组织、大学、研究机构等构建共赢的生态圈，推动技术进步和产业发展；华为遵从业务所在国适用的法律法规，为当地社会创造就业、带来税收贡献、赋能数字化，并与政府、媒体等保持开放沟通。

（五）华为为世界带来了什么

为客户创造价值，保障网络安全稳定运行，推动产业良性发展，促进社会可持续发展。

研究与创新。科学探索与技术创新是推动人类文明进步和社会发展的主要力量。华为重视研究与创新，坚持走开放创新的道路，愿意与学术界、产业界一起，共同探索科学技术的前沿，推动创新升级，不断为全行业、全社会创造价值，携手共建美好的智能世界。近十年累计投入的研发费用超过11100亿元人民币。2023年，研发费用支出为1647亿元人民币，占公司全年收入的23.4%。截至2023年底，研发员工约11.4万名，占总员工数量的55.4%，华为在全球共持有有效授权专利超过12万件。

开放、合作、共赢。华为将坚定不移地与全球产业和生态伙伴一起，深度参与不同国家、不同行业的合作，促进跨领域、跨技术和跨手段的交流和协作，携手构建适应产业健康和谐发

展的生态环境,推动数字经济发展。

二、华为发展历程

(一) 早年历史(初创期)

1987年,创立于广东深圳,成为一家生产用户交换机(PBX)的香港公司的销售代理。

1989年,自主开发PBX。

1990年,开始自主研发面向酒店与小企业的PBX技术并进行商用。

1992年,开始研发并推出农村数字交换解决方案。

1994年,推出C&C08数字程控交换机。

1995年,销售额达15亿元人民币,主要来自中国农村市场。成立知识产权部、北京研发中心,并于2003年通过了CMM4级认证。

1996年,推出综合业务接入网和光网络SDH设备。与香港和记黄埔签订合同,为其提供固定网络解决方案。成立上海研发中心,并于2004年通过了CMM5级认证。

(二) 开拓市场(成长期——全球化发展)

试水香江。1996年,华为与长江实业旗下的和记电讯合作,提供以窄带交换机为核心的“商业网”产品。华为的C&C08机打入香港市话网,开通了许多国内未开通的业务,使华为大型交换机迈出了进军国际电信市场的第一步。

俄罗斯之旅。华为抓住中俄达成的战略合作伙伴这一国际关系变化中隐藏的商机,加快与俄罗斯的合作。1996年,华为开始进入独联体市场。历时三年,华为在莫斯科与西伯利亚首府诺沃西比尔斯克之间铺设了3000多公里的光纤电缆。

进军欧美。从1998年开始,华为就把触角探向世界的核心市场——欧美。虽然第一单合同只有38美金,但到2001年,华为与俄罗斯国家电信部门签署了上千万美元的GSM设备供应合同。2002年底,华为又取得了3797公里的超长距离国家光传输干线的订单。到2003年,华为在独联体国家的销售额超过3亿美元,位居独联体市场国际大型设备供应商的前列。欧洲市场已然成为华为业务开展的重地,其多项创新业务首单落地欧洲,比如第一个分布式基站,第一个2G、3G合并基站商用地点在德国。同时,华为的全球能力中心、财务中心以及风险控制中心都设在欧洲。从销售收入贡献来看,欧洲更是举足轻重。

征战亚非拉。1999年,在印度班加罗尔设立研发中心。该研发中心分别于2001年和2003年获得CMM4级认证、CMM5级认证。1999年到2000年间,华为紧紧抓住了“亚洲金融风暴”之后东南亚客户普遍追求高投资回报率的心理需求,凭借比竞争对手低30%的价格优势,先后拿下了越南、老挝、柬埔寨和泰国的GSM市场。随后,华为又以同样的手段把优势逐渐扩大到中东地区和非洲市场。2002年,华为海外市场销售额达5.52亿美元。尽管2001年到2002年间,全球电信基础设施的投资下降了50%,但华为的国际销售额还是增长了68%,从2001年的3.28亿美元上升到2002年的5.52亿美元。华为通过了UL的TL9000质量管理体系认证,为中国移动部署了世界上第一个移动模式。

(三) 改造华为

1. 改造管理

(1) 科技研发

1997年,推出无线GSM解决方案,并于1998年将市场拓展到中国主要城市。与Texas Instruments、Motorola、IBM、Intel、Agere Systems、Sun Microsystems、Altera、Qualcomm、Infineon和Microsoft成立了联合研发实验室。1998年,产品数字微蜂窝服务器控制交换机获

得了专利。成立南京研发中心，并于2003年6月通过了CMM 4级认证。2000年，在瑞典首都斯德哥尔摩设立研发中心。合同销售额超过26.5亿美元，其中海外销售额超过1亿美元。在美国硅谷和达拉斯设立研发中心。

（2）科研投入

2013年，华为研发费用支出为306.72亿元人民币，占当年销售收入的12.8%。近十年投入的研发费用累计超过1510亿元人民币。

2014年，华为投入研发的经费为408亿元人民币（相当于65亿美元），占当年销售收入的14.2%。近十年，华为累计投入的研发费用超过1900亿元人民币。

2015年，华为研发投入为596亿元人民币，占2015年销售收入的15.1%。近十年来，华为已经在研发方面投入了超过2400亿元人民币。

2016年，在全球研发投入排名前十的企业中，华为名列第九，约92亿美元（约630亿元人民币），已超过苹果、思科等巨头。

（3）人力资源

华为的大规模人力资源体系建设始于1996年。1996年1月，华为市场部集体辞职。当时，华为市场部所有正职干部，从市场部总裁到各个区域办事处主任，所有干部都要提交两份报告，一份是述职报告，一份是辞职报告，采取竞聘方式进行答辩，公司根据其表现、发展潜力和企业发展需要，批准其中的一份报告。在竞聘考核中，大约30%的干部被替换下来。

从1997年起，IBM、Towers Perrin、The Hay Group、Price Water House Coppers（PWC）和Fraunhofer-Gesellschaft（FhG）成为华为在流程变革、员工股权计划、人力资源管理、财务管理和质量控制方面的顾问。

1999年，华为员工达到15000人，销售额首次突破百亿，达120亿元人民币。

（4）制度

1998年，一部起草3年的《华为基本法》正式实施，这是中国第一部总结企业战略、价值观和经营管理原则的“企业宪法”和制度体系。

经验借鉴。华为锁定IBM为自己通向世界级企业道路上的学习榜样和战略合作伙伴。华为首先确定业务模式由电信设备制造商向电信整体解决方案提供商和服务商转型，以充分发挥华为产品线齐全的整体优势。这样也可以借鉴IBM自1993年以来业务模式转型过程中的知识和经验。接下来，大约50位IBM管理咨询顾问进驻华为。在前后5年时间内，华为投入约5000万美元改造内部管理与业务流程。华为还组建了一个300人的管理工程部，以配合IBM顾问的工作。

2. 改造流程

2000年，华为引入IBM集成供应链管理（integrated supply chain management），对公司的组织结构进行调整，成立了统一的供应链管理部。它包括生产制造、采购、客户服务和全球物流。

2021年，华为与运营商、合作伙伴一起，累计签署超过3000个5G行业应用商用合同。截至2021年底，搭载HarmonyOS的华为设备超过2.2亿台，华为终端全球月活用户超过7.3亿人。

2021年，华为已累计发展了超过300家产业链上下游合作伙伴，上市30多款智能汽车零部件。

三、《华为基本法》

《华为基本法》从1995年萌芽，到1996年正式定位为“管理大纲”，到1998年3月审议通过，历时数年。基本法每十年进行一次修订。修订的过程贯彻从贤不从众的原则。

《华为基本法》共 103 条，实际上是根据任正非的思维因果用统一的语言集中做的一次梳理，是中国企业第一个完整系统地对其价值观的总结，对中国的企业文化建设起到很大的推动作用。

第一条 华为的追求是在电子信息领域实现顾客的梦想，并依靠点点滴滴、锲而不舍的艰苦追求，使我们成为世界级领先企业。

为了使华为成为世界一流的设备供应商，我们将永不进入信息服务业。通过无依赖的市场压力传递，使内部机制永远处于激活状态。

第二条 认真负责和管理有效的员工是华为最大的财富。尊重知识、尊重个性、集体奋斗和不迁就有功的员工，是我们事业可持续成长的内在要求。

第三条 广泛吸收世界电子信息领域的最新研究成果，虚心向国内外优秀企业学习，在独立自主的基础上，开放合作地发展领先的核心技术体系，用我们卓越的产品自立于世界通信列强之林。

第四条 爱祖国、爱人民、爱事业和爱生活是我们凝聚力的源泉。责任意识、创新精神、敬业精神和团结合作精神是我们企业文化的精髓。实事求是我们行为的准则。

第五条 华为主张在顾客、员工与合作者之间结成利益共同体。努力探索按生产要素分配的内在动力机制。我们决不让雷锋吃亏，奉献者定当得到合理的回报。

第六条 资源是会枯竭的，唯有文化才会生生不息。一切工业产品都是人类智慧创造的。华为没有可以依存的自然资源，唯有在人的头脑中挖掘出大油田、大森林、大煤矿……精神是可以转化成物质的，物质文明有利于巩固精神文明。我们坚持以精神文明促进物质文明的方针。

这里的文化，不仅仅包含知识、技术、管理、情操……也包含了一切促进生产力发展的无形因素。

第七条 华为以产业报国和科教兴国为己任，以公司的发展为所在社区作出贡献。为伟大祖国的繁荣昌盛，为中华民族的振兴，为自己和家人的幸福而不懈努力。

资料来源：https://www.huawei.com/cn/?utm_source=corp_bdpz&utm_campaign=regular&utm_medium=cpc

思考题

1. 创业过程的核心问题或驱动力是什么？
2. 如何识别创业机会？
3. 如何开发创业机会？
4. 如何实现机会价值？

第一节 创新创业与创业精神的内涵

一、创新与创业的内涵

创业者（entrepreneur）一词来源于 17 世纪的法语词汇“entreprendre”，最初用来描述买卖双方之间承担风险的人，或创建新企业的风险承担者。创业和企业家密切相关，创业（entrepreneurship）一词也即为“创业精神”。

（一）创新的定义

“创新”一词最早由美籍奥地利经济学家约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）在其 1912

年出版的《经济发展理论》一书中提出。按照熊彼特的观点，所谓“创新”，就是“建立一种新的生产函数”，也就是说，把一种从来没有过的关于生产要素和生产条件的“新组合”引入生产体系。熊彼特进一步明确指出“创新”包括以下五种情况：

- （1）采用一种新的产品，也就是消费者还不熟悉的产品，或产品的一种新特性；
- （2）采用一种新的生产方法，也就是在制造部门中尚未通过经验检定的方法。这种新的方法不需要建立在科学新发现的基础之上，也可以存在于商业上处理一种产品的新方式之中；
- （3）开辟一个新的市场，也就是国家的某一制造部门以前不曾进入的市场，不管这个市场以前是否存在过；
- （4）掠取或控制原材料或半制成品的一种新的供应来源，无论这种来源是已经存在的，还是第一次创造出来的；
- （5）实现任何一种工业的新组织，比如获得一种垄断地位，或打破一种垄断地位。

约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter, 1934）指出，创新是创业的本质和手段，创业是实现创新的过程。

熊彼特的创新理论主要有以下几个基本观点：

- （1）创新是生产过程中内生的；
- （2）创新是一种“革命性”的变化；
- （3）创新同时意味着毁灭；
- （4）创新必须能够创造出新的价值；
- （5）创新是经济发展的本质所决定的；
- （6）创新的主体是“企业家”。

熊彼特把“新组合”的实现称为“企业”，那么以实现这种“新组合”为职业的人便是“企业家”。企业家就是“经济发展的带头人”，也是能够“实现生产要素重新组合”的创新者。

管理学大师彼得·德鲁克（P. F. Drucker, 1985）认为，创新活动赋予资源一种新的能力，使它能创造财富。事实上，创新活动本身就创造了资源。创新不一定与技术有关，甚至根本就不需要是一个“实物”。“创新”是一个经济或社会术语，而非科技术语。我们可以用法国经济学家萨伊（Say）定义企业家精神的方式定义创新，即创新是改变资源的产出。或者，创新就是通过改变产品或服务，为客户提供价值和满意度。管理者必须把社会的需要转变为企业的盈利机会，那也是创新的一种定义。企业家就是创新家，所谓的企业家精神也就是创新精神。

麦格拉斯和麦克米伦（McGrath & MacMillan, 2000）认为，成功创新是在某种商业模式下，使用新的技术知识和（或）新的市场知识，以能够获利的价格为购买者提供一个新的产品和（或）服务。创新有两大类：渐进创新和激进创新。渐进创新是持续不断地改进现有的产品或服务，以及产品的制造与传递方式。激进创新是竞争的规则发生重大变化时产生的结果，这种竞争的结果最终不是使顾客的需求以完全崭新的方式得到满足，而是通过创新创造一个完全崭新的需求。

贝赞特和蒂德（Bessant & Tidd, 2013）认为，创新过程的核心是识别机会、寻找资源、发展新企业和创造价值。

安德森等（Anderson et al., 2014）认为，创新是创业者通过尝试开发和引入新的或改进的产品、流程或商业模式，以获取绩效、成功与长期生存的关键因素，亦是创业的本质与手段。

海夫纳等（Haefner et al., 2021）认为，创新过程是创新管理关注的核心，通常包括一系列阶段：①识别、发现、创造和产生创新的想法、机会和解决方案；②开发或利用各种想法、

机会和解决方案；③评估和选择一个或多个最有前途的想法、机会和解决方案。

习近平总书记（2013）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。在激烈的国际竞争中，惟创新者进，惟创新者强，惟创新者胜。

中国共产党第十八届中央委员会第五次全体会议强调，实现“十三五”时期发展目标，破解发展难题，厚植发展优势，必须牢固树立并切实贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念。全会提出，坚持创新发展，必须把创新摆在国家发展全局的核心位置，不断推进理论创新、制度创新、科技创新、文化创新等各方面创新，让创新贯穿党和国家一切工作，让创新在全社会蔚然成风。培育发展新动力，优化劳动力、资本、土地、技术、管理等要素配置，激发创新创业活力，推动大众创业、万众创新，释放新需求，创造新供给，推动新技术、新产业、新业态蓬勃发展。

党的二十大报告明确提出，加快实施创新驱动发展战略。坚持面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求、面向人民生命健康，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。加强基础研究，突出原创，鼓励自由探索。提升科技投入效能，深化财政科技经费分配使用机制改革，激发创新活力。加强企业主导的产学研深度融合，强化目标导向，提高科技成果转化和产业化水平。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的深度融合。

综上所述，尽管学者从不同角度对创新进行了诠释，但是到目前为止，还尚未发展出一套创新理论。本书认为，创新是使用某种新技术、新知识，通过为客户提供某种新产品或新服务，以满足客户需求的过程。创新是一个民族进步的灵魂，一个民族的创新力决定着这个民族的发展进程。

（二）创业的定义

创业是一个跨学科的、多层面的复杂现象，涵盖经济学、管理学、社会学、心理学、教育学、法学、金融学、公共政策学等多门学科。创业问题已经受到越来越多人的重视，越来越成为经济学家、政府部门和企业界的热门论题。尽管如此，迄今为止，仍没有一个被普遍接受的关于创业的定义。学者从不同领域对创业进行了研究，从不同角度对创业进行了定义。

熊彼特（Schumpeter，1912）认为，创业是生产要素新的组合，即通过产品创新、技术创新、市场创新、资源配置创新、组织创新来促进新企业创建以及进行公司创业。企业家的创业动机：首先，有一种梦想和意志，要去找一个私人王国；其次，有征服的意志；最后，有创造的欢乐，把事情办成的欢乐，或者施展个人能力和智谋的欢乐。

奈特（Knight，1921）从创新的不确定性和创业者精神出发，认为创业的本质在于创业者由于受不确定性和风险影响而获得利润。

科尔（Cole，1959）把创业定义为发起和创建以盈利为目的的企业活动。

柯兹纳（Kirzner，1973）从创业者的心理特性，特别是认知特性来研究创业。他认为，创业者必须具有特殊的“敏感性”，只有能够敏锐地感知市场获利机会的人才可能成为创业者。可见，柯兹纳（Kirzner）的创业理论更强调创业者的主观能动性。

史蒂文森和贾里洛-莫西（Stevenson & Jarillo-Mossi，1985）认为，创业是依靠整合资源

的特殊组合以发掘新机会的一种价值创造过程。

德鲁克（Drucker, 1985）认为，创业是一种行为，其主要任务就是变革。

史蒂文森等（Stevenson et al., 1989）认为，创业是不顾现有可控制的资源而寻求和利用机遇的行为。

史蒂文森和贾里洛（Stevenson & Jarillo, 1990）将创业定义为，个人不考虑当前所控制的资源而追求机会的过程。

蒂蒙斯和斯皮内利（Timmons & Spinelli, 2005）认为，创业是一种思考、推理和行动的方法，它不仅受机会的制约，还要求创业者具有完整、缜密的实施方法和讲求高度平衡技巧的领导艺术。创业不仅能为企业主，也能为所有的参与者和利益相关者创造、提高和实现价值，或使价值再生。尽管企业、创业者、地理环境和技术千差万别，但都是核心问题或驱动力主导了高度动态的创业过程。这些核心问题或驱动力是商机的驱动、创业带头人和创业团队的驱动、节约和创造资源的驱动，它依赖于上述因素的匹配和平衡，是综合性的、整体性的。其中，商机的创造和识别是这个过程的核心，随后就是抓住商机的意愿与行动。这要求创业者有甘愿冒险的精神，既有个人风险，也有财务风险。但所有风险都必须是经过计算的，要不断平衡风险和潜在的回报，这样才能让你有更多的胜算。通常，创业者通过精心设计战略计划来合理安排他们的有限资源。

巴隆和谢恩（Baron & Shane, 2005）研究认为，在商业领域，创业致力于理解创造新事物（新产品或服务、新市场、新生产过程或原材料、组织现有技术的新方法）的机会是如何出现并被特定个体所发现和创造的，这些人如何运用各种方法开发它们，然后产生各种结果。

多林格（Dollinger, 2006）认为，创业就是在风险和不确定性条件下，为了获利或成长而创建创新型经济组织（组织网络）的过程。

卡普兰和沃伦（Kaplan & Warren, 2009）认为，今天的创业不但包括企业的创立，而且包括一种创意的产生和实施。

巴林杰和爱尔兰（Barringer & Ireland, 2010）认为，创业行为的本质，在于识别机会并将有用创意付诸实践。创业行为所要求的任务既可由个人也可由团队来完成，并需要创造性、驱动力和承担风险的意愿。因而，他们关注由创业者或创业者团队创建新企业背景下的创业活动。同时认为，已建企业也可以实施创业行动，以超前行动、创新性和风险承担为特征。如苹果公司、3M公司、亚马逊公司都被普遍认为是创业型企业。

莫里斯等（Morris et al., 2011）认为，创业是人类的一种创造活动，是人的精力集中运用于首创一种新概念，建立新企业或事业。

麦克马伦和谢泼德（Mcmullen & Shepherd, 2016）认为，创业者充分把握创业机会，将其创业意向朝着既定目标逐步实施的过程就是创业。

查特吉（Chatterjee et al., 2022）认为，创业是指创业者对自己拥有的资源或通过努力对能够拥有的资源进行优化整合，从而创造出更大经济或社会价值的过程。

全球创业观察（Global Entrepreneurship Monitor, GEM）2022/2023 全球报告指出，创业，即创办和经营新企业的行为。创业是社会健康和财富的重要驱动力，也是经济增长的强大引擎。创业促进了必要的创新，不仅是为了开发新的机会、提高生产力和创造就业，也是为了应对一些社会严峻的挑战，例如联合国可持续发展目标（SDGs）或疫情造成的经济冲击。

我国学者王重鸣（2003）将创业定义为做新的事情，或者用新的方法去做事。张健等（2003）认为，创业是开创新业务、创建新组织、组合新资源、发掘和创造新价值的活动。林嵩等（2005）

认为,创业本质上是一种新价值的创造活动,既包括创建新企业,也包括在成熟的大企业内部开展新业务。张玉利等(2022)认为,创业是指那些以在位企业为行动主体的,旨在获取和保持竞争优势而开展的创造和增加新事业/业务,或是促进创新、变革和更新的举措。也就是说,创业既包含各种各样的行为模式与活动实践,例如公司内创业、公司创业投资等各类显性的组织创业行动,也暗含了将“以具有企业家精神的方式行事”的风格与精神深植于组织上下的内隐意义。具体而言,创业有助于企业实现突破性创新、组织学习和获取重要知识,以及创新资源配置等战略目标。概括来说,创业的狭义定义是创建新企业,广义的定义是开创新事业。

纵观学者的创业理论研究,我们发现主要有八大学派,即风险学派、领导学派、创新学派、认知学派、管理学派、社会学派、战略学派、机会学派。不同的理论和学派对创业的定义阐述各有侧重(见表1-1)。

表 1-1 创业定义的八大理论学派

派 别	代表性人物	主 要 观 点	对创业的定义
风险学派	康蒂永(Cantillon, 1775) 奈特(Knight, 1921)	创业者承担风险,其所得的报酬是承担风险的机会成本	创业是创业者准确洞察、把握机会、赚取利润和规避风险的过程
领导学派	萨伊(Say, 1803) 马歇尔(Marshall, 1890)	创业者必须有非凡的领导能力和管理艺术来组织资源和领导团队	创业是领导者要把生产要素重新组合和协调起来
创新学派	熊彼特(Schumpeter, 1934)	创新是创业的本质和手段,是创业的主要推动力	创业是生产要素新的组合
认知学派	柯兹纳(Kirzner, 1973) 卡森(Casson, 1982)	强调创业者的认知、想象力、敏感度等主观心理因素	创业是创业者对稀缺资源进行协调做出明智决断的行为和过程
管理学派	德鲁克(Drucker, 1985) 史蒂文森(Stevenson, 1994)	良好的管理手段和管理能力是创业成功的关键	创业是一种“可以组织,并且是需要组织的系统性的工作”
社会学派	伍德沃德(Woodward, 1988) 萨克森宁(Saxenian, 1999)	外部社会环境和文化对创业影响很大;优质的社会网络有助于创业	创业是社会环境和社会网络等共同作用的产物
战略学派	拜德(Bhide, 1994) 希特和康普(Hitt & Camp, 2001)	科学的战略管理对于创业活动的成功十分重要	创业过程是初创企业成长过程中的战略管理过程
机会学派	谢恩和维卡塔拉曼(Shane & Venkataraman, 2000) 辛格(Singh, 2001)	机会识别的质量对于创业是至关重要的	创业是创业者发现和利用“有利可图的机会”的过程

资料来源:根据相关文献资料整理。

综上所述,创业行为的本质在于识别机会并将有用创意付诸实践。创业行为所要求的任务既可由个人也可由团队来完成,并需要具有创造力、驱动力和承担风险的意愿。创业者具有创业激情、聚焦产品或顾客、不怕失败、坚韧不拔,具有在风险和不确定性下获取收益(或成长)的机会,以及商业创意变为可行企业的能力。

本书认为,创业是创业者发掘创意、捕捉商机、组建团队、获取资源,为消费者提供产品和服务,以及创造价值和财富的过程。具体可以从以下五个方面理解创业概念。

(1) 创业是一个过程。创业是一个随着时间展开并经历若干紧密联系的不同阶段的过程,要经过识别机会、整合资源、开办新企业、运营并管理企业等阶段。在这个过程中,创业者要做好商机、创业团队和资源的匹配与平衡。

（2）创业的本质是一种新价值的创造活动。创业创造出某种有价值的新事物。这种新事物不仅对创业者本身有价值，而且对社会也要有价值。

（3）创业是一种高风险的活动。创业的风险可能有各种不同的形式，有人力资源风险、市场风险、财务风险、技术风险、外部环境风险、合同风险、精神方面的风险等。创业者应具备超人的胆识，甘冒风险，勇于承担多数人望而却步的任务。

（4）创业活动是在企业管理过程中实现的。要完成整个创业过程，创造新的有价值的事物，不仅需要大量的时间和精力，而且更为重要的是，要用科学的企业管理理念、理论和技术去创建和管理企业。

（5）创业利润来源于对创新的回报、对风险的补偿，以及对企业高效管理和运作的回报。创业带来的回报，既包括物质的回报，也包括精神的回报，它是创业者进行创业的动机和动力。

创业过程的核心是创新精神。自第二次世界大战以来，美国一半的创新、95%的根本性创新是由小型创业公司完成的。研究表明，小型创业公司的研发工作比大型公司更有成果，更显得生机勃勃。如果把创业比作美国经济的发动机，那么创新就是此发动机的汽缸，它带动了重要发明和技术的诞生（Timmons & Spinelli, 2005）。

关于创新与创业的关系，可以界定为：创新和创业是两个既有紧密联系又有区别的概念。创新是提出新方法，建立新理论，对现有的事物进行更新改造，再认识和再发现的过程。创新的本质，在于其从根本上就是创业。识别机会、创造方法和开发机会的技能，这是创新过程的核心。创业则是在创新的基础上，将创新成果应用于技术、制度、管理等方面，产生出一定的经济效益。创业比创新更加明确地强调机会导向、顾客导向，强调创造价值和财富。

创新是创业的特定工具，是发掘不同产品与服务变化机会的方法。创新是由创业——使好想法得以实现的远见、激情、能量、热情、洞察力、判断力与不懈努力工作的有效结合——所驱动的。变化的产品、工艺流程和服务背后的力量来自使创新产生的个人，无论是独立的个人还是在组织中。创新是创业的源泉，是创业的本质。创新应该成为评判创业的标准。创业是实现创新的过程，或者是通过新创企业来创新，或者是在原有企业中实现新的业态创新，即公司内创业。创新的程度决定了创业的成效，创业推动并深化创新。

二、创业精神的内涵

如前文所述，“entrepreneurship”既可以翻译为“创业”，又可以翻译为“创业精神”。“entrepreneur”意为企业家。创业精神是新创企业创建与发展的关键要素。创业、创业精神和企业家密切相关，创业精神即为企业家精神。因而，本书将创业精神等同于企业家精神进行论述。

对于创业精神的内涵，目前还没有得到统一。学者从不同的角度来理解和定义创业精神。

米勒（Miller, 1880）认为，创业精神不仅可以指创业者的个性特征，也可以指企业的行为特征。这个研究奠定了界定公司创业精神的基础。他认为创业精神应该包括产品市场创新、冒险和主动行为。这个概念得到了学者的广泛认可。

熊彼特（Schumpeter, 1912）将产品创新、技术创新、市场创新、资源配置创新、组织创新这些“生产要素新组合”的实现称为“企业”，以实现这些“生产要素新组合”为职业的人便是“企业家”。因此，企业家的核心职能是能够执行这种“生产要素新组合”。只有当企业家实际上实现了某种“生产要素新组合”时，才称得上名副其实的企业家。创新的动力来自企业家精神，即以冒险为乐、有战斗的冲动、追求成功、逆潮流而动、创造性破坏、缔造私人王国

的梦想。从中可以看出,熊彼特强调的企业家的创新性,即为企业家的创新精神与创业精神。

德鲁克(Drucker, 1985)认为,企业家从事创新活动,创新是展现企业家精神的特殊手段。企业家精神是一种行动,无论对于个人或是机构,企业家精神均是一种独有的特性,而不是人格特征。企业家精神是以经济和社会理论为依据的,该理论视变化为常规。在社会中,特别是在经济活动中,主要的任务就是做与众不同的事,而非将已经做过的事情做得更好。由创新的企业家所引起的动态失衡是健康经济的“常态”。企业家视变化为健康的标准,通常他们自己并不引起变化。但是,企业家总是在寻找变化(这一点也定义了企业家和企业家精神),对其做出反应,并将其视为机遇加以利用。德鲁克(Drucker, 1985)明确指出,人们普遍认为,企业家精神充满了巨大的风险。但是,从理论上说,企业家精神应该是风险最低,而不是风险最高的。主要因为,在所谓的企业家中,只有少数几个人知道他们在做些什么。最重要的是,创新应该以有目的的创新为基础。企业家必须学会如何进行系统化的创新。

麦格拉斯和麦克米伦(McGrath & MacMillan, 2000)认为,建立创业精神的一个重要方面,就是创造一个人人参与的环境,使企业更容易找到改变商业模式的机会。

冯和林(Feng & Lin, 2009)认为,创业精神是创业者在创立新企业过程中表现出来的行为、能力、高风险倾向和对不确定性的容忍。

科万和伦普金(Covin & Lumpkin, 2011)认为,创业精神是一个涵盖了创业导向、创业姿态、公司创业等在内的含义更为宽泛的概念,强调企业通过创新和变革来应对环境,重塑竞争优势的精神特质或战略倾向。

卡利斯托和萨卡(Calisto & Sarkar, 2017)认为,创业精神主要体现为在不确定环境下,迎接市场挑战、探寻发展机会、创造新生产组合,以推动企业发展。

我国学者李小平和李小克(2017)认为,企业家精神的内涵非常丰富,包括但不限于创业意识、创新意识、冒险意识、竞争意识、合作意识、机会敏锐性等。

王转弟和马红玉(2020)认为,创业精神由冒险、创新、超前行动3个部分构成:冒险是指能够有创意地承担风险,是创业者成功的原因之一,一个企业家要想获得成功就必须有冒险精神;创新是指对企业所提供的产品和服务及技术方法的变革,具有创新精神的企业更能够洞察市场的变化,为企业带来更高的回报;超前行动是对机会的寻找和预测,是创业者的一种远见卓识,有超前行动精神的企业往往能够寻找到新机会,在其他企业之前采取行动。创业精神是企业得以生存和发展的重要因素,是一个企业具有竞争力的核心表现。

彭花等(2022)认为,创业精神是指企业家具备勇于创新、积极进取、敢于冒险、风险掌控等特质,是社会资源配置、技术创新、社会经济发展的动力与源泉。

苏勇和李真真(2023)认为,创业精神是企业家组织建立和经营管理企业的综合才能的表述方式,是一种重要而特殊的无形生产要素,是企业家管理思想与管理智慧的集中体现。创业精神强调了在不确定环境下,企业家迎接市场挑战、探寻发展机会、创造新生产组合,以推动企业发展的过程。

创业精神是有激情、有远见的计划,睿智地运用工具,精力充沛地执行战略和有冒险倾向性的判断力相结合的一种人类特征。创业精神驱动创新去创造价值——商业价值和社会价值。

创业是创造经济和社会流动性的唯一的、最为强大的力量。创业创造就业机会。创业过程的核心是创新精神。创业者还是慈善家和富有创造力的社区领袖。

综上,本书认为,创业精神是一种创新实践精神,是有组织的、有目的的、系统化的工作。创业精神包括创新意识、风险承担能力和冒险精神及识别市场机会的能力。创业精神是自强自

主精神、开拓创新精神和务实精神的综合体现，是创业成功的根本原因。创业精神不是天生就有的，可以通过教育和实践进行培养和塑造。

（1）创业精神是一种创新实践精神。创业精神的核心思想就是创新。创业精神更执着于创新活动的实践过程。创业精神是一种行动，视变化为常规，视变化为健康的标准。变化为新颖且与众不同的事物的产生提供了机遇。因此，要有目的、有组织地关注机构内部、产业内部及产业外部的变化，在变化中寻找机遇。

（2）创业精神是一种开拓创新的精神。开拓创新精神是创业精神的核心。创新精神之所以成为创业精神的核心，归根结底是由创业活动的开拓性所决定的。由于创业是一种创造性的活动，创业就是要探索新的道路，开创新的事业。因此，创业离不开创新，创新是创业的应有之义。具体到精神领域，则意味着要形成将变革视为正常的、有益的现象的精神，形成一种寻求变革、适应变革，并将变革当作开创事业的机会的精神，形成一种赋予资源以新的价值创造性的行为能力。

（3）创业精神是一种务实的精神。务实精神是创业精神的归宿，是创业精神的落脚点。有了创业意识、创业目标，拥有了知识、才能和品德，还只是一种潜在的精神，要使这种潜在的精神转化为外在的价值，还必须靠脚踏实地的、创造性的劳动。创业精神是促成新企业形成、发展和成长的原动力。

第二节 创业类型

从不同角度可以将创业分为不同类型。

一、机会型创业与生存型创业

由国际著名的英国伦敦商学院和在创业教育上全美排名第一的美国百森学院于1999年共同发起并组织的，旨在研究全球创业活动态势和变化、发掘国家或地区创业活动的驱动力、研究创业与经济增长之间的作用机制和评估国家创业政策的国际创业研究项目——全球创业观察（Global Entrepreneurship Monitor, GEM），最先依据个人参与创业的原因，提出了机会型创业（opportunity-push entrepreneurship）和生存型创业（necessity-push entrepreneurship）的概念。GEM认为，机会型创业是创业者将创业作为其职业生涯中的一种选择；生存型创业是创业者把创业作为其不得不做出的选择，因为所有的其他选择不是没有就是不满意。大多数高收入国家的创业者是为了发现有吸引力的机会，低收入国家的创业者则是迫于无奈的选择（难以找到好的工作）。

机会型创业的出发点是创业者为了追求一个商业机会而从事创业活动，是主动抓住和利用市场机遇创造价值和实现自身理想。机会型创业看重的是市场机会，考虑的是通过创业进入新市场，而且是大市场和中市场。由于其有强烈的创业意愿，这种创业往往能敢于开拓新市场、创造新需求，从而可能带动新的产业发展，提升和创造产业链高端价值，对于提高国家核心竞争力有很大的溢出效应。另外，机会型创业着眼于新的市场机会，拥有更高的技术含量，有可能创造更大的经济效益，从而改善经济结构。机会型创业不仅能解决自己的就业问题，而且能解决更多人的就业问题。

生存型创业是面对现有的市场，创业者主要是在现有市场中找机会。生存型创业很少考虑

创业是否进入了新市场,即使开创了新市场,也是以小市场为主。常见的是在现有市场中捕捉机会。生存型创业从事的是技术壁垒低的行业,多从事低成本、低门槛、低风险、低利润的创业,对就业的带动效应小。

创业总是在捕捉市场机会,没有市场机会的创业是很难成功的。全球的创业活动是以机会型创业为主的,如在美国,90%以上的创业属于机会型创业。GEM 报告显示,2002 年,中国的创业类型结构是生存型创业占 60%,机会型创业占 40%;2007 年,生存型创业占 39.6%,机会型创业占 60.4%。这标志着中国创业活动已经由生存型转变为以机会型创业为主。根据《全球创业观察(GEM)中国报告(2015/2016)》,中国创业活动的主体是青年,占创业者总体比例的 41.67%,创业动机以机会型创业为主,64.29%的创业者为机会型创业者,机会型创业者的比重不断提高,表明我国创业者的创业贡献预期不断增加。相对于生存型创业,机会型创业能带来更多的就业机会、新市场机会、创新机会和企业增长机会。

世界经济论坛(WEF)发布的《全球竞争力报告》根据人均 GDP 以及初级产品占出口份额的情况,把经济体分为三个层次:要素驱动型经济体、效率驱动型经济体和创新驱动型经济体。GEM 在研究中采用了这种划分标准。

(1) 要素驱动型经济体(factor-driven economies):自给型农业和资源型企业占主导,它非常依赖于劳动力和自然资源的投入。发展的着力点在于充分构建满足基本需求的基础条件。

(2) 效率驱动型经济体(efficiency-driven economies):效率驱动阶段,经济获得了进一步发展。伴随着工业化和对规模经济的日益依赖,资本密集型的大型企业更占优势。该阶段一般伴随的是基本需求的不断改善,关注的重点在于开发效率驱动点。

(3) 创新驱动型经济体(innovation-driven economies):进入创新驱动阶段,知识密集型企业占据主导,且服务部门进一步扩张。尽管该阶段创业与创新要素占主导,但需要指出的是,这些要素条件需要依赖一系列稳健的基础需求和效率驱动点。

从全球来看,绝大多数创业者是机会驱动型的。要素驱动和效率驱动经济体中,69%的创业者认为他们会将机会作为创业动机的出发点,而不是需求。创新驱动的经济体中,机会驱动的创业者比例更高,达到 78%。机会驱动的创业者中,一部分期望改善他们当前的境况,或是寻求独立,或是增加收入(相比于保持收入),即改善驱动下的机会(Improvement-Driven Opportunity, IDO)创业者。

GEM 还建立了一个新的指标,即动机指数(motivational index)。动机指数表明,在要素驱动经济体中,改善驱动的机会创业者是需求驱动创业者的 1.5 倍;在效率驱动的经济体中,前者是后者的 2 倍;创新驱动的经济体中,则达到了 3.4 倍。

机会型创业和生存型创业取决于多种因素,不是创业者主观选择的结果,而是由创业者面临的环境和所具备的能力决定的。创业环境是创业者所处的外部政治、经济、文化环境宏观因素,创业者创业能力特别是开创新市场的能力可以通过创业教育和培训来提高。因此,创造良好的创业外部环境,加强创业教育和培训,提高创业者的内在创业能力和素质,能够增加创业者选择机会型创业的机会和比例。

二、传统技能型创业、高新技术型创业、服务型创业

按照创业项目分类,可将创业可分为传统技能型创业、高新技术型创业和服务型创业。

传统技能型创业是利用传统技术、工艺进行的创业。比如,创业者利用在工艺美术品、酿酒、餐饮、饮料加工、食品加工、服装等行业中拥有的独特技能开展创业活动。由于创业者具

有独特技能，其创办的企业拥有核心竞争力，具有获取利润的基础。

高新技术型创业是采用知识、科技从事知识技术密集型项目创业。除了具有创业精神外，对于高新技术企业的创业者来说，技术的转移和学习，利用孵化器孵育的技术创新，也非常重要，这是新创企业的技术基础。对于新创企业来说，选择一个有利的创业环境是创业成功的重要因素。

服务型创业是以各类知识咨询服务项目为主的创业活动，比如会计师事务所、律师事务所、管理咨询公司、交易中介等。服务型项目具有投资少、见效快、周期短的特点，属于知识密集型创业。

三、个体创业与公司内创业

按照新企业创建的渠道，创业可以分为个体创业和公司内创业。

个体创业是指创业者个人或团队白手起家进行的创业。公司内创业（corporate entrepreneurship）又叫公司创业，是指在原有企业的基础上通过局部变革使企业向更高的层次发展。公司内创业就是要建立一个新的企业，新企业与原有的企业有一定的关系，但是不完全按照原企业的模式发展。公司内创业是重新利用公司资源的一种有效手段。

在创业过程和性质上，个体创业和公司内创业没有差别。但是，由于起初的资源禀赋不同、组织形态不同、战略目标不同等，在创业风险承担、成果收获、创业环境、创业成长等方面两者存在很大差异（见表 1-2）。

表 1-2 个体创业和公司内创业的差异

个 体 创 业	公司内创业
创业者实现自我价值的过程	公司实现价值的过程
创业者承担风险	公司承担风险，而不是与个体相关的风险
创业者拥有商业概念	公司拥有商业概念，特别是与商业概念有关的知识产权
创业者拥有全部或大部分事业	创业者或许拥有公司的权益，但可能只是很小部分
创业者的回报期待更大	创业者所能获得的潜在回报是有限的
创业者失败的概率更大	公司具有更多的容错空间，能够容纳一定程度的失败
受外部环境波动的影响较大	受外部环境波动的影响较小
创业者具有相对的独立性	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更有灵活性	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
决策迅速	决策周期长
低保障	高保障
在创业意图上，可沟通的人少	在创业意图上，可沟通的人多
至少在初期阶段，存在有限的规模经济和范围经济	能够很快达到规模经济和范围经济
严重的资源局限性	具有占有各种资源的优势

资料来源：Morris M., Kuratko D. Corporate Entrepreneurship, Harcourt College Publishers, 2002: 63.

四、薪水替代型企业、生活方式型企业、创业型企业

巴林杰和爱尔兰（Barringer & Ireland, 2016）将新创企业划分为薪水替代型企业（salary-substitute firm）、生活方式型企业（lifestyle firm）、创业型企业（entrepreneurial firm）三种类型。

薪水替代型企业是提供企业所有者类似于在普通工作中能赚取到的收入水平的小企业。

薪水替代型企业的例子有干洗店、便利店、餐馆、会计师事务所、零售店和发型设计沙龙等。绝大部分小企业属于这种类型。薪水替代型企业向顾客提供普通产品或服务,没有什么特别的创新。

生活方式型企业为企业所有者提供追求特殊生活方式的机会,以满足其谋生需求,如专业顾问、滑雪教练、职业高尔夫球手和导游。这些企业没有创新性,也不能快速地成长。一般来说,生活方式型企业瞄准特定体育活动、业余爱好或娱乐活动等,其可能仅包括所有者本人或只雇用一小部分人。

创业型企业能够将新的产品和服务引入市场。创业的本质是创造价值以及向顾客传递价值。“价值”是指物有所值、重要性或效用。创业型企业通过创造并抓住机会,将新产品和服务引入市场。Facebook 就是创业型企业中非常成功的著名实例。这些企业识别机会,创造具有价值且对顾客具有重要性的产品或服务,其产品或服务也向顾客提供他们在其他地方无法获得的效用。

想出好的想法是人类所擅长的,然而,将这些好想法付诸实践却并不容易,证据显而易见。大多数的好想法和引入它们的企业家以失败而告终,这需要精力、远见、信念和决心的特定搭配来战胜困难,而且需要更多的判断力去辨别何时停止不断碰壁并转入其他领域。新兴的企业通常会失败,但失败的是企业而不是企业家。成功的企业家通常意识到失败是成功过程的固有部分。

个体创业者的创业道路布满了高风险的陷阱,即使对于大型公司,创业也并不比个体创业者容易。成功公司都会面临一个共同的问题:当它们的核心技术在帮助公司取得成功之后,就开始使得公司难以看到和接受改革的必要。挑战就是面对这个未知的世界并不断尝试新东西。一些生存超过一个世纪甚至几个世纪的企业,它们的长寿在很大程度上依赖于其具有持续创新的能力。

第三节 创业价值

创业是创造经济和社会流动性的唯一的、最为强大的力量。以创业精神和创业活动作为经济增长关键驱动因素的创业型经济具有增强自主创新能力、转变经济增长方式和扩大社会就业的显著作用,已成为一个国家或地区经济发展繁荣的基础。

2018年11月1日,习近平总书记在民营企业座谈会上总结出民营经济的“五六七八九”特征,即贡献了50%以上的税收,60%以上的国内生产总值,70%以上的技术创新成果,80%以上的城镇劳动就业,90%以上的企业数量。

一、创业与经济增长

创业活动水平与一国的年经济增长水平高度相关。1934年,熊彼特在其《经济发展理论》中清楚地阐述了创业对经济社会发展的重要性。熊彼特(Schumpeter, 1934)论述道,创业者开发新产品和新技术并随着时间推移不断淘汰当前产品和技术,这个过程即为创造性破坏。因为新产品和技术优于那些被取代的产品和技术,并且改进后的产品和技术提高了消费者需求,所以创造性破坏刺激了经济活力。新产品和技术也可能提高所有社会要素的生产效率。创造性破坏的过程是由新创企业有效发动的,他们改进了当前可得到的产品和技术。实践这种艺术的小企业经常被称为“创新者”或“变革推进者”。但创造性破坏的过程并不局限于新产品

和新技术，也包括新的定价策略（如西南航空的折扣航班）、新的分销渠道（如电子书）或新的零售模式（如家具产业的宜家）。

创业活动及效率是国家经济活力的源泉。为什么一些国家的经济比另一些国家的经济增长得更快？根据 GEM（2002）提出的国家经济增长模型，促进经济增长的条件分成一般环境条件和创业环境条件。前者是现有大中小微企业发展的基础和环境，包括开放程度（对外贸易）、政府（国际地位）、金融市场（有效性）、技术和研究开发（程度、密度）、管理（技能）、劳动力市场（灵活性），以及制度（无歧视、法规）；后者是创业活动的基础和环境，包括金融支持、政府政策、政府项目、教育和培训、研究开发转移、商业环境和专业基础设施、国内市场开放程度、实体和基础设施的可得性，以及文化及社会规范。大中小微企业对经济增长的贡献不言而喻，创业活动同样会促进经济增长。创业活动对经济增长的贡献是长期的和潜在的，它不像已有的大企业或中小微企业对经济增长的贡献那么直接和可度量。

创业活动与经济增长之间存在一定的相关关系。通过创业活动，企业可以为社会积极创造新产品、新价值，从而推动社会经济发展。在经济发展的条件下，投资活动、消费活动也更为活跃，这也在一定程度上推动了创业活动的发展。因此，创业活动与社会经济发展是相辅相成、相互促进的。我国创业活跃地区也是经济快速增长的地区，创业不活跃的地区同时也是经济发展相对滞后的地区。

美国硅谷成为美国经济发展的重要发动机。1999 年，硅谷地区的 GDP 总值就超过 3000 亿美元，占美国全国的 3% 左右，超过中国 GDP 总值的 1/4。硅谷的创业形态带来持续不断的创业浪潮，带动了行业集群的迅速发展，从而为美国经济发展注入了巨大的动能。

要想从根本上破解疫情的负面影响，实现经济社会长期持续平稳较快发展，关键是优化我国经济结构和转变经济增长模式，找到启动经济增长的发展引擎。经济结构转型包括需求结构转型、产业结构转型和投入要素结构转型三个层次，创业连接了投入、需求与产业三大环节，是企业价值创造和产业发展的起点，更是产业内生式增长的永恒动力，是经济长期增长的内在源泉。

二、创业与创新能力培育

创新是创造新事物的过程，创业过程的核心是创新精神。作为美国创新经济的发展引擎，小企业创造出许多重大新发明和新技术，如飞机、机器学习、个人电脑、速冻食品、空调、移动电话、直升机、安全剃须刀、拉链、宝丽来相机、磁带录音机等。根据美国小企业管理局（Small Business Administration, SBA）的数据，小企业在人均专利数量方面是大型创新公司的 16 倍。按照专利活动测量的话，小企业在很多特定产业尤其具有创新性，例如智能电网、太阳能、蓄电池、燃料电池等产业。根据美国国家科学基金会、商务部及其他机构研究，自第二次世界大战以来，小型创业公司组织了美国国内 50% 的创新活动，拥有 95% 的颠覆性创新。其他相关研究也表明，小型创业公司的研发活动比大型企业更加有效，更加稳健；在小企业工作的科学家的创新数量是大型企业的 2 倍；与那些员工数量超过 1 万人的大企业相比，小企业 1 美元研发费用所带来的创新收入是大企业的 24 倍。

创业活动是技术创新并实现产业化的主要形式之一。对于高科技创业活动来说，创业过程往往围绕一个核心的新产品或新服务，这一产品或服务能否得到市场的认可，取决于该产品或服务是否能够真正为消费者创造价值。因此，为了实现成功创业，创业者需要不断开发、调整产品或服务，直到产品或服务能够真正具备市场价值。在这一过程中，那些有价值的产品或服务能够被创业者保留下来，一些尽管看起来很有价值却不被消费者认可的产品或服务就会被淘

汰。因此,创业活动有利于技术和产品或服务不断更新,满足消费者的需求。从整个社会的角度来说,这无疑产品和服务不断更新和演进的重要推动力。

创业需要创新能力。创新能力是人们在创新活动中通过智力和非智力的整合,破解问题,进而产生具有社会意义的创新成果的能力。智力和概念化能力是企业家的极大优势。当前学界对智力的定义没有统一标准,但大多数人认为智力应包含以下要素:抽象思维能力与推理能力、解决问题的能力、获取知识的才能、记忆力,以及对环境的适应能力。所有这些概念似乎都与创立、运转一家企业有必然联系。但是,非智力因素同样重要。商业嗅觉、企业家的感觉和直觉也是特殊的才智。创新能力不仅与智力息息相关,而且与人的思想(世界观、人生观、方法论和价值观)、道德(个人美德、社会美德、科学美德和理想美德)和个性(好奇心、兴趣、爱好、情感、需要、动机和意志)、勤奋精神和创新精神等这些非智力因素紧密相连。创业所需要的创新能力更需要智力和非智力两个方面的整合。非智力因素,特别是超常的意志力对于持续发挥超越自我的创新能力、进行创新和创业具有重要作用。

创业成功的人通常具有较强的创造性和创新能力。创新能力能使个体捕捉到一般人捕捉不到的“意外信息”和“有利机会”,在看似平常的事物中发现不寻常的现象,进而奠定创业基础。没有创新思维的人很难在看似平常的环境中搜寻到不平常,也就很难发现和捕捉到商业机会。

持续的创新能力和创业成功的不竭动力。一旦开始创业,创新能力低的人则容易在创业的后续阶段中止步不前、因循守旧、墨守成规,很难在激烈竞争的市场中站稳脚跟。持续创新能力较强的人在创业的过程中总是在产生奇思妙想,不断开发新产品和挖掘新市场或运用熊彼特所提到的其他几种创新方式进行创新,在市场中独领风骚,从而在竞争中永远立于不败之地。可以说,没有创新思维和持续创新能力的人,即使能够开始某种程度的创业,却很难持久和长久地取得创业成功。要特殊强调的是,在现有企业中,一个企业是否具有创新能力和核心竞争力,将决定企业能否继续生存和发展。

三、创业与带动就业

从世界范围来看,世界各国半数以上的劳动力是在中小企业就业。据统计,美国小企业占到企业总数的 99%之多,创造了 75%的新增工作岗位,为大部分进入劳动市场的新人提供了第一份工作;在日本制造业中,中小企业数占全部企业的 99.4%,从业人员占全国就业人口的 69.5%;占德国企业总数 99.7%的中小型企业雇佣的员工数占全部就业人员的 50%以上;我国中小企业提供了 80%以上的城镇劳动就业岗位。

据测算,每增加一个机会型创业者,当年带动的就业数量平均为 2.77 人,未来 5 年带动的就业数量为 5.99 人。因此,更多的机会型创业将产生更有助于提高创业带动就业的效应。大学生是机会型创业的主体。近几年,我国高校毕业生人数持续增长,2020 年全国高校毕业生为 874 万人,2021 年全国高校毕业生为 909 万人,2022 年全国高校毕业生为 1076 万人,而 2023 年全国高校毕业生达到 1185 万人,就业形势严峻,更应该大力加强创业教育,培养大学生创新精神,提高大学生创业意识和创新创业能力,激发大学生创业活力,以创业促就业,推进国家经济结构转型。

四、创业与产业结构优化

创业有助于产业结构优化。成功的创业活动具有强烈的示范效应。当创业者发现一个新的

产业机会，并且在这一行业中创造巨大价值之后，很快就会有追随者进入这一个行业。众多的创业者在同一个行业内部共同开垦的结果是，该行业内部的细分市场越来越多，消费者的需求被深度开发，而且围绕核心行业延伸出来很多附带的价值和需求，更多的资金也被吸引到该行业中。经济变革大潮中的创业一代不仅创建了一批杰出的公司，还创建并领导了全新的行业。在众多新建企业还未成熟、摇摆不定的时候，一些领头的改革型和创造型公司脱颖而出，它们常常成为新行业中的主导公司。这些新行业改变了整个经济社会。熊彼特最先描述了真实的创造型行业诞生和消亡的过程。在此过程中，新行业代替了老行业，并将老行业淘汰出局。这一代变革者已经成为新行业的创造者和领导者，而不仅仅是创建了几家卓越的企业那么简单。例如，“电子产品一代”创造出的新兴行业：个人电脑、移动通信服务、无线电视、台式电脑、大规模的风电和太阳能应用、计算机操作系统、数字媒体和娱乐、虚拟成像技术、无线网络通信等，这些新兴行业改变了经济发展方式。按照熊彼特提出的“创造性破坏”情境，这些新兴行业颠覆并替代了大部分的传统产业。因此，创业活动对于行业的发展具有重要的推动作用。这一作用最终导致整个国家或者区域范围内的产业调整——众多有能力的个体和大量的资金不断流入新的产业，使得产业结构被调整。

第四节 创业过程

一、决定成为创业者

人们成为创业者是为了做自己的老板、追求自己的创意或实现财务回报。通常，环境的变化或者个人生活及工作状况的改变，均会促使个人成为创业者。几乎每个人都可以创建自己的企业，而且很多人会成功。对创业者来说，准备很重要，职业化的创业时代已经来临。成功的创业者拥有大格局，他们明白创业不只是为自己与雇员创造一份工作，而是要建立一种能够给他人及社会创造价值的企业。他们搜寻能够改变人们生活和工作的创业思路。为了创业成功，创业者需要分析创业企业的经营环境，选择创业战略。第二章从宏观环境、机遇来源、产业与竞争者角度阐释了创业环境的分析内容及方法，描述了 GEM 创业环境分析方法。创业任务就是要找到避开竞争劣势、发挥竞争优势的途径，或者是找到创造性的方法来建立必需的竞争力。创业战略选择是我们在第三章中关注的主题。它阐述了创业起步阶段战略、资源基础战略、产业类型与战略选择，介绍了创业战略评估的步骤及创业机遇评估方法。

二、识别与评价创业机会

许多新企业失败了，不是因为创业者不够努力，或缺乏资金，而是因为没有真正的机会去开始。他们没有创造、推进或抓住能够实现价值的商机。创业由商机所驱动，商机的形式、大小、深度决定了资源与团队所需的形式、大小、深度。成功的创业者和投资家都知道，一个好的思路未必是一个好的商机。对创业者来说，学会快速评估该商业机会是否存在真正的商业潜力，以及决定该在上面花费多少时间和精力是一项重要的技能，例如好的商机具有哪些重要的特征。科学识别与评价商业机会，是创业成功的关键。第四章阐述了创业机会的内涵及创业机会的演进过程，分析了创业机会的来源与识别方法，描述了创业机会评价指标的选取和创业机会评价的方法。

三、开发创业机会

过去创业者只是开创一项事业,现在他们是在创造新的商业模式。创业由商机驱动,由创业带头人和创业团队驱动,由节约和创造资源驱动,它依赖于商机、资源和团队的匹配和平衡。如何开发有效商业模式,组建优秀的创业团队,撰写商业计划,获取创业融资,开发创业机会,以实现商机价值,是本阶段要解决的问题。第五章关注商业模式开发。创业团队的有效组建是创办高潜力企业的关键要素,第六章关注组建新创企业团队。第七章描述如何撰写商业计划书。第八章在对创业企业融资困境进行分析的基础上,描述创业融资渠道及创业融资过程。将创意变为现实的第一步,企业要依据法律选择适当的所有权形式,第九章是成立新企业。

四、管理并使新的企业持续成长

所有企业都必须进行科学管理,以确保它们持续成长。这是创业过程的最后阶段。第十章主要关注初创期企业的人力资源管理、市场营销管理及财务管理问题。新企业的持续发展是第十一章的主题。我们将观察企业成长的特征和行为,阐释企业成长模式及企业持续成长的管理重点。创业的定义不仅包含初创期,而且包括扩张期,以建立长期价值和保持长久竞争力。第十二章阐述了公司内创业的内涵,分析了公司内创业的时机与过程、公司内创业的模式选择,以及公司内创业的障碍及组织支撑。

第五节 国内外创业活动发展状况

一、主要发达国家创业活动发展状况

当今世界创业活跃国家的代表是美国和以色列。研究创业活动,首先要研究美国硅谷,其次要研究“创业的国度”——以色列。

(一) 以硅谷为代表的美国创业活动的发展

人类的创业活动是伴随着企业这种经济形态的出现而诞生的。随着企业的发展,创业活动在不断演化。20 世纪中叶发源于美国硅谷地区的新经济引发了创业浪潮,带动了世界范围内创新创业活动的兴起。从 20 世纪 80 年代以来,创业者和变革家们已经彻底改变了整个世界经济。一批现代高新技术创业型企业不断诞生和成长,充分引领了世界范围内的创新和创业潮流。新企业是美国经济繁荣发展的主要原动力。当今美国超过 95% 的财富是大变革中的创业一代自 1980 年创造的。每个国家的人民都具有大量优秀的创业品质:竞争精神、团队精神、高瞻远瞩、重视长远价值和关系。改革和创新精神正在全世界几乎所有的市场上蔓延,美国发生的一切也会在全世界其他地方出现(Timmons, 2005)。

硅谷位于美国加利福尼亚州旧金山南部地区北起圣·马特奥南(San Mateo)至圣克拉拉(Santa Clara)的近 50 公里的一条狭长地带,是美国重要的电子工业基地,也是世界范围内知名的电子工业集中地之一。

硅谷的发展事实上应当追溯到 19 世纪中叶的淘金浪潮。在 1846 年以前,加州周边大部分土地还是一片荒漠,到处都是流动沙丘。由于偶然的机,当地的工人在河道中发现了金沙,

于是成千上万的淘金者从美国的各个地区，甚至世界各个角落涌入加州。这里的人口由 1847 年的 500 人左右激增至 1851 年的 3 万人，这种人口增长速度一直持续到 19 世纪末。人口剧增使得曾经的小村落迅速成为都市——旧金山，也吸引了众多创业者对各种商业机会的挖掘。淘金浪潮一直持续到 20 世纪 50 年代，不仅揭开了美国西部开发的序幕，也带动了铸造、机械和木材等相关产业的发展，促进了为满足矿工生活需要的交通运输业、农牧业的发展。各种类型的创业活动快速发展，加快了美国西部城市化的进程。

在推动硅谷地区高科技产业发展中，弗雷德里克·特曼（Frederick Emmons Terman）发挥了重要作用。弗雷德里克·特曼曾任美国斯坦福大学的工学院院长、教务长和校长，被称为“硅谷之父”和“电子革命之父”。他积极鼓励学生开展创业并培养学生的创业能力，在推动硅谷地区高科技产业发展中发挥了重要作用。弗雷德里克·特曼还用他自己的钱来投资学生的公司，成立于 20 世纪 30 年代的惠普即是他所投资的企业之一。

硅谷是第二次世界大战后，随着微电子技术高速发展而逐步形成的。第二次世界大战之后，特别是 20 世纪 50 年代之后，新兴技术公司的成长和发展使得硅谷地区发生了很大的变化。在其发展过程中，周边的一些具有雄厚科研力量的大学如斯坦福大学、加州大学伯克利分校和加州理工大学等，以及企业服务机构、投资者与创业者形成了良好的互动。斯坦福大学占地 8180 亩，学校拿出 650 亩用于发展高科技无烟囱工业，并积极鼓励校内研究走向社会化和商业化。

硅谷地区经济发展的核心和动力是持续不断的创新，因此硅谷也被称为“创新谷”。这一地区创业活动的演变过程可以概括如下：持续不断的创新浪潮推动了经济发展。在此过程中，企业家充分利用各种机会探索新的商业模式。在创业活动的推动下，汇聚创新人才和创新技术的新公司大批涌现。根据亨顿（Henton）的观点，自第二次世界大战以来，至少有四次主要的技术浪潮影响着美国硅谷的发展。

（1）第一次技术浪潮始于 20 世纪 50 年代。第二次世界大战，尤其是朝鲜战争所引发的美国国防工业对电子产品的大量需求，为惠平等电子类企业的发展带来了巨大的推动力。进入冷战阶段，为了在军备竞赛以及太空技术上保持领先，美国国防部门投入了大量的资金用于开发先进技术。为了能够获得稳定的技术来源，国防部门同时资助不同的公司开发技术。这无疑直接推动了硅谷技术基础设施和配套行业的建设，促进了技术的扩散。

（2）第二次技术浪潮发生在 20 世纪六七十年代，集成电路的发明推动了半导体工业的急剧发展。在这一阶段，包括英特尔、AMD 和国家半导体公司在内的 45 家公司创建于硅谷。这些企业的发展充分带动了一种创新文化的形式，成为代表性企业。1971 年，霍夫勒（Hoefler）为《电子新闻》（*Electronic News*）撰写了一系列文章，题为“美国的硅谷”。从此，硅谷这一名称一直沿用至今。

（3）第三次技术浪潮发生在 20 世纪 80 年代。在国防和集成电路技术创新浪潮建立的技术基础上，微处理器和个人计算机的兴起带来了硅谷的第三次技术浪潮。包括苹果公司在内的 20 多家计算机公司在这一时期先后创立。随后又带动程序设计及应用软件开发，在很大程度上又推动了计算机产业的发展。IBM 等行业巨头在整个 20 世纪 80 年代都处于硅谷的前列。

（4）第四次技术浪潮始于 20 世纪 90 年代。计算机网络技术的发展，推动了计算机向互联网发展，并实现了商业化发展。局域网和 Internet 的发展使得越来越多的用户可以在互联网上共享各种信息资源。网景、思科、亚马逊、微软等企业的竞争，客观上又促进了网络的流行和互联网企业的兴起。随着互联网技术的发展，众多拥有技术背景的创业者借助互联网以及

IT 技术挖掘全新商机,带动了硅谷地区又一波新的创业浪潮,并一直持续到今天。通过数次技术创新浪潮,硅谷已经充分形成了以行业集群方式发展的创新经济体,并带动了创业活动的蓬勃发展。

硅谷创业经济的发展依托良好的创业环境,包括制度环境、商业环境、融资环境、研究开发及转移、商业服务机构、创业文化及社会规范,以及企业、政府与非营利机构间的合作等。

(1) 良好的制度环境。硅谷拥有良好的包括法律法规、证券、税收、会计、公司治理结构、破产、移民、研发等在内的制度环境。它们对于规范企业市场经营环境、促进企业发展提供了必要的支持保障,是硅谷创业经济发展的必要条件。

(2) 开放的商业环境。硅谷内的企业尽管竞争激烈,但都愿意分享知识(不包括公司机密)。市场竞争者可以在其他公司平台或产品的基础上开发新应用、新产品,因而也为原有的平台提供了更广泛的用户。个人之间也乐于进行双赢的知识交流,无论是在正式还是非正式场合,重叠的网络关系中,人们的交流都是频繁而持久的。

(3) 良好的融资环境。资金是创业活动必要的推动因素。创业具有高成长性与高风险性的特点,因而创业者难以从传统的融资渠道获得资金支持,他们往往更依赖于风险投资来获得资金。在硅谷地区,风险投资非常活跃。这不仅使急需资金的创业企业源源不断地得到创业资金,风险投资者也从中获得了超额回报。

(4) 研究开发及转移。作为高科技创业的集聚地,技术在硅谷发展过程中起到了重要的推动作用。一部分技术是硅谷的高素质创业者及其雇员所研发出来的,这些创新性技术不仅成为他们企业的独特竞争优势,而且充分推动了硅谷的产业发展。同时,硅谷地区是研究机构 and 高等院校密集的地区,斯坦福大学、加州大学伯克利分校、加州理工学院等著名大学或研究机构驻于此地,为高科技创业活动提供了大量的科研支撑,推动了创业活动的开展。

(5) 专业性的商业服务机构。硅谷拥有较为齐全的、为高技术企业提供支持的专业商业服务机构。在获取人才方面,猎头公司能够帮助企业寻找合适的人力资源,尤其是首席执行官与其他高层领导,这就确保创业活动能够随时获得所需要的高级人力资源。在法律方面,硅谷的律师已经成为当地创业企业的重要资产,他们不仅是处理创立和运营新企业的法律程序的专家,同时也为缺乏经验的创业者提供咨询。在财务咨询方面,硅谷地区的会计师事务所超越了传统的审计师或报税顾问的职能,能够创造性地阐释会计业务,为新的创业企业的交易结构设计提供公共关系、营销、战略管理和其他领域的专业服务。

(6) 独特的创业文化及社会规范。在硅谷,才华和能力是个人发展的主要推动力,没有人会去追究创业者的种族、年龄、性别、经历、背景等。英特尔的创始人之一格鲁夫(Grove)来自匈牙利,雅虎的创始人之一杨致远来自中国台湾。这些创业者不仅为硅谷创造了巨大价值,同时借助个人与硅谷之外区域、机构的联系为硅谷带来了新的资源和信息。硅谷的商业氛围尤其与众不同,甚至是独一无二的。在硅谷,企业家失败后又成功地东山再起的例子很多。失败被视为一次学习的经历,很少有人尚在尚未获得成功的创业中承受心理负担。

(7) 企业、政府与非营利机构间的合作。在硅谷社区,企业、行业协会、劳工组织与服务机构之间也建立了一致的目标。很多专门服务于创业活动的非营利机构,都是由私营企业出资,并大部分由私营企业领导,同时由公共部门和社区组织共同参与。这些机构致力于改善社区教育,建设基础设施,改变社区面貌,提升社区政府效率。这在很大程度上优化了创业环境,使得创业者愿意在区域内部实施创业活动。

（二）以色列的创业活动

被誉为“创业的国度”的以色列；国土面积仅有 2.5 万平方公里，而这本就不大的面积中 67% 属于沙漠地区，但在这如此恶劣的环境中生存的以色列人却创造了“以色列奇迹”。以色列是中东地区工业化、经济发展水平最高的国家，也是世界上最能集中体现创新和创业精神的国家。以色列有近 7000 家创新科技公司，初创企业总数仅次于美国硅谷，人均创业密集度居全球第一。自从国家成立以来，以色列一直致力于科学和工程学的技术研发，以色列的科学家在遗传学、计算机科学、光学、工程学及其他技术产业上的贡献都相当杰出。世界知识产权组织（World Intellectual Property Organization, WIPO）发布的《2023 年全球创新指数》报告显示，以色列 2023 年全球创新指数在 132 个经济体中列第 14 位。目前，有 300 多家跨国公司把科技研发中心设在了以色列。

中华人民共和国驻以色列国大使馆经济商务参赞处公布的数据显示，2022 年以色列 GDP 为 17598.3 亿新谢克尔（约合 4985.4 亿美元），人均 GDP 为 18.4 万新谢克尔（约合 5.21 万美元）。主要经济指标表明，以色列是当今世界最能集中体现创新和创业精神的国家：以色列人均拥有创新企业数目居世界第一；以色列人均拥有高科技公司数目位居世界第一，因而被称为“世界硅谷”；以色列人均拥有图书馆和图书量均居世界第一；以色列人均读书比例居世界第一；以色列每万人中在国际科学杂志上发表论文数在世界居首位，人均科技论文数排名第三，人均论文引用数据位列世界第四；世界上每四个诺贝尔奖获得者中，就有一位以色列人；以色列劳动力中，25% 是科技专业人员，该比例远远高于美国和日本；以色列每万人中就有近 150 名科学家和工程师，是世界上比例最高的；以色列从事研发的全职人员占总人口的比例为 9.1%，在世界上名列前茅；以色列高科技产业的产值已占工业总产值的 50% 以上；以色列的科技研发支出比重位居全球第一；除美国硅谷以外，以色列创业公司数量第一、风险投资人均第一。

以色列是世界上初创企业最多、最集中的地方，企业的存活率高达 60%。以色列的创新创业由中小微企业领衔，全国企业的 98% 为中小微企业，大多是高新技术企业，雇员人数占全国劳动力的 50%~60%，小企业增长率为全球第二。以特拉维夫-雅法为主的沿海城市，因高科技化类似于美国硅谷，被世人称为“硅溪”。正因为如此，整个国家又被称为“创业的国度”。这个小国成为不折不扣的创新创业大国。

以色列人热衷创新创业的动力有很多方面。

1. 良好的政策环境

其一，为促进创新创业，以色列政府制定了一系列法律法规，实施了一系列政策和措施。1985 年，以色列颁布了《鼓励工业研究与开发法》，确立了对产业研发进行资助的法律基础，规定由政府提供被批准的研究与开发项目所需资金的 30%~66%。获得资助的主要标准是项目应具有创新性、技术可行性和良好的出口前景。该法律有力促进了以色列高新技术产业的发展。2002 年，以色列实施税收体制变革，通过了《以色列税收改革法案》，对风险投资、证券交易、直接投资等收益税做了重大调整，以推动高新技术产业发展。2011 年，以色列颁布了《天使投资法》（Angel Law），为年轻公司的私人投资者提供税收优惠。特别是那些拥有研发能力的公司，企业税率已从 1985 年的 61% 降到 2022 年的 23%。为保护知识产权，以色列还通过了《产权法》《商标条令》《版权法》等法律。

其二，政府将制定重点产业创新战略作为重中之重。早在国家成立之初，以色列政府就制定了发展科技的长远战略规划。由科技部、经济部等 13 个部门组成的国家科技决策体系，负

责制定科技政策、设计发展规划和确定重点项目,推进科技创新。以色列政府相继出台了生物技术产业规划和纳米技术规划并组织了一些重大攻关项目。1987 年成立了“高温超导战略委员会”,开展对高温超导现象的研究,使该技术很快在领域内处于国际领先水平。以色列还构建了一整套政府创新扶持系统,完善了“创业的国度”的创业生态环境。

其三,政府提供项目支持。为帮助科技人才实现创业梦想,1991 年开始,以色列政府实施了技术孵化器计划(the Technological Incubator),设立首席科学家办公室(the Office of the Chief Scientist, CSO),为新技术的实施提供资金支持。除为初创企业提供资金支持(当时为每年 15 万美元)外,政府还提供项目评估、行政管理、市场营销、法律会计等各种必要的帮助,并协助吸引其他私人资本和风险资本介入。该计划不仅最大限度地保护了发明人的权益,而且调动了创业群体的积极性,为技术人才解决了首次创业时资源匮乏和业务不熟的问题。

政府规划项目以 Heznek Program 为代表。该项目是政府种子基金项目,在该项目中,投资方必须具备风险投资资质,投资的创业企业应为科技主导型,须成立半年以内且从未获得投资。

2. 有力的金融支持

以色列大力推动高科技企业进行跨国研发,扶持合资企业的成立,扶持创业投资,对初创企业提供税收优惠、贷款和政府资助。以色列政府大力促进风险投资产业发展。以色列拥有人均世界第一、总量世界第二的风险资本,能帮助高科技企业解决融资难题。世界著名的 YOZMA 计划(政府创业投资引导基金计划)是以色列政府促进风险投资产业发展的方式之一。20 世纪 90 年代初,以色列许多创新企业由于缺乏资金支持、市场开拓能力和企业管理弱而倒闭。为了给创业企业筹资,以色列政府本着“共担风险、让利于人、甘当配角、合同管理、及时退出”的原则,出资 1 亿美元于 1993 年建立 YOZMA 基金。YOZMA 计划旨在推动企业与科研机构进行研发合作,选择了 10 个国外机构作为合作伙伴,以“共同投资,共担风险”模式,共同建立了 10 个风险资本公司。该计划孕育了以色列风险投资业,为初创期企业和创新活动的早期阶段提供了强大的资金支持,助推了以色列高新产业的蓬勃发展。除 YOZMA 基金之外,以色列注重构建风险投资网络,包括国内风险投资基金、国外天使投资资本、个人投资者以及机构投资者等。风险投资产业和高科技行业的紧密合作,使得以色列成为高科技行业中的领先创业国家。以色列创业融资政策还包括为创业企业提供国际合作支持,如 BIRD 基金(与美国合作)、KORIL 基金(与韩国合作)、SIIRD 基金(与新加坡合作)和 CIRDF 基金(与加拿大合作)。

3. 产学研的密切合作

为了促进高科技产业发展,以色列政府实施 R&D 政策,在科技研发方面投入大量资金,提供 R&D 补贴,以降低项目成本,使科技成果迅速转化为商业化产品。1993 年,以色列推出了“磁铁计划”(Magnet Program),鼓励企业与学术机构组成合作体,共同开发关键的通用技术。“磁铁计划”的每个项目由企业、科研机构等若干成员组成的研发联合体承担,周期为 3~6 年。“磁铁计划”包括两个层次:一是技术研发渠道,由来自企业和科研机构的开发商与研究人员合作研发下一代产品的共性技术;二是分配和执行渠道,由同行业部门或拥有相似技术的成员,研究该项技术的未来应用、开发和推广。在“磁铁计划”下还有“磁子计划”,主要面向急需技术支持的小企业,鼓励学术机构与小企业之间一对一合作,推动新技术从学术机构向产业化转移。政府对申请“磁铁计划”资助的项目进行评估,主要评价指标包括经济优势、出口和就业潜力、革新技术和共性技术、企业参与程度等。“磁铁计划”不仅解决了国内研究

成果转化不足,以及同一技术领域的中小企业无法在尖端科技的基础研究上与大型跨国公司抗衡的问题,而且为国防技术转移开辟了特殊通道,保障了国防科技安全有效地向民用产业扩散。此外,以色列高校科研在加强基础科学研究的同时,非常注重应用技术的研发。以以色列理工学院、魏茨曼科学研究院和特拉维夫大学等为代表的高校成立了研发领导机构,并设立研究管理办公室,积极促进研发成果转化,适时出售实验室研发的科技成果和知识专利,或者对其进行商业化运作。通过实施“磁铁计划”等一系列政策措施,以色列产学研密切合作、优势互补,不断促进以色列科学技术的创新创业发展。

4. 成功的创新创业教育体系

倡导创新创业,离不开孕育创新创业人才的开放包容的教育氛围。以色列构筑了一个十分成功的创新创业教育体系,包括基础教育、高等教育、职业教育和业余教育。

首先,注重创新思维的培养。鼓励学生提出问题、新的想法和课堂深度研讨,重视培养其独立思考的能力。其次,以色列高等教育注重创业能力的培养。以色列高校十分注重学术成果商业化,许多高校成立产学研合作部门,着力打造创业网络,如以色列理工学院创业知识中心。最后,以色列职业教育和业余教育并不局限于特定技能的教育,已经扩展到各种高技术培训。

以色列基础教育主要培养学生打破思维定式的能力。以色列家长注重孩子的独立思考能力,培养有想法、能思辨的孩子。摆脱思维条条框框的束缚已然成为以色列年轻人的一种习惯。“年轻企业家”已成为中学的一门课程,要求学生独立设计一套自主创业的方案。

以色列高等教育注重学生创业创新能力的培养。以色列高校重视将科技创新与商贸管理、经济、法学、文史哲等学科结合,创造全面、系统、综合优势。如果是好的项目,学校会组织跨学科专家进行全面考察和评估。政府支持大学成立高校科研成果商业化中心,成立孵化器,并给予资金资助。高校将实验室研发出的技术成果、知识专利出售,或进行商业化运作。鼓励师生大胆尝试,允许犯错误,有着宽容失败的文化氛围。

以色列利用职业教育和业余教育推动全民创新创业。以色列职业教育课程涵盖从特殊技能到各种类型的通用高技术培训,政府全力发展成人业余教育,鼓励成人学生选修经济社会发展所急需的高科技课程,为年龄较大的员工免费教授新科技课程,以填补高科技职位空缺。以色列中老年、退休人士取得创新成果的事例层出不穷,形成全民创新创业的社会风气。

5. 鼓励创新创业的文化体系和社会规范

创业精神已融入以色列国家文化体系和社会规范。创业精神主要体现在具有坚韧不拔的意志上,这与以色列人坚定的信仰和崇尚平等的观念完全相符。犹太民族热衷于探讨新问题,敢于挑战新事物,注重学习过程中的创新。同时,以色列的全民义务兵役制培养了以色列人独立思考、主动作为的能力,以及团结合作、不惧失败的精神。犹太民族的危机感和责任感构成了其创新制胜的心智模式和百折不挠的强者精神,塑造了其企业家精神。

(三) 全球创业形势

随着人类进入21世纪,一个崭新的“创业时代”已经呈现。创新和创业在全球广泛开展。在德国、英国、意大利、日本、非洲等国家和地区,创业都非常活跃。创业的主要原因是变化的环境。

对于大公司而言,在面临激烈竞争时,除了裁减雇员、降低成本外,将一部分非核心业务外包出去,让外部公司来完成这些业务,是一种经常采用的对策。这为小公司提供了很多机会。

除了接受这样的外包任务外,小公司还可以通过为外部公司提供服务,或通过不同的供应商结成联盟来设计产品、生产产品,甚至营销产品,从而将新产品打入市场,进入以往根本无法触及的市场,然后再将业务做大。

另一个变化是市场的继续细分化。在一个大的市场环境下,尤其是人口众多的市场内部,虽然产品市场的总规模通常都会被大公司所控制,但总有小部分公司关注产品的某些特殊属性,这些人就构成了一个细分市场。这样的小的细分市场,由于需求量较小,大公司不屑一顾,就给小公司提供了机会。小公司要想从这种机会中受益,需要分析这些小的细分市场的客户需求,清晰准确定位,在满足顾客需求中开拓市场,夹缝中求生存。

在竞争激烈的市场环境中,相对于大公司,新创企业具有独特的竞争优势。一是获取信息的能力。新创企业通常能够与客户保持更加紧密的联系,对客户的需求有更深入的了解。很多创业者与客户的关系完全属于个人关系,这使得新创企业能更快地了解客户的喜好变化和购买预期,而这些信息对公司业务至关重要,因而新创企业可以快捷地向客户转达有效信息。二是创新能力。在市场或环境发生变化或新的机会出现时,新创企业往往更具有独立和快速的行动性。虽然大公司也认识到迅速改变方向的必要性,但多数公司由于受程序和行政控制所累,尽管他们已经意识到事情十分紧急,却也不能快速行动。新创企业的这种创新能力可以以多种形式呈现,包括产品创新(提供产品或服务的变化,对产品功能加以升级或设计出全新产品,增加产品的差异化程度以降低产品的可替代性,进而开拓新的市场,满足顾客需要或解决顾客问题,并创造出超额利润)、过程创新(在产品或服务创造和提供方式上的变化,包括新工艺、新设备和新组织管理方式的变革)、定位创新(产品或服务被介绍的语境的变化),以及范式(商业模式)创新(构建组织行为框架的心智模式的变化)。不管采取何种形式,创新使小公司能成功地在市场上进行竞争。三是灵活性。很多成功的新创企业,会时刻了解并关注客户的需求变化,通过开发新产品或服务,来满足顾客的需求。新创企业知道,积极响应客户需求,至少能足以应对变化所带来的破坏性。

二、我国创业历程与现状

(一) 我国创业历程

回顾改革开放以来的创业发展历程,我国大致经历过四次创业浪潮。

第一次创业浪潮是1978年党的十一届三中全会以后,受改革开放的政策驱动,以城市边缘人群和农民创办乡镇企业为特征的“草根创业”。20世纪80年代初,改革开放的春风吹遍祖国大地,出现了自由市场,同时出现了一些新的商机,一部分人开始做小买卖,开一些小商店,成了万元户。抓住这一创业机会的主要是那些所谓的体制外的边缘人。他们大多有想法、有眼光,能够及时把握机会,创业成功。20世纪80年代中后期,创业活动的代表是乡镇企业的兴起。1985年前后,一部分农民企业家、乡镇企业家抓住这个机会创办乡镇企业。这一时期对于乡镇企业的发展有两个有利因素:一是当时外部竞争环境不激烈,外资刚刚进入,城市经济体系还在计划经济体制下;二是乡镇企业发展的劳动力成本和土地成本都比较低。

第二次创业浪潮是1992年邓小平南方谈话以后,市场经济主体地位确立,以体制内的精英人群下海经商为特征的“精英创业”,包括政府部门的政治精英以及科研部门的科研人员。随着改革开放的继续深入,市场经济的蓬勃发展,股票、期货、基金等证券市场和房地产领域开放,许多知识分子和一些政府官员纷纷弃职经商,成为这一时期的主要创业者。相对之前的

创业浪潮，这一波创业浪潮的主体知识素养相对较高，他们的成功也在很大程度上宣传、鼓励了市场经济观念，创业开始以正面的含义出现在报刊等媒体上。

第三次创业浪潮是进入新世纪，中国加入世界贸易组织（World Trade Organization, WTO）以后，随着互联网技术和风险投资及资本市场的发展，以互联网新经济为特征的创业。这次创业浪潮使创业活动在真正意义上得到全社会的关注。在这次创业浪潮中出现了很多全新的名词，商业模式、风险投资、大学生创业、“80后”创业、农民工及返乡农民工创业等成为国内报纸杂志上耳熟能详的词汇。创业改变人生的观念也真正深入到大部分国人的心中。

第四次创业浪潮是2014年我国进入“大众创业、万众创新”时代，进入了新一轮创业创新浪潮。“大众创业、万众创新”是2014年9月李克强总理在夏季达沃斯论坛上提出的。李克强总理提出，要在960万平方公里土地上掀起“大众创业”“草根创业”的新浪潮，形成“万众创新”“人人创新”的新势态。2015年，李克强总理在政府工作报告中提出：“推动大众创业、万众创新。这既可以扩大就业、增加居民收入，又有利于促进社会纵向流动和公平正义。政府要勇于自我革命，给市场和社会留足空间，为公平竞争搭好舞台。个人和企业要勇于创业创新，全社会要厚植创业创新文化，让人们在创造财富的过程中，更好地实现精神追求和自身价值。”“我们要把握好总体要求，着眼于保持中高速增长和迈向中高端水平‘双目标’，坚持稳政策稳预期和促进改革调结构‘双结合’，打造大众创业、万众创新和增加公共产品、公共服务‘双引擎’，推动发展调速不减势、量增质更优，实现中国经济提质增效升级。”

2015年9月23日，国务院颁布了《关于加快构建大众创业万众创新支撑平台的指导意见》（国办发〔2015〕53号），明确提出要“把握发展机遇，汇众智搞创新，汇众力增就业，汇众能助创业，汇众资促发展；坚持市场主导，包容创业创新，公平有序发展，优化治理方式，深化开放合作，着力打造创业创新新格局；大力发展专业空间众创，鼓励推进网络平台众创，培育壮大企业内部众创，释放创业创新能量；广泛应用研发创意众包，大力实施制造运维众包，加快推广知识内容众包，鼓励发展生活服务众包，激发创业创新活力；积极推动社会公共众扶，鼓励倡导企业分享众扶，大力支持公众互助众扶，集聚创业创新合力；积极开展实物众筹，稳步推进股权众筹，规范发展网络借贷，拓展创业创新融资；完善市场准入制度，建立健全监管制度，创新行业监管方式，优化提升公共服务，促进开放合作发展，营造宽松发展空间；加快信用体系建设，深化信用信息应用，完善知识产权环境，夯实健康发展基础；提升平台治理能力，加强行业自律，规范保障网络信息安全，塑造自律发展机制；落实财政支持政策，实行适用税收政策，创新金融服务模式，深化科技体制改革，繁荣创业创新文化，鼓励地方探索先行，构建持续发展环境”。

党的十八届五中全会确立了“十三五”时期我国经济社会发展的指导思想、目标任务和重大举措，提出了创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，明确要求把发展基点放在创新上，激发创新创业活力，推动大众创业、万众创新，加快实现发展动力转换。《关于强化实施创新驱动发展战略进一步推进大众创业万众创新深入发展的意见》（国发〔2017〕37号）明确指出，大众创业、万众创新深入发展是实施创新驱动发展战略的重要载体。要进一步拓展创新创业的覆盖广度，着力推动创新创业群体更加多元，发挥大企业、科研院所和高等院校的领军作用，有效促进各类市场主体融通发展。《教育部办公厅关于做好2018年深化创新创业教育改革示范高校建设工作的通知》（教高厅函〔2018〕20号）提出，坚持强化关键领域、优化资源配置、凸显示范引领，以深化课程、师资等重点领域改革为主线，深入推进创新创业教育与专业教育、思想政治教育、职业道德教育紧密结合，深层次融入人才培养全过程。全力打造一批

创新创业教育优质课程、开展一批高质量创新创业教育师资培训、发掘一批“青年红色筑梦之旅”优秀团队，带动全国高校创新创业教育工作取得新成效、开拓新格局、开创新未来，着力构建中国特色、世界水平的创新创业教育体系。《国务院办公厅关于进一步支持大学生创新创业的指导意见》（国办发〔2021〕35号）明确提出，纵深推进大众创业万众创新是深入实施创新驱动发展战略的重要支撑，大学生是大众创业万众创新的生力军，支持大学生创新创业具有重要意义。以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻落实党的十九大和十九届二中、三中、四中、五中全会精神，全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局，坚持创新引领创业、创业带动就业，支持在校大学生提升创新创业能力，支持高校毕业生创业就业，提升人力资源素质，促进大学生全面发展，实现大学生更加充分更高质量就业。

新一轮创业创新浪潮具有四个重要特征。

一是“双创”主体多元化，“精英”创业联动创新，“草根”创业带动就业。与前三次创业浪潮相比，本轮创业浪潮中创业创新形成联动，创业主体更加多元，具有复合性；金融危机催发海归潮推动创业；体制及企业内的精英离职引发创业浪潮；返乡农民工掀起新的草根创业浪潮；政府大力推进大学生创业。多元的创业主体是实现大众创业、万众创新的基础，也是形成创业创新浪潮持久动力的重要保障。当前，回归创业正在成为潮流并迸发活力。回归创业的群体主要有三类，包括出国留学或工作后回国创业的“洋海归”；在沿海打工的农民工返回家乡在中小城市创业的“农海归”；在北、上、广、深等特大城市工作的成功人士回乡创业。

二是“双创”体系生态化，顶天立地的科技大企业引领，铺天盖地的小微企业孵化发展，一些地方成为创业创新人才的“栖息地”。创业生态系统主要由“创业者”、各类“资源”以及“政府支持与鼓励”三大部分组成，概括来说，就是创业主体、创业要素以及创业环境，三者构成了彼此依存、相互影响、共同发展的动态平衡系统。在创业生态中，作为创业主体的大企业由于具备人才、技术、品牌、市场等优势，在推进大众创业、万众创新中具有举足轻重的地位。大企业离职创业人群不断扩大，形成了联想系、百度系、腾讯系、华为系等一系列“创业系”和“人才圈”。

三是“双创”高度网络化，互联网线上与线下共创众创，基于互联网的创业创新蔚然成风。新一代互联网技术发展带动产品服务、商业模式与管理机制的创新，引领新一轮互联网创业创新浪潮。

四是“双创”关键在“创”，核心在“众”，“众创”“众包”“众筹”等新的商业模式、管理机制、投资模式多方面创新相互交织。大数据、云计算和移动互联网的快速发展，使众创、众包、众筹等一批集众人之智、汇众人之财、齐众人之力的创意、创业、创造与投资的空间应运而生，让每个有创新创业愿望的人都拥有“用其智、得其利、创其富”的空间，让每个有梦想的人都拥有人生出彩的机会。

（二）我国创业现状

在新的创业浪潮中，大众创业、万众创新广泛开展。随着政策支持力度的持续加大，全社会创业创新的热情和潜能正在充分释放。据市场监管总局统计，截至2023年底，全国登记在册的经营主体为1.84亿户，新设经营主体为3272.7万户，同比增长12.6%。新设企业为1002.9万户，同比增长15.6%。

全球创业观察（GEM）将各国家和地区的创业和商业活动明确区分为早期创业活动和现

有企业所有者两类，并且明确定义了早期创业活动中的两类人，即初生的创业者和新企业的所有者。在此基础上，GEM 还界定了初生创业者比例（nascent entrepreneurship rate）、新企业所有者比例（new business ownership rate）、早期创业活动指数（Total Early-stage Entrepreneurial Activity, TEA）、成熟企业所有者比例（established business ownership rate）、创业员工活动（Entrepreneurial Employee Activity, EEA）的内涵。

初生创业者比例指的是，18~64 岁年龄群体中，处于初生创业阶段的人群比例。初生创业者具有若干特征，例如：积极参与到未来新公司的成立中；该公司超过 3 个月未向员工支付工资，或未向所有者支付过任何其他资金。

新企业所有者比例指的是，18~64 岁年龄群体中，当前已经是某新公司管理者的人群比例。该公司支付过工资，或有其他任何类型的支出，并且该种情况已出现 3 个月以上，但未超过 42 个月。

早期创业活动指数指的是，18~64 岁年龄群体中，参与企业创建或运营企业少于 3.5 年的个体数量在成年人口中所占的比例，包含新手创业者和新企业所有者。

成熟企业所有者比例指的是，18~64 岁年龄群体中，拥有并自主管理一家成熟公司的人群比例。主要特征：比如拥有和管理一家付薪或其他各项支出超过 42 个月的公司。

创业员工活动指的是，那些为他们的组织创造、开发新的商业点子的员工开展创业的情况，在成熟经济体中更为常见。他们开发新的产品/服务，并将其推向市场。

《全球创业观察（GEM）2018/2019 中国报告》显示，中国早期创业活动指数为 10.39%。有形基础设施、内部市场活力以及文化和社会规范是中国创业环境具有优势的方面，而学校创业教育、研发转移以及商业和法律基础设施是中国创业环境的相对短板。从创业活动的类型来看，中国技术创业的比例较低，为 2.66%，这一比例与排名靠前的澳大利亚（13.1%）、英国（11.27%）和日本（10.58%）等经济体仍有较大差距。从员工公司内创业的情况来看，中国有 1% 的创业活动为员工公司内创业，加拿大（8.59%）、美国（7.96%）和澳大利亚（7.81%）的员工公司内创业更为活跃。

《全球创业观察（GEM）2023/2024》显示，受到疫情的不利影响，中国的创业环境目前仍在恢复中，在 2023 年的 49 个经济体中排名第 10。中国早期创业活动指数为 6.8%。

中国创业生态环境总体表现良好。创业生态环境在市场开放程度和政府政策方面表现较为突出，但在商务环境和教育培训等方面亟须改善。中国在银行贷款、政府扶持创业项目数量、中小学创业教育、中小企业新技术获取、专业的商业金融服务和减少市场进入壁垒等方面表现较差，需要大力改善。中国创业者资金多来源于自有资金，主要渠道是家庭和朋友，银行贷款、风险投资、政府项目和众筹也是创业资金的来源，但比例仍然低于大多数创新驱动型经济体。

第六节 创业教育

创业是一个艰难复杂的过程。创业企业的建立是创业机会和创业能力相互作用的结果，创业能力取决于创业技能和创业意愿。创业教育（enterprise education）有助于激发创业者的创新精神与创业意愿，提高创业者发现有价值的创业机会的能力，以及创业管理能力。高水平的创业可以通过教育实现，尤其是创业教育。创业教育是进行从事事业、企业、商业等规划、活动、过程的教育，是催生事业心、进取心、探索精神、创新精神、冒险精神等心理品质的教育。创业过程所涉及的不仅仅是管理学的一个领域，创业需要综合性的知识和技能，因而创业教育

涉及管理学综合性的知识。

一、国外的创业教育

国外创业教育始于 20 世纪中叶,经历了起步、发展和成熟阶段。美国、英国和德国等国家的创业研究发展比较迅速,创业教育体系也比较完备。

(一) 美国的创业教育

美国创业教育发展已近 70 年,从学前、小学、初中、高中、大学直至研究生均注重培养学生的创新创业能力。美国大学设有创业学专业,可授予创业学学士学位、硕士学位和博士学位。据统计,美国大学总计开设了 2200 多门创新创业课程,涉及创新创业意识类、创业知识类、创新创业能力类及实务操作类等。同时,搭建了由大学教授、资深专家、风险投资家、企业家、创业者、政府官员等人员组成的专兼职教师队伍。教学方式多样化,有理论阐述、案例分析和仿真模拟三种,理论与实践有机融为一体。美国高校将创业教育教学、科研、技术、应用有机结合,充分利用全社会资源,构建了大学、政府、金融机构、行业协会、企业等部门共同参与的创新创业生态体系。

美国高校创业教育各有特色。

(1) 麻省理工学院建立了涵盖全部创业活动流程的组织体系,设有麻省理工学院创业中心、企业论坛、创业辅导服务中心、技术创新办公室、资本网络、大学产业中介、产品开发创新中心、生物医药创新中心、专利委员会和专利管理委员会等官方机构,以及全球创业工作坊、创新俱乐部、创业者俱乐部、创业社区等学生社团组织。其中,麻省理工学院创业中心于 1996 年成立,负责学院创业教育的教学与发展。该创业中心自成立以来,开设了从创业相关知识的普及、创意资产纸质化,到创业实践体验的完整教育过程周期的 35 门创业相关课程,课程涉及创业普及性知识、创业管理专业性知识、专业技术领域创业教育、体验性创业课程、特殊创业课程,形成了人文社会科学与自然科学、技术科学等学科领域跨学科交叉的创业教育模式。以该创业中心为轴心,麻省理工学院建立了各种创业培训机构、小企业开发中心、风险投资机构、孵化器和科技园、创业者校友联合会等机构,以及创业大赛、风险资本和私人直接投资俱乐部、能源俱乐部、科学工程商业俱乐部、创业社区、技术与文化论坛等与创业相关的学生团体。从创新到创业,创业者一般经历创意产生、技术研发、商业化计划、企业计划、企业创建、早期企业成长、企业高速增长七个阶段。围绕上述七个阶段,经过多年发展,麻省理工学院构建了较为完善的孵化器体系,开创了大学、政府、产业三者联合的“三螺旋模型”创新创业模式,形成了教学、科研、应用为一体的,高校、企业、社区良性互动的创业教育生态系统。

(2) 百森商学院是引领美国乃至全球创业教育发展潮流的学校。自 1919 年成立以来,该学院就非常注重培养学生的创新创业意识和创业实践能力。该学院的创业教育课程分为必修课和选修课。例如:在四年制的本科课程体系中,必修课集中在前两年开设,选修课则集中在后两年开设。围绕新企业创建与管理,学院开设了创业者、创业战略、创业机会、资源获取、商业计划、新企业融资、企业成长等系统化的课程。早在 1967 年,该学院就开设了 MBA 创业教育课程,将创业教育课程分为创业基础课程、专业课程和支持课程,总计 22 门。

(3) 哈佛大学的创业教育特色体现在哈佛商学院 MBA 课程中,注重培养学生的创新创业精神和实际操作能力。哈佛商学院第一年开设必修课 11 门,第二年开设包含 100 多个门类的 10 大类选修课。而且,哈佛商学院建有完整的创新创业资料和案例库。

此外，各高校还通过创业大赛、企业孵化器等方式，培养学生的创新创业意识，提高学生的实务操作能力。与此同时，美国建有比较完善的创业教育评价体系，促进了其创业教育事业的发展。

（二）英国的创业教育

在英国，政府在创业教育活动中发挥着重要的作用。英国科学创业中心（UK Science Enterprise Centres, UK-SEC）和全国大学生创业委员会（National Council for Graduate Entrepreneurship, NCGE）为英国政府所建，负责管理和实施创业教育，组织创业教育会议、创业计划大赛等活动，提供创业指导咨询，开展创业理论研究，提供种子基金、天使资金、创业孵化等服务，推进高校与地区及企业的联系。英国首相办公室、教育与技能部、财政部、贸工部则分别负责制定相关创业政策，支持高校创业教育。各高校构建了具有本校特色的、系统性的的大学生创业教育课程体系，涉及创新管理课程、创业管理课程及技术管理课程，并针对文科生、理科生，以及本科生、研究生分别开设不同类型的创业教育课程，满足不同层次的需求。总体上看，英国的创业教育分为创新创业启蒙教育、通识教育和专业教育，并实现了创新创业课程网络化，实现了各高校优势互补、资源共享。英国不仅将大学的创业教育理论课分为与创业活动直接相关的核心课程，以及系统性的创业专业理论和技能课程，而且还根据不同学历、年级、专业进行了更为细致的划分，满足了各种学历、专业学生的要求。英国各地高校还创办了创业暑假学校，旨在帮助有志于创业的学生探索创业机会，提升创业能力。与此同时，英国高校通过建立大学生创业示范基地、科技园、孵化基地、创业俱乐部，以及举办商业设计大赛等方式，将理论和实践有机结合，提升了大学生的创业能力和就业竞争力。在高校师资上，教师经验丰富。据统计，教授创业教育核心课程的教师中，有过商业管理经验的教师占 61%，有过创业经历的占 36%。

（三）德国的创业教育

在德国，从小学、初中、高中到大学均设有旨在激发人们创新创业精神、传授创新创业知识的相关课程，以及促进高校在校生的毕业生创业的促进项目。德国法律规定，只有接受创业教育的人员才能开展创业活动，政府、学校、企业和各类商会、协会有责任和义务开展创业教育。德国在 20 世纪 50 年代便开始了面向职业学校经济类专业学生的创业教育。20 世纪 70 年代中期，德国科隆大学、斯图加特大学开始开设创业教育课程及研究工作。1999 年德国政府提出，每年要有 20%~30% 的大学毕业生独立创业，使高校成为创业者的熔炉。早在 20 世纪 70 年代，德国就在大学建立了创业教育教授席位，现在几乎所有大学均建立了创业教育教授席位。德国许多大学设有创业教育研究机构，将创业教育列为研究方向，并形成完备的创业教育课程体系。而且，德国高校的创业教育注重各学科的融合，各高校均形成了各具特色的创新创业研究和教育体系。与此同时，1978 年，德国还建立了创业文献数据库。目前，该数据库有 22000 多种创业文献，并出版了大量创业系列读物。德国政府非常重视创业教育的实践效果，有过创业经历的教师达 90%，创业教育教授要求有 5 年的实践经验。遍布全国的职业学校设置的专业达 380 多个，教育内容涵盖了大学生在不同领域从事创新创业所需的理论、知识和技能。在课程设置上，十分重视学生实践能力的培养。世界著名的“双轨制”职业教育由德国联邦、州政府及企业分别承担职业教育经费。学生在职业学校接受专业理论教育，同时在企业接受培训，将理论和实践有机结合，提高了学生的实践操作能力，有效推进了德国的企业创建和中小

企业发展,对德国经济稳健而可持续发展起到了关键性的作用。

二、我国的创业教育

我国创业教育始于20世纪末。1997年,“清华大学创业计划大赛”正式拉开了我国创业教育的帷幕。1998年,清华大学经济管理学院率先开设了创新与创业管理方向的课程。此后,国内一些高校也陆续开设了创业方面的课程。

1999年,教育部《面向二十一世纪教育振兴行动计划》提出,“加强对教师和学生的创业教育”。2002年,教育部确定了清华大学等9所高校为创业教育试点单位,随后又连续举办了9期全国高校创业教育骨干教师高级研修班。由此,大学生创业教育在中国高校全面铺开。

党的十八大报告明确提出要“实施扩大就业的发展战略,促进以创业带动就业”。《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010—2020年)》指出,要“加强就业创业教育和就业指导服务,创立高校与科研院所、行业、企业联合培养人的新机制”。

为贯彻落实《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010—2020年)》及《教育部关于全面提高高等教育质量的若干意见》精神,2012年8月1日,国家教育部办公厅制定了《普通本科学校创业教育教学基本要求(试行)》(教高厅〔2012〕4号),强调各高校要把创业教育教学纳入学校改革发展规划,纳入学校人才培养体系,纳入学校教育教学评估指标,建立健全领导体制和工作机制,制订专门计划,提供有力教学保障,确保取得实效。各高校应创造条件,面向全体学生单独开设“创业基础”必修课。2015年5月4日,《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》(国办发〔2015〕36号)明确指出,“深化高等学校创新创业教育改革,是国家实施创新驱动发展战略、促进经济提质增效升级的迫切需要,是推进高等教育综合改革、促进高校毕业生更高质量创业就业的重要举措”。因此,“各高校要根据人才培养定位和创新创业教育目标要求,促进专业教育与创新创业教育有机融合,调整专业课程设置,挖掘和充实各类专业课程的创新创业教育资源,在传授专业知识过程中加强创新创业教育。面向全体学生开发开设研究方法、学科前沿、创业基础、就业创业指导等方面的必修课和选修课,纳入学分管理,建设依次递进、有机衔接、科学合理的创新创业教育专门课程群”。2016年6月13日,《教育部关于中央部门所属高校深化教育教学改革的指导意见》(教高〔2016〕2号)指出,要“贯彻落实《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》,坚持把深入推进创新创业教育改革作为中央高校教育教学改革的突破口和重中之重。牢固树立科学的创新创业教育理念,把创新创业教育作为全面提高高等教育质量的内在要求和应有之义,修订专业人才培养方案,将创新精神、创业意识和创新创业能力作为评价人才培养质量的重要指标。健全创新创业教育课程体系,促进包括通识课、专业课在内的各类课程与创新创业教育有机融合,挖掘和充实各类课程的创新创业教育资源。建立创新创业学分积累和转换制度,允许参与创新创业的学生调整学业进程,保留学籍休学创新创业。开展大学生创新创业训练计划,支持学生参加国家级创新创业大赛”。

目前,创业管理成为工商管理的核心课程,许多院校将创业作为重要的专业方向,并且在学校选修课中将创业管理确定为核心课。很多大学设立了创业研究专业或者设有创业研究中心。

本书认为,每个大学生都具备一定的创业能力,不论他们毕业后是去创业,还是选择就业,创业精神和创业能力都是非常重要的。目前,企业非常重视员工的创业精神。创业管理课程最终目标是培养人们的创业精神,激发人们的创业意识,在此基础上,通过系统学习,掌握创

业管理的知识和技能，成功地实现创业梦想。

加强创业教育，提升大学生的创新精神、创业意识和创新创业能力，是实施国家创新驱动发展战略、形成和发展新质生产力、推进高质量发展、实现中国式现代化的迫切需要。培养大学生的创新创业精神与创业意识，提高大学生创新创业能力，需要加强大学生创业教育体系建设。具体而言，要明晰大学生创业教育目标，创新教学方法，加强师资队伍建设，建设创业教育保障体系，建立并完善创业教育绩效评价机制。

本章小结

创新和创业是两个既有紧密联系又有区别的概念。创新是创业的基础和灵魂，创业是实现创新的过程。创业精神是一种创新实践精神，是有组织的、有目的的、系统化的工作。从不同的角度，我们可以将创业分为机会型创业与生存型创业，传统技能、高新技术和服务型创业，个体创业与公司内创业，薪水替代型企业、生活方式型企业和创业型企业。创业型经济具有增强自主创新能力、转变经济增长方式和扩大社会就业的显著作用。创业过程包括决定成为创业者、识别与评价创业机会、开发创业机会，以及管理并使创业企业持续成长四个步骤。

研究创业活动，要研究美国硅谷和以色列。硅谷创业经济的发展依托良好的制度环境、商业环境、融资环境、研究开发及转移、商业服务机构、创业文化及社会规范，以及企业、政府与非营利机构间的合作等。以色列有良好的政策环境、有力的金融支持、密切的产学研合作、系统的创新创业教育、鼓励创新创业的文化和社会规范。在德国、英国、意大利、日本、非洲等国家和地区，创业都非常活跃。

改革开放以来，我国大致经历过四次创业浪潮：第一次创业浪潮是以城市边缘人群和农民创办乡镇企业为特征的“草根创业”；第二次创业浪潮是以体制内的精英人群下海经商为特征的“精英创业”，包括政府部门的政治精英以及科研部门的科研人员；第三次创业浪潮是以互联网新经济为特征的创业；第四次创业浪潮是 2014 年我国进入“大众创业、万众创新”时代。

创业是一个艰难复杂的过程。创业教育有助于激发创业者的创新精神与创业意愿，提高创业者发现有价值的创业机会的能力及企业管理能力。国外发达地区和国家如美国、英国和德国等的创业研究发展比较迅速，创业教育体系也比较完备。我国创业教育始于 20 世纪末，总体上还处于积极探索阶段。加强创业教育，提升大学生的创新精神、创业意识和创新创业能力，是实施国家创新驱动发展战略、形成和发展新质生产力、推进高质量发展、实现中国式现代化的迫切需要。

思考题

1. 创业具有怎样的内涵与特征？
2. 什么是创业精神？大学生应该具有怎样的创业精神？
3. 创业对国家的经济、社会发展有什么样的影响？
4. 创业活动的类型有哪些？你认为哪些创业类型适合你？
5. 我国目前的创业环境如何？大学生应该如何创业？
6. 为什么要进行创业教育？

即测即练

自
学
自
测



扫
描
此
码