

《北大15堂创业课》

图书基本信息

书名：《北大15堂创业课》

13位ISBN编号：9787301274572

出版时间：2016-10

作者：北京大学校友工作办公室,北京大学党委政策研究室 编

页数：328

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《北大15堂创业课》

内容概要

我们正处在一个全球创新创业的时代，而中国更是创新创业的热土。在瞬息万变的市场竞争中，如何把握宏观经济规律、寻找创业机遇、维持企业生存、保持创新意识，都是困扰创业者的瓶颈问题。本书精选了北京大学创业教育课程的部分内容，围绕综合提升创业者素质的四个维度展开。第一部分“大师谈”，由北大知名教授讲授基本经济原理或分析宏观经济形势；第二部分“实战经营”则是从创业实战过程中遇到的具体问题出发，力求为创业者描述创业过程的基本图景；第三部分“管理精研”，从企业战略、法律问题等多个角度为创业者答疑解惑；最后，“创业之路”部分由成功的企业家为创业者讲述创业路上发生的故事，激励创业者不畏艰难，勇往直前。本书契合中国创新创业环境，满足本土读者的需求，相信更多的创业者将从本书中获益。

《北大15堂创业课》

作者简介

北京大学校友工作办公室、北京大学党委政策研究室

《北大15堂创业课》

书籍目录

序言：一所没有围墙的创新创业大学/北京大学校长 林建华

第一篇大师谈

第1课厉以宁：“经济人假设”和创业者应当考虑的四个问题

第2课吴志攀：“互联网思维”与网络支付

第3课海闻：经济发展新阶段与创新创业

第二篇实战经营

第4课厉伟：创业投融资实战

第5课白文涛：中小企业创业和融资

第6课孙陶然：创业36条军规

第7课傅强：学习行组织建设与领导力

第8课信跃升：创业企业的兼并收购

第9课马斌：移动互联网时代的机遇和挑战

第三篇管理精研

第10课张国有：企业创新与战略竞争

第11课杨岩：互联网的投资逻辑

第12课李朝应：创业融资的结构、流程以及热点法律问题

第四篇创业之路

第13课黄怒波：创新创业与企业家精神

第14课张新华：榜样的力量

第15课俞敏洪：寻找机会，突破局限

后记

《北大15堂创业课》

精彩短评

1、名人们关于创业的讲课内容，非常精彩！！真是隔行如隔山啊！！作为一名外行，有些看的懂，但是更多的是高深的知识。想创业者致敬！！

章节试读

1、《北大15堂创业课》的笔记-第24页

买东西和赚钱相比，人们还是喜欢赚钱。现在的支付宝平台不仅可以做投资、保险，还声称要推出零佣金的证券代理。这样一来，金融的三大行业网上就都做了。传统三大行业的银行、保险公司、证券公司的门店就需要计算成本了，租金、人工、摄像头等。但支付宝不用考虑这些因素，网都是公用的网，电脑、手机、话费都是用户自己的，然后客户用网络等公用设施办理业务。银行无法削减这方面的成本。而支付宝采用公共网络交通，成本是没法计算的，所以能给用户很高的利润回报。网络平台的可扩展性与可增值性，让用户拥有了更多的选择权与知情权。

2、《北大15堂创业课》的笔记-第95页

关于公司治理结构的问题有以下几个方面

1. 股东要宁缺毋滥

首先是关于股东，我认为股东要宁缺毋滥。什么样的人能够做股东？我要告诉大家，不是任何人都能变成你的股东的，有些只适合做企业的员工，那你就让他做企业的员工，而不是企业的股东。你要区分好，一个人到底是企业的员工、股东，还是朋友，要对企业长期发展有所帮助的才能成为股东。我建议诸位不要把股份作为一种短期的回报，我们都说，企业应当进行一次回报，而不是二次回报。二次回报正是指企业利润的这种再分配。你的核心团队成员应该成为你的股东，你的天使投资人也应当成为你的股东，天使投资人不只是给你钱，还能给你指导。除了这些硬条件，还有一个软条件，就是志同道合。这个公司做成什么样，大家意见要差不多，大家也要认同差不多的游戏规则。所以股东宁缺毋滥，创业者容易犯这个错误，就是把不合适的人拉过来做股东。尤其是不要把股份作为一种赋酬的手段，一种工资的补充，要看他是否能长期贡献力量。

2. 要按现代企业制度办

也就是说，企业要按照现代企业的制度来安排。要把角色分清楚，通过现代企业制度来进行安排和分配。创始人应该听大多数意见，跟少数人商量，一个人做决策，不能把股东、董事会和经营层混在一块儿。经营层肯定是总经理说了算；如果到董事会，就需要少数服从多数，因此一定要建立现代的企业制度。

3. 要有股东协议

这在中国不是大重视，因为我们有章程，但那个是工商局搞的，有些东西就没有包括在内。实际上，股东之间应该有一些协议和规则，尤其是决策的规则、退出的规则等，要在事先把这些东西都谈好。其中最重要的，就是要有退出机制，比如一个人想走，他要怎么走？如果大多数股东认为少数股东不合适，那应该怎么办？

4. 企业文化必须一开始就建立

创办公司有两个层面，一个是物理上建立的公司，另一个是精神上建立的公司。精神上是什么？就是企业的文化，包括企业的价值观这些，等等。《亮剑》中写道：“一个部队的性格是第一任主官注入的。”所以，创始人需要为企业写几条规则，比如企业的核心价值观和方法论，即什么是正确的，什么是不正确的它就像是一把尺子，约束着企业的人，所以要把企业文化建立好，要在精神上建立一个公司。企业文化不是要等到发展壮大之后才建立的。

3、《北大15堂创业课》的笔记-第262页

著名经济学家熊彼特说：原创性的技术事实上来自于进化，当到达一个临界点时，这种原创性的技术会带来破坏性创新。

4、《北大15堂创业课》的笔记-第137页

从中国互联网发展的历程来看：中国三大门户（百度、腾讯、阿里巴巴）一开始就是把线下拉到线上。阿里巴巴重新定义了售货方式，时间和空间的限制都消失了，所有售货的人都可以24小时随时随地在网上交易；腾讯让面对面的沟通限制消失了，变成可以随时随地在网上沟通的形式；百度的信息检索，是把今天所有的信息做了排序，进而完成信息搜索。小米就是用硬件再加上线上融合，硬件+软件+服务，京东是线上统销统购并一天四送加服务。互联网带给用户的是无约束无边界无时限的操作体验无限可能。

5、《北大15堂创业课》的笔记-第298页

所谓准备，其实在你创业之前，就已经开始了。你必须为自己创业做好学识、技能和经验上的准备。比如刚才提到的新东方任命的高中生老总，他尽管只是高中毕业，但对互联网非常热爱，高中不上，利用6年时间在各个公司中做着各种产品，也就是在学识、技能和互联网的经验上都做好了准备，才有了跟我一聊。我就觉得可用的可能，一旦拥有新东方股份，公司一旦上市，他就变成了富翁了，这也是一种创业方式。

6、《北大15堂创业课》的笔记-第291页

经济学家哈耶克有一句非常有名的话，“商业是最大的公益”主要有三点：一是商业的核心目的就是服务他人；二是商业是任何免费公益的物质基础；三是穷人更需要的是商业。事实上，这就从理论上解释了市场经济中创业家和企业家追求财富的合理性

7、《北大15堂创业课》的笔记-第33页

住房汽车基本上得到满足以后，下一步的需求是什么?与之适应的产业结构又是什么样的?可以说，在住房和流至以后，人们的物质需求基本得到满足了，接下来追求的将是生活质量。与物质需求不同，对生活质量的需求很多是软性的，包括环境、健康、金融、法律、文化、教育这类产业。即使是对物质的需求，也跟早期不同，人们更关注产品的质量、品牌、性能、式样等。当收入达到中等以后，需求发生了变化，人们越来越需要高质量，高科技的制造品和各类服务业，产业结构也必须随之转变。如果我们的产业结构由于各种原因没有及时调整，就会出现两个问题，一是经济增长缺乏动力，质量差的制造品卖不动了。比如山寨手机，十年前市场非常好，现在几乎没有市场，送人都没人要，因为人们有了更高的需求。有需求的产品和服务又缺乏相应的生产能力，出现供给不足，以致经济增长放慢，二是出现了结构性失业，低端制造业逐渐出现失业，而这些人又无法在高端制造业和服务业就业。

8、《北大15堂创业课》的笔记-第276页

我国企业发展的历史，表现出十分明显的“趋势性转换”特征，总体来说，经历或正在发生着三次大的转换。第一次转换是计划转市场的制度性转变，第二次是，行业结构性转型，这一轮次的转换仍在进行之中，第三次转换是消费群体转代，即新一代消费群体的崛起带来应运而生的新型商业机会的涌现和变化。

9、《北大15堂创业课》的笔记-第49页

企业发展的这四个阶段:从鼠到狼，狼的特点就是，遇到大的虎来了它还要躲。到虎，虎也不过是拥有一个区域。因此，通常情况下，企业只有真正上市以后才能带来更大的视野。上市以后就必须更加规范，不能做坏事，因为做了坏事就很可能被打下来，摔下来之后，就会成为老鼠的食物。因此，针对不同的阶段，企业有不同的策略。身处哪个阶段，企业的策略都不一样，成功的标志也不一样。

《北大15堂创业课》

企业不论处于哪一个阶段，这些阶段都是可能的，尤其是到了飞虎阶段，飞虎一旦出事，通常就是沦为了老鼠，而回到老虎阶段几乎是不可能的，所以大家更应该根据企业发展的不同阶段选择不同的企业经营策略。

10、《北大15堂创业课》的笔记-第253页

黄怒波：什么是企业家精神：第一要有梦想，第二，要有热情，第三，要享受创造的快乐，第四，要有坚强的意志

11、《北大15堂创业课》的笔记-第292页

我们把激情、能力、财富、名誉，这四大驱动总结为一个创业者升华为企业家的“四个轮子”，即四轮驱动才能达到成功的彼岸。

《北大15堂创业课》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com