

杭州市中等职业学校职业人生规划系列教材

创业教育

CHUANGYE

JIAOYU



杭州市教育局 组织编写
浙江教育出版社

创业教育

杭州市中等职业学校职业人生规划系列教材

杭州市教育局 组织编写



浙江教育出版社

杭州市中等职业学校职业人生规划系列教材编委会

主任: 叶鉴铭

副主任: 孙宝元

编委: 王瑞华 张金英 叶高炎 丁坚钢 段 锋
梁海燕 宋小华

本书主编: 宋小华

本书编者: 陈亚萍 夏喜成 王黎明 王权芳 陈慧慧
章 敏 孙文欢

责任编辑 辜晓波 封面设计 郭长英

责任校对 雷 坚 责任出版 朱晓洁

创业教育

浙江教育出版社出版发行

(杭州市天目山路40号 邮编310013)

杭州杭新印务有限公司印刷

开本 787 × 1092 1/16 印张 9.25 字数 195 000

2005年7月第1版

2006年7月第2次印刷

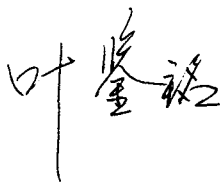
本次印数 0001-5800本

ISBN 7-5338-6078-0/G · 6048

定价: 10.80元

联系电话: 0571-85170300-80928

E-mail: zjyy@zjcb.com 网址: www.zjeph.com



《国务院关于大力推进职业教育改革与发展的决定》提出：“加强职业指导和就业服务，拓宽毕业生就业渠道。职业学校要加强指导工作，引导学生转变就业观念，开展创业教育，鼓励毕业生到中小企业、小城镇、农村就业或自主创业。”这不仅对职业学校必须承担起职业指导和创业教育的任务给予了明确，而且对职业指导和创业教育的目标给予了阐释，使职业指导和创业教育真正成为职业学校整体工作的一个不可分割的部分。

职业指导和创业教育工作，在某种意义上讲更是一种生涯教育课程。从其内容来看，主要包括了四个方面：一是以帮助学生正确了解自己、树立正确的职业观念、职业理想和职业道德为目的而进行的职业意识启蒙教育；二是帮助学生学会根据社会经济发展需求和个人特点进行职业生涯设计；三是帮助学生了解与所学专业相应的职业在社会发展中的地位、作用、发展状况及其对从业者素质的要求，使学生学习掌握一定的求职就业、开拓创业的知识、技能和方法；四是指导学生进行或就业或升学的自身发展方向的选择，为学生提供必要的择业求职和升学的信息和咨询，帮助学生顺利实现就业或升学。

近年来我市许多职业学校开展了有组织、有计划的职业指导与创业教育的研究和探索，积累了不少教育素材，取得了不少成功经验。为更好地推进职业学校职业指导和创业教育工作，杭州市教育局根据本市的实际，由市职教研究中心负责，组织编写了这套“杭州市中等职业学校职业人生规划系列教材”。

这套系列教材，目前包括《职教之星》、《职业生涯设计与求职指导》、《创业教育》三册，体现了三方面的特点：

一是结合实际，注重学生创业意识和创业能力的培养。《中共中央

关于加强社会主义精神文明建设若干重要问题的决议》指出：“在全民族树立艰苦创业精神，是实现社会主义现代化的重要思想保证。”把创业列为职业指导课程的内容，重视学生创业能力的培养，帮助学生了解本地经济发展政策以及相关的法律法规，鼓励并帮助学生从被动的就业观念转变为主动的就业观念，引导学生将创业作为一种积极选择，在激烈的就业竞争中求生存、求发展。

二是将综合实践活动课程的理念引入到职业指导课程中。这不仅符合职业指导课的内在规律，而且也适应我国当前实施素质教育的发展趋势。这种密切联系学生自身生活和社会生活，以学生的体会与经验为基础的教育方式，对于学生实践能力的发展有着重要的作用。

三是循序渐进，将职业指导的各主题贯穿于职业学校教育教学的全过程。从职业道德、职业素养到择业观念、创业意识、创业能力、创业知识，从基本的社会常识、择业与求职的技巧到创业的知识与技能，乃至就业竞争能力的全面提高，都体现于职业指导课程的整体规划之中。

加强职业指导和创业教育，既是一项比较艰巨且具有挑战性的工作，又是一项具有现实意义和深远影响的工作。希望各中等职业学校都能开好职业指导与创业指导课，并把职业指导教育和创业教育贯穿于学校教育的全过程。

2005年7月

教育部已规定《职业道德与职业指导》为中等职业学校学生必修的德育课程。2002年10月,教育部又下发了《关于加强职业学校职业指导工作的意见》,进一步明确了职业指导工作的目标和任务。

为了更好地配合《职业道德与职业指导》课的教学,我们根据当前社会的就业形势,结合杭州市经济社会发展和职业学校的实际,将综合实践活动的理念引入到职业指导课程中,构建具有地方特色的职业指导系列课程,组织编写了杭州市中等职业学校职业人生规划系列丛书,目前已成书的有《职教之星》、《职业生涯设计与求职指导》和《创业教育》三种,作为教育部规划教材《职业道德与职业指导》的补充教材,供我市中等职业学校高一和高二年级教学使用。

这套丛书是在我市几所较早系统开展职业指导与创业教育课程的学校的校本教材与研究成果的基础上发展而成的。杭州市职教研究中心主持了丛书的策划、编写与统稿。

在本册教材的编写过程中,努力贯彻和体现了三大原则:一是以能力为本位的原则。培养中等职业学校学生的全面素质和综合职业能力,提高学生在就业市场的竞争意识和自立能力,尤其注意培养学生自我谋职和“白手起家”创办小企业的精神,教给学生创造工作岗位的方法,使学生从传统的求职者转变为职业岗位的创造者。二是以就业

为导向、以服务为宗旨的原则。依据职业教育的培养目标,为了更好地帮助学生顺利就业,提高中职学生的就业、创业能力,通过加强对学生在校期间的职业指导和创业教育,使其在步入社会之前初步掌握一些创业基本技能和知识。三是产教结合的原则。坚持理论与实践相结合,坚持“以学生为中心”、“以情境为中心”、“以活动为中心”和“教、学、做合一”,使学生在接受知识的同时,能够通过自身的实践和体验来掌握技能,培养学生敢于创业、善于创业的品格和主动搏击职业市场的创业精神。

本册教材体现了以下的特点:

(1) 理论知识浅显易懂,实践内容丰富,图文并茂,直观性强,具有较强的趣味性;有丰富鲜活的案例,能适应任务驱动式教学;精心安排的例题和习题,具有较强的可读性。

(2) 结合杭州市的实际,重视学生创业意识和创业能力的培养,帮助学生了解本地经济发展政策以及相关的法律法规,鼓励学生在市场经济大潮中开拓创新,大胆创业,在激烈的就业竞争中求生存、求发展。

(3) 本书将综合活动课程的内容引入教学过程中,密切联系学生自身生活和社会生活,以学生的体会和经验为基础,通过大量鲜活的案例讨论,让学生在实践体验和思

考中培养和发展创业意识,提高创业能力。

(4) 本书在教学内容中遵循循序渐进的教学原则,将创业教育的各主题贯穿于职业学校教育教学的全过程,从创业素质、创业意识培养到创业基本技能的形成,从一般的创业知识获取到实施创业实践体验等,整个内容的编排都体现了循序渐进的原则。

(5) 教学方法不拘一格,形式多种多样。可采取集中教育与经常教育相结合、理论教育与实践活动相结合的方法;在课堂教学中可以采取班级授课式、活动式、讨论式、模拟教学法、专题作业法等方法;在教学内容的处理上也可以根据学生的实际情况,进行有目的、有计划的处理。总之,课堂教学模式切忌千篇一律。

本册教材设计了八章内容,是按照创业的基本过程来设计的。在每一章节的设计中,主要安排了四大基本板块,即热身运动、典型引路、阅读频道、拓展训练。在部分章节中还安排了链接的内容,主要目的是为了给学生提供一些有益的资料和信息。为了给学生提供足够的实践和体验的机会,我们还设计了一些相应的综合性任务。

本书由杭州市教育局组织编写,宋小华任主编,各章作者分别为:第一、二章陈亚萍(市电子信息职校);第三章夏喜成(建德市新安江职校);第四章王黎明(市商

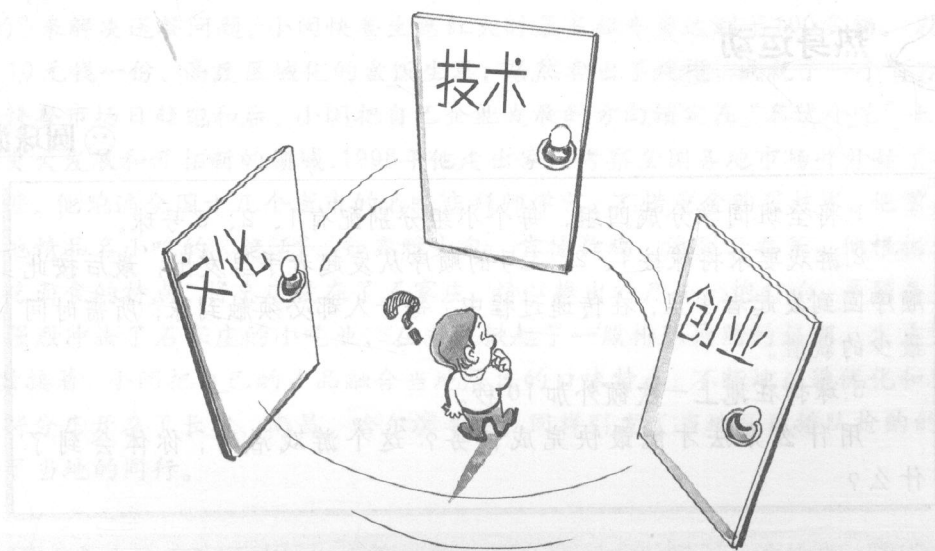
贸职高); 第五章王权芳(市开元职校); 第六章, 陈慧慧(市商贸职高); 第七章, 章敏(市江滨职校); 第八章, 孙文欢(市开元职校)。杭州市各中等职业学校对本书的编写工作给予了大力支持和配合, 其中部分学校提供的优秀毕业生事迹选为本书的实践案例。全书由宋小华修改、统稿。

中等职业学校实施创业教育是一项非常艰巨的系统工程, 本书仅仅是一个初步的尝试, 无论在理论上, 还是实践上都有许多不足; 敬请广大师生批评指正。

编者
2005年6月

序	
编写说明	
第一章 创业，一本重要的教育护照	2
第二章 了解你自己	8
第一节 创业者的个性品质	8
第二节 创业者的文化素质	15
第三章 创业知识	20
第一节 创意的来源和形成	20
第二节 需求的识别与创造	27
第四章 创业准备	40
第一节 发现机会	40
第二节 市场调查	45
第三节 小企业经营计划的形成	52
第五章 创业实施	60
第一节 创业资金的筹集	60
第二节 小企业的注册登记	66
第三节 小企业的经营管理	72

第六章 小企业的营销策略	78
第一节 小企业市场营销知识及管理	78
第二节 目标市场的选择、定位和促销	83
第三节 营销案例	87
第七章 小企业的财务管理	96
第一节 财务管理常识	96
第二节 小企业财务税收法律知识	105
第三节 建立小企业财务管理制度	112
第八章 了解合同法	126
第一节 我国合同法的一般知识	126
第二节 劳动合同法	130
第三节 经济合同法	134



如果你教一个人如何为他人工作，只能养活他一年；
如果你教他如何成为创业者，将能养活他一生。

——杰韦里·蒂蒙斯（百森商学院“创业杰出教授”）

第一章 创业，一本重要的教育护照



热身运动

☺ 圆球游戏

1. 将全班同学分成四组，每个小组分别配有1、2、3号球。
 2. 游戏要求将球按1、2、3号的顺序从发起者手里发出，最后按此顺序回到发起者手里，在传递过程中，每一人都必须触到球，所需时间最少的获胜。
 3. 球掉在地上一次额外加10秒。
- 用什么方法才能最快完成任务？这个游戏活动，你体会到了什么？



典型引路

☺ 什么是创业

如果你做快餐生意，你会“一份起送”吗？是的，职校毕业生小闵凭着“比别人多做一点”的态度，创业从不到10元钱一份的盒饭生意开始起步，成为了一个百万富翁。

为了实现自己做老板的梦想，小闵在1995年离开了原来打工的公司，结束了雇员生活。由于本钱少，他觉得做快餐最赚钱，而且钱回笼得快，于是租下了一个50多平方米的食堂，开始了最初的创业。当时进入快餐这一行的门槛低，小闵总共投入4000元钱，赚回来的钱再继续往里投，每天得忙上十七八个小时，从早到晚，什么都干，烧菜，送餐，蹬三轮车一蹬就是十几千米。20世纪90年代初期，我国的快餐业刚刚兴起，杭州的快餐市场已是硝烟四起。羽翼未丰的小闵审时度势，坚决不搞贴身



肉搏，而将目光投向了那时还无人顾及但潜力巨大的城市郊区。而这个地域是很多商家照顾不到或者干脆放弃的真空带，一旦进入，如鱼得水。小闵在稳定郊区市场的同时，把目光紧紧盯在送餐服务上，小闵“一份起送”的原则就是那时提出的，即便客人是住在没有电梯的7层楼，小闵也会送餐到其家门口。生意虽小却能服务周到、真诚，小闵用“比别人多做一点”的态度打开了市场。郊区市场牢牢控制以后，就有了一定的实力和能力全面进军城区市场。小闵先后开设了8家分店，基本覆盖了整个城区市场。可就在营业额不断增加的同时，新的难题摆在面前，如何解决日益增多的送餐问题。据估算，要不影响送餐速度，当时的小闵至少要买上几十辆摩托车，这样做肯定要背负沉重的资金负担。怎么办呢？小闵终于想出一个一举两得的好主意，租用“摩的”来解决送餐问题。小闵快餐生意红火时最多租车量达到了100多辆。就这样，不到10元钱一份、高度区域化的盒饭生意，居然卖出了规模，成就了一个百万富翁。

快餐市场日趋饱和后，小闵把自己企业发展的方向锁定在“名优小吃”上，为了图谋更大发展和开拓新的领域，1998年他走出家门考察全国各地市场并开始了他的学生生涯。他跑遍全国十几个省市的名吃店拜师学艺，不惜重金购买技术。他掌握了全国各地精品名小吃的“绝活”，如鑫雅大包、肯德炸鸡、海鲜云吞等。他根据北方人喜欢面食的特点，将总店设在了石家庄，精心推出的产品一炮打响。系列拳头产品组合强烈冲击了石家庄的小吃业，在当地掀起了一股排队抢购的热潮，生意十分火爆。紧接着，小闵把自己的产品融合当地居民的口味特点，不断地改进优化和推陈出新，将分店开在了长沙、南昌、哈尔滨等地，同样引发了当地居民排队抢购的风潮，震动了当地的同行。

【思考】在现实生活中，你不管到哪儿都会读到或听到创业的故事。随手拿起一份报纸或一本新闻杂志，打开电视机的新闻频道或进入一个新闻网站，你都会发现有创业的报道。创业是当前一个流行话题。如果现在有人问你有关创业的定义，你将如何回答？

事实上，不同的人对创业有不同的理解。我们认为：创业，是一个发现和捕捉机会，并创造出新颖的产品，提升服务，实现其潜在价值的过程。你同意这个说法吗？你的观点是什么？



阅读频道

☺ 创业应该做些什么

现在我们已经很好地掌握了创业的定义，是不是可以着手创业了呢？事实上创业者在开始创业时，常常会不知从何做起。对创业者来说，最关心的莫过于投资后的收

益，最担心的是生意失败，生意失败对个人是极大的打击。因此，在尚未投入时间、金钱、精力之前，要对准备投资的行业有充分的了解，同时，请教同行前辈，汲取他们的经验。

在创业前，你首先要考虑下列问题：

一、创业的准备工作的

1. 所选的行业是属于成长型、稳定型还是衰退型？
2. 有哪些竞争对手？
3. 客户构成及财务状况如何？
4. 若干新兴行业，有没有把握？
5. 潜在风险在哪里？
6. 具备该行业的相关知识吗？
7. 创业是由实现自我价值的愿望促成的，如果没有这种愿望，就做其他的考虑。
8. 寻找适当的合作人才。
9. 有没有把产品销售出去的能力，有没有产品的销售渠道？
10. 有没有合适的财务管理？不要因忽略了财务管理而出轨。

二、创业的四个“W”

假如你要着手创办一家企业并开始经营时，得列出所有的细节，理清思路，明确要点，可以问自己四个“W”：

What——做什么生意？要提供何种服务或产品？为什么有人愿意付钱买这些产品？

Who——向谁提供服务或产品？是街上的路人，或者说是属于哪一族特定的人群？是公司还是企业？

Where——在哪里销售服务或产品？是否要向任何人展示产品，会在当地报纸上登广告吗？会通过网络销售，还是用邮购信函的方式？

When——在何时销售服务或产品？产品有明显的周期性吗？

在弄清楚这些问题时，要花点时间了解和调查市场，看看服务或产品能否在市场上立足，这可能需要数个月的调查才能完成。不过辛苦绝对是值得的，任何人都不愿意把时间和心血投资在一件不会成功的事业上。

三、创业的一般过程

当你理清了以上这些问题之后，还要进一步了解创业的一般过程。整个创业过程要经过以下四个阶段：

1. 识别与评估市场

并不是每个人都能够对千变万化、真真假假的市场情况作出比较正确的判断。有时表面上看来似乎是一个很好的商业机会，但实际上却不能构成市场机会，或许还是一个市场陷阱；而大多数表面上看起来不显眼的现象，则可能孕育着极大的商机。有时候面对同样的市场信息，不同的创业者会作出不同的判断和反应，采取不



同的行为。

创业者初创企业的动力往往是发现了一个新的市场需求或者发现市场需求大于市场的供给能力，或者认为新产品能够开启新的市场需求。但是，这样的市场机会并非只有创业者自身认识到了，其他的竞争者也许同样准备加入这个行列。因此，并不是每个市场机会都需要付出行动去满足它，而是评估这个机会所能带来的回报和风险，评估这个市场机会所创造的服务、产品的生命周期，它能否支持企业长期获利，或者能够在适当的时候及时推出。

2. 准备和撰写创业计划书

创业计划书是说服自己，更是说服投资者的重要文件。不仅如此，创业计划书也将使创业者深入地分析目标市场的各种影响因素，并能够得到基本客观的认识和评价。同时，创业计划书将迫使创业者认真分析创业过程必须获得的创业资源，以及获取这些资源的途径和方法。使创业者在创业之前，能够对整个创业过程进行有效的把握，对市场机会的变化有所预警，从而降低进入新领域所面临的各种风险，提高创业成功的可能性。

3. 确定并获取创业资源

创业需要对创业资源加以区别对待，对创业十分关键的资源要加以严格地控制和使用，使其发挥最大价值。对于创业来说，掌握尽可能多的资源则是有益无害的。当然还有一个问题是如何在适当的时机获得适当的所需资源。创业者应有效地组织交易，以最低的成本来获取所需的资源。

4. 经营和管理新创企业

从企业发展的生命周期来说，新创企业一般需要经过初创期、早期成长期、快速成长期和成熟期。在不同的阶段，企业的工作重心有所不同。因此，创业者需要根据企业成长的不同时期采取不同的管理方式和方法，以有效地控制企业成长，使企业健康地发展。比如，在初创时期和早期成长期，创业者直接影响着企业的命运，在这一时期，集权的管理方式灵活而富有效率。而到快速成长期和成熟期，分权的管理方式才能使企业获得稳步的发展。



拓展训练

☺ 创业的机会对每个人都是公平的

许多人都梦想拥有自己的企业，成为自己的老板，得到市场丰厚的回报。成功是每个创业者的梦，但大多数人在投入前都犹豫不决。同他们一样，你可能担心自己没有足够的资金、时间或经验来开创业务。

请你记住：每个人的生意都是从小做起的。

事实上,一些成功的创业者并没有特别好的条件,有的人甚至在学校里表现并不出色,还有的人家境贫寒,也没有什么特殊的社会关系背景,但他们都运用自己独特的市场经验和知识创造了奇迹。

因此,你不必认为自己不够好、不具有创造性、不够聪明而放弃创业,只要你能正确地评估市场和清晰地识别风险,并积极努力地行动,一定能获得成功。

假如现在的你已经毕业于杭州市某电子类职业学校,拿到了计算机专业等级证书,你打算自己办一个电脑公司,请你对自己未来的公司作一番描述。



任务

做市场调查:分析目前杭州市电脑市场是否有创业的机会和空间。



链接

编制创业计划书

- 创业活动描述:
 - 企业组成、企业任务与目标描述、市场机会分析
- 行业描述:
 - 市场结构、需求状况、核心竞争力的形成、消费者行为分析
- 营销计划:
 - 组织结构、价值观、团队建设、激励和沟通、企业文化
- 财务和资金管理:
 - 资金来源、贷款报告、信用、理财
- 企业战略管理:
 - 持续发展、企业扩大、危机管理
- 结论
- 附录及各类图表