

创业指南

CHUANGYE ZHINAN



海峡文艺出版社

创业指南

倪 国 魏子钦 王启岩 主 编

海峡文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业指南/倪国主编. —福州:海峡文艺出版社, 2007. 9
ISBN 978-7-80719-184-1

I. 创… II. 倪… III. ①职业选择—专业学校—教学参考资料②职业选择—高等学校—教学参考资料 IV. G717.38 G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第
127397 号

创业指南

倪 国 魏子钦 王启岩 主编

责任编辑:林秀平

出版发行:海峡文艺出版社

社址:福州市东水路 76 号 14 层

邮编:350001

发行部电话:0591-87536724

印刷:人民日报社福州印务中心

邮编:350001

开本:880×1230 毫米 1/16

字数:320 千字

印张:14.5

版次:2007 年 9 月第 1 版

印次:2007 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80719-184-1/I·136

定价:25.00 元

如发现印装质量问题,请寄承印厂调换

目 录

第一章 创业概述	(1)
第一节 我国当前就业形势与个人创业	(1)
第二节 创业意识的要素与创业成功的条件	(4)
第三节 创业能力的构成与能力的提高	(8)
第四节 创业者必须具备的基本素质	(13)
第二章 评价个人是否是个合格的创业者	(19)
第一节 创业者需理解的相关概念	(19)
第二节 创业面临的挑战	(22)
第三节 分析创业者的能力与素质	(25)
第四节 创业资金的来源	(28)
第三章 构思企业	(37)
第一节 企业类型与企业构思	(37)
第二节 好企业的创意	(42)
第三节 检测企业构思	(49)
第四章 制定市场营销计划	(56)
第一节 营销基础知识	(56)
第二节 市场调查	(59)
第三节 制定市场营销计划	(62)
第四节 销售预测	(73)
第五章 企业的法律形态和人员组织	(90)
第一节 企业的法律形态	(90)
第二节 企业的人员组织	(97)
第六章 创业法律环境与业主责任	(107)
第一节 创业常用的法律法规	(107)
第二节 创业实务知识	(119)
第三节 创业者的权利和义务	(126)
第七章 预测启动资金需求	(133)
第一节 启动资金及其需求	(133)

第二节 投资需求预测	(135)
第三节 流动资金预测	(139)
第八章 制定企业利润计划	(149)
第一节 制定销售价格	(149)
第二节 预测销售收入	(156)
第三节 制定销售成本费用和企业利润计划	(162)
第四节 制定现金流量计划	(163)
第五节 资金的来源	(166)
第九章 生存的诊断	(173)
第一节 完成创业计划书	(173)
第二节 开办企业的思路	(178)
第三节 实施创业计划	(183)
第十章 开办你的企业	(197)
第一节 企业日常活动	(197)
第二节 开业后续工作	(210)
第十一章 《创业指南》之游戏模块	(216)
游戏模块一：应对多元化市场	(216)
游戏模块二：赢得顾客	(219)
游戏模块三：供给和需求	(221)
游戏模块四：企业周期	(225)
后记	(226)
参考书目	(227)

第一章 创业概述

第一节 我国当前就业形势与个人创业

一、正确认识当前的就业形势

目前,我国的职业教育得到了较大的发展,为现代化建设培养了大批合格人才,但是事业发展的同时,职业学校的毕业生正面临着一些新的问题。根据有关部门统计,职业学校近几年机械电子等工科类毕业生一般都能顺利就业,有些专业还供不应求;不少学校近几年毕业生就业率始终保持在95%以上,但有一部分学校近几年毕业生的就业率就业形势不容乐观。这已引起社会、学校、家庭和学生的普遍关注。

(一) 制约就业的因素

毕业于辽宁大学计算机专业的小刘怀揣着毕业证、驾驶证、会计证来到北京找工作。两个月后,历经奔波,小刘空手而归,与初到京时的踌躇满志相比,现在的他显得憔悴而失意。他感叹说,“现在找个工作真太难了。”像小刘这样初入社会就陷入就业困境的毕业生很多。毕业生初次就业必然有一部分人要尝到一时找不到工作的滋味。

从总体上说,我国人口已达13亿,人均占有资源相对不足,这是制约中国就业问题的根本性因素。此外,随着科技的发展和资本有机构成的提高,经济增长对就业的拉力减弱,下岗就业率降低,就业压力短时期内不可能完全缓解。

更严峻的就业形势表现为,数以亿计的农村富余劳动力转移的压力。当人均GDP达到1000美元左右时,是劳动力结构变化加快的转折点。我国目前正处在这一发展阶段,农业劳动力的剩余量大约为46%,随着农村产业结构的调整,农村有2.2亿人以上的富余劳动力需要转移,就业任务十分艰巨。

随着体制转轨和产业结构调整,大量国有企业职工下岗,更加大劳动力市场的压力。从1998年开始出现国有企业职工下岗,到2002年正是大批下岗职工协议期满而走出就业中心的高峰期,近千万人需要再就业,再加上我国劳动力供给仍处在高峰期,城镇失业率因此加快攀

升, 1996 年全国城镇登记失业率只有 3.0%, 1997—2000 年保持在 3.1%, 2001 年上升到 3.6%, 2002 年升至 4.0%, 今年将达 4.5%。

(二) 就业仍虚位以待

如何才能缓解目前的就业压力? 党中央、国务院多次提出要千方百计地扩大就业, 要把就业和再就业工作摆在更加突出的位置, 特别是要发展第三产业对就业的主渠道作用。

第三产业是就业潜力所在。第三产业吸纳劳动力就业的容量大, 是扩大就业岗位的最佳部门, 蕴藏着巨大的发展潜力, 比如仅仅家政行业就有 2000 万个就业机会。近几年来, 我国从业人员正逐渐由第一、二产业活动单位向第三产业转移: 第一产业人员减少 105.4 万人, 第二产业减少 1849.6 万人, 唯独第三产业增加 552.6 万人, 从业人数达 9000 多万人, 第三产业已经成为我国扩大劳动就业的主渠道。但应该看到我国第三产业还比较落后, 其从业人员在整个就业人员中只占 27.5%, 产业产值在 GDP 中所占比重为 33.6%, 发达国家这两个数字分别在 70% 和 75% 以上。

就业结构不合理的问题制约了第三产业的发展, 一些岗位人满为患, 另一些岗位仍虚位以待, 十分缺人。劳动和社会保障部今年一季度的调查表明, 由于职业供求不匹配, 使本来就有有限的就业岗位不能充分发挥作用, 大约有 17% 的就业机会在无形中流失, 如北京的保险业务人员岗位空缺与求职者的比例为 22:1。因此, 要加强职业培训, 提高劳动者就业和再就业能力, 使就业者素质符合市场的需要。

民营企业的就业机会有待发掘。一个格兰士企业就吸纳就业人员 2 万多人。千万不能忽视民营中小企业对就业的拉动作用。应该看到, 我国已有的个体工商户的生产总值、销售总额等经济指标的增长速度都高于国有企业, 吸纳就业人数近 1 亿人, 占城镇就业比重的三成多。因此, 要解放思想, 拓宽眼界, 鼓励发展个体、私营、外商投资、股份合作等多种所有制经济, 积极发展有市场需求的劳动密集型中小企业, 继续发展劳动就业服务企业。

(三) 就业观念也需调整

毕业生就业市场化与大学生落后的就业观念和能力之间的矛盾。具体表现: ①目前 60% 的大学毕业生就业理念仍较为模糊。自己定位不清楚, 以为知识越多价值越高, 过高的就业心理预期, 盲目追求高工资、大单位、大城市、大企业。2003 年上海市大学生求职时出现了“三多三少”, 即东部多、西部少, 城市多、农村少, 外企多、国企少的现象。②缺乏自主择业、自谋职业、积极创业的观念和能力。对就业各环节了解甚少, 不会积极主动找工作。由于社会、家庭对大学生就业的期望值的影响, 大学毕业生以为学历等于人才, “大学生毕业就得当白领”, “大学生总是能够找到工作”, 对失业承受能力较差。加上目前, 社会、家庭对大学生自主创业和多种形式灵活就业不能认同, 接受不了大学生失业的现实等等, 这些也是影响大学生就业的不利因素。

社会和家庭要降低对大学生就业的期望值, 要认同大学生自主创业和多种形式灵活就业, 要敢于正视大学生失业的现实, 就业观念也需要调整。明确就业理念, 改变计划经济条件下的思维定势。面对机遇和挑战, 正确定位。与此同时, 大学生要树立“从基层干起”的观念, 应当放低自身的期望值, 做好从蓝领、灰领干起的心理准备。可以到基层单位和西部地区工作与锻炼, 可以到城市社区和农村乡镇工作和锻炼, 也可以选择自主创业和灵活就业方式等。努力培养自己具有市场意识、诚信意识和创业意识。在知识、能力、素质、观念和觉悟等各方

面,围绕社会需求进行个人知识的充实、能力的构建、观念的转变、素质和觉悟的提高。在校期间,就要对自己有一个职业生涯规划,并围绕职业生涯设定进行个人价值重塑。要利用见习、实习、社会考察、社会实践等机会主动与用人单位接触,了解劳动力市场,掌握就业信息。

社会主义现代化建设需要大批有理想、有道德、有文化、有纪律的劳动者,社会主义现代化建设更需要一大批勇于进取的创业者。职业学校的同学们要从实际出发,根据社会需要,不断地调整自己的兴趣和特长,结合条件和可能,选准目标,积极为就业或创业创造条件。要冲破传统的就业观念,敢于到集体、个体和私营企业就业。要树立艰苦创业的思想,走自谋职业、艰苦创业之路,用自己的双手去开创新天地。

二、创业的内涵及意义

创业,顾名思义是创立事业,而事业指的是个人或集体为一定的目标而从事的经常性活动。很显然,对个人而言,只要从事着社会发展所需要的工作,在为社会的发展做出贡献,都应该称为创业。创业包含以下两个方面的内容:

一是指个人设立公司、开办企业等个人色彩较浓、个体性行为较强的创业活动;二是指个人在集体的某一岗位上,按照岗位要求并结合自己的发展目标而努力的创业活动。

从一定意义上说,今天已经没有什么单位可让你依托终身,唯有自强自立才是可以依靠的,除此之外别无选择;而发挥自己的潜能,创办自己的企业,是自强自立最好的形式,创业当老板是最直接有效的成功之路。

二次世界大战之后,日本、韩国、新加坡等国家和台湾地区经济迅速发展,而且政策多变,到处孕育着机遇,因此产生了“塑料大王”王永庆、“电器大王”松下幸之助、“运货大王”佐川清、“经营之神”土光敏夫等企业界、商界巨子和无数的企业家。有人预言,21世纪是龙的世纪,是中国人的世纪。正如二战后上述国家和地区一样,中国的改革和经济快速发展,特别是中国进入WTO后,经济结构的调整和产业升级,具备企业家成长的肥沃土壤。巨大的市场潜力和市场空间,为新时代有志创业的青年提供了前所未有的历史性机遇,人们完全可以自主地根据自己的优势和特长,选择自己理想的创业之路。自主创业符合素质教育的大方向,有利于学生的长远发展,不仅可以缓解自身就业压力,而且壮大私营企业队伍,促进知识成果向生产力转换,促进社会生产力的增加。创业者无论对个人对社会的作用和意义都是巨大的。

(一) 创业本身就是最好的就业

当人们行将毕业走向社会的时候,你知道你面临什么样的就业形势吗?用一句话概括当前的就业形势是再准确不过了,那就是就业难。一是党政机关、事业单位的机构改革,人员分流,难以接受大量的毕业生;二是国民经济结构调整,特别是国有经济运行战线的收缩,使国有企业的数目减少,再加上国有企业面临改制、减员增效,能够接纳毕业生的能力十分有限;三是乡镇企业、私营企业也因技术革新、产品升级,同样难以大规模接纳毕业生。每年毕业的大中专学生数百万,到哪里就业呢?这不能不引起人们认真的思考,自主创业是解决就业的最好途径。

(二) 创业者可以锤炼自己的意志

世界上大多数成功企业家的创业都不是一帆风顺的,许多人的成功要历经千辛万苦,即使

是事业发展较顺利者，其创业的过程也是兢兢业业，励精图治。创业者往往要面临许多困难和挫折，越是艰险越要往前走，只有敢于战胜一切风险，才能胜利。一个创业者所遇到的艰难险阻，往往超出常人的想象。所以，创业过程也是一个人的意志的锤炼过程，它会使人更加成熟，更加干练。

（三）创业最能实现自我人生价值

在社会上供职，个人爱好和兴趣要服从整体利益和要求，往往是受人驱动，工作节奏单调，不能自作主张，只能贯彻上一级的指令，因此，一些能力强的人时常感到有力使不上。而创业者，把兴趣和生计结合在一起，自己独立自主地做决定干自己认为最值得干的事而不必听命于人，因此，能实现自我的人生价值。

（四）创业可以回报社会为国家做贡献

致富是人们追求的人生目标之一，也是创业的原动力。一个年轻人，不通过自己的努力开创一番事业要想致富是不可能的。无论你在哪个单位工作，你的工资收入都只是你劳动力的价值或价格，即便工资高一些，也只会使你的生活质量高一些，谈不上致富。而创业就不同了，创业成功，可以获得丰厚的利润。

许多创业成功者，他们有的成为有车有房的一族，实现潇洒走一回的愿望；有的成功之后回报社会，实现为社会做贡献的崇高理想。

第二节 创业意识的要素与创业成功的条件

一、创业意识的要素及形成

创业意识支配着创业者对创业的态度和行为，并规定着态度和行为的方向、力度，具有较强的选择性和能动性，是人们从事创业活动的强大内驱动力。创业意识是指在创业实践中对创业者起动力作用的个性倾向，包括创业需要、创业动机、创业兴趣、创业理想、创业信念和创业世界观等六个要素。

创业需要指创业者对现有条件的不满足，并由此产生的最新的要求、愿望和意识，是创业实践活动赖以展开的最初诱因和最初动力。但仅有创业需要，不一定会有创业行为，只有当创业需要上升为创业动机时，创业行为才可能发生。

创业动机指推动创业者从事创业实践活动的内部动因。创业动机是一种成就动机，是竭力追求获得最佳效果和优异成绩的动力。有了创业动机，才会有创业行为。

创业兴趣指创业者对从事创业实践活动的情绪和态度的认识指向性。它能激活创业者的深厚情感和坚强意志，使创业意识得到进一步的升华。

创业理想指创业者对从事创业实践活动的未来奋斗目标较为稳定和持久的向往和追求的心理品质。创业理想属于人生理想的一部分，但主要是一种职业理想和事业理想，而非政治理想和道德理想。创业理想是创业意识的高级形式，有了创业理想，就意味着创业者的创业意识已基本形成。

创业信念指创业者对与创业实践有关的目标、见解、决策、措施等形成了较为固定的思想

和观念并坚信其真实性和有效性的心理倾向。它是创业者从事创业实践活动的精神支柱，可以使人产生克服艰难险阻的大无畏精神，使人坚持不懈、理直气壮地向前奋进。

创业世界观由一系列创业信念组成的逻辑系统，是创业意识的最高层次。它对创业者的整个精神面貌具有极其重要的影响，使创业者的个性发展方向和社会义务感、社会责任感、社会使命感有机地融合在一起，把“小我”的创业与“大我”的创业作为毕生奋斗的目标。

在创业的需要中，创业理想是创业意识的核心。它集中反映了一个人对未来奋斗目标的向往和追求。因此，创业意识的形成，实质上是人生价值观的一次升华。人生在世，仅仅实现了自我价值还不够，还应该实现人生的社会价值，这种社会价值就在于为祖国、为社会、为人类所做的贡献。

伟大的科学家爱因斯坦说：“一个人对社会的价值，首先取决于他的感情、思想和行为对增进人类利益有多大作用。”“人只有献身于社会，才能找出那短暂而又有风险的生命意义。”相对于单纯的个人创业致富、实现自我价值而言，这就是人生价值的升华。

需要，是人生的创业之母。创业意识的形成和创业素质的培养要经过一个漫长的而且可能是十分艰辛的创业实践过程。对在校学生或即将步入社会的青年朋友们来说，最重要的是酝酿、积淀和萌发强烈的创业需要，变“要我”为“我要”，选择好自立人生的道路。强烈的创业需要，是青年走向成熟的标志。他们在从充满浪漫的生活幻想中更新出来，逐渐领悟生活的真正涵义，开始意识到必须用自己的双手创造美好的生活，在内心深处便会产生“干出一番事业”、“闯出一方天地”的需要和念头。于是，对生活充满浪漫色彩的初始冲动，开始转变为创业需要。这时的青年，已从浪漫走进了务实，从幼稚走向了成熟。

二、创业成功的基本条件

创业者必须具备自信心、风险意识、毅力、竞争意识、诚实守信等基本素质。

（一）自信心

有人在研究我国许多成功的创业者的成功因素后得出：要成为一名成功的创业者，必须坚持：信仰如一，拥有使命感和责任感；信念坚定，顽强拼搏，直至成功；信心百倍，相信自己有力量。信念是生命的力量，是创立事业之本，许多成功的创业者有着同样的体会，信念是创业的原动力，是赚钱发财、发家致富之本。一个创业者在创业过程中无论遇到多大的困难，只要他的信念不动摇，充分相信自己是强者，而不是弱者，相信自己能成为成功的创业者，那么，他一定会成功。

当人们看到成功者的名字出现在大报小报、电视屏幕上时，当人们看到成功者戴着花环眼里溢出泪花时，当人们看到成功者坐着高档小轿车，出席高规格的会议……这些人们或许都能看得到，但是，却往往看不到成功者背后的足迹，意识不到成功者在成功的道路上遇到的失败和挫折，意识不到他们都是些自信心非常强的人。

在现代社会，一个人要开创一番事业，需要众人的支持与合作，这样，自信就显得尤为重要。一个人只有首先相信自己，才能说服别人来相信你。如果连自己都不相信自己，那么，你就意味着已失去这个世界上最可靠的力量。

美国“汽车大王”亨利·福特决定开发8只汽缸的发动机，他吩咐设计师们设计，但设计师们一致认为，要制造这样的发动机是不可能的。但福特自信可以，因此命令道：“无论如何要把它造出来！”福特自信可以成功，并发誓一定要成功。6个月过去了，没有成功，又过

去了6个月，还是没成功，技师们越干越觉得没门了。他们再次告诉福特，无法实现他的命令。可是听了技师的报告后，福特反而坚定了信心：“继续干下去，我相信会成功！”最后，终于制造出福特8缸发动机，把福特和他的公司远远地向前推进了几年。

（二）风险意识

创业者要想让自己挤进市场、占领市场，就必须要有甘冒风险的超常勇气。俗话说：“一分风险，一分财富”。风险和财富是成正比的。日本企业家涩泽荣一说：“为了创造机遇，主动向危机挑战，并承担风险，这就是企业家的职责。所谓培养企业家精神，并不是为排除危险或尽量减少危险而玩弄小花招。相反，正确掌握企业的潜在能力和实际能力，分清优劣长短，向更大的危险挑战，这样才能培养企业家的精神。”

中国有一位富豪叫李晓华，他一无所有发展到亿万富翁的过程中，敢于冒险是他短期之间积累起巨额财富的一大秘诀。在李晓华的创业史上，最冒险的一次是在马来西亚的投资。那时，马来西亚准备筹建一条高速公路，对外公开招标。政府给了非常优惠的政策，但是却没有客商参加竞标，他们不愿意投资这宗生意的原因是这段公路不长，而且车流量也不大。李晓华得知这一消息后，立即飞往马来西亚，对这件事进行了细致的考察。在考察过程中，他得到了一个极其重要的信息，离公路不远的地方发现了一个储藏量十分丰富的大油气田。因为最后确认工作还没有完成，这条重大的新闻在马来西亚还没有正式公布。如果这个油气田的储藏量得到证实并正式开采，那么这条公路的汽车流量可想而知；这个地区发现大油气田的消息一经发布，这块地皮的价格就会直线上升。经过周密的筹划，李晓华决定签。他拿出自己几年来的全部积蓄，又以房子等财产作抵押从银行贷款，以3000万美元的价格拿下了这个项目。可是贷款期只有半年，到期必须还本付息，如果半年内这段公路不能脱手，问题就大了。这桩生意的风险太大，李晓华的妻子多次劝阻也无济于事，最后来了个“最后通牒，你要是干，我就跟你离婚。”李晓华说：“离婚也要干。”但他心里清楚，他的结发妻子不会在他一无所有时离开他的。不过李晓华也意识到了事态的严重性，他想，大不了回国去，以前过什么日子还过什么日子，有什么了不起。等到房屋等财产抵押完后，李晓华手中的钱已所剩无几。这位富翁不得不节省开支，吃盒饭，坐6元钱的“当当车”，更严重的是精神上的压力和折磨，他每天都盼望有关油气田的新闻能够发布，盼得望眼欲穿，茶饭不思。

偿还银行债务的日子一天天临近。借贷期限半年，可到了第5个月，还没有发布油气田的消息。李晓华每天什么都不干，就等消息的发布。第五个月的日历也一天天翻过去了，还是什么动静也没有。眼看着第6个月也没有什么指望了，当时他甚至开始考虑“后事”了。突然在第5个月零16天时，消息终于公布了。李晓华从报纸上看到新闻的标题时，紧闭双眼，一下子跌坐在沙发上，过了好长一段时间才睁开眼睛看下去。就在消息公布的当天，投标项目的价格就翻了一番，以后连续几天都在持续上涨，李晓华的这次冒险得到了回报。

当然，甘冒风险并不意味着鲁莽。如果明知不可为而为之，必然会落得失败的结局，比方说，走私贩私，贩运毒品，捕猎珍奇动物，利润虽然巨大，但是违反国家法律，如果去冒险，必然会落得个可耻的下场。

（三）毅力

毅力是一个人的内在品质，属心理范畴，它有两个鲜明的特点：一是坚持性，具有这种品质的人，具有始终不渝，满怀信心，不达目的地誓不罢休的决心；二是顽强性，不畏暂时的失败

和挫折,敢于排除困难,冲破艰难险阻,实现自己的目的。创业者是否具有毅力,往往是其成败的一个十分关键的因素。创业者如果缺乏坚韧的毅力,办事只有三分钟的热情,稍遇挫折就垂头丧气,半途而废,今天想干这个,明天又想干那个,东一榔头,西一棒子,三天打鱼两天晒网,到头来只能一事无成。大多数创业者,创业之初,都很优秀,但能持之以恒地干下去,圆满地完成自己当初愿望的只是少数。坚韧不拔、持之以恒的毅力是走向成功的前提,创业者应具有这种素质。

在我国,许多创业者在成功的历程中都有不平凡的经历。大家都很熟悉的企业家步鑫生,因海盐衬衫厂的成功改革而蜚声全国,然后又因为生产西装的决策失误而被海盐衬衫厂免去其厂长职务。此后他再度出山,先后应聘北京一家童装厂和上海鑫生制衣有限公司,遗憾的是均不能重整旗鼓。1991年6月,这位59岁的下岗厂长只身来到资不抵债、累计亏损达200万元、工人已放假3年的盘锦服装厂,扔下两句话:不出效益不回家,不创牌子不回家。这一次他卧薪尝胆,埋头苦干。月薪1000元的他只要200元,上班时要一条围裙就下了车间,不会做饭吃方便面,逢年过节守厂。半年之内,他创出的阿波罗衬衫终于一炮打响,不仅在东北受欢迎而且拿到俄罗斯更抢手,一件卖到40美元。到1992年6月,这个服装厂创出了建厂以来的最高利润50万元。以后,小个子的步鑫生到俄罗斯去筹建一家中俄合资企业——阿波罗衬衫分厂,到老大哥那里当外商。

强调创业者必须具有坚韧的毅力,也许人们想到的仅仅是能够面对失败和不幸时的百折不挠的心理品质——这只是一个人应具备的一方面;另一方面,创业者还要经得住荣誉、赞扬、鲜花、特别是金钱的考验,在事业取得初步成功之后仍保持原有姿态和良好品质,不骄不躁,取得更大的成功,这甚至需要具有比克服困难、不怕失败更加坚强的毅力。

(四) 竞争意识

竞争是市场经济最重要的特征之一,是企业赖以生存和发展的基础,也是一个人立足社会不可缺少的一种精神。人生即竞争,竞争本身就是提高,竞争的过程就是丰富,竞争的目的只有一个——取胜。随着中国市场经济从低级向高级发展,竞争愈来愈激烈。从小规模的分散竞争发展到大集团集中竞争,从国内竞争发展到国际竞争,从单纯产品竞争发展到综合实力的竞争,因此,创业者如果缺乏竞争意识,实际上就等于放弃了自己的生存权利。创业者只有敢于竞争,善于竞争,才能取得成功。

事实上,竞争时刻伴着创业者。虽说国内目前市场发展尚不完全,然而正如人们所说的,现在已经没有空白的市场。创业者创业之初面临的是一个充满压力的市场,如果创业者缺乏竞争的心理准备,甚至害怕竞争,就只能是一事无成。

在这个时代,人们的模仿力十分惊人,即使你开拓了崭新的领域,成功地实现了一个创新的活动之后,但是接着面临的便是蜂拥而至的竞争者的竞争。创业者必须要有充分的心理准备,在已经开拓出来的事业领域里,还需不断进一步创新。因为模仿者有后来居上之势,创业者不审时度势及时开辟新的项目,就有可能遭受灭顶之灾。

(五) 诚信

社会主义市场经济的发展,社会的进步,必然导致人们社会交往的扩大与加深,诚信已越来越成为人们的一致要求。

开放的社会需要开放的组织和个人,需要彼此间互惠互利互助,交流与交往。就创业者个

人而言诚信乃立身之本。

创业者在创业过程中，免不了要与人打交道，你的事业需要人来支持，如果不讲信誉，搞一锤子买卖，你无法开创出自己的事业。不讲信誉，或许一时还能得点小便宜，但久而久之，在社会上失去信誉，你就寸步难行了。

诚信，要言出法随。中国有句古话：“君子一言，驷马难追。”言出法随，就是说到做到，做不到的不说，不要小聪明，不花言巧语骗人。诚信，要讲质量。创业者要获得好的信誉，必须讲质量。这里讲的质量，包括产品质量和服务质量。生产的产品，需要用好的质量来满足消费者；用假冒的产品伪劣的产品坑害消费者，犹如搬起石头砸自己的脚。出售产品，更应该以优质的服务来取得消费者的青睐。诚信，要以诚信动人。在商战中，你把真心献给你的顾客，把他们当作你的上帝对待，那么你就会得到他们的信任，获得成功的也就是你。在民间流传很广的一句话是：“奸商奸商，无商不奸。”在人们习惯性的理解中，似乎创业伊始经营者就必须学会用奸诈计谋。事实上，这完全是一种误解。不可否认，古往今来，有许多不法经营者欺蒙顾客，以次充好，但这只能得逞一时，不能得逞一世。在市场竞争中，最忌的是“挂羊头，卖狗肉。”因此，创业者要创出信誉，成名立足，请记住一个“诚”字。做到以诚动人，诚招天下客。

综观社会，在各个领域获得成功的杰出者，他们的环境、条件、机遇和能力等可以千差万别，但有一点是共同的，即具有坚定顽强、渴望成功、积极进取的精神，敢为人先的创业精神和矢志不渝的创业意志。这是创业成功的条件。

因此，成功的条件应该是：意志 + 能力 + 机遇。

第三节 创业能力的构成与能力的提高

强烈的创业意识是创业活动产生的源泉和动力，而创业能力则是创业者能否获取创业成功的保证。

一、创业能力及其特征

创业能力是一种能够顺利实现创业目标的知识和技能。它除了具有能力的一般涵义外，还有自己的独特内涵。首先，创业能力是在创业实践中体现出来的影响创业实践活动效率，促使创业实践活动顺利进行的主体心理条件。其次，创业能力与其他能力相比具有更强的综合性和创造性。创业之前，创业者要根据自己的特长和社会需要确立合适的创业目标；创业之中，为了提高效率，需组织管理；为了产品适销对路，得巧用信息；为了驾驭瞬息万变的市场，得随机应变。所有这一切活动，都要求创业者具备超常人的综合能力和创造能力。再次，创业能力是知识、技能经过类化、概括化后形成的，表现为复杂而协调的行为动作。所以，创业作为一种特殊的社会活动，对个人能力的要求，既要有与一般社会活动相类似的能力，还要有不同于一般社会活动的能力。

创业这一特殊的社会实践活动又赋予创业能力不同于一般能力的特征。它主要体现在以下几个方面。

（一）强烈的实践性

创业能力的形成与发展始终与创业实践和社会实践紧紧相连。只有在创业实践活动这一特定的时空条件下，只有在创业实践活动提供的规定环境中，创业能力才能从无到有，从小到大，从弱到强。香港首富李嘉诚从一个贫困失学的少年打工仔成长为世界大富豪这一事实告诉我们，高强的创业能力来自于不断的创业实践；在创业实践中不断克服困难、扫除障碍的过程，就是创业能力不断提高的过程。创业能力在创业实践的锻炼中不断提高，同时，创业实践活动，也为创业能力的表现和发挥提供了时间和空间相统一的社会舞台，成为显现创业能力的中介和媒体。只有在社会实践活动这个大舞台上，只有创业实践活动所提出的艰巨而富有挑战性的任务，才能启动和激活个体的创业能力，才能表现和发挥创业能力的作用和功效，才能评价个体创业能力的大小和强弱。

（二）高度的综合性

创业能力是一种以智力为核心且具有较高综合性的能力。创业能力结构的核心是智力，包括观察力、注意力、记忆力、想象力、创造力等诸种能力。创业能力的最低层次是由一般操作能力组合形成的诸种特殊能力，主要是专业、职业能力；中间层次是由智力操作的一般能力和特殊能力组合形成的经营管理能力；最高层次是由多种特殊能力和经营管理能力组合形成的各种综合性能力（如发现机会、把握机会、创造机会的能力，收集、处理、加工、利用信息的能力等）。在这里，智力活动的核心作用是毋庸置疑的。没有智力活动的作用，创业能力纵向结构的各个层次不可能形成和发挥作用，各层次之间的灵活转换和逐级递增结合和组合，无法指向共同的方向和中心，无法整合一致、高度协调地解决实践中所提出的问题。在上述创业能力的结构特征分析中，已充分体现了创业能力具有较高的综合性。创业能力是一种综合性程度很高的能力，它有复杂的结构和较大的包容性，是人的能力特征在社会实践活动，尤其是创业实践活动中综合性表现的整体性所在。

（三）突出的创业性

创业能力是一种具有突出的创造性特征的能力。创业能力的创造性特征是表现在创业实践活动的全过程中的，即从实践中提出问题到在实践过程中解决问题。随着社会主义市场经济体制的逐步建立，市场竞争也将日趋激烈，要使创业实践顺利圆满，就必须要求创业者具有创造性地提出问题和解决问题的能力。在这里，不仅需要逻辑推断和抽象思维的参考，也需要直觉思维和形象思维的参与；不仅需要集中思维，更需要发散思维。

（四）鲜明的个性

创业能力是在个性制约下形成并发挥作用，是与个性心理倾向和个性心理特征紧密结合在一起的。性格不同的人，使用能力和发挥能力的方式具有非常明显的不同特征：有的敢于冒险，有的攻于计划，有的擅长拼搏，有的巧于智取，有的直截了当，有的迂回曲折、外柔内刚等。在创业能力形成和发挥作用的过程中，是否具有开创型的个性至关重要，因为个性心理倾向是人的身心组织的动力机制，它在相当程度上决定了一个人是否敢于投身于创业实践活动，而是否敢于投身创业实践活动又直接关系到创业能力是否能够形成和提高。在创业能力发挥作用的过程中，个性结构的有机组成部分——性格又影响和制约着创业能力的发挥。

二、创业能力的构成

在创业实践活动中，直接发挥效率的有三种不同层次的创业能力，它们是专业技术能力、

经营管理能力和综合能力。

（一）专业技术能力

在创业能力中，专业技术能力包括技能、技巧，是最为基本的能力，是人们从事某一特定社会职业所必须具备的能力和本领。一个具有丰富经验和较高水平的经营管理者，如果不熟悉、不了解某一专业或职业的特殊性，就无法施展和发挥其经营管理或综合的能力，而只有把握住了某一专业、职业的特点，才能对症下药，因事制宜，采取适当的经营管理方法。从这个意义上讲，专业技术能力是一种最基本的创业能力。

综观改革开放以来率先致富的人们，其中有相当一部分是能工巧匠、经营行家。这并非出于偶然，因为一般人往往是“想干不会干，想富没门路”，而率先致富的人们往往具有某一方面的专业知识和技能，所以较之一般人致富的门路要广；也正因为他们的专业知识和技能已经达到了精通的程度，所以其产品或服务往往质量较高，或成本较低，或两者兼而有之，从而在市场竞争中占有优势。所以创业者若要从事创业活动并期望成功，必须根据自己的创业意向，掌握相关的专业知识和技能。

专业技术能力包括专业知识和专业技能。专业知识是指从事某一专业工作所必须具备的知识，一般具有较为系统的内容体系和知识范围。掌握专业知识是培养专业技术能力的基础，专业技能包括智力技能和操作技能。智力技能是在大脑内部借助于内部语言，以缩简的方式对事物的印象进行加工改造而形成的，它以抽象思维为主要特征。创业能力的心理过程，从感觉到知觉，从记忆到回忆，从思维到想象，主要表现为智力活动过程；能力的操作过程，无论是机械的还是非机械的，是自动化的还是非自动化的，是熟练的还是非熟练的，都是在智力的指导、支配和调节下进行的，包括观察力、注意力、记忆力、想象力等一般能力。

操作技能是由一系列外部动作构成的，是经过反复训练形成和巩固起来的一种合乎法则的随意行动方式。操作技能需要进行系统训练，才能达到一定的熟练程度，形成初步的技术经验。操作技能训练总要通过认识动作样板，了解动作程序，掌握动作关键，从而理解整个动作，进而反复练习，使之有机联系、相互协调，最后形成连锁反应的技巧动作，以达到准确性、协调性、速度和技巧的统一。

知识经济时代正在到来，密集劳动力和资源的简单加工工业已经或正向高新技术转移，发达国家放弃了微利产品。这也告诉人们，传统的“勤劳”致富程度有限，中国人要在当今世界上跻身于发达国家的行列，还必须“勤思”，创新意识和创造能力将成为经济发展的重要潜力，因此，智力技能的训练就显得更加重要。智力技能的形成，对于解决生产中的难题、进行技术上的更新和创造以及开创性个性品质的养成，将有很大的作用。

（二）经营管理能力

在创业能力中，经营管理能力是一种较高层次的能力。它从三个方面直接影响创业实践活动。一是涉及创业实践活动的每一个环节：规划、决策、实施、管理、评价、反馈，影响到创业实践活动的全过程。所以，有人认为，经营就是控制和调节的艺术。二是涉及创业实践活动中人的选择、使用、组合和优化，涉及群体控制的各个方面——群体目标、群体内聚力、群体规范和价值等。所以，经营管理就是人才的发现和使用的艺术。三是涉及创业实践活动中资金的分配、使用、流动、培植等环节的过程，从而影响实践活动的规模和效益。所以，经营就是资金的运筹艺术。在现代社会中，经营管理能力是一种社会角色的联系本领，为人的生存发展

提供了较好的主体条件,同时也是人、财、物、时间、空间的合理组合。运筹方式的能量显示直接关系到创业活动的效率和成败。

经营管理能力主要包括善于经营、善于管理、善于用人、善于理财这四个方面。

1. 善于经营。成功的创业者,不仅要有果敢的开拓创业精神,还必须熟悉市场行情,精于经营之道。善于经营一般表现为以下几方面:

一是慧识天时地利。在激烈的市场竞争中,取胜往往是通过经营来实现的。经营时,首先要考虑的是开业所在地的地理位置,考虑什么时候是消费者购买商品的最佳时间。英国有位名叫查尔斯·福特的年轻人,为开设一家奶品店,看了三个店址,最后选择了价最高且年久失修的一处。卖方问他原因何在,福特毫不隐讳地告诉他:自己带了秒表在每一处店址外面站了半天,计算来往的人数,结果,此处来往的人流量最大。对商品销售商来说,利润留成取决于消费者的数量。

二是形成自我风格。现代经营不可能动辄花大钱做广告或搞有奖销售来促销,而是要用新的风格和吸引力来扩大影响。科学的经营技巧是在熟悉社会消费心理的前提下产生的。

1989年,《人民日报》发表了一则消息:乔治·布什应邀在中国驻美大使馆做客时,指着手腕上的手表说,这是中国制造的“海鸥”表,是一位中国友人送的,“已经戴了三年,走时准确”。他曾戴着这块表去迈阿密海滩钓鱼,海水把他浑身打湿了,但手表走时毫无影响。当时的天津手表厂厂长见到这则报道后,立即通过美国驻华大使馆转赠布什夫妇一对新型“海鸥”双日历石英电子表并向这对忠实用户致意。之后,各报纷纷报道或转登这则消息,“海鸥”手表名声大噪,生意兴旺。

三是掌握经营诀窍。大凡善于经营的人,一般都有其经营成功的诀窍。这些诀窍因人而异,因事而异,可根据情况,灵活应用。这里有几个事例值得借鉴。

1915年,巴拿马万国博览会开幕时,我国的茅台酒因包装“土气”而受到冷遇。展出时,茅台酒的经销人员灵机一动,故意摔破一瓶。顿时,香气四溢,使博览会的参观者为之倾倒。茅台酒从此名声大振。

日本西铁城钟表商为了在澳大利亚打开市场,提高手表的知名度和销售率,竟出人意料地采用直升飞机空投的方式,从高空把手表扔下去,落到指定的广场上,谁能拾到手表就送给谁。这一招果然引起轰动,因为手表从天空落下居然完好无恙,足见手表的防震性能好。西铁城从此名声大振,很快就打开了销售市场。这是采用“轰动效应”的经营技巧。

2. 善于管理。经济核算的结果表明,生产条件和资源投入相同时,生产效率也会有差异。对个体产品来说,这种差异取决于劳动的熟练程度,而对有赖于群体分工合作的产品来说,这种差异则取决于管理,且产品越复杂,参与劳动协作的人越多,管理体制对效率的影响就越大。所谓管理就是根据企业的内在活动规律,综合运用企业中的人力资源及其他资源,从而有效地实现企业目标的过程。善于管理,必须了解生产环节,掌握管理的窍门,精通经营核算,做好生产过程的组织、生产计划的编制、生产的调度、产品的质量控制等工作。

善于管理者一般具有如下特征:

智于决策。既能根据实际情况,对生产经营中的有关问题及时做出正确有效的眼前决策,又能高瞻远瞩,做出富有远见的长期决策。

巧于组织。能充分发挥全体成员的聪明才智,并且善于使用各类人才。

精于授权。能抓住关键，慎重决断，把琐细的日常事务工作分给下属处理。

善于应变。能够审时度势，随机应变，不抱残守缺、墨守成规。

敏于求新。对新事物、新环境、新观念、新技术、新方法具有极敏锐的感受力。

敢于负责。对企业、对员工、对消费者以及整个社会都抱有高度的责任感。

3. 善于用人。美国管理学家布兰奇说过，一种市场经济活动能否取得辉煌业绩，归根结蒂就在于这一活动的组织者中是否有了不起的人才，也就是企业重用了人才没有。以人才来衡量企业的财富，要比用金钱来衡量企业的财富更有长远的意义。我国历史上因为善于用人而成就大业的典型事例数不胜数。刘邦善用人，成为汉朝的开国皇帝，项羽则因为不善用人，先后失去了韩信、陈平、范增等人，结果自刎乌江。刘邦在总结自己之所以能战胜项羽的原因时说：运筹于帷幄之中，决战于千里之外，我不如张良；治国安民，供应军需，我不如萧何；统帅百万大军，战必胜，攻必克，我不如韩信。此三人乃人中豪杰，但我能用之，故我能得天下！

4. 善于理财。俗话说：“吃不穷，穿不穷，算计不到必受穷。”“算计”即指理财。理财是对资金运动过程进行正确的组织、指挥和调节，能保证生产活动的顺利进行，减少劳动和物质资源的损耗，从而降低产品成本、提高资金利润率的过程。创业者要从事生产经营，获得利润，就必须善于理财。善于理财，能使资金增值，提高经济效益。这也是创业成功的重要保证。在商品经济条件下，创业者必须心中时刻装有一把算盘，每做一事，都要掂量一下是否有利于企业发展，有没有效益。善于理财的实质就是使资金增值，它是创业成功的一个重要保证。

（三）综合能力

在创业能力中，综合能力是一种最高层次的能力，具有很强的综合特征，它由多种特殊能力与经营管理能力综合而成。这些特殊能力主要有：发现机会、把握机会、利用机会和创造机会的能力，搜集信息、处理加工信息、运用信息的能力，适应变化、利用变化、驾驭变化的能力，交往、公关、社会活动的能力等。综合能力是一种特殊能力，是创业者在创业实践中学会学习、学会做人、学会生存、学会发展、学会创造的综合性能力的概括。实践证明，仅有专业技术能力的人，可以完成某一职业岗位的职责，成为一名称职的从业者，也可以成为创业者的合作伙伴，但很难成为一个开创新事业的创业者。而同时具有综合能力的人，可以成为成功的创业者，成为从业人员群体的雇主和上司。当客观条件具备时，他们中一些人常常会脱颖而出，成为领导时代新潮流的成功者。他们一般都具有如下能力：

一是利用信息的能力。信息是创业决策和管理的重要依据。利用信息能力的大小直接影响到创业过程中的决策和管理是否科学和有效。

二是交往公关能力。创业者的创业过程是了解社会、认识社会、充分利用社会给予自己的一切条件去开创事业的过程。在这个过程中，创业者要与方方面面的人打交道，与那些对自己的事业有各种影响的人打交道，争取他们对自己的了解、支持与帮助。因此，交往公关能力也是影响创业成功的重要方面，成功的社会交往是促使创业成功的推进器。

三是创新与挖潜能力。创业过程最突出的特点就是“创”，就是要从无到有，从小到大，创出一番业绩，创出一片新天地。所以，创新与挖潜能力在创业能力中占有非常重要的地位。从另一方面来看，“喜新厌旧乃人之常情”，在今天，人们的消费需求独特化和多样化已成为