



普通高等教育“十二五”公共基础课系列规划教材

创业实训教程

CHUANGYESHIXUNJIAOCHENG

刘 玲 姜 晖 主编



西安交通大学出版社
XI'AN JIAOTONG UNIVERSITY PRESS



普通高等教育“十二五”公共基础课系列规划教材

创业实训教程

CHUANGYESHIXUNJIAOCHENG

刘玲 姜晖 主编
王栋 胡永盛 副主编



西安交通大学出版社
XI'AN JIAOTONG UNIVERSITY PRESS

内容简介

本书针对高职学生这一群体的特点和创业教育的需要,总结了近年来大学生创业的情况,并参考国内外成功创业的做法,采取理论学习与案例引导相结合的方式,坚持以项目任务的方式巩固理论知识的学习。在内容的安排和取舍方面,比较注意以循序渐进的方式介绍高职学生创业需要具备的知识及创业的步骤,对较深的理论和较复杂的操作性技巧尽量给以简明扼要的介绍。全书共分为七个教学模块,具有较强的针对性、实用性和指导性。

本书不仅可以作为高职院校创业实训课程的教学用书,也可供有创业需求的社会人员参考使用。

图书在版编目(CIP)数据

创业实训教程/刘玲,姜晖主编. —西安:西安交通大学出版社,2014.8(2015.6重印)
ISBN 978-7-5605-6620-7

I. ①创… II. ①刘…②姜… III. ①大学生-职业选择-教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 194273 号

书 名 创业实训教程
主 编 刘 玲 姜 晖
责任编辑 王建洪

出版发行 西安交通大学出版社
(西安市兴庆南路 10 号 邮政编码 710049)
网 址 <http://www.xjtpress.com>
电 话 (029)82668357 82667874(发行中心)
(029)82668315(总编办)
传 真 (029)82668280
印 刷 陕西时代支点印务有限公司

开 本 787mm×1092mm 1/16 印张 10 字数 240 千字
版次印次 2014 年 8 月第 1 版 2015 年 6 月第 2 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5605-6620-7/G·1251
定 价 29.80 元

读者购书、书店添货,如发现印装质量问题,请与本社发行中心联系、调换。

订购热线:(029)82665248 (029)82665249

投稿热线:(029)82668133

读者信箱:xj_rwjg@126.com

版权所有 侵权必究

前言

FOREWORD

近年来,随着高校的扩招,全国大学毕业生的人数越来越多。随着大学生的数量逐年增多,大学生的就业压力也逐年增大,大学生就业已成为一个不得不引起社会高度重视的问题。大学生创业作为社会变迁的产物被社会各界广泛关注,中央和地方各级政府相应出台了一系列政策,鼓励和引导大学生创业,以更好地促进社会良性发展。

2010年4月,教育部召开了“全国推进高等学校创新创业教育和大学生自主创业工作”的视频会议,5月下发了《教育部关于大力推进高等学校创新创业教育和大学生自主创业工作的意见》(教办[2010]3号文,以下简称《意见》)。《意见》明确提出了高校创新创业教育的目标任务,即要在专业教育基础上,以转变教育思想、更新教育观念为先导,以提升学生的社会责任感、创新精神、创业意识和创业能力为核心,以改革人才培养模式和课程体系为重点,大力推进高等学校创新创业教育工作,并不断提高人才培养质量。因此,为了使高职院校培养的人才能更好地胜任社会职业的需要,编制理论够用、实用为主、体现工学结合的教材十分必要。

本教材分为七个模块,主要遵循大学生的一般创业过程,即认识创业→组建创业团队→分析创业环境→评估创业项目,撰写创业计划→创办新企业→创业初期的管理→新企业的持续经营,期间融合了经济学、管理学、市场营销、人力资源管理、财务管理等多个经济管理类的主要学科;同时运用案例配合理论教学,使教材更具实践性。此外,本教材在编写过程中,以工作任务为中心设计教材内容,体现了很强的高职课程的特色,符合高职类教材的要求和发展趋势。

本教材由江苏农牧科技职业学院刘玲、姜晖担任主编,负责制定写作大纲,并对全书进行修改和统稿。江苏农牧科技职业学院王栋、胡永盛担任副主编。具体

编写分工如下:前言由王栋编写,模块一由钱佳蓓编写,模块二由朱琦编写,模块三由洪俊编写,模块四由顾献权编写,模块五由姜晖编写,模块六由胡永盛编写,模块七由刘玲编写。

在本书的编写过程中,引用了许多国内同行及学者的观点和著作,在此表示衷心的感谢。

由于编者水平所限,书中难免有疏漏之处,敬请各位读者和同行批评指正。

编者

2014 年 7 月

目录

CONTENTS

模块一 认识创业

- 002 项目一 了解创业
- 007 项目二 培养创业意识
- 017 项目三 创业与自我生涯发展

模块二 创业者与创业团队

- 024 项目一 创业者
- 028 项目二 创业团队

模块三 创业环境分析

- 041 项目一 创业机会
- 046 项目二 创业风险
- 050 项目三 创业资源

模块四 创业项目与创业计划

- 062 项目一 评估与选择创业项目
- 070 项目二 了解与制订创业计划
- 073 项目三 撰写与完善创业计划书

模块五 新企业的创办

- 088 项目一 新企业的注册与选址
- 095 项目二 新企业需要考虑的法律伦理问题
- 106 项目三 新企业创办的资金预算

模块六 创业初期的管理

- 116 项目一 新创企业的特征
- 118 项目二 创业初期的营销管理
- 120 项目三 创业初期的财务管理
- 123 项目四 创业初期的风险管理

模块七 新企业的持续经营

- 131 项目一 以顾客为中心
- 141 项目二 差异化经营
- 146 项目三 人力资源的管理

参考文献

模块一 认识创业



创业名言

你的时间有限,所以没必要把它浪费在复制别人的生活上。别被教条所羁绊,否则就是活在别人的想法下。不要让他人观点的噪音淹没了你自己内心的声音。最最重要的一点是,要有勇气追寻你的内心和直觉。

——史蒂夫·保罗·乔布斯



教学目标

1. 掌握创业的含义、创业的要素与过程;
2. 培养学生的创业意识;
3. 理解创业与自我生涯发展的关系。



重点难点

1. 重点:培养学生的创业意识;
2. 难点:设计自我生涯规划。



开篇案例

大学生毕业后种香菇:年产值达 1000 万元

1986 年出生的李正森从小在农村长大,2009 年,李正森从安徽建筑工业学院毕业,在县城找到了一份建筑工作。由于所学专业对口,加之吃苦耐劳,工作有魄力,很受公司经理喜欢。

2009 年秋,当地政府鼓励大学生回乡创业,村里引进了肉鸡养殖企业。在建筑公司上班仅两个月的李正森辞去工作,信心百倍地搞起了肉鸡养殖,租地、贷款、建棚,他把周边一些留守老人和残疾朋友请来打工,连自己的父母也拉进来帮助管理。令他没有想到的是,第一次购买的 4000 只鸡苗在路上就热死了一半,等到卖成品鸡时,收购经理说 2000 只的养殖规模太小,相应的人工成本就会过高,赚不了钱还肯定要亏本。第二次购回的 6000 只鸡苗总算养大,可市场肉鸡价格大跌,当他拿到卖鸡款看着空荡荡的鸡棚时,眼泪刷刷直流,赔了 20 多万元,他三天三夜没睡着觉。第四天强撑着给村民付工资时,乡亲们都知道他赔了,让他先还银行贷款再说,但他执意先给村民付了工资。

2010 夏季,李正森为了弥补养鸡的亏损,就跟着一个朋友搞起了猪苓购销。有一次,他到陕西安康宁陕县收购猪苓,看到当地的食用菌产业很红火,就动了栽培食用菌的心思。他发现陕西柞水县以前都是用椴木栽培香菇木耳,随着人们对生态环保的重视,当地椴木食用菌产量

必然会越来越来少,而袋料生产香菇在柞水还很有限,这应该是一个致富商机,李正森瞅准了这一项目。宁陕的一位经理了解到他的创业经历后,被李正森憨厚耿直、富有同情心所打动,同意和李正森合作。

2010年底,在陕西省柞水县小岭镇政府的扶持下,李正森在金米村租地40多亩,注册资金300万元,成立了陕西正森农业生态有限责任公司,他还注册了“正森”绿色食品商标。2012年李正森投资建设玻璃丝骨架大棚150个,购买高效灭菌炉、自动装袋机、电动翻料机等食用菌生产配套设备50余台,同时配套建设了装袋车间、菌种室、接种室、锅炉房、仓库、冷库和加工包装车间。

2012年3月,在陕西正森农业生态有限责任公司的带动下,金米村组建了金米食用菌产业协会,村上33户农民加入协会,依托正森农业生态有限公司发展食用菌,仅2013年村上生产食用菌150万袋,生产鲜菇1750吨,年产值达1000万元。

思考与问题:

- (1)李正森的创业历程是一帆风顺的吗?
- (2)他的成功给我们怎样的启示?

项目一 了解创业

创业是件有意义、有意思、有利益的事情;创业是为了追求梦想、创造社会财富所强化的一种理念、一种价值。那么,究竟什么是创业?创业的现状又如何呢?

一、创业的含义

就创业的含义而言,有广义与狭义之分。广义的创业是指成就事业、岗位立业,是指开拓属于自己的一份事业,这里的事业不仅包括创办企业,而且包括在单位的岗位工作中开拓新的局面。狭义的创业是指个人或群体开展的以创造财富为目标的社会活动。从狭义上理解,这里的社会活动就是创办企业、自主创业。因此,狭义的创业就是“发现、创造和利用商业机会,组合相关生产要素,开创自己的事业,以获得商业成功的过程或活动”。本书所说的创业即为狭义的创业。

创业是一个创造价值的过程,即创造的新事物是被社会和人所认可的,是对社会和人有帮助的。创业者创造价值的过程,是实现自身价值的过程,也是创造财富的过程。格林伯格及赛克斯顿的研究指出,创业者之所以想要创业,可能有以下六种原因:

- (1)在市场上发现机会;
- (2)相信自己的经营模式比前人更有效率;
- (3)希望将自己拥有的专长发展成为一份新事业;
- (4)已完成新产品开发,而且相信这项新产品能在市场上找到利润空间;
- (5)想要实现个人梦想;
- (6)相信创业是致富的唯一途径。



案例学习 1-1

“拾荒”创业的启示

2005年3月在苏州成立了一家收废网,这是学化学专业的厉开波和学环境保护专业的周

敏开办的。在经营过程中两个人不断把自己所学知识应用到经营和管理中。通过网络收购废品的业务发展得很快,仅2个月就在当地形成了一定规模,经济收入不菲。厉开波和周敏现在已经成立了苏州工业园区天堂物资回收公司,专门从事收废品的业务。

在厉开波和周敏成功开始创业的时候,在远离苏州的沈阳,毕业于沈阳工程学院信息技术专业的吴聪喆也依靠父母赞助的1000元,开始创办“沈阳在线收废网”。网站于2005年10月开通,目前经营情况良好。还有南宁职业技术学院的黄义广,放弃了广东某单位提供的优厚待遇,回到广西,开办了“南宁在线收废旧网”。

而上海同济大学土木工程学院2003级的硕士研究生高志军,从2005年5月份开始,就把同济大学四平路等几个校区的垃圾回收业务全部从校方承包了下来,一门心思开始了他的“垃圾事业”,决心成为一名真正的“垃圾王子”。

在这些把“收废品”作为自己创业方向的大学生中,有的人目前年收入已经接近50万元。在上海、苏州、沈阳等地的大学生垃圾创业潮流中,各个“学生老板”都鲜明地举起了“三百六十行,行行出状元”旗帜,把自己的垃圾事业最终定位在能建立地方区域的甚至是全国性的垃圾集团,并无一例外地因为自身能为环保事业作出自己的贡献而感到自身价值的实现。在创业的实践中,他们从别人关注不到的行业入手,迅速走向成功。

二、创业的要素

运作一个企业所需的要素就构成了创业的要素。管理学认为,企业可以看做由人的要素、物的要素和社会因素等组成的协作体系。所以,创业就是要将以上各种要素进行更有效的整合,使企业从无到有,从小到大。

1. 人的要素

(1)创业者。创业者既可以是个人,又可以是团队。所以,狭义的创业者是指参与创业活动的核心人员;广义的创业者是指参与创业活动的全部人员。管理大师彼得·德鲁克给创业者下的定义为:“创业者就是赋予资源以生产财富的能力的人。”创业者善于创造或发现商机,然后抓住商机,并创办有较大发展潜力的企业,其思想和行为与众不同。随着市场竞争的日益激烈,单枪匹马式的个人创业越来越少,现在的创业越来越呈现出团队式创业的特点,尤其对于大学生创业而言,团队式创业更有利于成功。人是创业企业中最重要要素,在知识经济时代已发展成重要的人力资本。只要创业者或创业团队有能力或掌握核心技术,即使没有资金、厂房,仍能吸引风险资本。风险资本投入者看重的最重要因素是创业者与创业团队,因为人能主动改变和适应不断变化的创业环境,能够战胜创业过程中的一切困难。总之,人是企业最重要的资本。

根据在创业企业中的不同角色与地位,创业者可分为独立型创业者、主导型创业者和跟随型创业者。根据创业的主动性,创业者可分为被迫型创业者与主动型创业者。主动型创业者又分为两类:一类是盲动型创业者,另一类是冷静型创业者。盲动型创业者极为自信,做事冲动,这种创业的失败率很高。冷静型创业者是谋定而后动,准备充分,掌握资源或技术,这种创业的成功率较高。



案例学习 1-2

“不安分者”眼中的商机

高中毕业后干起家电维修的小胡和小姜,每天都以维修收音机、电视机为生,但小胡是一个经营上的“不安分者”,小姜则是一个循规蹈矩的“老实人”。不久前,小胡又突发奇想,寻找到了新的商机:他发现当地的农民用上了自来水后,将来就有可能使用洗衣机,有洗衣机便会有维修洗衣机的业务。于是,他买回本地市场上常见品牌的洗衣机供周围的人使用,目的之一是让人们尝尝洗衣机的甜头,目的之二是学习洗衣机的结构、保养和维修。果不其然,一年后,一台台洗衣机进入农村,维修业务几乎全被小胡包揽,而小姜只能眼睁睁看着自己失去一次扩大维修范围的机会。一般人总是等机会从天而降,而不是通过努力工作来创造机会。殊不知,人们遇到的问题和未满足的需要总是不断提供新的商机。优秀创业者的一个基本素质,就是善于从他人的问题中发现机会,从而主动把握机会。对照一下你自己,又作何感想?

(2)创业中的人际关系。创业要成功,创业者就要善于处理各种人际关系。创业者在创业中需要他人工作上的支持和协作,只有在良好的人际氛围中,创业才能成功。创业者需主要处理好以下几种人际关系:①创业者与合作者或股东之间的关系。创业者与合作者或股东关系不好,不利于企业发展,企业随时有倒闭的风险。②创业者与创业团队的关系。只有团队团结一致,才能克服创业中的困难,只有处理好创业团队中的关系,才能真正发挥团队的力量,形成一股合力,这样才能使有限的人力资源发挥更大的作用。③创业者与外部社会与机构的关系。创业者或创业企业若与外部社会及相关机构的关系处理不好,将对企业的发展壮大造成影响,所以,创业者必须与利害关系人处理好关系。没有和谐的外部环境,企业将寸步难行。



案例学习 1-3

张新根的第一桶金

张新根是杭州一家笔庄的老板,他到今天与毛笔已经打了整整十五年交道。1989年来杭州创业时,张新根十分窘迫,那是他人生中的最低谷,他那时候苦到买不起煤饼,只能在野外捡一点树枝烧饭。即使如此,张新根也没有放弃。他经常出没于杭州的各个画廊,只要有机会就给别人看他的笔。正当他四处碰壁、十分窘迫的时候,一个后来改变他命运的人出现了。

在杭州黄龙饭店对面有一个画廊,这个画廊是浙江画院开设的一个窗口。那天刚好浙江画院的副院长周文清老师也在画廊里,张新根就拿出一支鸡毛笔给周老师看,周老师看到以后很惊讶。

这次巧遇使周文清对张新根制作的笔产生了浓厚的兴趣。以笔会友,两个人在研究笔的过程中结下了深厚的友谊。为了让更多的人了解张新根的笔,周文清决定帮他开一个笔会,并免费提供场地。通过笔会,张新根认识了画院更多的老师。

当时张新根欠债很多,压力很大。这些画家朋友就伸出了援助的手,他们给了张新根一些画。这些画家朋友都是画院的教授,都是一些名人,他们的墨宝很值钱。张新根将名人的墨宝卖掉以后,还清了多年的债务。他轻装上阵,专心地做笔庄生意。

周文清还免费给他提供了生产场所,这样,他就有了自己的制作基地。时间久了,通过书画家们和顾客间的相互介绍,他的笔庄在杭州渐渐闯出了名气。每天都有来自外地,甚至外国的顾客来到他的笔庄,他的生意渐渐好了起来。张新根将他的笔庄开在一个文化用品市场二

楼的冷清的拐角里,虽然这里人流很少,但张新根却有他的目的。

张新根说:“喜欢毛笔的人都是一些文人,不喜欢很热闹、很烦躁的地方。书法家、画家在挑选笔的时候,需要试笔。这个地方虽然很冷僻,但是环境幽雅,空间宽敞,书法家、画家在这种环境中试笔,不会打断思路,能够感觉笔的妙处。”如今,张新根已经拥有两个笔庄、一家工厂,每年制作销售毛笔四五万支,张新根正走在成功的创业路上。

(3)创业团队领导者。现在的创业基本都是团队创业,创业团队领导者是整个创业协作体系的核心,在创业过程中扮演不同的角色,承担不同的职能。创业团队领导者带领整个团队发现机会、创造新的价值,是团队的灵魂和核心,是企业前进的掌舵者,决定着企业发展的路线方向。



案例学习 1-4

“万通六君子”之谋者王功权

1991年6月,王功权与冯仑、刘军等人一起创建了海南农业高科技投资公司(万通前身)。成立之初,王功权是法人代表、总经理,冯仑和刘军是副董事长,王启富是办公室主任,易小迪则是总经理助理,后来的潘石屹主管财务中心。

龙虎相聚,以这些人的绝顶聪明和干练,以及独特的背景和社会关系,加上时代赋予的机会,他们很快就在海南炒出了第一桶金,转手8栋别墅,赚进几百万。随着政策的宽松,农高投由原来的国有企业,重新定位成集体所有制的公司。

作为创业总裁,王功权兢兢业业地把团队带了起来,平衡了各路英豪的性格冲突和种种矛盾。面对压力和误解,他力求做到公正与客观。平常之日,他是一个为人厚道、有时摇摆的人。然而,他并不仅仅是个守平之人,王功权有一个过人的长处就是,他有极强的危机处理能力。多少万通危机的关头,他能迅速地冷静下来,果敢地作出决定,绝不拖泥带水。在严重的关口,王功权非常能沉得住气,处理问题思路异常清晰。这种性格使他对平衡组织的稳定性起到了很好的作用。多年之后,冯仑谈到王功权的作用时说,“一个组织里要是没有这样一个角色就死了。”

2. 物的要素

创业企业在生产产品或服务、创造价值的过程中离不开一定的物质条件和硬件环境,包括资金、技术、原材料和产品及生产设备等。

(1)资金。企业没有资金,经营活动就无法开展。资金不仅包括现金,而且包括技术或专利、生产设备、厂房、原材料等。政府为了鼓励创业和发展小微企业,在注册公司时,降低了资金门槛。2014年最新《中华人民共和国公司法》,将公司注册资本实缴登记制改为认缴登记制,取消公司注册资本最低限额,放宽注册资本登记条件,简化登记事项和登记文件。

(2)技术。创业者拥有自己的技术,这对于创业来说更有优势,更容易成功。尤其是如果拥有技术专利或发明专利的话,很容易吸引风险资本投资。同时,创业者可以技术入股,参与利润分配。美国硅谷的很多创业者都是由于掌握先进的技术从而吸引了风险投资者,创办了自己的企业。所以,掌握技术使创业成功率更高。

(3)原材料和产品。要生产首先要投入原材料,这样才有可能生产出符合顾客需要的产品。不管是制造业还是服务业都需要原材料,只是原材料的比重不同而已,制造业的原材料比重相对大些,服务业的比重相对小些。近年来,市场上出现了所谓的轻公司,这种公司一般都

拥有自己的品牌、营销渠道和研发设计中心,这类公司很少采购初级原材料及产成品,而是把传统的商家、物流、虚拟的交易、金融以及消费者的信息等数据库都集合在一起。

(4)生产设备。原材料要变成产品,就必须经过生产设备的加工。从原材料到产品,是一个价值增值的过程,是一个创造价值的过程。生产设备是固定资产的一部分,会占用创业企业的一部分资金,会影响企业的现金流。所以,很多创业型公司为降低资金风险,在业务没有形成规模以前,经常采用生产设备等固定资产租赁的方式来满足生产需要。

3. 社会因素

影响创业活动的因素,除人的因素和物的因素外,还有社会因素。创业活动给经济发展注入活力,所以创业活动应该受到全社会的鼓励。公众应该有宽容精神,宽容创业失败,鼓励和认可创业活动,为创业活动创造一个宽容、积极的氛围,只有这样,才会有成功的创业者和创业家出现。美国硅谷之所以能够产生那么多成功的高科技公司和创业活动的经久不衰与硅谷宽容失败的创业氛围是分不开的。

对于创业所需的条件和要素,从不同角度分析有不同的理论。有人认为成功的创业活动必须将机会、资源与团队三者进行最适合的搭配,并且要伴随企业的不同发展阶段保持动态的平衡。创业是由机会启动,在获得所需的资源并组建创业团队后,创业活动才能向前持续推进。

也有研究人员将创业的要素归纳为“9F”,即创办人(founders)、抓住重点(focus)、决策迅速(fast)、机灵活(flexible)、持续创新(forever innovating)、精简机构(flat)、精打细算(frugal)、待人友好(friendly)、充满乐趣(fun)。



案例学习 1-5

贝克汉堡快餐店

大学生自主创业其实难度挺大,但是这是一个出路,所以张磊在大二时期就确定了自己将来会怎么走。张磊的家庭条件一般,但他学习好,在大学期间有许多的时间去学习经营管理以及投资方面的知识,利用寒暑假兼职实践自己所学的知识,那时候碰到过许多的挫折,对大学生自主创业的想法还不太全面,因此,他一直不断努力着、实践着……

终于,在大学毕业后,张磊利用兼职等工作赚够了自己的投资本金,作为对大学生自主创业的第一次试水,他加盟了贝克汉堡快餐,在学校附近租店面开了一个快餐店。

贝克汉堡快餐项目是张磊经过仔细考察后最终决定的,毕竟大众现如今对快餐需求很大,而且贝克汉堡快餐也有着自己的独特优势,产品口味好,系列多,且本小利大,风险低,非常适合大学生自主创业。所以张磊很快就加盟了贝克汉堡快餐。

在总部的帮助下,店面虽然不大,但很快就经营起来了,并且贝克汉堡快餐非常受大学生的欢迎,每天来就餐的学生很多。此外,贝克汉堡快餐店环境好,是许多校内情侣约会的好选择。所以,店内生意一直很好,利润满满。

现在,作为大学生自主创业成功案例的代表,张磊的贝克汉堡快餐店确实取得了很大的成功。张磊说,大学生自主创业成功的要素,一要有经验,二要有一定的资金,三要有发现商机的眼睛,四要学会经营,这样大学生自主创业才有可能取得成功。

三、创业的一般过程

创业过程是指创业者发现并评估创业机会,将创业机会转化为创建企业的行动,并且对新创企业进行成长管理的过程。创业过程是一个连续动态发展的过程,一般很难判定创业活动处于哪个阶段,但为了更好地理解创业活动,可将创业过程分成四个阶段:第一阶段是识别与评估创业机会;第二阶段是准备与撰写创业计划书;第三阶段是获取创业资源;第四阶段是管理新创企业。具体如表 1-1 所示。

表 1-1 创业的一般过程

第一阶段 识别与评估创业机会	第二阶段 准备与撰写创业计划书	第三阶段 获取创业资源	第四阶段 管理新创企业
1. 创新性与“机会之窗”的长度 2. 机会的估计与实际的价值、机会的风险与回报 3. 机会与个人技能、目标 4. 竞争状态	创业计划书的内容: 1. 概要 2. 企业构思 3. 市场评估 4. 市场营销机会 5. 企业组织结构 6. 企业财务 7. 附件	1. 创业者的现有资源 2. 资源缺口与目前可获得的资源供给 3. 通过一定渠道获得创业所需的其他资源	1. 管理方式 2. 成功的关键因素 3. 当前问题与潜在问题的辨识 4. 控制系统的完备

项目二 培养创业意识

创业和择业是两个不同的概念,“创”意味着开辟、创新;“择”意味着选择、寻找。近年来,随着我国经济快速发展,就业、再就业工作虽取得明显成效,但就业形势依然严峻,针对此种情况,我们要做好思想准备,鼓足勇气,提高能力,树立正确的创业观,培养创业意识,积极走自主创业之路。

一、创业意识

创业意识,是指在创业实践活动中对人起动力作用的个性心理倾向,包括需要、动力、兴趣、思想、信念和世界观等心理成分。创业意识集中表现了创业素质中的社会性质,支配着创业者对创业活动的态度和行为,是创业素质的重要组成部分。

当今创业的时代是信息经济时代,要求每一个创业者必须培养和具备现代创业意识和品格。因此,创业者应该具备以下几方面的创业意识:

1. 创业主体意识

创业是一项艰难的事业。在过去,中国的平民百姓没有创业的条件和可能,更无法想象能成为创业的主体。但是在改革开放的深入发展、下岗再就业大潮和党的富民政策的推动下,人力资源的潜能最大限度地发挥出来,使普通人成为创业的主体。

这种创业的主体意识、主体地位、主体观念,成为创业者在风口浪尖上拼搏的巨大力量。

这种力量会鼓舞他们抓住机遇,迎战风险,拼命地去实现自身的价值,同时也会使他们承受更多的压力和困难。因此,创业主体意识的树立,是创业者在创业中必须具有的、十分宝贵的内在要素。我们只有理解了这一点、抓住了这一点、培育了这一点、提升了这一点,才能深切地认识到创业是人生路上的一个转折点,是知识增量、能力提升的极好机会。只要你抓住了崛起的支点,灿烂的明天、美好的未来,就会向你走来。



案例学习 1-6

2014年5月,正当同学们纷纷签约外资企业、国家机关时,上海外国语大学某班的刘露悄悄地注册开张了自己的公司。刘露创建公司的点子来源于和朋友的聊天。刘露有一群做IT的朋友,长期以来都非常关注无线网络游戏市场,闲聊间,朋友谈起无线网络游戏市场是网络游戏后的又一块大奶酪,特别适合年轻人去挖宝,几个朋友商议组建一个科研团队,负责产品的开发,而刘露则被推出来做市场开发和营销。

刘露的想法得到了家人的支持,家人出资10万元,帮助她注册公司。于是当昔日的同学开始奔波穿行于高楼大厦间、体验新鲜的白领生活时,刘露却已端坐在浦东的一间办公室里,忙碌地接听电话,联系客户,指挥团队,品尝着自己当老板的酸甜苦辣。

2. 迎战风险意识

风险经营意识是中国企业在国际接轨中应着重增强的一种现代经营意识,也是创业企业和创业者急需培养和增强的一种重要的创业意识。

创业者对可能出现和遇到的风险准备和认识不足,是我国当前群体创业活动中的一个普遍现象。这种创业风险意识的缺位,突出表现在以下四个方面:①在心理准备上,表现为对创业可能出现和可能遇到的困难准备不足;②在决策上,表现为不敢决策,盲目决策,随意决策;③在管理上,表现为不抓管理,无序管理,不敢管理;④在经营上,表现为盲目进入市场,随意接触客户,轻率签订商务合同。

以上的种种做法,恰恰是创业者无风险经营意识的典型表现。创业者正确的做法是要从害怕风险、不敢迈步之中解放出来,既要敢于在市场经济的大潮中劈波斩浪,又要敢于在商海的历练和锻打中,善于规避风险、化解风险,使自己在迎战风险的过程中站立起来,成熟起来,成为商海中的精英和栋梁。



案例学习 1-7

马云创业梦想

1995年,马云作为一个贸易代表团的翻译前往西雅图。一个朋友在那儿首次向他展示了互联网。他们在雅虎上搜索“啤酒”这个单词,但却没有搜索到任何关于中国的资料,遂决定创建一个网站,并注册了“中国黄页”这个名称。马云借了2000美元,创建了这个公司,当时他对个人电脑和电子邮件一窍不通,甚至没接触过键盘。这也是马云为什么说自己是“盲人骑瞎马”。

马云的梦想是建立自己的电子商务公司。1999年,马云召集了18个人在他的公寓里开会。马云对他们讲述了他的构想,两个小时后,每个人都开始掏腰包,他们一共凑了6万美元,这就是创建阿里巴巴的第一桶金。

当时,阿里巴巴基本上是一个“三无”企业,无资金、无技术、无计划,但他们最终存活了下来。他们每一分钱都用得非常仔细,公司的办公地点就选在马云的公寓里。他们1999年从高

盛获得了资金注入,2000年又从软银获得了投资,公司的规模开始扩张。

马云说阿里巴巴曾犯下一千零一个错误。他们扩张得太快,在互联网泡沫破裂后不得不裁员。到2002年,他们拥有的现金只够维持18个月。阿里巴巴网站的许多用户都在免费使用服务,他们不知道如何获利。于是他们开发了一款产品,为中国的出口商和美国的买家牵线,这个业务模式拯救了他们。到2002年底,他们实现了1美元净利润,终于跨过了盈亏平衡点。自那以后,公司的经营业绩每年都在提高,现在阿里巴巴的盈利能力已经相当强。

3. 知识更新意识

创业者创业后面对的第一个,也是最普遍的问题就是出现了知识恐慌,因为原有的知识底蕴和劳动技能,已经不足以支持他们应对创业中出现的大量的新情况和新问题。因此,创业者应该随时注意进行知识的更新,才能适应和满足繁重的创业需求。



案例学习 1-8

创业者要不断学习才有可能成功

1994年,郭丹考入天津中山涉外金融中专学校。毕业后,她选择了创业。2006年,郭丹筹集资金三万元,在河西租赁了一间不足100平方米的旧厂房,开办了一个叫“久金”的洗车房。由于技术不行,洗车的质量很差。每天只有十来辆车的业务量,所得收入几乎与费用支出相抵,自己白搭工。

为了改变这种情况,郭丹选择了学习。她几乎走遍了区内所有的洗车房,又多次去河北、市内较有规模的洗车房,虚心向人家求教,细心观察人家的操作,暗中“偷艺”,千方百计地把洗擦车技术学到手。除此之外,她还初步学会了汽车装饰的一般技术。为了掌握汽车贴膜技术,她常常在收工后将一块汽车玻璃带回家,在爱人的帮助下,反复练习贴膜技术,通宵达旦,直到自己满意为止。功夫不负有心人,付出了艰苦努力的郭丹掌握了较为熟练的技术。而且她在向同行们学习的同时,融进了自己的心得体会,使她的工作质量和服务质量都发生了质的变化。学习、创新,永不满足,是她永恒的理念,也是她事业发展的坚实基础。

“充电”归来的郭丹使“久金”洗车房的经营状况焕然一新。洗擦车的质量与同行们的水平不相上下,但在细微处却超出一筹。一些高档车洗擦后,表面很干净,但时间不长就会发现有些污水从车门把手、倒车镜、前牌照、后备箱、车窗玻璃等缝隙中渗流出来,形成污痕。不但影响车体美观,还会因长期局部积水造成车辆的腐蚀。细心的郭丹察觉到了这个现象后,反复试用解决办法,最后她采用了大功率气泵吹干后再反复擦拭的方法解决了这一难题。就是这么一点点的小改进,她赢得了客户的满意,提高了“久金”洗车房的声誉。冬天洗擦车,车身即使结了冰也容易擦干,但倒车镜镜面上的冰水却很难擦干。为了保证质量,创出自己的声誉,在没有相应设备的情况下,郭丹就用嘴里哈出的热气去融化镜面上的冰层,再用细布反复擦拭,直到干净为止。感动得客户连声说,干这行真不容易,郭丹这么认真负责,以后洗擦车还到这里来。

新客户宣扬出“久金”的服务好、质量好的信息,一些不“回头”的老客户纷纷“回头”。靠着在勤奋的学习中不断地超越自己,郭丹以过硬的技术和优质的服务,在激烈的市场竞争中站稳了脚,发展了自己的事业。

对于这段经历,郭丹有着自己的理性分析。她说,是创业现实让她选择了学习,吃苦耐劳的苦干很重要,但有目的地向别人学习更重要。学习了才能知道自己的不足,学习了才能找到提高自己的方法。从这个角度说,学习是“捷径”。

4. 资源整合意识

整合理念是现代营销学中的崭新理念,是在全球经济一体化的新形势下,跨国集团寻求企业最大利润空间的一种战略能力。任何一个创业者都不可能把创业中所涉及的问题全部解决好,也不可能把一切创业资源都准备充足。所以,要学会进行资源整合。因此,资源整合的原则不仅是创业设计中的一个重要原则,也是在创业中借势发展、巧用资源、优势互补、实现双赢的重要方法。

创业者刚刚开始创业,资金不足,资源缺乏,没有经验,不会经营。如有的创业者在银行开立了账户,拿到支票都不知道图章盖在哪里。可以说,每一步都可能洒下一把泪,碰出一头包。在这种情况下,给他们一座金山,不如给他们一种能力,使他们放眼看到现代企业的发展趋势,把握崭新的创业理念,并以此为武器,去进行各种最佳创业要素的整合,开拓自己的未来之路。这种现代创业意识,必将成为创业者快速崛起的一种特效武器。



案例学习 1-9

借力修天桥

在天津生活的人都知道国际商场,国际商场是天津市第一家上市公司,20世纪80年代初期开业,定位于引进国外最好的商品,让改革开放初期急于了解国外又无法出国的人了解国外,准确且新颖的定位使国际商场开业后生意很红火。国际商场紧邻南京路,这是一条十分繁忙的主干道,道路对面就是滨江道繁华的商业街。在国际商场刚开业时,门口并没有过街天桥,行人穿越南京路很不方便也不安全。这里应该修建天桥,这是很正常的事情,估计经过那里的人都会很自然地想到这一问题。但是,估计绝大多数有这样认识的人会觉得这个天桥应该由政府来修建,所以想想、发发牢骚也就过去了。有一天,一位年轻人同样也产生了这样的想法,他没有认为这是政府该干的事情,而是立即找政府商量,提出自己出钱修建过街天桥,而且还不说是自己建的,希望政府批准,但前提是在修建好的天桥上挂广告牌。不花钱还让老百姓高兴,再说天桥也不注明谁出资修建,政府觉得不错,就同意了。这个年轻人拿到政府的批文,从政府出来后立即找可口可乐这些著名的大公司,洽谈广告业务,在这么繁华的街道上立广告牌,当然是件好事情。就这样,这位年轻人从大公司那里拿到了广告的定金,并用这笔钱修建了天桥还略有剩余。天桥修建好了,广告也挂上了,年轻人从大公司那里拿到余款,这就是他的第一桶金。

5. 进行创业战略策划意识

市场的竞争在某种意义上说就是经营韬略的竞争。策划是一种智力引进,是一种思维的科学。它是用辩证的、动态的、发散的思维来整合行为主体的各种资源和行动,使其达到效益或效果最佳化的一个智力集聚的过程。大到企业发展战略,小到一句广告语,都要经过策划的过程。因此,从本质上讲,策划就是对其进行战略设计的过程,也是对每一个具体事件和行动进行战略思索的过程。可是,相当多的创业者,习惯于“两眼一睁忙到三更”,却不善于研究企业发展战略,不善于进行市场策划,走弯路的例子屡见不鲜。因此,对创业者进行创业战略策划意识的培养也是非常重要的。