

# SYB

START YOUR  
BUSINESS


A STEP-BY-STEP  
GUIDE TO STARTING A BUSINESS

# 创办你的企业

创业计划培训册



国际劳工局（日内瓦）

 中国劳动社会保障出版社

**SYB**

**START YOUR  
BUSINESS**

# 创办你的企业

创业计划培训册



国际劳工局（日内瓦）

 中国劳动社会保障出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

创办你的企业. 创业计划培训册/国际劳工组织北京局编. —北京: 中国劳动社会保障出版社, 2003  
ISBN 7-5045-3953-8

I. 创... II. 国... III. 企业管理—经济计划 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 029108 号

**中国劳动社会保障出版社出版发行**  
(北京市惠新东街 1 号 邮政编码: 100029)  
出版人: 张梦欣

新华书店经销

中青印刷厂印刷 北京密云青云装订厂装订  
880 毫米×1230 毫米 16 开本 7.25 印张 130 千字

2003 年 5 月第 1 版 2006 年 11 月第 17 次印刷

定价: 21.00 元 (全套定价: 35.00 元)

读者服务部电话: 010-64929211

发行部电话: 010-64927085

出版社网址: <http://www.class.com.cn>

版权专有 侵权必究

举报电话: 010-64911344

## 《创办你的企业》教材修订委员会

主任委员 于法鸣 庄 古 张梦欣

副主任委员 刘 康 宋 健 滨田直树

委 员 戴晓初 王晓君 邓宝山

任 萍 姚春生 谢 瑗

## 简介

“创办你的企业” (Start Your Business, 简称 SYB) 是一个培训项目。它面向那些有创办企业的想法, 并确实打算创办一个新企业的人。它向参加培训的人介绍开办企业的各个步骤, 以及怎样完成自己开办企业的各项可行性调查研究。“创办你的企业”培训项目的目的就是让有创业意愿的人自己来演练实施开办企业的各个步骤, 完成自己的创业计划书, 并提供后续支持服务, 帮助他们创建有生存能力的微小型企业。

《创办你的企业》教材包括一本创业意识培训册、一本创业计划培训册和一份创业计划书。创业意识培训册衡量学员是否适合办企业并有实际的创业想法; 创业计划培训册引导学员完成创业要经历的各个环节和步骤, 衡量自己的企业能否开办下去; 创业计划书是培训的最后结果, 学员只要将培训中做完的练习系统地填入创业计划书中, 就形成了自己的创业计划, 并可根据创业计划, 采取行动, 开办自己的企业。

《创办你的企业》教材是由国际劳工组织与中国劳动和社会保障部合作的城市就业促进项目 (ILO/PEP) 从国际劳工组织在越南开展的“创办与改善你的企业” (Start and Improve Your Business, 简称 SIYB) 项目介绍到中国来的, 它以《创办你的企业》教材越南版为蓝本, 保持了原教材的基本构架, 对必要的内容进行了改编, 对文字进行了大量加工, 经过 PEP 项目试点城市和非项目试点城市的使用, 得到了教师和学员们的肯定与欢迎, 证明它像在其他国家一样, 确实是一本为微小企业家量身定做的培训教材。教材的引进和开发得到了国际劳工组织 SIYB 越南项目的技术支持和日本政府提供的资金支持。

2003 年, 为进一步推动全国创业培训工作的开展, 劳动和社会保障部组织专家, 结合中国国情, 对教材作了进一步修订, 形成此书。

# 序

创业是当今社会发展的大趋势。鼓励创业,不仅有利于拓宽劳动者的就业门路,为社会创造更多的就业岗位,而且有利于实现劳动者的个人价值,在全社会形成创新、创业的氛围,推动社会经济的持续、快速、健康发展。

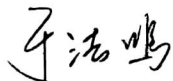
我国是一个劳动力总量长期供大于求的发展中国家,就业任务艰巨,尤其是下岗失业人员再就业问题更加严峻。为解决下岗失业人员的再就业问题,各地采取了很多办法,其中,鼓励劳动者特别是下岗失业人员自谋职业、自主创业,已经成为解决就业和再就业问题的一项重要措施。2002年召开的全国再就业工作会议确立了我国积极的就业政策框架,出台的一系列鼓励下岗失业人员自主创业和自谋职业的优惠政策,体现了市场导向的就业机制,为下岗失业人员自主创业提供了强有力的支持和宽松的环境。党的十六大进一步明确了各级党委和政府要将改善创业环境和增加就业岗位作为重要职责,更为创业活动的开展创造了难得的机遇。自主创业、自谋职业、灵活就业正在成为下岗失业人员再就业的主渠道。

为推动下岗失业人员自主创业和自谋职业,中国劳动和社会保障部与国际劳工组织于2001年12月27日启动了我国城市就业促进试点项目。项目选择河北省张家口市、内蒙古自治区包头市、吉林省吉林市进行试点,探索为下岗失业人员开展创业培训与小额贷款相结合,以培训促进创业、以创业带动就业的城市就业促进新模式。项目组织引进开发的《创办你的企业》(SYB)培训教材,是国际劳工组织针对微小企业创办者的培训而开发,并经世界80多个国家使用获得好评的一套培训教材。此教材引入中国后,已在项目城市和部分非项目城市使用,其教材模式和内容得到了下岗失业人员的认可。为使这套教材更加贴近中国实际,具有更强的针对性、实用性和可操作性,中国劳动和社会保障部与国际劳工组织一起,组织有关专家对教材作了精心修订,由中国劳动和社会保障出版社出版发行。

我相信,随着市场导向就业机制的形成和再就业优惠政策的落实,中国必将迎来一个新的创业高潮。希望这套中国版创业培训(SYB)教材的出版,能帮助更多有志于创业的下岗失业人员踏上成功创业之路,为迎接“创业中国”做出贡献!

中国城市就业促进试点项目指导委员会主任

劳动和社会保障部培训就业司司长



2003年4月22日

# 前 言

国际劳工组织为了促进就业,支持发展中国家微小企业的发展,以创业促就业,实现就业的倍增效应,专门组织专家开发了《创办你的企业》(Start Your Business 简称 SYB)培训项目与教材。到目前为止,该教材已经被翻译成 40 多种语言并在 80 多个国家使用。这套教材是专家们集体智慧的浓缩,也是各国实践的结晶。

2000 年,国际劳工组织/日本国家间就业促进战略项目将 SYB 培训项目引进中国,并根据中国的实际情况对教材进行了大量改编,形成了中国版的《创办你的企业》培训教材。像在其他国家一样,这套教材在项目试点城市以及其他非项目试点城市经过两年多的试用,受到了培训机构、教师和学员的充分肯定和好评,他们一致认为 SYB 是一套简明、通俗、易懂、实用的创业培训教材。

世界上许多国家的经验表明,微型和小型企业的发展不仅为本国的经济发展作出了重大贡献,而且也为需要工作的人们提供了为数众多的就业机会。处于经济转轨时期的中国也不例外,在国有大中型企业进行体制改革和结构调整之时,微小企业的发展正在为中国的经济发展注入活力。微小企业的发展依赖微小企业家的成长,而微小企业家的成功需要相应的扶持与帮助,其中,尤其重要的是需要接受创办企业的知识与技能培训。国际劳工组织愿意为所有需要创办企业的人士提供帮助,并谨此将《创办你的企业》培训教材奉献给那些渴求创业知识的人士。愿你们从中汲取养分,将创业的激情转化为理性的思考,成功创业,成长为真正的企业家。

在《创办你的企业》培训教材的引进、改编过程中,我们得到了国际劳工组织越南 SIYB 项目提供的技术指导,日本政府提供的资金支持,以及中国劳动和社会保障部培训就业司、国际合作司和中国就业培训技术指导中心的竭诚合作,在此,一并致以衷心的感谢!

ILO/PEP 项目首席技术顾问

滨田直树

2003 年 4 月 18 日

版权 国际劳工组织 2003 年

2003 年第一版

根据世界版权公约第二号议定书的规定,国际劳工局出版物享有版权保护。然而,如指明出处,可在无授权的情况下进行简短摘录引用。如欲得到复制或翻译的权利,应向国际劳工局出版处(就版权和许可证)提出申请,地址:CH-1211 日内瓦 22,瑞士。国际劳工局欢迎提出上述申请。

---

国际劳工组织

创办你的企业—创业计划培训册

国际劳工组织北京局,2003

ISBN 92-2-513683-8

---

国际劳工局出版物中所用名称与联合国习惯用法保持一致,这些名称以及出版物中材料的编写方式并不意味着国际劳工局对任何国家、地区、领土或其当局的法律地位,或对其边界的划分表示修改意见。

署名的文章、研究报告和其他文稿所表达的观点由其作者负责,其发表并不构成国际劳工局对其中所表示的意见的认可。

本文件提及的商号名称、商品和制造方法并不意味着为国际劳工局所认可。同样,未提及的商号名称、商品和制造方法也不意味着国际劳工局不认可。

国际劳工局出版物可通过主要书商或国际劳工组织北京局购得。新出版物的目录或书单可按上述地址或通过电子信箱 [beijing@ilo.org](mailto:beijing@ilo.org) 免费索取。欢迎访问国际劳工局出版处网址:[www.ilo.org/publns](http://www.ilo.org/publns)

印刷地:中国



# 关于《创办你的企业》教材

创办企业可能是你的梦想，但当你真正打算创办自己的企业时，就会发现创办企业有很多事情要考虑，并且是千头万绪，难以入手。《创办你的企业》培训课程将帮助你一步一步地捋理创办企业的思路。经过培训后，你将能决定自己是否适合创办企业、办什么样的企业、衡量自己的创业构思是否现实可行，并在此基础上形成自己的创业计划书。

## 一、课程内容

《创办你的企业》培训课程的内容分为两个部分，共十步，步步相扣，逐渐深入，缺一不可。

第一部分为创业意识培训，这是《创办你的企业》培训课程的先修课，共两步（第一步至第二步）：

- 第一步告诉你什么是企业，创办企业所需的基本素质和要求是什么，让你衡量自己是否适合创办企业。
- 第二步告诉你如果你自己适合创办企业，那么你想创办什么企业，你有没有具体的构思，如果没有，怎样去发现并开发你的企业构思。

第二部分是创业计划培训，共八步（第三步至第十步）。这八步是要指导你怎样把自己的创办企业构思变成现实，即告诉你怎样去创办企业，将自己的创业构思，用系统的知识去计划、演算，形成自己的创业计划书。每步的具体内容如下：

- 第三步是告诉你在有了自己创办什么企业的构思后，要评估其企业有无市场、潜在客户、竞争对手，以及确定市场营销计划并预测销售量。
- 第四步是告诉你预测了你的产品销售量后，怎样组织人员去生产。你要明白怎样组织和安排你企业的人员。
- 第五步是告诉你办企业必须合法，要选择一种法律形态。介绍适合于创办微小企业的各种法律形态，教你选择出适合自己企业的一种法律形态。
- 第六步是告诉你企业要承担相关的法律责任，你的企业只有登记注册，才能受国家法律保护。你的企业要遵守国家的税法、企业法、劳动法、环境保护法等相关法律法规。

- 第七步是预测启动资金。告诉你办企业需要启动资金，启动资金包括投资（固定资产）和流动资金。你应该根据自己企业的规模，即前面预测的销售量，计算出自己需要的启动资金数额。
- 第八步是制定利润计划。告诉你办企业必须赢利，这是企业成败的关键。要懂得什么是成本，怎样定价，怎样才能赢利，现金流量对维持企业正常运转与赢利的重要性。要能够制定自己企业的赢利计划与现金流量计划。
- 第九步是制定企业计划。通过前八步的模拟练习，你就可以把在各步中对自己企业的各项考虑和练习填入创业计划书中，形成自己的创业计划。通过制定创业计划，衡量自己的企业是否能够创办下去。同时，根据自己的创业计划，制定创办企业的行动计划，如申请贷款、申领营业执照等。
- 第十步是开办企业。了解当企业办起来之后，还有很多管理工作要做。

## 二、教材构成

根据培训内容，《创办你的企业》这套教材由三本书组成：《创办你的企业——创业意识培训册》《创办你的企业——创业计划培训册》《创办你的企业——创业计划书》。《创办你的企业——创业意识培训册》包括第一步和第二步，可以独立使用，用来衡量受培训者是否具备创业的素质。《创办你的企业——创业计划培训册》包括第三步至第十步，为你提供怎样创办企业所需要的信息。《创办你的企业——创业计划书》用于培训结束时，制定你的创业计划。

## 三、关键标志



在书中，你会发现“铅笔”状的标志，它代表一系列练习。这些练习将帮助你理解教材，也有助于你为创办企业做准备。做练习最好用铅笔，以便修改。培训项目结束时，你要完成自己的创业计划，而你完成创业计划所需要的全部信息，都在你自己做过的练习里。



“骆驼”则标志着黄亮和李燕的“创业故事”。在阅读教材的过程中，你会遇到两个人物：黄亮和李燕。通过他们的故事，你会了解到创业需要经历多少步骤，需要掌握多少知识，以及你自己怎样像他们一样一步步地去做自己的创业准备。教材的每一步结尾处都有小结。请阅读这些小结，它们有助于检查你是否读懂了这一步的内容。如果有问题，请你再重读一遍；如果还没有把握住，就去请教师指点，然后，你再看下一步。

# 目 录

## 第三步 评估你的市场

一、了解你的顾客 .....	( 1 )
二、了解你的竞争对手 .....	( 4 )
三、制定市场营销计划 .....	( 6 )
四、预测你的销售 .....	(11)
小结 .....	(14)

## 第四步 企业的人员组织

你的企业人员的组成 .....	(15)
小结 .....	(19)

## 第五步 选择一种企业法律形态

一、企业的不同法律形态 .....	(20)
二、各类企业法律形态的特点 .....	(20)
三、选择合适的企业法律形态 .....	(22)
小结 .....	(24)

## 第六步 法律环境和你的责任

一、法律和责任 .....	(25)
二、工商行政登记 .....	(26)
三、依法纳税 .....	(27)
四、尊重职工的权益 .....	(29)
五、商业保险 .....	(31)

小结 .....(32)

## 第七步 预测启动资金需求

一、启动资金的类型 .....(33)  
二、投资(固定资产)预测 .....(34)  
三、流动资金预测 .....(36)  
小结 .....(39)

## 第八步 制定利润计划

一、制定销售价格 .....(40)  
二、预测销售收入 .....(44)  
三、制定销售和成本计划 .....(45)  
四、制定现金流量计划 .....(47)  
五、资金来源 .....(48)  
六、申请企业贷款 .....(52)  
小结 .....(53)

## 第九步 判断你的企业能否生存

一、完成你的创业计划 .....(54)  
二、你可以开办企业吗 .....(55)  
三、制定开办企业的行动计划 .....(57)  
小结 .....(57)

## 第十步 开办企业

一、企业的日常活动 .....(58)  
二、下一步做什么 .....(62)

## 练 习

练习 1 你的企业构思 .....(63)

## 目 录

---

练习 2	确定你的顾客 .....	(64)
练习 3	确定你的竞争对手并做出优势分析 .....	(65)
练习 4	准备你的市场营销计划—产品 .....	(67)
练习 5	准备你的市场营销计划—价格 .....	(68)
练习 6	准备你的市场营销计划—地点 .....	(69)
练习 7	准备你的市场营销计划—促销 .....	(70)
练习 8	学习更多的销售预测知识 .....	(71)
练习 9	如何预测你的销售 .....	(73)
练习 10	预测你的销售量 .....	(74)
练习 11	你的企业需要的员工 .....	(75)
练习 12	你的企业的组织结构图 .....	(76)
练习 13	选择你的企业的法律形态 .....	(77)
练习 14	你的企业的工作条件 .....	(79)
练习 15	确定你的企业的法律责任和保险需要 .....	(82)
练习 16	学习更多有关企业启动资金的知识 .....	(84)
练习 17	你的企业的启动资金 .....	(85)
练习 18	学习更多有关折旧、成本和价格的知识 .....	(88)
练习 19	制定你的产品或服务的销售价格 .....	(89)
练习 20	你预期的销售收入 .....	(90)
练习 21	学习更多有关销售和成本计划的知识 .....	(91)
练习 22	你的销售和成本计划 .....	(93)
练习 23	学习更多现金流量计划知识 .....	(94)
练习 24	你的现金流量计划 .....	(96)
练习 25	筹集你开办企业所需的资金 .....	(97)
练习 26	你已为创业做好准备了吗 .....	(98)
练习 27	为完成创业计划你还需要做些什么 .....	(99)

## 第三步 评估你的市场

通过前两步创业意识的培训,你已经有了自己创业的确切构思。现在,你需要学习市场营销的知识,衡量你要创办的企业生产的产品或提供的服务有没有市场。市场营销计划指明企业的发展方向,是企业各部门工作的核心和龙头。市场营销工作告诉你谁是你的顾客?他们需要什么?想要什么?你怎样满足他们的需要并从中获取利润。你在制定市场营销计划时,要考虑以下几个方面:

- 向你的顾客提供他们需要的产品或服务。
- 为你的产品或服务制定顾客们愿意支付的价格。
- 为你的顾客生产和出售产品或提供服务的场所。
- 向你的顾客传递有关你的产品或服务的信息,吸引他们购买你的产品或服务。

在这一步,你将学习怎样识别潜在的顾客,了解他们为什么选择买你的产品或服务,而不买你竞争对手的产品或服务。你可以利用这方面的信息准备你的市场营销计划,它将成为你的创业计划中的一个重要部分。为了制定出切合实际的市场营销计划,首先要了解你的



顾客和竞争对手的情况,即市场需求和供给两个方面情况,也就是通常所说的市场调查。

### 一、了解你的顾客

#### 1. 了解顾客的意义

顾客是你企业的根本,如果你不能以合理的价格向他们提供他们需要和想要的产品,他们就会到别处去购买。对你感到满意的顾客会成为你的回头客,他们会向自己的朋友和其他人宣传你的企业。让顾客满意,就意味着会给你带来更多的销售额和更高的利润。

**记住：没有顾客，你的企业就会倒闭。**

顾客购买产品或服务是为了满足不同的需求，他们购买：

- 自行车，是因为他们需要交通工具。
- 漂亮衣服，是为了使自己的外表更美观得体。
- 电视机，是为了获得信息和娱乐。
- 防盗门，是为了居家安全。

**记住：如果你解决了顾客的问题，满足了他们的需要，你的企业就有可能成功。**

## 2. 了解顾客的有关信息

收集顾客的信息，也就是做顾客方面的市场调查，这对任何创业计划来说都是很重要的。为了帮助你了解顾客的情况，你可以提出下面这些问题：

- 你的企业准备满足哪些顾客的需要？把你准备提供的产品或服务列一张清单，并记录顾客需要的产品或服务的种类。你的顾客是男人还是妇女，是老人还是儿童？其他企业也可能成为你的潜在顾客。把所有可能影响你的企业构思的方面写下来。
- 顾客想要什么产品或服务？每个产品或服务的哪方面最重要？规格？颜色？质量？还是价格？
- 顾客愿意为每个产品或每项服务付多少钱？
- 顾客在哪儿？他们一般在什么地方和什么时间购物？
- 他们多长时间购一次物，每年？每月？还是每天？
- 他们购买的数量是多少？
- 顾客数量在增加吗？能保持稳定吗？
- 为什么顾客购买某种特定的产品或服务？
- 他们是否在寻找有特色的产品或服务？

**通过做顾客调查，你可以得到上述这些问题的可靠答案，有助于你判断你的企业构思是否可行。**

### 3. 收集顾客信息的方法

市场调查的方法多种多样,做顾客需求调查的方式有以下几种:

- 情况推测—如果你对一种行业很了解,你可以凭自己的经验进行预测。
- 利用行业渠道获得信息—通常,你可以从业内人士那里了解本行业市场大小方面的



有用信息。要了解某一产品的市场份额以及顾客的需求和意见并不难,你可以与该产品的主要销售商(批发商)聊聊,听听他们怎样说;也可以通过阅读行业指南、报纸、商业报刊和杂志来了解你需要的信息。

- 抽样访问你选定的那部分顾客—与尽可能多的潜在顾客交流,看一看到底有多少人想买你的产品。

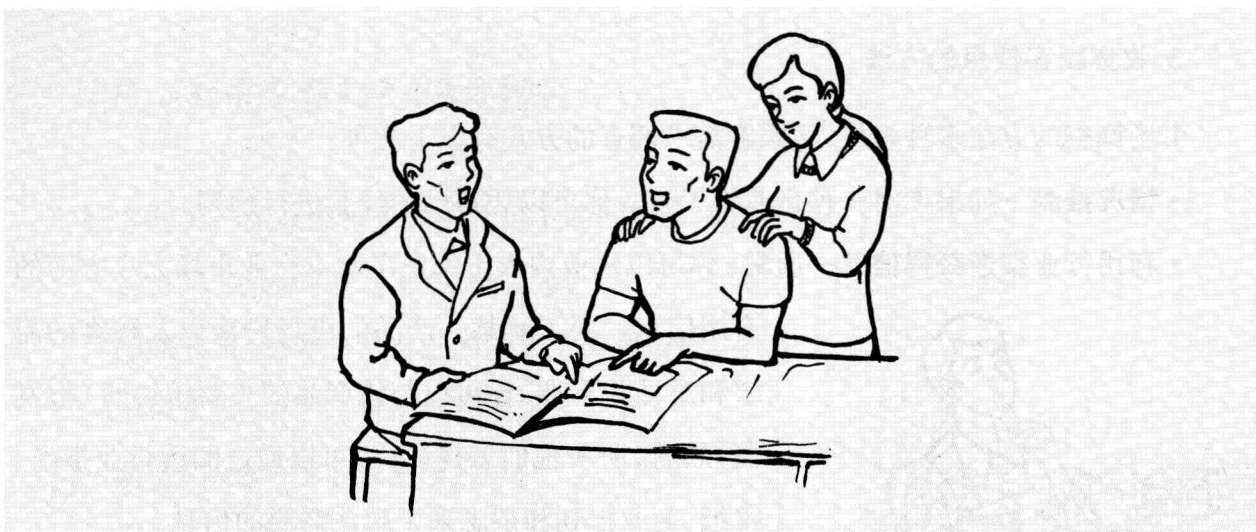


#### 黄亮和李燕的创业故事(七):调查顾客需求

黄亮的堂弟黄明在兰州一家企业咨询公司工作,趁他回来探亲,黄亮夫妇与他谈了办企业的想法,并向他请教如何进行顾客需求调查,学到了一些知识。他们一致认为企业创办初期应面向本地旅游区的游客,向旅游景点的商店供应价格便宜、式样新颖、有地方文化特色的工艺品。


如果企业今后想进一步发展,黄明建议把重点转向公司客户,例如旅游纪念品公司、工艺品公司、贸易公司等。这类客户对市场比较了解,除了选样订货外,一般还会指定所需款式,订货量也比商店的大,付款比较有把握,企业的风险小。以后还可以与市里的装修公司合作,提供泥塑装饰品。可惜黄明马上要回去,了解顾客需求的具体工作还得黄亮他们自己





去做。他们家方圆 100 公里内有六处旅游景点,以敦煌为主,都要乘长途车才能去。他们没钱住旅店,每次只能带上干粮早出晚归,多跑几趟。黄亮需要考虑做什么样品,怎么做;李燕需要考虑向谁推销、怎么推销,以及包装、运输、收款、信息收集等方面的事情。所以两个人都得直接去调查。黄亮和李燕决定分头去旅游点,混在人群里观察各种游客都喜欢买什么纪念品(式样、材质、大小、颜色、包装等),成交价多少。他们还要设法向商店老板和摊贩打听流行纪念品的进货价、付款方式。每次都要买回几个畅销的纪念品样品作参考。

市场调查就像一个侦探故事,你在寻找破案的线索。也许你会发现你的新企业没有多少顾客,那么就要再构思一个不同的创业想法。

 做练习 1,把你的企业构思再斟酌一下。利用练习 2,把你的企业潜在顾客的特点记下来,充实你的企业构思。

## 二、了解你的竞争对手

### 1. 了解竞争对手的意义

对市场进行调查,只了解你的潜在顾客的情况还不够,你还需要了解竞争对手的情况。因为你多半得与提供相同或类似产品或服务的企业竞争,这些企业将是你的竞争对手。

通过了解竞争对手的情况,你可以学到很多东西。通过了解他们做生意的方法,可以帮