

激发你的 创业意识

■ 张明林 著

中国出版社

激发你的创业意识

张明林 著

中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

激发你的创业意识 / 张明林 著 —北京: 中国社会出版社,
2005.4

ISBN 7-5087-0432-0

I. 激… II. 张… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 009405 号

书 名: 激发你的创业意识
著 者: 张明林
责 编: 姜婷婷

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电话: 66078621 传真: 66030951

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京市宇海印刷厂
开 本: 880mm × 1230mm 1/32
印 张: 4.75
字 数: 115 千字
版 次: 2005 年 4 月第 1 版
印 次: 2005 年 7 月第 2 次印刷

书 号: ISBN 7-5087-0432-0/F·94

定 价: 9.00 元

目 录

第一章 创业者须知

第一节	企业的基本知识	(1)
第二节	创业性向的简单测试	(4)
第三节	创业者的知识测验	(6)
第四节	八种非创业倾向	(7)
第五节	创业失败的五种常见原因	(9)
案 例:	王茁的创业故事	(11)

第二章 激发你的创业意识

第一节	创业的理由	(16)
第二节	创业意识	(19)
第三节	创意的来源	(23)
第四节	如何激发创意	(25)
第五节	试着将创意商业化	(26)
案 例:	小曲的易趣网店	(29)

第三章 寻找商业机会

第一节	从创意到商业机会	(36)
第二节	发现商机	(40)
第三节	筛选和评估商业机会	(45)
第四节	创业项目推介	(52)
案 例:	小梳子大商机	(60)

第四章 创业者的法律、政策意识

第一节	如何选择企业的法律形态	(65)
第二节	知识产权保护	(79)
第三节	做一个合法经营者	(85)
第四节	中小企业促进法	(113)
案 例:	胡志标为何沉落	(115)

第五章 从创业者到企业家

第一节	企业家素质	(122)
第二节	摒弃对企业家的错误认识	(126)
第三节	测一测你的企业家才能	(129)
第四节	企业家精神	(132)
案 例:	陈天桥——用《传奇》书写的传奇	(137)

第一章 创业者须知

古人说书中自有黄金屋，可这屋里的真金子要自己去找到，还要自己能把它带出来。

——宁高宁

凡是一个人不相信他能够把某件事做成，那么他就永远不会做成它。

——拿破仑·希尔

第一节 企业的基本知识

“企业是什么我不知道，我也能创业？”创业前很多人可能会这样自嘲，有的人创业成功后，可能会说：“我也不知道什么是企业，反正是低进高出，我这样做发了。”确实，办企业是一种实践，而企业的基本知识是来自企业的理论总结。掌握了一些基本知识，揭开了笼罩在企业这“黑箱”上的面纱，你一定能顿悟，原来企业就是这么一回事，或者说，尽管我事先不知道企业

是怎么一回事，但我就是这样操作的。

一、企业是自然人或法人组织，能够承担法律责任、享受相应法律权力

企业通过工商部门登记注册后，即能在营业范围内进行经营，企业的合法经营就像人的合法行为一样，受到法律的保护。企业一般分为三种类型：独资企业、合伙企业和公司。

独资企业由一人出资经营，归个人所有和控制，是单独负无限清偿债务责任的经济组织。合伙企业则是由两人以上订立合伙契约，共同出资，合伙经营，并归合伙人共有的企业。合伙企业的盈利按出资多少或合伙契约规定分配，合伙人对企业债务负连带无限清偿责任，不受出资额的限制。独资企业和合伙企业一样，是自然人企业，其民事权利和义务的主体仍然是自然人。公司是企业的一种特殊形式，公司是法人。法人相对自然人而言，具有独立的民事权利能力和民事行为能力，公司是依法独立享有民事权利和承担民事义务的组织。公司具有投资主体多元化的特性。我国《公司法》规定，有限责任公司的股东最少为2人，最多为50人，而股份有限公司的股东人数没有上限。公司作为法人组织，具有独立的财务，以自己的名称或名义进行经营活动，以其公司全部资产承担债务责任，股东不对公司债务直接负责，而只以其出资额或所持股份对公司承担责任。公司的权益代表是公司的法定代表人，法定代表人代表公司行使法人权利，同时公司对其法定代表在权限内的活动承担民事责任。

二、企业是以营利为目标的社会经济组织

市场经济中有三大主体：家庭、企业和政府。企业是市场经济的主体，它的目标就是通过提供有价值的产品和服务获取利润，通过组织社会就业和上缴税收承担社会责任。企业与行政事

业单位、非营利性组织不同，企业的投资者是理性的“经济人”，企业的目标就是挣钱、营利。企业是一个自负盈亏、独立经营的主体，只有当企业的收入大于其成本时，企业才能实现盈利。企业的营利是天经地义的，是合法的，中外法律都保护企业合法经营的收益。尽管企业以营利为目标，追求自身利益的最大化，但企业的存在和发展，必须通过竞争提供能满足人们需求、具有一定效用的产品和服务创造价值；企业必须雇用劳动者，进而解决社会就业；企业的营业额构成国民生产总值的一部分，企业的税收是财政收入的来源。可见，企业在主观追求自身利益的同时，实际上承担了社会责任，为社会的稳定和发展做出了贡献。所以，创办企业是光荣的事情，成为一个企业家，不仅为自己和家庭创造财富，最大限度地实现自我价值，而且也为社会创造财富，奉献力量。

三、企业是多种要素的集合，是创业者创造财富、实现价值的平台

创业者开办一家企业，需要购买原材料、添置设备、租房请工，需要投入一定的资金。这样，资本、劳动、技术（能）、土地或房屋等要素都聚集在企业中，而创业者是这些要素的经营管理者，他们像魔术师一样，通过投入自己的企业家才能，通过自己的劳动、经营、管理，促使这些要素增值，产生 $1+1+1>3$ 的效应。我们知道不同的要素都有不同的市场价格，必须得到合理的回报。雇用劳动者必须支付工资，工资是劳动的价格，投入资本得计算利息，利息是资本的价格。创业者就是要合理地组织这些要素，高效地配置企业内外的资源，创造大于要素成本和管理成本的企业价值，从而获取利润。企业的利润就是企业的剩余价值，它是创业者投资企业的一种风险收入，也是对创业者经营管理劳动和才能的一种回报。创业者正是通过他的企业创造的企

业价值来创造财富，奉献社会，实现自我的。在市场条件下创业者成长为企业家的过程，正是创业者的企业价值不断增大的过程，也是创业者个人财富和社会价值不断上扬的过程。所以，企业是一个聚集生产要素的组织，也是企业家整合资源、纵横捭阖的社会大舞台。

第二节 创业性向的简单测试

创业的魅力很大，很多人热衷于创业。据统计，中国的全员创业指数是 12.3%，即 100 个人中就有 12.3 个人投身创业，自己当老板。的确，有很多人创业成功。改革开放前，中国人几乎处于无产状态，但二十多年来，一批批创业者成长起来了，有的成了百万富翁，有的家财千万，亿万富豪也是不胜枚举，富豪榜上年年新人辈出。但创业是有风险的。创业要本钱，一般创业者只能靠有限的私人积蓄，外加向亲朋好友借点钱，一旦亏了本，连累了自己的家庭和亲友；创业者本可有一份稳定的工作，如果辞职创业，不但失去固定的收入，连医疗保险、退休金都没有了，这样家人的责备和不理解往往也会随之而来。当然，如果惧怕风险，不敢朝前迈一步，就不可能开创新的人生，但我们要尽量避免盲目的冒险，要借鉴他人的经验和智慧，尽量不走弯路。

创业性向测试是一种简单的经验式的“测量”人们心理准备程度的方法。根据测试的结果，如果你有创业的潜能，现在还未开始创业，找到合适的机会，你不妨一试；如果你的创业潜质并不明显，而你已开始创业则表明你的创业性向较强，但在创业过程中仍需克服潜在的缺陷。如果你有一份较好的职业，又有点不满足，准备创业又担心“机会成本”太大，那不妨看看测试的结

第一章 创业者须知

果，再作决定。

下面有十五个问题，肯定得 1 分，否定得 0 分。

表 1-1 创业性向测试表

问 题	是	否	得分
1. 你的父母、近亲、好朋友中有无创业成功的人？			
2. 在你成长的过程中，你家里有没有做买卖的经验？			
3. 你小时候有没有自食其力，譬如靠打工、摆摊赚钱的经验？			
4. 你在学校的成绩是不是并不出色？			
5. 你在学校里是不是并不太合群？			
6. 你是否在学校因为行为不合常规挨批评？			
7. 你是否会对长期干同一工作感到厌倦？			
8. 你是否认为如果有机会会比你的上司干得好？			
9. 你是否喜欢打球胜过看球？			
10. 你看书是否对非小说类的比小说类的更感兴趣？			
11. 你有没有被解雇或被迫辞职的经历？			
12. 你是否倾向于说干就干而不是再三盘算计划后再做？			
13. 你有没有常为工作或个人问题而失眠？			
14. 你是否认为自己是一个能决断、较实际的人？			
15. 你对集体活动是否积极参加？			

表 1-1 中的问题，答对的都是有利于创业的。如果你的得分是 12 分或以上，说明你有创业的潜质，你现在尚未创业，说明你创业性向不强，尽管环境向你显示了有利的一面，但内在性向使你作出选择不走创业之路，这种情况下，如果有良好的商业机会，你不妨一试身手。反之，你的得分少于 12 分，但你已开

始走上创业之路，则说明是内心强烈的愿望驱使你创业，此时，你要注意通过学习弥补自己可能存在的先天不足，尽量避免由于性格引起的决策失误导致创业风险。如果你得分大于12分，同时正在创业中，一定程度上你的选择合乎你的特性，创业对你也许是人生的一种好的归宿，那你就努力造就，借势为之吧；反之，你的得分不到12分，你也没有想创业，那么，也许现在的工作对你最合适不过了。人生是就业还是创业好，很难作出定论，关键看自己适不适合。当然，在生活中，被迫的选择既能改变人的职业、性格，同样也能改变人的性向，在逆境中的加倍努力和付出，常常会将不利因素转化为有利因素。

第三节 创业者的知识测验

一般的性向测试，固然可以反映创业者的创业意愿和先天优势，但创业是一种综合性的经营管理活动，需要创业者掌握一些从事创业规划、经营管理的基本知识，这些基本知识有助于创业者理性、专业地驾驭创业之舟，避免航行中的暗礁险滩。

下面的问题有助于创业者了解自己的创业知识程度。

表 1-2 创业知识程度表

问 题	了解程度			
	差	一般	好	得分
1. 你知道哪些力量在影响着市场景气吗,或者说,你对经济指标有多少了解?	1	2 3 4	5	
2. 你做计划和预算的能力怎样?	1	2 3 4	5	
3. 你对财务管理及控制有何了解?	1	2 3 4	5	

第一章 创业者须知

4. 你是否有进行日常管理的能力?	1	2 3 4	5	
5. 你对进货和存货控制的了解程度如何?	1	2 3 4	5	
6. 你是否掌握了一些市场分析、预测的基本方法?	1	2 3 4	5	
7. 你认为自己对市场需求哪些产品(或服务)是否有较敏感的感觉?	1	2 3 4	5	
8. 你对营销、促销、广告之类有多少了解?	1	2 3 4	5	
9. 你对与员工建立良性互助、目标一致的关系有没有把握?	1	2 3 4	5	
10. 你是否掌握了定价的一些基本技巧和方法?	1	2 3 4	5	

对表 1-2 中的问题,如果完全不懂得 1 分,非常清楚得 5 分,其他则根据程度选择 2、3、4 分。

如果你的自我评估在 45 分之上,说明你有足够的创业知识,可以放手一搏。如果在 35~44 分之间,你可以小试牛刀,但要及时在薄弱环节补课;可以针对自己的不足购书自学,也可去他人公司工作一段时间,或到学校修一些相关课程,包括系统地向人请教。

培根说得好,“知识就是力量”。商场如战场,它对弱者的惩罚并不因为他的无知而宽容。创业的基础知识就是创业者驾驭创业风浪,避免创业风险的无形力量。

第四节 八种非创业倾向

人的性格是非常复杂的,并不能进行严格的定量分析,通常只是表现出某种倾向性,且这种倾向性可能在不同的环境压力下发生变化。但长期的创业研究仍然显示,以下八种倾向较强的人

不宜贸然创业。

一、对风险反应迟钝。不能对面临的风险作出主观的判断和预测，总认为自己有福分，侥幸认为灾难都不会降临到自己身上，轻率地冒一些不必要、不明智的风险，盲目认为自己不会受到伤害。

二、夜郎自大。不能客观地评估自己的能力和处境，总想证明自己的强大，能击败别人。坐井观天、夜郎自大，因此铤而走险，进行不理性的投资或竞争。

三、反对权力。反对外部权力控制其行为，“别跟我说我该干什么。没有人可以对我说我该干什么”！这是这类人常说的。成功的企业家倾向于寻求团队成员和其他必要的资源来利用商机、配置资源、协调好外部关系。

四、冲动。在决策时容易冲动，不能理智地通过多方案优选，并且在没有考虑清楚行为的意义时就盲目决策。

五、外部控制。成功的企业家相信自己的内部控制能力。而倾向于外部控制的人觉得，他们根本无法控制将要发生的事，即使是有所作为时也是这样，所谓“天要下雨，娘要嫁人，由他去吧”，较好地反映了外部控制的心态。

六、苛求完美。完美主义是企业家的大敌。成功的企业家追求高标准。追求完美、惟完美是举，将付出相当多的时间和成本，而在瞬息万变的年代，在讲究速度和变化的社会，苛求完美意味着丧失良机。

七、无所不知。“天上的事知道一半，地下的事全部知道”是这类人的写照，而成功的创业者总是渴求知识，不断学习。

八、绝对独立。独立极端化是可怕的，对创业者而言会限制他们的思想方式，决心完全靠自己来成就伟业，不靠一些外来帮助，没有协作精神，这样的创业者最终不能成功。

第五节 创业失败的五种常见原因

托尔斯泰在一本小说的开头曾写道：“幸福的家庭总是幸福的，不幸的家庭各有各的不幸。”对于创业者来说，成功者各有各的招术，而创业失败者也是各有各的原因。归纳起来，不外乎以下几个方面：

一、缺少市场

新创企业要在原有的缝隙市场或者新开辟的市场寻找商机。企业终究是靠在市场上销售产品或提供服务来求得生存和发展的，没有足够大的市场份额，或者说没有足够的竞争力获取一定的市场份额，新创企业难以为继。所以，对于新进入的行业，对于准备进入的区域和市场，创业者必须进行充分的市场调研和 market 分析。很多折沙沉戟者都是由于不作事前调研，拍脑袋决策，进入疲软的或者变化过快难以立足的市场。

二、管理水平低下

万事开头难。新创企业面临着开拓市场的重任，同时，内部的采购、财务管理、日常管理也不能疏忽。很多新创的小企业由于缺乏基本的管理技能，也不可能请得起高级的管理人员，创业者往往忙乱一团，内外交困。由于市场开发不可能立即见效，内部管理不善又导致交易成本激增，这样一来，一个新创企业很快就会夭折。

三、缺少资本

新创业者往往手中资金有限，由于认准了一个项目，常常对其前景作较为乐观的估计，这样没有准备或者根本不能准备足够的现金，以防企业的赢利周期出乎自己的意料。很多创业者由于预期太高或者准备不足，往往不能等到企业赚钱就“体力不支”，以至“衰竭身亡”。常言说：“金钱不是万能的，但没有钱是万万不能的”，这对新创企业是非常适合的，尽管有可能一开业两个月就赢利，甚至收回投资，但是这种机会太少，未必又恰好降临到你的身上。根据一般的经验，开业前半年是新创企业最难熬的，足够的资金，对新创企业而言，正如沙漠之旅前需准备足够多的水。“巧妇难为无米之炊”，面对资本不足，世界上最佳的管理人员在初创期也难能为力。研究显示，新创企业多因资本不足难以为继，最终走向失败。

四、缺乏竞争策略

新创业者可能发现了一个好的商机，但总不会是一个永远没有竞争的市场。在竞争性市场中，新创企业必须要正确评估自己的竞争力，制定合适的竞争策略，不仅要“知己”，要了解自己的产品和服务优势，进行正确的定位；而且要“知彼”，要摸清市场中有哪些竞争对手，他们在市场中的优势、劣势，同时还要考虑市场中可能有哪些企业会进入，有哪些企业可能成为自己产品或服务的替代者。

新创企业往往缺乏战略，定位不准，竞争者一反击，就手忙脚乱，甚至全线崩溃。

五、无限制扩张

新创企业由于开辟一个新市场，可能偶获成功。但很多创业

第一章 创业者须知

者往往倾向于把这种偶然的成功视为一种必然，甚至以为是自己特殊的才能导致了企业的快速成长，进而主观臆断，盲目扩张，造成现金流枯竭，导致供应商、销售商产生对自身的信任危机。明智的创业家对所有创业机会都应像创业时一样，用同样的规划进行约束。

本章小结：

- 企业是能够承担法律责任、享受相应法律权力的自然人或法人组织，企业以营利为目标，是创业者创造财富、实现价值的平台。

- 创业的性向测试有助于创业者测量创业前心理准备程度。

- 经营管理的基本知识可以帮助创业者规避风险、理性经营。

- 具有以下性格倾向者不宜贸然创业：对风险反应迟钝、夜郎自大、反对权力、冲动、外部控制、苛求完善、无所不知、绝对独立。

- 创业失败常见的原因有五种：缺少市场、管理水平低下、缺少资本、没有竞争策略、无限制扩张。

案例：

王茁的创业故事

王茁是北京工业大学计算机系的毕业生，在 67 个报考者中脱颖而出，成为中国人民大学的研究生。80 年代中期，风行一

时的《硅谷热》一书中齐布斯等人的创业传奇让他心驰神往。他以全奖学金考取了南加州大学的管理专业。他在美国多次创业，办公司、卖公司，进入跨国公司当经理人，又抛弃既有职位做 Intel 的下家，开始一家小公司的创业故事。王茁的创业故事或许能给人新的启迪。

“街斗式”的创业

王茁印象最深刻的创业经历和 1992 年他创立的 20/20 软件公司有关。20/20 来自美国的俗语，意思是在 20 英尺远处可以看见 20 个字母，比喻人有眼光。

他在 20/20 投了 2 万多美元，业务方向做数据库产品。学管理的他深受 4P 理念的影响，知道产品定位（Position）的重要，不敢贸然研发。当时市面上流行的数据库是 Dbase、Foxpro，都是 DOS 环境下的字符型的工具，显示不了图片，王茁设想做一个图形系统，可以加在数据库上显示图片，而且他迅速把此想法变成了产品，不料这时微软推出了图形界面的操作系统 Windows 3.1，摧毁了一大批公司，20/20 也没有逃脱产品难产的命运。

王茁去美国的时候身上只有几十美元，开 20/20 时已经有车有房，看着每个月只有钱出去没有盈利，他很紧张，也想过放弃，确实也有很多公司挖他，但是他开始分析，Windows 出来，其他的软件公司只有两种办法，“一种是和它作对，一种是跟随”，小公司和微软斗显然不明智，因此他就在 Windows 的平台上开发了一个安装软件 pc Install——以往 Dos 下安装只需要改动两个配置文件，而在 Windows 下有非常多的文件要修改，对开发者来说非常麻烦。

船小调头快，不过他又犯了一个没做市场调查的错误，产品出来的时候，市面上已经有了同样的八九个产品，又都是大公司