

◆ 财经商贸类专业创业知识教材



| CHUANGYE JINGYING

创业经营

黄雄伟◎主 编



重庆大学出版社

◆ 财经商贸类专业创业知识教材



| Chuangye Jingying

创业经营

黄雄伟◎主 编

重庆大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业经营 / 黄雄伟主编. --重庆: 重庆大学出版社, 2018.4

ISBN 978-7-5689-1004-0

I. ①创… II. ①黄… III. ①企业管理—研究—中国
IV. ①F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 025913 号

财经商贸类专业创业知识教材

创业经营

黄雄伟 主编

策划编辑:杨 漫

责任编辑:李桂英 何俊峰 版式设计:杨 漫

责任校对:张红梅 责任印制:张 策

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:易树平

社址:重庆市沙坪坝区大学城西路 21 号

邮编:401331

电话:(023) 88617190 88617185(中小学)

传真:(023) 88617186 88617166

网址:<http://www.cqup.com.cn>

邮箱:fxk@cqup.com.cn(营销中心)

全国新华书店经销

POD:重庆书源排校有限公司

*

开本:787mm×1092mm 1/16 印张:12.25 字数:283 千

2018 年 4 月第 1 版 2018 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5689-1004-0 定价:30.00 元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换

版权所有,请勿擅自翻印和用本书

制作各类出版物及配套用书,违者必究

前言 | PREFACE

创业是当今社会发展的大趋势,不仅能实现创业者的个人价值,还能为社会提供更多的就业岗位,创业创新可推动社会经济持续、健康地发展。

我国是一个人口大国,具有13亿多人口、9亿多劳动力,一方面,由于我国经济体量大,就业问题单依靠发展大中型企业是难以根本解决的。另一方面,我国人口多,现实和潜在的市场需求也很大,随着经济的快速发展,创业的商机也越来越多。需求的多样性和多层次性,客观上需要更多的小企业、微型企业来满足市场的需求。国家鼓励有创业愿望、创业条件、创业风险承担能力的人加入创业的行列,并为创业者提供政策支持,推动以创新为核心的创业教育,弘扬“敢为人先、追求创新”的创业精神,不断拓展大众创业、万众创新的空间,汇聚经济社会发展新动能,形成小企业“铺天盖地”、大企业“顶天立地”的发展格局,促进我国经济保持中高速增长,迈向中高端水平的持续发展。

然而,创业不是凭一腔热情就能成功的。创业的过程是艰辛的,而且会遇到很多意想不到的挫折和阻碍,甚至会承受多次失败的考验,只有百折不挠、执着追求,才能达到目标。因此,创业者要想预测风险、控制风险,还需学习创业过程中要用到的经济专业知识、法律知识、社会实践操作经验等。本书介绍了创业中需要了解的一些基础知识,是一本帮助创业者学习的指导书。

本书共11章,分别阐述了创业者创业应具备的基本条件和素质,企业经营的基本原理,创办企业的一般步骤,企业的注册,创业企业的税务知识,创办企业的人员组织管理,创办企业的市场评估分析,创办企业的财务预测分析,创业企业的定价,创业企业的盈亏分析,创业企业的市场营销,连锁加盟经营,创业项目的选择等基本理论,同时介绍了创业者的一些创业经营案例,并进行原理与实用相结合的分析,以增强指导性。

本书经过广东省韶关市中职学校五年的创业教育实验教学,并在此基础上不断修改补充,可用作职业学校在校学生学习创业知识的教材,也可用作社会创业培训的教材,同时也可作为社会创业人士学习创业知识的指导书。

本书在编写过程中参阅借鉴了不少文献、论著,在此向原著者表示衷心感谢!

由于编者水平有限,加之时间较为仓促,书中难免会有许多不足之处,敬请读者批评指正,以便日后修改和完善。

编者 贵雄伟

2017年9月30日

目 录 | CONTENTS

第一章 创办企业概述	1
第一节 创办企业的基本概念	1
第二节 创办企业必须具备的基本条件	3
第三节 创办企业如何发现商机	6
第二章 创办企业的注册	13
第一节 创办企业须办理哪些手续	13
第二节 企业注册的步骤和程序	17
第三节 创办企业出资的有关问题	21
第三章 创办企业的相关税务知识	28
第一节 创办企业涉及的主要税种	28
第二节 开办企业纳税的基本程序	37
第三节 创办企业主要税种及税金的计算	39
第四章 创办企业的人员组织管理	49
第一节 创办企业的人员组成	49
第二节 人力资源的规划	50
第三节 人员管理的技巧和避免的误区	53
第五章 创办企业的市场评估分析	58
第一节 市场营销基本知识	58
第二节 市场评估分析	61
第三节 投资项目评估分析	63
第六章 创业企业的财务预测管理	68
第一节 创业企业资金需求的预测及资金的筹集	68
第二节 创业企业的利润预测	71

第三节 创业企业的财务分析	75
第四节 创业企业主要财务指标的计算	80
第七章 创业企业的商品定价	88
第一节 商品价格的定价原理	88
第二节 企业商品价格定价方法	90
第三节 商品定价的技巧与策略	92
第四节 企业商品价格定价计算的应用	95
第八章 创业企业的盈利分析	114
第一节 企业盈亏平衡分析	114
第二节 增加企业利润的途径	119
第三节 企业财务制度的管理	120
第四节 创业企业资本扩张应注意的问题	123
第九章 创业企业的市场营销	128
第一节 创业企业的市场机会分析	128
第二节 消费者的购买行为、动机与消费心理	134
第三节 创业企业的市场营销组合策略	138
第四节 创业企业的品牌经营与企业形象设计	146
第十章 连锁加盟经营	153
第一节 连锁加盟的概念和特点	153
第二节 如何选择连锁加盟	155
第三节 签订连锁加盟合同应注意的问题	158
第十一章 创业项目的选择	164
第一节 如何选择创业项目	164
第二节 国家的产业政策	168
第三节 创业计划书	170
附录(计划书样式)	178
参考文献	190

第一章 创办企业概述

创业确实可以改变人生,改变生存方式,改变家庭生活。创业一旦成功,创业者将拥有属于自己的企业及产业,自己的一片天地,将依靠经营获取经济收益,创业者会收获事业上的成功与精神上的满足。

但是,创业是有风险的,既有可能成功,也有可能失败。做任何事情都需承担一定的风险,风险有不确定性。创业属于敢于冒险、甘愿承担风险、勇于去行动的人,创业也不是盲闯、蛮干。创业是一种经营行为,因此创业者需要懂得经营管理之道,了解自己,了解企业,了解市场。

本章向你介绍创办企业须了解的几个基本问题、企业经营的基本原理、创业者须具备的基本条件和素质。

第一节 创办企业的基本概念

案 例:

创业者江伟,韶关供销学校财会专业毕业,曾任韶关市外贸土产进出口公司、韶关啤酒厂的会计、TCL 集团韶关分公司财务主管。他看到了净水市场的商机,2005 年辞职创业创办了“泉来净水设备公司”,取得泉来净水设备在韶关市销售的代理经销权,启动资金为 5 万元。经过 5 年的辛苦经营,企业年销售额达 500 多万元,个人净资产达到 600 万元,是启动投入资金 5 万元的 120 倍,5 年的创业投资收益超过了 30 年打工的工薪收入。目前,企业正规划以连锁加盟的形式不断扩大发展。

农民创业者黄小平,连州市大路边镇油田村人,初中文化,10 年前在该村创办了砖厂,启动资金 10 万元。经过 10 年的经营,净资产达到 800 多万元,聘用近 100 名村民为企业的专职工人,企业每年用工的工资总额支出达 300 多万元,解决了本村不便外出打工的农民在家就业的问题,做到家庭种植与打工兼顾,是农村经济发展的典型模式。黄小平的企业还经常捐资村的福利建设事业,热心教育捐资,照顾孤寡老人,很受村民的拥护和尊敬。

创业者黄丽芳夫妻俩,卫校中专毕业,由于进入医院就业艰难,便放弃就业,毅然选择了艰辛的创业之路,在连州市大路边镇开起了药店,启动资金 2 万元。经过 6 年的辛勤经营,有了自己的一间药店,并在连州市下辖县城拥有了自己的一套商品房,购买了两间商铺和一辆小轿车,这也许是他们打工一辈子都不能圆的梦想,终于提前实现了。

一、创办企业的几个基本问题

1. 什么是创业

简单地说,创业就是创办企业。郁义鸿等学者认为,“创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖产品或服务 and 实现其潜在价值的复杂过程”。

从创业者的角度而言,创业是创业者在创业热情冲动的动机支配下,发现机会,实现其经营活动,也就是创业者具体去创办企业、经营企业的一系列过程。

从创业的主体人员看,创业的人员类别有失业者创业、退休者创业、大学生创业、辞职者创业、兼职者创业、农民创业等;从创业的项目内容来看,创业有开实体店创业、网店创业、项目创业、创办企业型创业;从创业的行业来看,有传统型企业创业、科技技能型创业、服务型创业、文化创意型创业等。

随着我国经济持续增长和创业者风险承受能力的提高,国家鼓励创新创业,选择创业的人数越来越多,无论城市、乡村,创业的热潮在我国各地一波又一波地兴起,推进大众创业、万众创新,形成社会经济发展的新动力源泉。

2. 创业企业

本书的创业企业是指由创业者新创办的企业,也就是企业的早期发展或指小型企业的创办过程,企业的成长阶段,包括创办的小微企业、店铺、当铺、项目承包经营、产品代理经销、特许连锁店、网店经营等。

3. 创业者与投资者

创业者是指创办企业的初始人,是企业最初的创办人、经营者,是企业整个经营过程的守护者,投资者是企业的出资人。创业者一般既是经营者又是投资人;投资者可能是经营者,也可能不参与企业的经营,只是企业的所有人之一。

4. 为什么要创业

创业与就业的区别:就业是岗位工作,是受雇关系,是企业给你一个岗位工作;创业是自己创办企业,不但解决自己的工作岗位,还为别人创造就业岗位。通过创业满足社会的需求,创业带动就业,国家鼓励能人创业,民众要充分就业。

我国人口众多,经济体量大,单依靠大中型企业并不能完全解决就业,而大中型企业也需要许许多多的小型企业为之服务,人们的社会需求是多种多样、多层次的,客观上需要更多的小企业为之服务。随着我国经济的迅速发展,市场更开放、更成熟,国家对创业的鼓励和扶持,也需要更多有创业愿望、创业热情和创业条件的人加入创业行列。

5. 什么是企业

企业就是以赢利为目的的从事商品生产经营和交换活动的经济组织。企业是一个人或一个群体,以赢利为目的而进行的商品生产和交换活动的经营组织。企业是由人、财、物、产、供、销、管理要素为主构成,是人们赢利的工具。要实现自己创业的梦想,就需要创办自己的企业,拥有企业,才会拥有你飞腾的事业。

企业具有以下6个特征:

- ①企业是独立自主、自负盈亏的经济组织;
- ②企业有自己的名称、章程、管理制度;
- ③企业要有一定的经营场所、经营条件、设施;
- ④企业有一定的人员组织;
- ⑤企业有一定的资金;
- ⑥企业有健全的财务组织。

6. 企业是如何经营赢利的

企业经营是企业通过投入资金,购买设备,聘请工人生产经营,费用开支,生产出市场需要的产品,在市场上销售产品服务,回收资金。如果企业的收入资金大于当期经营支出的资金,那么这个企业就赢利了。

用公式表示:

$$\text{企业利润} = \text{企业收入} - \text{企业支出}$$

如果你拥有一个企业,企业所有的收入归你的企业,当然企业所有的支出也需要你的企业承担。企业的净收入越大,你的财产就会越多,就越能实现你的梦想,创业可以改变你的人生。

二、创办企业的一般步骤

创业者创办企业需经过创业筹备、企业开业、企业经营 3 个阶段,一般包括以下几个步骤:

- ①创业者的创业前期准备包括寻找、发现市场商机,筛选投资项目,分析判断项目的可行性,创业启动资金的筹集;
- ②决定创办企业,注册登记,办理相关法律手续;
- ③企业的开业经营活动;
- ④企业经营的业绩评估分析;
- ⑤企业经营技术的创新;
- ⑥企业的规划发展。

第二节 创办企业必须具备的基本条件

一、创业者应具备的条件

想创业首先要分析自己的实际情况,判断自己是否适合创业,是否具备创业的素质、条件,是否具有创业的热情。创业确实可以改变自己的人生和生存方式,改变家庭生活,改变身份,提高地位。创业一旦成功,创业者将拥有属于自己的企业及产业,积累财富,拥有自己的一片天地,将拥有依靠经营获取的经济收益,会有事业成功的满足感,但是创业者必须具备一定的条件。

1.要有经营头脑和眼光

在市场经济决定一切的时代,这就要求创业者要有审时度势的头脑与眼光,能在市场中发现商机。有赚钱机会时,有头脑和眼光的人能及时付诸行动,从不眼高手低。创业机遇掌握在敢于行动的人手里。

2.要具有敢于冒险的精神

投资是有风险的,并不是所有的投资都能赢利,也可能亏损,甚至血本无归。做任何事情都会有风险,财富不会从天而降。只有那些为了追求财富而敢于冒险的勇敢者,才能把握机遇,获取财富。有风险才会有丰厚的利润回报,创业是属于勇敢者的“游戏”。

3.要具有相关的经济、商业经营知识

一般来说,创业者创业需学习、懂得以下几个方面的知识:

①了解开办企业的相关法规知识,如如何登记注册、办理税务登记、资本金验资、应交哪些税费、如何计税、发票领用及使用等;

②营销知识:市场预测、市场调查、消费心理、产品定价、产品促销等;

③资金及财务知识;

④劳动用工和社会保障知识;

⑤公关及交际礼仪等。

上述知识的获取,除在学校学习外,还可以在社会实践通过专业培训、就业指导咨询、自学或向别人请教等多种方式获得,也可以边干边学,带着问题学习、实践,学以致用。

4.善于沟通,积累人际人脉关系

常人都知道,成熟的人际关系网络可以积聚更多的财富,留住客户、扩大销售,是许多创业者想要达到的目标。人与人是先认识,进而相知,最后才能建立稳固的合作关系。创业者要有沟通交际能力,才会有解决问题的能力。

5.创业要有一定的启动资金

如果企业没有资金,再好的项目、计划也是空想。创业者首先应具有一笔启动资金,企业才有可能开业。一般来说,启动资金越充足越好,因为企业经营启动可能会遇到意想不到的情况,随时可能出现资金周转困难。然而,创业者在创业阶段能筹集到的资金往往是有限的,这就要求创业者更要学会对资金需求的测算,既不造成浪费,又要能保证企业周转的需要。

6.要赢得家人和朋友的支持

创业者在创业过程中,取得家人和朋友的支持非常重要。就业找工作,家人大都非常支持,如果创业,有的家人可能出于种种原因,大多不会支持。一般来说,家人的反对通常是担心亏本。创业需要一大笔钱,如果经营失败会赔光家里的所有收入,创业者还有可能没有时间照顾家庭、累坏身体等。因此创业者首先要考虑如何与家人沟通好,打消家人的顾虑。应收集好创业的准备资料,做好创业计划,勾勒出未来创业后的种种场景与状况,既要让家人了解成功的愿景,也要顾及可能的失败做最坏打算,使他们能了解你的想法,相信你的能力

与追求的梦想,进而支持你。不可硬干和先斩后奏,留下许多产生矛盾的后遗症。

7.要有接受失败和承担风险的心理准备

赚钱的过程中不可能没有风险,即使把钱放在银行,也可能会有风险。创业者不怕风险,但也应当估计风险,控制好风险,进而争取将风险降到最低。创业风险来自以下几个方面:

- ①选择项目失误;
- ②管理不善;
- ③选址不当;
- ④资金不足;
- ⑤创业者不专心经营;
- ⑥经营过程出现所有权纠纷;
- ⑦缺乏足够的专业知识、经验和业务关系。

二、创业者应具备的素质

创业者的基本素质包括创业意识、创业心理品质、创业精神、竞争意识、创业能力。

1.创业意识

要想取得创业的成功,创业者必须具备自我实现、追求成功的强烈的创业意识。强烈的创业意识,能帮助创业者克服创业道路上的各种艰难险阻,将创业目标作为自己的人生奋斗目标。事业的成功总是属于有思想准备、有规划的人,也属于有创业意识的人。

2.创业心理品质

创业之路是充满艰险与曲折的,有可能成功,也可能失败。创业需要面对变化莫测的市场环境以及随时出现的需要迅速正确解决的问题和矛盾,这需要创业者具有非常强的心理调控能力,保持能赢也能输的沉稳心态,还需具有良好的创业心理品质。

3.创业精神

自信就是对自己充满信心,自信心能赋予人主动积极的人生态度和进取精神。不依赖、不等待,要成为一名成功的创业者,必须坚持创业目标,坚定信念,顽强拼搏,直到成功。信念是生命的力量,是创业的原动力。

4.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,也是立足社会不可缺少的一种精神。人生即竞争,竞争本身就能促使提高。

5.创业能力

创业者应具备创业的能力,具体包括决策能力、综合管理能力、学习能力、理财能力以及讲诚信和良好的信誉。

三、创业者需挖掘出好的企业构思

创业者创业需要有好的企业构思和企业思路。挖掘出好的企业构思有两个基本条件。

1. 从生产技术专长出发

创业者要从自己的技术专长出发,也就是从自己熟悉的行业去挖掘企业构思,自己知道如何做,怎样做出好的产品。俗话说“隔行如隔山”,在自己不熟悉的行业很难找到切入口,也会走很多弯路,成功的概率较低。

2. 从顾客的需求出发

创业者首先需了解市场,找到目标顾客,知道谁会购买你的产品,他们需要的是什么样的产品?这些问题弄清楚了,才决定做什么产品项目,这样成功率才会较高。

如果只从自己的专长出发,却不知道是否有顾客,创业就可能失败;同样,如果创业者没有技术生产高质量的产品或提供优质的服务,就没有人来买这些产品和服务,创业也不会成功。有了好的企业构思,把它变成创业计划,变成创业行动,就能创办属于自己的企业。

要想创业需要具备一定的条件和素质,同时要挖掘出好的创业项目,筛选出适合自己的项目是创业成功的一半。创业者的创业过程是艰辛的,要有充分的心理准备和吃苦耐劳的精神,也要有失败的心理准备,成功是留给有充足准备的人。有了心理准备,在遇到困难和挫折的时候,泰然处之,执着地追求,最终就能达到目标,实现你的创业梦想。

第三节 创办企业如何发现商机

何谓商机?商机就是能赚钱的机会。供需双方在时间、地点、成本、数量、对象上的不平衡状态;找到他们的差异,并且想办法满足其需求,就是商机。市场需求的多样性,资源供给的差异性,技术经济发展的不平衡性,是商机存在的根本原因。

市场上每时每刻都存在着商机,但并不是所有的人都能发现并且能抓住。有些人在商机面前反应迟钝,强调经营的条件,忽视主观努力,让商机白白地溜走,等别人成功了,才后悔当初自己没有发现。

有些创业者立志要创业,但是,常常因为找不到商机而愁眉苦脸。其实只要细心观察,商机就不难发现。在我们生活的各个地方,只要有人,有人的需求,就会有商机。只要你目光敏锐,就能捕捉到。

创办企业如何发现商机,请看以下案例:

连州市油田村的创业者黄小平,他曾做过电工,碾米加工,承包过村里的小水电站。后来他观察到村里外出打工的人,赚到的钱大都寄回家建房子。农村人最大的希望就是建一幢房子。农村外出打工的人越来越多,农村建房的人也将会越来越多,建房对砖的需求也会很大,于是他筹钱建起了砖厂。他成功了,半个县农村建房的砖都是黄小平提供的。

国营棉纺厂的下岗工人陆嫂,初中文化,下岗后在广东顺德一个体老板家做保姆。她工作勤快,个体老板舍不得她离开。她一干就是10年,平均月工资有1500多元,老板的小孩从1岁开始由她照顾到小学五年级,她每天除负责家庭三餐还需

接送小孩上下学。在小孩刚上四年级那年的一天,女主人对陆嫂说:“我们家已离不开你了,现在小孩已升四年级了,虽然大了,但我们还是不放,怕他放学不回家在外面玩,上学还需要你接送,只是工钱需减300元。你已成为我们家的一员,只要你不离开,你可以在我们家一直做下去。”陆嫂心想,虽然话好听,减少工钱的意思是让自己回家。可是她转念又想,我已40多岁了,在这里一年有2万多元的收入,可以贴补家里很多开支;而且,她现在也有兼职,同时帮另外两家人接送小孩上学,每人每月给300元的接送费。虽然雇主降低300元的工钱,但她的总收入并没有减少,反而多了300元,她决定坚持做下去。

陆嫂在接送小孩上学时也了解到,有许多小学生家里原来都有保姆,但在他们上一年级时就被辞退了,转而找兼职的接送。有许多无人接送的小学生放学后就在学校附近或路上玩,有些家长中午不在家的,小孩就不回家,跑去玩游戏。陆嫂心想,请一个保姆一年工钱近2万元,加上包吃住也应有3万元的开支。如果我在学校附近帮助照看小学生,也就能让中午不能回家的家长放心。如果每个学生每月收取100元,100个学生一年就有10万元的收入,凭她十几年的保姆经验一定能将此工作做好。于是她辞掉保姆的工作,在学校附近找好地方办起了小学生午托服务中心,聘请了小学老师课余给服务中心的孩子做辅导,按小时算工钱,监督学生的作业完成情况。结果很受家长欢迎,家长很放心地把小孩托付给她,解除了家长的烦恼,她的生意也很不错。

所以,创业者只要有一双慧眼,善于观察,细心分析,把有关的问题联系起来,就会发现处处都有商机,创造财富的梦想就能实现。

一般来说,商机来源于我们生活,常见的商机可从以下几个方面来寻找:

1. 短缺物品

人们常说“物以稀为贵”,物品短缺是经济活动的第一动因,物品短缺,价格会上升或者抢手畅销。只要找到货源就是商机。

2. 社会文化发展变化

随着科技的进步,环境的变化、人们生活的变化、价值观的变化等都会带来商机。例如娱乐、旅游休闲、美容、健康保健、养老、文化体育行业的纷纷兴起。

3. 通用需求,传统行业

人们的吃、穿、住、行等每天都在重复,无论时代怎样变化,这些需求永远都是存在的,只是生活方式在变化,只要你认真耕耘,就会有收获。

4. 价值的发现挖掘

俗话说,冬吃萝卜胜过吃人参,白萝卜具有顺气消痰,解毒生津多种功效,人们冬季爱吃萝卜,萝卜就会热销;萝卜满足了人们的某种需要,具有了使用价值。

5. 文化与习惯

一些节日的用品需求,如中秋节的月饼需求,春节节日用品的需求,城市人喜欢金橘、花

卉,端午节需吃粽子等。

6. 社会热点的流行

社会流行就是商机。例如社会上流行喝矿泉水,人们就会少喝饮料,多喝矿泉水,矿泉水的价格即便比大米贵,人们还是愿意消费。

7. 政府的发展战略和政策

例如,政府提倡节约能源,所以太阳能热水器,节电节能的家电就畅销,低碳环保、生态绿化、循环利用资源产业就会有好的发展势头。

总之,对于想创业的有心人士,只要善于观察、动脑,善于联系、解决别人的问题,便处处能发现商机。各个地方都有商机,只要用心去寻找,它们就会不约而同地出现在你面前。许多成功的创业经营者都是从商机中找到获得财富的捷径最终致富的。

【案例 1.1】

创业成功来源于好的想法

广东粤北某山村农民工黄亮,16岁时离开家乡跟随同乡到市自来水公司维修队做自来水管道工程维修工。某次在一城市居民家维修漏水的水管,客户热情地从饮水机里倒了一杯矿泉水给他。他随意问了一句矿泉水多少钱一桶,主人回答桶装水20元一桶送到家。他说,我老家高山上岩洞里就有一口矿泉水井,不用钱还取之不尽,用之不竭,哪里需要这么贵?你们城里人就是有钱。客户开玩笑说,那你把山泉水引来作自来水,我们愿以双倍价钱买。

黄亮回去后一直琢磨客户的那句“把山泉水引来作自来水”的玩笑话,城里人有了送到家的自来水还不满足,还要把矿泉水送到家。家乡大山上岩洞的“山泉水”,虽然不能引至城里,但可以引到自己老家啊。他想到老家祖祖辈辈都是用肩膀挑水,至今没有享用过城里的自来水。他心里一亮,有了把家乡5000米外高山上的山泉水引到家乡作自来水的想法。他想到:城市自来水公司是每户安装水表,需要收取3000元的管道初装费;水费每吨收取2.50元。如果按照城里自来水公司的模式,每户工程管道初装费收3000元,水费只收每吨0.50元,不用再挑水,农村人肯定乐意使用。而且高山上的泉水,“水往低处流”,没有抽水的电费成本,只要铺好水管,泉水就会源源不断地流来。自己在自来水公司工作20年,安装、维修技术样样拿手,技术不成问题。

他回到老家,把从5000米外高山引泉水到每家的自来水工程的想法及收费标准向村里人宣传,可是村里人都说他异想天开。有人说,黄亮你能把水引到村里,我们村400多户村民,每户交5000元给你。黄亮不死心,想干的事情绝不放弃,只要有“愚公移山”的精神,一定能把高山泉水引到村里。他用20多年积蓄的60多万元购买工具、水管,并成功说服其妹夫及2个表兄合伙投资,共投资300多万元而且马上动工。一年时间过去了,只完成了1/3的管道,然后他又不断地向亲戚朋友宣传,介绍他的自来水工程,用借款及投资的方式又筹到500多万元,当把管道铺到村外1000米时,他再也没有资金而停工了。这时,村里人看到最后只需要1000米管道自来水就可引到家,纷纷缴纳了3000元的初装费,黄亮用村里筹集到的资金终于完成了最后1000米工程,实现了把高山上矿泉水送到每家每户的想法。

附近村庄看到高山的泉水变成家里的自来水,纷纷前来缴纳3 000元管道初装费,加入黄亮的自来水工程。于是,他成立了一个“高山泉水自来水有限公司”,自己任董事长,继续投入后期工程。全镇2/3的村庄、2万多人口使用他的山泉自来水,5年后他的高山泉水自来水有限公司覆盖了4个镇、6万多人口,自来水公司的年水费收入超过千万元,黄亮的个人资产超过5 000万元。

黄亮外出打工学到了技术,一个好的想法,改变了家乡,也改变了自己的家庭生活,实现了他创业成功的梦想!

【案例 1.2】

创业经营前须储备相关知识、技能

无论干什么事情,都需要未雨绸缪,创业经营也是如此。如果你对自己生意的专业知识不懂,成功的可能性将会很小。

广州有位先生,他听说家居绿色花卉盆景很赚钱,便筹资20万元开了家花卉盆景店,但他不懂花卉专业知识,也不懂消费者的爱好需求,买进的花卉经常不对路,因此销路不好。有时候顾客在他店里买回的花卉很快就枯死了,而在其他花店买的就不会,因此经常被顾客上门退货,要求赔偿损失,经营一团糟,很快面临关门。后来他遇到学花卉园艺专业的顾客,他向顾客请教,好心的顾客告诉他,那是因为不懂花卉专业知识造成的。比如他天天给花浇很多次水,容易造成花卉烂根、枯黄;有许多花卉有病虫害也会枯黄;不同的花卉有不同的生长特性,需要的土壤肥料也不同。他听了这位顾客的话,到书店买了很多有关花卉专业知识的书籍学习,并请了一位花卉园艺专业的在校生来店做兼职。终于功夫不负有心人,他懂得了许多花卉知识,掌握了各种花卉习性,并经常指导顾客,他的花卉店生意终于兴旺了起来,避免了关闭的命运。

又如,两家同样经营服装的小店,所用的营销措施类似,但一家赚钱、一家亏损。原因在于两家店的老板进货眼光有差异,对市场顾客需求特点了解不同。赚钱的老板进的货通常都是流行的适销对路货,而亏本的老板进的货不对路,销量平平。因此,开服装店的核心是专业知识的眼光、流行的资讯、供应渠道、对消费者的了解等。

所有行业都有自己的专业知识、专业经验,特定的业务关系,同时还需要经商的知识,这是获得竞争优势的关键。没有这些作支撑,再多的钱也可能被赔光。因此,创业者应该学习相关的经营理论知识、相关专业技能和相关行业的经验。有知识可先知,无知识只有等先赔钱才后知,而且每次赔钱都不知。

【案例 1.3】

慧眼寻找商机

山西有位罗先生,早年开煤矿挣得千万资产,后政府整顿煤炭市场,禁止小煤矿开采,罗老板关闭小煤窑,在家过上吃老本的休闲生活。他在一次朋友聚会活动中,听一位朋友说在西藏吃到一种叫“藏香猪”的野猪肉,“香、嫩、脆”,口感非常好,是从来没有品尝过的美味,如果能养成这种野猪,肯定能赚钱。罗老板听后,心中又萌生继续做老板的念头,制订养“藏香猪”的创业计划。

不久,罗老板去西藏买到了这种“藏香猪”的野猪种猪,带回家进行配种试验,终于繁殖成功。他马上购买了一大片养野猪的山林,建造猪舍,购买养殖设施,办起了“藏香猪”生态养殖场,不到5年时间,繁殖的野猪达到了500头。这种野猪养到3年最重的也只有60千克,再也养不大了,一般只有45~60千克,他的野猪在山上放养,除了吃野果外,还需要喂玉米、地瓜,3年饲养周期成本很高。这种野猪肉虽然好吃,卖价比当地猪肉价格高了1倍,每0.5千克要卖到30多元,没人接受,卖不出去了。他投入的养殖场,需要源源不断购买玉米等饲料的资金投入,耗光了他千万元家产,连自己的房子、小汽车也当光了,他从有千万元家产又变成了穷光蛋,但他不肯放弃养野猪的梦想。

他又听一位朋友说,现在市场上时兴有机食品,在省城超市有机米、有机菜、有机水果每千克能卖到二十几元,如果把野猪肉当作有机的野猪肉一定能卖高价。他继续打听什么是有机食品,了解到有机食品需要北京的有关认证机构认证,具有有机食品标志才能在超市出售。他找到了国家有机食品认证中心,按认证机构要求,经过3年严格质量指标考核和按规定饲养生产流程标准,他的“藏香猪”终于获得了中国有机食品标志及证书。在2000年上海世博会展示标价180元1千克,并且迎来十多家企业与其洽谈合作。他为了自己重做老板的梦想,拒绝了上亿元的投资,坚持只能出让49%的股权合作的条件,最后选择了与投资5000万元的一家连锁大酒店合作办成他的“藏香猪”野猪有机食品生产公司。

很快他的有机食品企业得到迅速发展,终于再次实现了自己做老板的梦想。

市场上每时每刻都存在着赚钱的商机,但不是所有的人都能抓住。有些人在商机面前反应迟钝,强调客观条件,忽视主观努力,让商机在自己面前转瞬即逝。对于有心的创业经营者来说,这些商机并不神秘,它们就像一个个孤立的环,只要把它们互相连接起来,创造财富的梦想就能轻松实现。商机来源于你的生活,创业者需慧眼识商机。

【小贴士】

创业要从赚小钱开始

①赚大钱不易,赚小钱不难。不要不屑于赚小钱,因为赚小钱也需要能耐,而这正是磨炼赚大钱的“基本功”。

②要有“钱难赚”的认知。有这样的认知,无论是就业还是投资创业,都会以较严肃的态度来面对。态度认真,做事踏实,便不会草率行事,创业就容易成功。

③要有坚实的专业能力。只懂皮毛的人可能赚皮毛钱和运气钱,要赚大钱,还需丰富的商贸专业知识,若只是一知半解,就难以达成自己的赚钱目标。

④要有长期的事业规划。不要一入社会就想赚大钱,梦想成为富人。事实上真正赚大钱需要有一定的经验和阅历,了解社会、了解市场,并能在商场熟练运用,大多数人都是在中年后事业容易成功。因此要有长期的规划,不要异想天开。

思考与练习

一、思考题

1. 什么是创业? 创业者与投资者有哪些区别与联系?
2. 创业与就业有何区别? 你想创业吗? 说说你将来创业的打算。
3. 你现在知道企业经营的基本原理吗? 你觉得创业难吗? 说说你的创业想法。
4. 创办企业包括哪些步骤?
5. 什么是企业? 说说你知道的具体企业, 并说明它属于哪种类型。
6. 评价一下自己, 你现在具备创业的素质和条件吗? 你有信心吗? 你想改变自己的生存方式吗?
7. 创业者创业需要有一个好的企业构思, 企业的构思从哪里来?
8. 创业者如何发现商机?

二、案例分析

学会估算自己有多少钱创办企业

农民工杜金海家住在粤北山区的一个乡镇上, 全家4口人, 两个大人、两个孩子, 一个读高二, 一个读初二, 爱人在家务农及照顾孩子。为了解决家庭的经济困难, 他一直在珠江三角洲打工, 从事室内建筑装饰工作, 每月工资大约2 000元, 在当时, 他的工资算是高的。他省吃俭用, 但每月能寄回家的钱只有1 500元左右。他已经外出打工10年了, 虽然一家人的生活过得节省, 但10多年也只积蓄了6万元。眼看两个小孩就快中学毕业, 成绩也不错, 现在送一个上大学, 学费、生活费四年开销最少也要10万元。两个小孩都读大学少说也要20万元, 即使安排其中一个读技校, 也需要5万多元。如果还是这样外出打工, 即使再过10年也难筹足20多万元的学费。他发愁了, 以后的路该如何走呢?

他回想自己辛辛苦苦打工10多年也只能勉强维持家庭基本生活, 但自己却学到了一身室内装修的技术, 防盗网、不锈钢铁门、铝合金门窗、瓷砖装修样样都是自己的拿手活。他发现, 如今农村人外出打工挣的钱都拿回家建房子, 而且房子装修得跟城市里的一样漂亮, 城市的装修逐步向农村转移普及。想到这, 他发现了农村装修工程的商机, 何不自己做一回老板, 拼一条路出来, 也许小孩的学费就有望了。他决定在家乡开办一家装修公司, 承接农村家庭装修业务, 估计每年可赚5万~6万元。

杜金海盘算着资金问题, 购买一套装修所用的工具需要3万多元; 当地一个店铺的月租金需要500元; 店铺每月的水电费预计要200元; 承接装修工程需要购买一辆工具车拉工具材料, 在市场上他找到一辆二手小型工具车需要50 000元, 开店至少需要近10万元。他想到家庭眼前的开支, 虽然一日三餐吃的米、青菜不用买, 但一个月的水电费也需要100元, 盐、油、酱、醋、日用品等需要40元, 煤气一罐60元, 两个小孩现在读中学的开支一年需准备5 000元, 人情礼节需要1 000元, 家庭最基本的年开支需要6 000元, 加上预防生病的备用金4 000元, 一年的家庭生活开支需要2万元。如果开业顺利, 估计需要半年才能供给家庭生活费; 如果一旦失败, 6万元的积蓄没有了, 又没有外出打工, 家庭开支怎么办? 他做了最坏的打算, 即使开公司失败, 买的装修工具也有用处, 他在家乡为别人打零工, 做家庭装修一