



固原市农业学校

“国家中等职业教育改革发展示范学校建设计划”项目教材

农业创业 教育基础与实务

NONGYE CHUANGYE JIAOYU JICHU YU SHIWU

安启刚◎ 主编



黄河出版传媒集团

阳光出版社



固原市农业学校

“国家中等职业教育改革发展示范学校建设计划”项目教材

农业创业 教育基础与实务

NONGYE CHUANGYE JIAOYU JICHU YU SHIWU

安启刚◎ 主编

吕 源 李昌林◎ 副主编



黄河出版传媒集团

阳光出版社

图书在版编目(CIP)数据

农业创业教育基础与实务 / 安启刚主编. — 银川:
阳光出版社, 2013.7
ISBN 978-7-5525-0930-4

I. ①农… II. ①安… III. ①地农业教育—创造教
育—高等职业教育—教材 IV. ①S-4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 167729 号

农业创业教育基础与实务

安启刚 主编

责任编辑 李媛媛

封面设计 静 璇

责任印制 郭迅生

黄河出版传媒集团
阳光出版社 出版发行

地 址 银川市北京东路 139 号出版大厦(750001)

网 址 <http://www.yrpubm.com>

网上书店 <http://www.hh-book.com>

电子信箱 yangguang@yrpubm.com

邮购电话 0951-5044614

经 销 全国新华书店

印刷装订 宁夏飞马彩色印务有限公司

印刷委托书号 (宁)0015934

开 本 787mm × 1092mm 1/16

印 张 8.25

字 数 200 千

版 次 2013 年 7 月第 1 版

印 次 2013 年 7 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5525-0930-4/G·1139

定 价 17.00 元

版权所有 翻印必究

前 言

今日中国,全社会正在向“企业创新业,能人创企业,干部创事业,百姓创家业,全民创大业”的目标迈进,勇于创业的时代精神早已振奋,人人想创业、人人敢创业、人人会创业、人人创大业的创业氛围已经形成,中国已进入全民创业的时代。

农业是安天下,稳民心的战略产业。党的十八大和 2013 年中央一号文件精神,都强调必须固本强基,始终把解决好农业农村农民问题作为全党工作重中之重,把城乡发展一体化作为解决“三农”问题的根本途径;全面确立统筹城乡、促进工业化、信息化、城镇化、农业现代化“四化同步”等战略思想,全面制定了一系列多予少取放活和工业反哺农业、城市支持农村的重大政策,全面构建农业生产经营、农业支持保护、农村社会保障、城乡协调发展的制度框架,建立健全农业补贴稳定增长机制,完善各种补贴政策,鼓励和支持专业大户、家庭农场、农民合作社、新型农业社会化服务组织的发展。农业农村发展迎来了又一个黄金期,农业创业者正面临前所未有的政策机遇和市场机遇。点燃激情,抢抓机遇,开始农业创业,实现自我,惠及农村,富裕农民,时不待我。

创业是一种态度,需要激情。创业更是一门学问,需要学习。通过创业教育和培训,学习创业知识,把握创业规律和市场法则,掌握创业技巧和能力,即可提高创业的成功率。为了帮助广大农业创业者、大中专学生激发创业热情,增强创业意识,培养创业精神,掌握创业知识,学会创业技能,提高创业能力,结合自己近几年的创业培训的实践,以及全国各地创业教育教材的成果,编写了本书。

本书介绍创业的相关理论和案例,完善学生的文化结构,提高和增强学生的创业基本素质与创业能力。本书所选的案例都是我们固原农校毕业的中职学生吕源、关学武、杨旺春、吴习智、秦向波、李君、李小旭、蒙会兵、李彩婷、袁金瑞等十位的真实创业故事。他们创业成功的例子,证明了创业对中职学生来讲不是“天方夜谭”。对立志创业的人来说,创业的机会无处不在。创业之路就在你的脚下。同时在此对以上同学对本书编写提供的帮助表示感谢。

创业教育是一种素质教育。本书在编写中力图将理论与实践结合,通过介绍创业基础理论知识、创业实务和创业案例,提高学生对创业领域的认识,激发学生的创业兴趣和激情,掌握企业开办与管理主要环节的理论和实务,为有志于创业的学生毕业后步入农业创业的行列提供帮助。全书分为十个模块,分别是:为你的创业做准备;产生和选择你的企业想法;调查和评估你的市场;组建你的企业团队;组建你的农业企业;筹措你的创业资金;预测你的创业利润;防范你的创业风险;编制你的农业创业计划书;启动你的农业创业计划。在每个模块由创

业名言、创业案例及分析、创业知识与技能、创业故事、创业演练任务等内容构成。开始以本校毕业生的创业经历作为导入案例,以真实农业创业者吕源的创业故事为事例,说明如何进行创业,教会创业方法,真实而有说服力。同时针对创业过程各步骤创业者必须具有的能力与素质,设计了对应的演练任务,以加强创业知识的巩固和技能训练。

《农业创业教育基础与实务》在编写中力求突出简明性、实用性、操作性,可作为中等农业学校的学生创业教育的教材,也可作为农业创业者自学与培训的辅导教材。但由于时间仓促,作者水平有限,书中有许多不足,敬请专家学者和企业家、创业者批评指正。

编者

2013年3月27日

目 录

项目一 为你的创业做准备	001
任务 1 创业是什么?	002
任务 2 创业者需要哪些素质与能力?	005
任务 3 中职生应做好创业准备	010
任务 4 从创业者的角度分析你自己	013
项目二 产生和选择你的农业创业项目	021
任务 1 了解农业企业与农业创业项目	022
任务 2 产生与选择你的农业创业项目	029
项目三 调查和评估你的市场	036
任务 1 开展你的市场调查	037
任务 2 进行你的市场预测	040
任务 3 制定市场营销策略	043
项目四 打造你的企业团队	054
任务 1 建立你的企业团队	055
任务 2 精心打造企业团队	057
项目五 组建你的农业企业	062
任务 1 为你的企业科学选址	063
任务 2 选择你的企业法律形态	066
任务 3 申办你的企业	069
项目六 筹措你的创业资金	074
任务 1 知道启动资金的构成	075
任务 2 预测创业所需要的启动资金	077
任务 3 启动资金的筹措	080
项目七 预测你的创业利润	083
任务 1 估算你的产品成本	084
任务 2 制定销售价格	086
任务 3 制定销售计划与利润计划	089

项目八 防范你的创业风险	095
任务 1 农业创业会面临风险	096
任务 2 规避农业创业风险的对策	099
项目九 编制你的农业创业计划书	102
任务 1 制定农业创业计划书	103
任务 2 农业创业计划书的分析评价	106
项目十 启动你的农业创业计划	118
任务 1 制定开办企业的行动计划	119
任务 2 做好企业经营的常规管理与日常事务	120
任务 3 成功实现农业创业	121
参考文献	125

项目一 为你的创业做准备

无权、无势、无财,也可以创业当富翁!白手起家不再是白日梦,只要你肯用心、肯出力,就会让曾经的一无所有变为一切尽在手中!

——隋晓明

【学习目标】

1. 了解创业及其类型。
2. 明确创业者的特征与能力构成。
3. 学会分析和评价自己,科学判断自己是否适合创业。
4. 知道中职生应该如何为实现创业梦做好准备。

【案例导入】

诚信铸业,不断超越

张志福,固原市原州区人,1976年辍学到固原县城打工,搬过砖、卸过煤、烧过锅炉、摆过地摊,尝尽了生活的辛苦和创业的艰难。1993年,他承包了原固原外贸清真餐厅,开始了创业征程。1996年他用积攒的钱盖了几间营业房。2002年张志福顶着压力,贷款将餐厅后的空地买下,建起了2800平方米的餐饮大楼,并创立固原市福苑实业有限公司。他坚持“以人为本,诚信经营”的宗旨,以美味的菜品和周到的服务树立了良好的消费口碑。此后几年他超越自身,加快公司发展,实现了从当初街头餐馆到今日集餐饮、住宿、娱乐、婚庆、餐饮培训为一体的现代服务型企业的转变。目前公司占地面积16000平方米,营业面积20000平米,员工473名,成为宁夏大型知名餐饮企业。2010年公司被宁夏旅游局评为“五星级旅游餐馆”,2012被自治区人民政府评为“宁夏优秀企业”,被中国烹饪协会评为“中华餐饮名店”。张志福现任固原市政协委员,先后荣获“全国道德模范提名奖”、“自治区首届道德模范”、“自治区道德之星”、“自治区创业之星”、“固原市十大突出贡献人物”等荣誉称号。

创业启示:张志福出生在贫苦的农民家庭,因家境贫困,小学未毕业就当上了羊倌。进城创业的他白手起家,历经艰辛终于收获了成功的果实,这是一个农家子弟进城创业的典范。由此可见,在当今中国,不仅“精英阶层”,而且“平民创业”也迎来了一个创造财富,成就英雄的机遇期。

任务 1 创业是什么?

一、创业的概念与特点

古人对“创业”的理解是“打天下”,得到一块属于自己的领地。“创业”是指“创造基业”。

创业的本质是一种以创造价值、成就事业为目的的自主创新的实践活动。不论是哪类主体在哪个领域的创业,也不论是通过哪种途径、采用哪种方式创业,就其根本性质而言它都是一种务实真干的实践活动。比如,一些人开工厂、办公司是创业;一些人开个小店、摆个小摊也是创业;一些农妇养猪养鸭或者进城擦鞋等,同样是创业。总之,这里的“业”是指百业,只要合法经营,勤劳致富,为社会创造价值和增添财富,那就属于可创之业。可谓是“三百六十行,行行出状元”。

对于我们常人而言,创业就是创办你的企业,创造出新颖的产品和服务,创造出新的就业岗位,创造新的成功机遇,创造新的富于挑战的人生。

创业是就业的一种特殊形式,但与一般性就业相比,创业是自谋出路,自己给自己“制造麻烦”,想当企业主而不愿做雇员的人为了追求自由而做自己跟自己过不去的事。雇员要的是安稳,创业者要的是自由。

创业具有四个主要特点:目的性、自主性、风险性和广泛性。

1. 目的性

从创业者的动机看,创业具有明确的目的性。有的人创业是为了生存;有的人创业是为了改变现状;有的人创业是为了致富;有的人创业是为了开创自己的事业;有的人创业是为了实现当老板的梦想;有的人创业是为了体现和证明自身的价值……这种明确的目的性是创业者最大的内在动力。

2. 自主性

从行为方式看,一般就业者具有被动性,而创业者具有主动性。创业者有权选择自己认为适合的行业或项目进行创业,也有权选择适合的时机和合作人进行创业。从这个意义上讲,创业者可以最大限度地做自己喜欢的事。创业是一种自主性较强的实践活动。

3. 风险性

对一般就业者个人来讲,就业没有太大的风险性,其风险主要由受雇老板(股东)承担。但创业就不同,从创业的过程和结果看,对创业者个人来讲是艰难的、充满风险的。市场争越来越激烈,特别是低门槛的行业或项目更是如此,风险越来越大。据不完全统计,全国每年新开张的公司至少有 45%不到一年就关门,90%以上的创业企业在 3 年内倒闭。所以创业存在较大的风险性,当然同时也充满了诱惑力。

4. 广泛性

广泛性指创业主体的广泛性、创业领域的广泛性、创业类型的多样性。例如,从创业主体的广泛性来讲,创业不受性别、民族、文化程度和职业等的限制,不同阶层、不同职业的人们,

都可以成为创业者,是“全民创业”的主体。从创业领域的广泛性来讲,经济、文化、教育、科技、卫生、体育、工业、交通、农业、商业、服务业等各个领域,各行各业,都是创业领域,都是任创业者纵横驰骋的天地和舞台。

二、创业类型

(一)按照创业的次数分类,可以分为初次创业和再次创业

1. 初次创业。初次创业是指传统意义上的原始创业,创业者大多为刚刚毕业的大中专学生、下岗工人、失去土地的农民和农村剩余劳动力。一般是少量从事实业,大多数从事第三产业。初次创业的成功率较低。

2. 再次创业。再次创业是指自己有一定创业基础,为了发展或有更好的投资项目,进入到创业队伍中谋求新的发展,进行二次创业。二次创业者有一定经验、资本,或是技术和资源,相对于初次创业而言,成功率通常更高。

(二)按照创业的主体分类,可以分为个体创业、合伙创业和家族式创业

1. 个体创业。创办私营企业或从事个体经营,自己做小老板,是许多年轻人梦寐以求的事。个人自主创业主要适合于第三产业,对财会、服装、营销、烹饪等专业的学生,可以通过经营小商店、小饭店。又例如,对电子商务、计算机应用、平面设计等专业的学生,可以利用制作、电脑美术装潢、网页制作等技能,通过网上建店、个体工作室等实现创业。对于来自农村的大中专学生,可以借用本地的土地和已有的种植和养殖基地扩大规模进行创业。

2. 合伙创业。绝大多数学生创业会面临资金和其他资源不足,与他人一起合伙(合股)创业,可以变劣势为优势,是一个比较理想的创业方式。合伙创业成功的几率要远远高于个人创业。俗话说“一个好汉三个帮”,一群人同心协力,集合群体智慧和能量,将远远大于个体单打独斗。合伙或合股创业最重要的是考虑知识、资源、能力或技术上的互补,充分发挥资源互补将有助于强化团队成员间彼此的合作。产生的智慧和能量,将远远大于个体创业。

合伙(合股)创业要注意三条原则:①朋友≠合伙者。亲密的朋友并不等于理想的合作伙伴。②先小人后君子。合伙创业一定要签订好合作书面协议,明确双方的职权。③亲兄弟明算账。合伙创业一定要做到账目清楚、手续齐全。

3. 家族式创业。中国众多的个体经营者、私营企业和民营企业,造就了大批的民营企业、私营或个体业主。有不少中职生的家长或亲戚朋友就是创业者。中职生毕业后直接进入这些企业,成为其家长或亲戚朋友的助手,有的甚至会子(女)承父(母)业。这种家族式创业方式,既锻炼了自己的创业能力积累经营经验,又可以避免因创业经验不足而导致创业失败的风险。同时,也可以从中体验就业、创业的滋味,为日后进一步独立创业做准备。

(三)按照创业的方式分类,可以分为网络创业、加盟创业、兼职创业、团队创业

1. 网络创业。网络创业是利用现成的网络资源和成熟的电子商务平台建立自己的企业,进行商品的经营销售。目前网络创业主要有两种形式:一是网上开店,在网上注册成立网络商店;二是网上加盟,以某个电子商务网站门店的形式经营,利用母体网站的货源和销售渠道。

网络创业的优势是门槛低、成本少、风险小、方式灵活,特别适合初涉商海的创业者。像易趣、阿里巴巴、淘宝等知名商务网站,有较完善的交易系统、交易规则、支付方式和成熟的客户群,每年还会投入大量的宣传费用。加盟这些网站,创业者可近水楼台先得月。而且,网上创业

受到政府的重视,给予诸多的优惠政策和措施。特别提醒:对初次尝试网上创业者来说,事先要进行多方调研,选择既适合自己产品特点又具较高访问量的电子商务平台。

2. 加盟创业。分享品牌,分享经营诀窍,分享资源支持,连锁加盟凭借这诸多的优势,而成为备受青睐的创业新方式。目前,连锁加盟有直营、委托加盟、特许加盟等形式,投资金额根据商品种类、店铺要求、技术设备的不同所需资金不等,可满足不同需求的创业者。

加盟创业的最大特点是利益共享,风险共担。创业者只需支付一定的加盟费,就能借用加盟商的金字招牌,并利用现成的商品和市场资源,还能长期得到专业指导和配套服务,而不必摸着石头过河,创业风险也有所降低。但是,创业者在选择加盟项目时要有理性的心态,应事先进行实地考察、分析市场等,并结合自身实际情况再做决定。

3. 兼职创业。对于白领族和有一定商业资源的在职人士说,如果头脑灵活,有精力、体力、能力、财力,想“钱生钱”又不愿意放弃现有工作,兼职做老板应该是最佳选择了。

兼职创业,无需放弃本职工作,又能充分利用在工作中积累的商业资源和人脉关系创业,可实现鱼和熊掌兼得的梦想,而且进退自如,大大减少了创业风险。但是兼职创业,需要在主业和副业、工作和家庭等几条战线上同时作战,要量力而行。此外,兼职创业族最好选择自己熟悉的领域,但要注意不能侵犯受雇企业的权益。

4. 团队创业。如今,创业已非纯粹追求个人英雄主义的行为,团队创业成功的几率要远高于个人独自创业。一个由研发、技术、市场、融资等各方面组成,优势互补的创业团队,是创业成功的法宝,对高科技创业企业来说,更是如此。

(四)按照创业的类型可以分机会型创业和生存型创业两类

1. 机会型创业。机会型创业是指通过创业来谋求经营性收入。

2. 生存型创业。生存型创业是指创业者创业是谋求工资性收入,主要表现在下岗失业人员以及相关群众所做的一些小生意,据“GEM 全球创业观察中国报告”表明中国大陆有 1/3 的人属于生存型创业,2/3 的人属于机会型创业。

【创业故事】

吕源的创业故事(一):自谋出路

吕源,男,生于 1981 年,2001 年从固原农校农学专业毕业。继续深造,2003 年从宁夏大学农学院毕业。在宁南山区土生土长的他,从小就目睹着这里农民的贫困、艰苦。数年后,当吕源走出大学校门,怀揣理想回到家乡时,虽然当地的大棚蔬菜已有了一定规模,但农民从中所获收益对比发达地区却有着天壤之别。经过对新政策以及当地生态环境、产业结构等方面的仔细考察,吕源决定扎根农村,利用自身专业优势帮助农民打破收入瓶颈。

吕源毕业后在企业从事农业项目管理,农产品加工及进出口工作;2005 年至 2008 年从企业辞职后从事农资产品销售及蔬菜病虫害防治工作。在从业过程中发现固原地区蔬菜种植面积虽然大,但是销售价格低,销路不畅,在和山东寿光地区对比后发现:主要原因是固原地区生产的蔬菜品质差,达不到无公害和绿色标准。于是他决定创办企业发展无公害、绿色设施蔬菜种植和销售。

任务2 创业者需要哪些素质与能力?

一、什么是创业者?

人们有时把21世纪的这一代人称为E一代(创业的一代),因为他们是自工业革命以来最具有创业精神的一代人。谁是创业者?有人说创业者是能从别人只看到混乱或骚乱的地方发现机会的人。还有人认为创业者是现代商场中的英雄,因为他们以惊人的步伐开创企业,创造新的工作。

创业者(entrepreneur)一词来自17世纪的法语词汇,它有两个基本含义:

一是指企业家,即在现有企业中负责经营和决策的领导人;

二是指创始人,即将创办新企业或者是刚刚创办新企业的领导人。

法国经济学家Cantillon(1755)首次将创业者一词引入经济学。随着不同的学者从不同的角度赋予诸多的含义。创业者的内涵随着经济的发展而在不断地扩大。

Brockhaus(1980)认为创业者是一位有愿景、会利用机会、有强烈企图心的人,愿意担负起一项新事业,组织经营团队,筹措所需资金,并承受全部或大部分风险的人。

Nelson(1986)认为“愿意承担风险是能否成为成功创业者的关键,其他条件还包括了运气、时机、资金和毅力。”

Knight(1993)基于风险的角度认为,创业者应该是那些在不确定性环境中承担风险并进行决策的人,赋予了创业者不确定性决策者的角色。

Stevenson(1999)认为创业者是一位希望攫取所有的报酬,并将所有的风险转嫁他人的聪明人。

Timmons(1999)认为创业者是由强力承诺与毅然耐性所驱使的人。后来研究者们倾向于认为,创业者是发现和利用机会,负责创造新价值(一项创新或一个新组织)过程的个体。

二、创业的动力与阻力

(一)创业的动力

1. 独立性需求。为了获得个人的自由,为了给自己打工,为了自己说了算,为了把握职业的选择。

2. 成就需求。为了被大家认可,为了迎接挑战,为了感受过程中带来的乐趣,为了个人成长,为了证明自己的能力。

3. 财富需求。为了获得增加个人收入的机会,获取更多财富,获得个人生活的保障,为了家人未来有保障。

(二)创业的阻力

1. 对未来不确定性的心理恐惧。

2. 成就意识的差异与机会成本的测量。

3. 创业企业的实际成功几率。
4. 个人能力的不足。
5. 创业条件的不足(资金等)。

三、创业精神

创业就是一种创新的精神,一种思考、推理和行动的方式。创业精神适用于个人、企业和国家。

“创业精神”(entrepreneurship)大多情况下被翻译为“企业家精神”或“创业家精神”,但该词的内涵体现了一种创新活动的行为过程,而非创业家的人格特质。创业精神的主要涵义为创新,也就是创业者通过创新的手段,有效利用各种资源,创造出新的“价值”并实现商机。虽然创业常常是以开创新公司的方式产生,但创业精神不一定只存在于新事业之中。

明茨伯格(H.Mintzberg, 1988)把创业精神看作是一种管理模式,认为不论企业处于什么样的规模或处在哪个生命周期阶段,只要创新活动延续不断,那么,该组织依然具备企业家创业精神。公司内部创业精神就是这种精神的一种延续。

“创业精神”一般可细分为个体独立的创业精神及公司内部创业精神。所谓“个体独立的创业精神”,指的是凭借个人体的智慧、资源能力,在个人创业愿景引导下,通过创新活动创造一项新事业;所谓“公司内部创业精神”则指在现存的组织内部,凭靠集体力量,追求组织共同愿景,通过集体性的组织创新活动促进组织的再生。

“创业精神”代表了一种在现有经济体系下去发掘机会,并组织资源建立新事业,进而创造新的市场价值的一种历程。

提到“创业”,有人会认为那只是“精英”或“高素质人群”的“专利”,与一般人无缘,对中职生而言更是可望而不可即。其实,在创业大军中,各层次的人创业成功的例子是不胜枚举。提到“创业”,还有人会认为,那需要有较多或雄厚的资金,如果没有资金或资金较少,就会被“创业”拒之门外。所以“创业”对中职生而言更是“天方夜谭”。其实,在现代社会经济领域中,对于无资金或少资金很少、但立志创业的人来说,创业的机会无处不在。在创业的大军中,也不乏“白手起家”创业成功的例子。创业是一种人生态度。创业不仅需要梦想和激情,更需要创业的能力和创业精神。创业是一种追求,一种行为,更是一种人生态度。创业与天赋无关,与学历无关,与家境无关。选定并坚持适合自己的创业方式,具有快乐的、积极的人生态度,良好心态和坚韧不拔的创业精神,才是最重要的。

地上本没有路,走的人多了就有路了。创业的路也一样,是用坚强的意志和决心走出来的。一开始是生意场的“外行”,经过一段时间的实践,就会逐渐掌握一些“生意经”,由不懂到懂,直至成为一个生意场的“内行”。创业有一个学习的过程、积累的过程。“车到山前必有路”,路是逼着走出来的,相信只要付出和努力,永不放弃地勇往直前,翻过眼前的山,前面的路就会平坦、宽敞、美好!

四、创业者的特征

目前,国内外关于创业者研究的范围很广,有从经济学、管理学、心理学、社会学等方面对创业者进行研究,不同学科研究的角度和方法各不同。这里仅介绍基于心理学角度创业者特

征的研究成果。

(一) 史蒂夫·马若堤提出创业者必须具有或培养 12 种素质

1. 动力:高度积极	7. 守纪律:能够遵守原则
2. 毅力:坚持任务或目标完成	8. 组织:工作生活有序
3. 冒险:愿意冒险	9. 说服力:说服别人
4. 信心:对自己有信心	10. 理解:同情他人
5. 竞争:渴望获胜	11. 诚实:坦诚
6. 适应性:面对新情况	12. 视野:能够有长期目标

(二) 约翰·考(John kao)的著作中就总结了创业者 11 个共同的特征

1. 全心投入,有决心,有毅力
2. 追求成功与发展
3. 以机遇和目标为导向
4. 积极主动并且富有个人责任感
5. 解决问题时坚持不懈
6. 现实主义,有一定的幽默感
7. 寻求并利用反馈意见
8. 内在控制中心
9. 估算已承担的风险和将要承担的风险
10. 不热衷于权力和地位
11. 真诚,值得信赖

(三) 隋晓明在其著作《改变千万人命运的 33 种创业特质》一书中归纳出了成功创业者必备的心理特质、行动特质、管理特质

1. 功创业者必备的心理特质

特质 1:你是否拥有强烈的创业欲望

特质 2:你可有乐观自信的积极心态

特质 3:你可有坚韧不拔的意志力

特质 4:你是否热爱自己的事业

特质 5:你可有高度的自制力

特质 6:你是否有奉献与付出精神

特质 7:你有大胆的冒险精神吗

特质 8:你能否与他人诚信合作

特质 9:你可有与他人分享的愿望

特质 10:你是否善于不断学习,勇于自我反省

特质 11:你能否正确地面对挫折和失败

特质 12:你能否心胸开阔,心态平和

2. 成功创业者必备的行动特质

特质 13:你可有健康的身体和旺盛的精力

- 特质 14: 你是否有耐心从小事做起
- 特质 15: 你是否具备前瞻眼光和敏锐的洞察力
- 特质 16: 你可有果断的决策能力
- 特质 17: 你能否专注于所拟定的目标
- 特质 18: 你是否善于达成交易
- 特质 19: 你是否乐于接受竞争与挑战
- 特质 20: 你能否灵活地运用游戏规则
- 特质 21: 你是否善于随机应变, 掌控机遇
- 特质 22: 你是否有较强的创新能力
- 特质 23: 你是否愿意迅速调整战略
- 3. 成功创业者必备的管理特质
- 特质 24: 你是否有创业管理能力
- 特质 25: 你能否利用融资杠杆撬开创业的大门
- 特质 26: 你是否有创业理财能力
- 特质 27: 你是否善于利用人才, 激励潜能
- 特质 28: 你是否善于管理时间
- 特质 29: 你是否拥有较强的市场开拓能力
- 特质 30: 你能否建立良好的人脉网
- 特质 31: 你能否选择合适的合伙人
- 特质 32: 你是否善于进行角色转化与授权
- 特质 33: 你是否善于规避风险防范失败

五、创业能者的能力

创业者的能力是指创业者完成创业活动所必备的实际技能, 是一种重行动、重操作、重效果的个体素质, 它直接关系到创业的效益或成败。创业者应具备的基本能力有以下几点。

(一) 独立生存能力

独立生存能力包括独立生活和社会活动两方面。中职生要有独立的勇气, 从自己日常生活小事做起, 遇到问题也不要急于向别人求援, 试着自己解决, 时间长了就逐渐养成良好的独立生活的习惯。社会活动能力是创业者与客户、合作伙伴、工商部门等市场主体打交道的能力。无论是创业初期选择目标、制定计划、筹建场地等, 还是创业过程中找原料、跑销售、接待顾客等, 都需要创业者独立筹划、具体安排。中职生在校期间应积极参与或组织各种社团活动、校外实践、勤工俭学、顶岗实习等活动, 为今后创业打下一定的能力基础。社会活动能力是在社会实践中锻炼、培养出来的。

(二) 主动学习能力

现代社会是信息爆炸时代, 也是学习型社会。现代企业的竞争不仅是“大鱼吃小鱼”更是“快鱼吃慢鱼”, 所以, 创业者应不断提高自己的学习能力, 善于搜集信息、处理信息和利用信息, 在成功中反省, 在失败中反思。

创业者应善于依靠已有的认识,知识和经验,或利用网络等现代传媒手段,或运用自己积累的人脉关系,去获取自己需要的新知识和新技能,并且对这些信息进行加工分析,为自己创业提供科学有效的决策。

(三)动手操作能力

中职校的毕业生,经过十几年的学校学习,已经掌握了一定的文化基础知识和专业技能,这在创业中是占有相当分量的。中职生的就业岗位多数是在生产和服务的第一线,主要从事生产操作、服务和管理等实际工作,动手能力强是中职生的主要特点和优势。在中职生创业活动中,除智力因素外,更多的需要创业者具有心灵手巧、熟练操作等动手解决实际问题的能力。

(四)策划创意能力

策划就是事先的筹谋规划。不论干什么事,要预先策划,分析利弊得失,订出一个或几个详尽的计划方案,并在众多方案中挑选出切实可行的,然后一步步按照这个方案去实施。创业就是开创自己没有做过,甚至别人也没有做过的事业,将没发生或可能发生的事情逐步变成现实的过程,这就需要创业者的精心策划。

创意是思想的果实,小创意可以带来大产业,创业者必须重视创意能力的培养。创意总是发生在闪念思维(灵感)中,需要创业者运用观察、记忆、想象等能力,冲破传统观念,突破常规思维,经常运用反向思维等才能形成。不要轻易放过创业过程中的偶然现象,要随时记下无意中的灵感,抓住机会,果断决策,将其发展成为新的商机。现在创意产业已经发展为 21 世纪的朝阳产业,将创意转化为行动,是企业在竞争中永存的法宝。

(五)社会职业能力

社会职业能力主要包括综合职业技能和公关能力等方面。中职生应将自己的兴趣逐步发展为特长,将特长发展为专业,用专业引领未来的职业,为今后创业打下坚实的职业技能基础。随着国家就业准入制度的规范和落实,创业者应具有相应专业技术职称或职业资格证书,熟悉相关行业、职业的技能要求和市场情况,并在相关行业有一定的业务关系和人脉基础。

(六)经营管理能力

经营管理能力是创业者事业成功的保障,是创业取得成功的核心能力,是解决企业生存问题的第一要素。创业者面对激烈的市场竞争,善于以经营强化管理,以管理促进经营,真正做到能经营会管理,才能把事业做大做强。

现代经济已进入高速发展的时期,而经济发展主要依靠管理和技术这两个车轮。西方经济学家认为工业现代化是“三分靠技术,七分靠管理”。众多的企业通过不断的改进管理、创新求实,成为世界知名企业。戴尔计算机公司迈克尔·戴尔如此强调企业中经营管理的作用:即使你拥有某种产品的专利而且对此严格保密,也不能保证你将来能赢利。真正的竞争佼佼者那些经营得当的企业。企业的关键不取决于一个伟大的观点或专利,而是取决于对某种策略不断提高的经营和改善。看一看迪斯尼、沃尔玛和可口可乐,它们的经营策略并非深不可测,然而却没有几家公司能复制它们的成功。

要想成功创办企业,创业者必须学会管理人员、金钱、机器、物料及产品质量等。这就要求创业者应该经常性地不断深入学习本行业的经营管理知识,学习他人成功创业的管理经验,提高经营管理能力,使自己在日常管理中预测准确、决策正确、计划周密、指挥得当、协调自如、控制有力,达到经营有方,管理有效。

(七) 用人激励能力

公司的管理和运作与其说是资金的运作,不如说是人的运作。创办一个新企业,很重要的一点是要组建一支强有力的核心团队。宁愿投资一流团队的二流技术,也不愿投资一流技术的二流团队。这是创业投资上不成文的信条。明明白白说明了建立好一流团队对于创业的重要性。创业者必须坚持“以人为本”的管理理念,必须懂得人力资源管理。一方面,创业者要网罗企业发展所需的关键人才,招贤纳士,留住人才;另一方面,要充分利用和开发企业现有人才,做到“人尽其才”,构建一个“学、教、练”相结合的学习型的人才团队。

创业者对待下属要具有两种素质:一种是“德”,也就是要奖赏下属,学会财富分享,才能凝聚人心,才能激励工作;一种是“威”,廉政树威,才敢惩罚下属的不当行为。只有将两者有机结合起来,即“宽猛相济,德威并施”,“赏罚严明”,才能进行有效的管理。只有“赏”才能鼓舞员工的干劲,激励员工敬业精神,塑造职工可以仿效的榜样。

(八) 创新求变能力

创业是创业者依自己的想法及努力工作来开创一个新企业,包括新公司的成立、组织中新单位的成立,以及提供新产品或新服务,以实现创业者的理想。创业本身是一种无中生有的历程,需要创业者具备求新、求变、求发展的心态,以创造新价值的方式为新企业创造利润,这就需要创业者有较强的创新能力。

创新能力是许多创业者选择适合自己的行业开始创业,挣得第一桶金的绝招,也是创业者日后创业经营,提升企业核心竞争力的最好武器。因此,较之于已经步入平稳阶段的企业家来说,创新能力相对于初次创业者,尤其显得重要。

创业者必须要时刻学会“洗脑”,不为自己的惰性辩护,摒弃因循守旧,用新思维突破常规观念,超越自己,更要超越对手的思维能力,谋求新的发展空间。

任务 3 中职生应做好创业准备

宁夏回族自治区党委、政府审时度势,于 2008 年明确提出“企业创业、能人创企业、干部创事业、百姓创家业、全民创大业”的全民创业战略。全民创业是以人为本的发展理念,广大群众是全民创业的生力军。全民创业这种群体性创业活动最明显的特征就是表现出平民化趋势。这种趋势有如下四个主要特点:一是创业的门槛低,适宜平民进入;二是创业主体具有平民色彩;三是创业营销活动平民化定位;四是平民化创业显示了平民聚财的旺盛生机。

中国正迎来又一个创业高峰期,在当今社会经济领域,无资金或缺少资金但立志创业的人来说,创业机会无处不在。不仅“精英阶层”,而且“平民阶层”也迎来了一个创造财富、成就财富英雄梦想的机遇期。全民创业正在进入“平民创业”或“草根创业”的时代。所以,对中职生来讲,创业不是“天方夜谭”。你可能会问:“我现在是个学生,没有工作,没有收入。没有资金,没有什么经验,也没有什么技术,我该怎么办?”而老师的建议是拿你现在的资本——时间,围绕你的创业想法,去计划,去准备,去积累。而且要立刻行动,马上行动!因此,你现在应该第一步做的事是经营你自己,就是你的创业学习。现在学校学习,一段时间后走向社会,在实践中学习。你想办什么企业,就进到拥有良好环境的行业或企业中实践一段时间。