

创业理论与实践

郭耀邦 莫炳奎 编著



高等教育出版社

创业理论与实践

郭耀邦 莫炳奎 编著



高等教育出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业理论与实践 / 郭耀邦, 莫炳奎编著. — 北京: 高等教育出版社, 2006. 5

ISBN 7-04-019240-3

I. 创... II. ①郭... ②莫... III. 企业管理 - 专业学校 - 教材 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 028964 号

策划编辑 杨 鸣 责任编辑 李桂莲 封面设计 王 睢
责任绘图 郝 林 版式设计 张 岚 责任校对 朱惠芳
责任印制 宋克学

出版发行	高等教育出版社	购书热线	010-58581118
社 址	北京市西城区德外大街 4 号	免费咨询	800-810-0598
邮政编码	100011	网 址	http://www.hep.edu.cn
总 机	010-58581000		http://www.hep.com.cn
		网上订购	http://www.landaco.com
			http://www.landaco.com.cn
经 销	蓝色畅想图书发行有限公司	畅想教育	http://www.widedu.com
印 刷	高等教育出版社印刷厂		
开 本	880 × 1230 1/32	版 次	2006 年 5 月第 1 版
印 张	8.375	印 次	2006 年 5 月第 1 次印刷
字 数	230 000	定 价	10.70 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 请到所购图书销售部门联系调换。

版权所有 侵权必究

物料号 19240-00

内容简介

创业教育作为一门新兴的学科，在世界范围内越来越受到人们的重视。本书针对职业学校学生的实际情况，结合当前我国市场经济条件下创业的特点、难点，根据我们参与企业策划的成功经验编写而成。全书分为基础理论篇和创业实践指导篇两部分。本书注重创业理论知识与创业实践指导相结合，注重运用职业学校学生创业的实际案例展现创业全过程，旨在给在校学生以启迪和激励。

本书可作为职业学校创业教育教材，也可作为社会青年创业的常识读本。

郑 重 声 明

高等教育出版社依法对本书享有专有出版权。任何未经许可的复制、销售行为均违反《中华人民共和国著作权法》，其为人将承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。为了维护市场秩序，保护读者的合法权益，避免读者误用盗版书造成不良后果，我社将配合行政执法部门和司法机关对违法犯罪的单位和个人给予严厉打击。社会各界人士如发现上述侵权行为，希望及时举报，本社将奖励举报有功人员。

反盗版举报电话：(010) 58581897/58581896/58581879

传 真：(010) 82086060

E - mail：dd@hep.com.cn

通信地址：北京市西城区德外大街4号

高等教育出版社打击盗版办公室

邮 编：100011

购书请拨打电话：(010)58581118

编者说明

1989年11月，在北京召开的“面向21世纪教育国际研讨会”首次提出“创业教育”新概念。会议要求，“把事业心和开拓技能教育提高到目前学术性和职业性教育所享有的同等地位上来”。创业教育的实施是社会经济发展对教育提出的更高要求，也是教育界主动适应经济社会发展所采取的重要改革措施。世界经济合作和发展组织的专家柯林·博尔将创业教育界定为：未来的人应掌握的“第三本教育护照”。创业教育作为一门新兴的学科，在世界范围内逐渐受到人们的重视。我国高等院校已将创业教育列入教学计划，开设创业教育课程。一些学校先后开展创业设计大奖赛，还鼓励和支持学生在校期间自主创办公司，进行创业实践。

继普通高校开展创业教育后，我国高等职业技术学校和中等职业学校在创业教育方面也开始迈出步子。一些学校把创业教育作为学校发展研究的重点课题，将创业教育列入必修课，并已取得了阶段性成果。但遗憾的是至今仍缺少一部可读性较强的职业学校创业教育教材。在这种形势下，为适应职业学校创业教育教学的需要，我们在开展职业学校创业教育理论与实践课题研究的基础上，结合自身参与企业策划的成功经验，编撰了这本《创业理论与实践》。本书针对职业学校学生的实际情况，结合当前我国市场经济形势下创业的特点、难点，努力做到创业理论知识与创业的实践指导相结合，注重运用职业学校学生创业的案例展现创业全过程，旨在给在校学生以启迪和激励。

本书可以作为职业学校创业教育教材，也可作为社会青年创业的常识读本。全书共分两篇。第一篇（1~6章）为基础理论篇，第二篇（7~14章）为创业实践指导篇。

本书由郭耀邦、莫炳奎编著。书中大部分毕业生创业案例是由浙

江省杭州江干区职业高级中学和浙江宁海职业教育中心学校提供。在本书编写过程中,还参阅了一些相关书籍,借用了其中的一些观点和典型案例,在此一并表示感谢。

由于时间仓促,作者水平有限,缺点疏漏在所难免,敬请读者提出宝贵意见,以便进一步修订完善。

著 者

2005 年 12 月

目 录

第一篇 基础理论篇

第一章 创业概述	3
第一节 就业与创业	3
第二节 创业的主观条件	8
第三节 职校学生创业的时代意义	11
第二章 创业环境	15
第一节 我国民营企业创业历程及其特征	15
第二节 认清当前的创业环境	20
第三节 创业行业与特点	24
第四节 职校学生创业因素分析	28
第三章 创业原则	32
第一节 确立正确的创业观	32
第二节 创业原则	35
第三节 成功创业要素	37
第四节 创业风险	40
第五节 职校学生创业要注意的问题	43
第四章 创业准备	47
第一节 创业精神准备	48
第二节 创业心理准备	52
第三节 创业能力培养	56
第五章 创业设计	70
第一节 创业设计的内涵与方法	70
第二节 人生设计	73
第三节 创业模式设计	75

第四节	创业价值目标设计	78
第五节	校园创业设计大奖赛	85
第六章	创业程序	95
第一节	创业的一般性程序	95
第二节	创业法律程序	104
第三节	进入市场程序	111
第四节	创业时期的管理	113

第二篇 创业实践指导篇

第七章	小企业的创办	119
第一节	办个小企业 立业练志	119
第二节	小企业诞生策略	122
第三节	小企业的经营管理	131
第八章	小企业生存策略	138
第一节	准确预测市场	138
第二节	新办小企业生存策略	144
第三节	小企业竞争策略	152
第九章	小企业发展策略	158
第一节	小企业的危机与防御	158
第二节	小企业的再发展过程	163
第三节	小企业再发展策略	168
第十章	农业企业的创办	175
第一节	农业经营企业概述	175
第二节	农业经营性企业的优势与前景	179
第三节	农业企业经营策略	184
第十一章	小制造企业的创办	189
第一节	制造企业的含义与优势	189
第二节	小型制造企业诞生和发展规律	192
第三节	制造企业创建策略	194
第四节	创办小制造企业的过程	197

第十二章 小商铺的创办	202
第一节 商业企业的含义与分类	202
第二节 零售小商铺的优势与入市	204
第三节 小商铺的促销与经营前景	208
第四节 成功商铺案例分析	215
第十三章 餐饮服务企业的创办	220
第一节 餐饮服务企业的分类与特点	220
第二节 餐饮企业的创业方略	224
第三节 美容健身企业的创业方略	230
第四节 旅游休闲企业创业方略	235
第十四章 建筑运输企业的创办	240
第一节 建筑、运输企业的内涵与特点	240
第二节 建筑施工企业的经营特点	243
第三节 建筑装饰企业创建方略	246
第四节 公路运输与汽车维修企业的创建策略	251
主要参考书目	256

第一篇

基础理论篇

第一章 创业概述

第一节 就业与创业

你读过《穷爸爸，富爸爸》这本教人致富的书吗？如果读过这本书，你一定会领悟到人们为什么要创业，也一定会理解为什么有的人长期贫穷，有的人能快速成为富有者。

下面，让我们先看一个发生在杭州一所职业高中的学生身上的故事：

姓柴的同学（下面称甲同学）与姓陈的同学（下面称乙同学）是同班同学，甲同学是工人子弟，乙同学是农民子弟。甲同学的父母满足于有一份固定工作，反反复复地教育自己的孩子：“你要好好读书，将来考大学，找个好工作。”该同学也不忘父母的教诲，专心读书，成绩一直在班上名列第一。以后，事遂人愿，甲同学终于考上了一所名牌大学，接着又考取了硕士研究生。毕业后，他被浙江省一科技公司录取，同时又被美国一所名校录取为博士生。但这名同学的父母觉得能找个省级科技单位工作已是万幸，留学归国后不一定能找到这样好的工作，于是让甲同学留在国内，到那家单位工作。到了单位，甲同学按部就班地上班下班，悉心做好本职工作。接下来便是娶妻生子，平平淡淡地生活。而乙同学则不然，其父母年迈，也无力供给他优裕的学习条件。读书之余，还要担负家中饲养猪、羊的任务。他的父母常教育他：“我们年纪大了，家里也穷，你要多动脑子，将来自己去闯番事业。”看到家中的光景，乙同学从

小就立下誓言：将来一定要自己闯番事业。后来高考因两分之差未被录取，他也不准备再考大学，干脆拜师学钣金技术。两年下来，技到艺成，看着时下冰箱畅销，于是与师兄凑了2 000元钱，决定“借鸡生蛋”，主动与经常加工冰箱的厂联系，办起了箱壳加工厂。一年下来，他们净赚20万元。第二年，又扩大项目，增加箱壳喷漆业务。第三年又扩大到配套生产冷凝器。历经3年的奋斗，企业实现年利润上千万元。掘到第一桶金后，他们开始向多元化发展，根据当时的市场需求，先后开发油烟排风器、电子灶具、电子保险锁产品，使企业产值与利润实现连续翻番的好成绩。至1997年，企业固定资产发展到6 000余万元，于是乙同学成立了中国精诚集团。1998年，针对冰箱市场下滑的形势，乙同学经研究市场后，觉得随着大型宾馆、饭店等公共场所的兴建，中央空调产品的隐性市场已显露头角，决定开发溴化锂中央空调，但当时与他共同创业的另一些持股者认为应开发当时市场热销的摩托车。由于对市场看法不同，管理者之间矛盾日显。2000年，乙同学只得与原合伙人分道扬镳，独自进行第二次创业。在进行周密的市场调查后，面对时下大型超市的诞生，他意识到必然需要自动寄存柜，于是果断决策，创建杭州东城电器厂。利用原电子保险箱生产技术，向外延扩展，成为国内首家研制大型电子自动寄存柜的厂家。产品出厂后，迅速面向全国超市试销，最终一举成功，使该厂寄存柜市场占有率达到国内同类产品的70%。至2003年产值突破亿元，利润达到3 000万元。而原精诚集团由于产品守旧，加上质量问题，随之倒闭。

具有教育意义的是，乙同学在事业蒸蒸日上的同时，看到甲同学仍然在原单位默默无闻地当着科员，于是力邀甲同学加盟他新创立的东城电器公司。甲同学依靠东城电器公司的资金，开始进行独立承包性质的创业。不到两年，开发了两类适用于印染行业的自动数码制版印花机，填补了国内数

码电子印花制版的空白。产品投入市场第一年便实现利润200余万元，其个人也实现了100万元的年收益。

这个案例告诉我们关于创业的五个问题：

一、什么是就业

在计划经济体制下，就业指的是具有劳动能力的公民在法定的劳动年龄之内依法从事某个社会单位（包括国家机关、事业单位、各类性质的企业单位）的某种职业，并取得一定的劳动报酬或劳动收入，同时依法享有供职单位的某些其他的福利。如甲同学在科技公司供职，就是典型的就业。在今天的市场经济条件下，就业还包含了自主创业、自谋职业。由于人们在计划经济条件下形成的狭隘的就业观，因此将就业单纯视为到某个社会单位供职，以获得生存需要，这就是今天人们常说的“打工”，这是一种保守型的就业观。

保守型的就业观指导下的就业，是一种较为被动的生存方式。首先，就业者必须获得用人单位的录用，就业者的知识结构、身体条件、劳动技能必须符合用人单位的要求。其次，就业者必须服从用人单位的岗位分配、工作时间、劳动纪律，等等。最后，就业者的薪酬、补贴等必须由用人单位单方决定，同时对业余兼职的可否，获得兼职的收入的处理方法必须服从用人单位的意见。虽然，我国《劳动法》规定了双方享有平等权利，受聘者有权拒绝用人单位不合理的条件；但从另一方面说，就业者要达到就业的目的，只能服从用人单位的规定。

二、什么是创业

创业，从英文“enterprise”字面的意思看就是创造事业，具体地说是人们依据一定的社会历史条件和要求，努力实现自身理想、自身价值的过程。这是从广泛意义上说的创业。

从狭义讲，创业指的是根据市场和社会需要，自主地创办产品生产企业或经营公司的活动。在服务社会的同时，获得相应的经济利

益,实现自身的社会价值。这是一种全新的就业观,也是一种积极的生存观。从案例看,乙同学学成技艺后,走的就是一条自主创业之路。本书要讲的就是狭义上的创业问题。

从创造学角度讲,不管何人在何领域中,只要用创新理念,创造能推动行业或社会前进的事物,以提升自我价值和岗位利益的劳动就叫创业。

从创业历程看,创业包括了从事企业规划、产品的开发和生产、企业管理、经营活动等多方面的工作,需要人们综合运用所学的知识、社会经验、市场信息和判断能力、专业特长,其中需要充分发挥人际沟通能力,主动不断地去开拓、创新,以实现创造最大化的社会财富为目的。因此,创业是一项更具有主动性、进取性和创造性的劳动,它能使人们实现自身价值的最大化。同时,创业不但能创造社会财富和个人财富,而且还能政府解决更多的劳动力就业机会。以上案例清楚地摆在我们面前:一个同学上了大学,读了研究生,并实现了在理想单位就业的愿望;而一个同学只读了高中,从一个学徒工起家,最后创立起一个大型集团化企业,为国家每年创造几亿元的产值,几千万元的税收和利润,使企业资产达到上亿元,人生价值谁大谁小,已不言而喻,这就是创业者的人生价值所在。

三、就业与创业的关系及观念差异

就业与创业是两个密不可分的概念,在当前的市场经济条件下,人们可在就业过程中创业,也可以自主创办各种形式的各类企业。案例中的两位同学,都是从就业走向创业的。只不过一位同学思想保守些,一位同学的思想解放些,创业的意志更坚决些,自主创业的时间早一些。创业者和保守型就业者的最大差异在于观念的不同。

第一,创业者不满足于现状,立足于改变现状,而保守型就业者往往满足于现状,主观愿望是保住现有职业。如案例中,乙同学不满足于家庭经济现状,一心想改变贫困的面貌,立志用自己的智慧去创造财富,实现自身价值。他学会了钣金技术后,并不满足于一辈子干钣金活,而是想利用技术和关系,走自己的创业道路。当建立起箱壳

厂，为别人加工产品获得第一桶金后，他又不满足于眼前规模，努力扩大生产范围。成立了集团公司后，又不满足于一个领域的生产，而是主动扩展生产领域，开发溴化锂中央空调、电子寄存柜，这是一种在积极进取的精神鼓励下，不断创造的过程。

第二，工作理念不同。创业者往往是走在今天路上，想到的是明天走什么路，想着怎样走一条更广阔的路，因此行动上往往会不断创新，如乙同学不断开发产品领域就是一个例证。而保守型就业者，往往想的是今天怎么做，明天还是怎么做，想的是怎么去完成领导布置的任务。甲同学虽有渊博的知识，又有聪明的头脑，但他只知道完成领导布置的任务，只知道循规蹈矩地走父辈们走过的道路：找个好工作，然后娶妻生子。缺少一种打破常规、走新路的理念。

第三，受家庭环境和教育的影响不同。创业者受到的教育往往是：靠自己的努力去改变现状，去开创事业，走新路。因而，他们往往在领会教育的意义时，心里在思考怎样去走一条致富道路，他们依赖的对象是自己。而保守型就业者受到传统的就业教育，思考的往往是如何找个好单位，希望的是单位能给予良好的待遇，主观上考虑的是能够工作稳定些、待遇高些、风险小些。他们依赖的对象不是自己，而是别人，是就职单位。

四、创业的目标点在市场

从创业的内容看，需求市场是创业者的目标，但市场需求是在不断变化的，因此创业过程是一个紧跟市场需求变化、不断改变策略的过程。具体地说，其一，创业需要不断了解市场信息，准确判断市场，果断决策。其二，创业是一个创新的过程。由于要满足变化的市场需求，因此，只有不断创新，才能使产品适应市场需求，从而获得创业的成功。其三，创业需要承担必然的风险。创业风险来自很多方面，常见的风险一般来自于产品、资金、服务、社会及家庭等方面。

五、成功创业的基础在于管理

创业需要多方面人才，诸如各类技术人才、直接生产人才、管理