

Independently, Start Undertaking

自主 创业

定位、策略与风险

吴波 钱玉民 编著



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

Independently, Start Undertaking

自主 创业



定位、策略与风险

吴波 钱玉民 编著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 · BEIJING

内 容 简 介

本书从解决创业过程中的现实问题出发,对相关的创业知识进行了归纳,并把在工作当中积累起来的企业创建阶段的各类问题、经验、做法汇集起来,帮助创业者掌握和了解创业过程中的观念、规则、程序和方法,为创业者提高创业效率、少走弯路并减少创业失败的可能性提供一些有益的指导与帮助。

本书共分3篇7章。第1篇:方向的选择,包括第1章创业之道,第2章创业项目的选择;第2篇:企业的创立,包括第3章做好创立企业的准备,第4章充分发挥商业计划书的作用,第5章不断提高自身的创业能力;第3篇:融资与风险,包括第6章融资渠道与方法,第7章创业过程中的风险认知与识别。

本书以自主创业者(包括在岗与下岗人员、大学生等)、企业服务机构从业人员、培训机构工作人员为主要阅读对象,也可作为企业管理者日常工作的参考用书。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

自主创业——定位、策略与风险/吴波,钱玉民编著. —北京:电子工业出版社,2006.5
ISBN 7-121-02417-9

I. 自… II. ①吴… ②钱… III. 企业管理—基本知识 IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第024084号

责任编辑:杨洪军

印 刷:北京市顺义兴华印刷厂

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编100036

经 销:各地新华书店

开 本:787×980 1/16 印张:21.75 字数:390千字

印 次:2006年5月第1次印刷

定 价:45.00元

凡购买电子工业出版社的图书,如有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系。联系电话:(010)68279077。质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

Introduction

前言

随着我国入世后产业结构的调整和国有企业改制的推进，原来依靠国家和政府解决就业问题的做法已变得不现实。发挥自我能力，运用自己所学的知识、技能或积累的经验自主创业解决就业问题，既是国家倡导与鼓励的方向，也是个人实现自身价值的有效途径。

自主创业不仅要求创业者有超前的创业意识、锲而不舍的创业精神、独特的创业思维和一定的创业条件，而且还要求创业者参与计划、管理、服务等具体的经营环节，甚至承担某一项或多项具体的工作，具有创业和从业的双重能力。

为了让更多创业者健康成长和更多企业快速发展，我们本着帮助创业者解决现实问题的初衷，对创业的相关知识进行归纳，并把企业创建阶段的各类问题和经验做法汇集起来，力求通过他人的创业经验和教训，为创业者提出方向引导、解决思路 and 具体做法，以便总结创业过程中的观念、规则、程序和方法，希望能为创业者提供一些有益指导。

本书从方向的选择、企业的创立和融资与风险三个方面，分别对创业之道、创业项目的选择、做好创立企业的准备、充分发挥商业计划书的作用、不断提高自身的创业能力、融资渠道与方法以及创业过程中的风险认知与识别进行详细介绍。

本书内容全面，语言精练，通俗易懂，可操作性强，是创业者的必备案头书和得力助手。

自主创业——定位、策略与风险

本书以自主创业者（包括在岗与下岗人员、大学生等）、企业服务机构从业人员、培训机构工作人员为主要阅读对象，也可作为企业管理者日常工作的参考用书。

在本书的编写过程中，得到了刘静、李垣辰、狄刚、金海鸿、管玥等同志的大力支持，在此，我们表示最真诚的敬意和感谢！由于作者水平有限，书中难免有错误或疏漏之处，诚请读者给予指正。

作 者

2006年3月

Contents

目 录

第1篇 方向的选择

第1章 创业之道	2
1.1 掌握创业的基本概念	3
1.1.1 创业的内涵	3
1.1.2 创业的意义及作用	4
1.1.3 创业模式	5
1.1.4 创业要素及创业期的特点	8
1.2 了解创业之道	11
1.2.1 创业有关问题概述	11
1.2.2 分析创业环境	12
1.2.3 创业需要和哪些政府部门及服务机构打交道	14
1.2.4 创业战略的选择	16
1.2.5 创业思路与技巧	19
1.2.6 创业者互动经验谈	23
1.3 创业需要了解哪些法律、法规和规章制度	28
1.3.1 了解与企业相关的主要法律、法规	28
1.3.2 了解涉及创办企业及特定行业管理的相关条例与许可证制度	30
1.3.3 了解政府对中小企业发展及创业的扶持政策	33
1.3.4 了解区域性专项规定和优惠政策	40

第2章 创业项目的选择	42
2.1 项目的概念与商机	43
2.1.1 产业结构与产业分类	43
2.1.2 项目分类	44
2.1.3 项目与商机	46
2.2 以市场为导向寻找项目或商机	47
2.2.1 从熟悉的生意中发现并确认机会	47
2.2.2 通过重新确认生意所属的范围来发现新的机会	48
2.2.3 利用市场的转换寻找商业机会	49
2.2.4 借助产业增长趋势发现机会	50
2.2.5 产业概念间的转换	51
2.2.6 利用流行与时尚	52
2.2.7 覆盖市场间隙或不足	53
2.2.8 利用形势	54
2.2.9 创造一个市场需求	55
2.2.10 利用被遗弃的市场	55
2.2.11 瞄准大市场下的小市场	56
2.2.12 扩大市场区域	57
2.3 以产品为导向寻找商机或项目	58
2.3.1 模仿成功产品（或主意）	58
2.3.2 寻找很好但却失败了的产品	59
2.3.3 发明新的产品或服务	60
2.3.4 改进现有产品或服务	61
2.3.5 装配产品	62
2.3.6 现有产品的再循环	63
2.3.7 向现成产品中添加价值	64
2.3.8 替换现有产品的材料	65
2.3.9 找寻废料的用途	66
2.3.10 生意或产品组合	67
2.3.11 打包或拆分现有产品	68
2.3.12 许可证下的制造与销售	68
2.4 以经营手段为导向寻找商机或项目	69

2.4.1	收购一家现成企业	69
2.4.2	连锁加盟或购买特许经营权	71
2.4.3	将你的业务对外特许经营	74
2.4.4	发现没有发挥其技能的人	75
2.4.5	利用专利	76
2.4.6	成为供应商	77
2.4.7	替代进口	78
2.4.8	成为代理	79
2.4.9	成为批发商	79
2.4.10	成为进口批发商或代理	80
2.4.11	成为出口批发商	81
2.4.12	销售别人的产品	82
2.4.13	提供折扣商品进行再销售	83
2.5	以专项服务为导向寻找商机或项目	84
2.5.1	为特殊客户群体服务	84
2.5.2	策划与举办特别活动	85
2.5.3	提供咨询或信息服务	85
2.6	不同条件下的创业项目选择	87
2.6.1	特殊群体的自主创业与项目选择	87
2.6.2	不同特点下的创业项目选择	89

第2篇 企业的创立

第3章	做好创立企业的准备	94
3.1	必须清楚地了解自己	94
3.1.1	审视自己的创业动机	94
3.1.2	回答好几个问题	96
3.1.3	对创办企业的整体考虑	98
3.1.4	在市场细分(目标市场)上做文章	99
3.1.5	创业资金的筹集	101
附件1	《赠与合同》参考样式	104
附件2	《借款合同书》简单样式	105
附件3	《借款合同书》标准样式	106

附件 4 《股权/债权融资合作委托协议书》参考样式	109
3.1.6 需要补充学习的一些创业必备知识	111
3.2 了解设立企业的基本要求、责任与义务	114
3.2.1 了解成立新企业的基本条件	114
附件 成立一人有限责任公司与成立个人独资企业的区别	116
3.2.2 了解创办企业的常用名词与重要文案（章程或协议）	119
附件 1 北京市工商行政管理局《有限责任公司章程》参考格式 （2006 年第 1 版）	122
附件 2 北京市工商行政管理局《股份有限公司章程》参考格式 （2006 年第 1 版）	126
附件 3 北京市工商行政管理局《合伙协议》参考格式 （2006 年第 1 版）	133
3.2.3 了解成立公司后的基本权利、责任和义务	136
3.3 了解设立企业的基本程序	137
3.3.1 设立企业的一般流程	137
3.3.2 工商登记注册	139
3.3.3 开业税务登记与纳税优惠政策	143
3.3.4 专项手续办理	147
第 4 章 充分发挥商业计划书的作用	156
4.1 为什么要写商业计划书	156
4.1.1 商业计划书的定义及核心	156
4.1.2 商业计划书的重要作用	158
4.2 如何写好商业计划书	160
4.2.1 商业计划书的基本要求与写作技巧	160
4.2.2 商业计划书的主要内容与基本格式	162
4.2.3 创业经营计划书的结构框架及主要内容	169
4.3 创业方案参考与商业计划书样例	172
4.3.1 美国院校创业方案大赛大纲	172
4.3.2 美国联邦政府的创业方案大纲	175
4.3.3 美国高科技产业常用的创业方案大纲	178
4.3.4 创办新企业（或项目融资）时用的商业计划书	181
4.3.5 机构内部设立新项目时用的商业计划书样例	192

第 5 章 不断提高自身的创业能力	207
5.1 不断提高组织领导能力	207
5.1.1 致力提高战略管理能力	207
5.1.2 致力提高领导能力	213
5.1.3 致力提高决策能力	217
5.2 不断提高业务能力	219
5.2.1 致力提高资源整合能力	219
5.2.2 致力提高创新能力	224
5.2.3 致力提高市场定位和市场开拓能力	232
5.2.4 致力提高企业文化建设能力	238
5.2.5 致力提高人力资本运作能力	245
5.2.6 致力提高应对突发事件能力	251

第 3 篇 融资与风险

第 6 章 融资渠道与方法	254
6.1 掌握一些必要的融资知识	254
6.1.1 融资的定义与营销理念	254
6.1.2 内源融资与外源融资	255
6.1.3 股权融资与债权融资	256
6.1.4 直接融资与间接融资	258
6.1.5 帮助企业解决融资难题的渠道	259
6.1.6 中介机构在企业融资过程中的作用	263
6.2 掌握各种融资方式	264
6.2.1 政策性融资	264
6.2.2 向银行机构申请贷款融资的 8 种方式	266
6.2.3 向担保服务机构申请担保贷款融资	270
6.2.4 向风险投资机构寻求风险融资	271
6.2.5 向典当服务机构寻求典当融资	272
6.2.6 向租赁服务机构寻求租赁融资	273
6.2.7 民间借贷与内部集资融资	274
6.2.8 以经营战略和手段选择不同融资策略的 12 种方法	275
6.2.9 向国外金融机构获取融资的 5 种方法	282

6.3 企业融资的运作方法	283
6.3.1 如何申请办理银行贷款	283
6.3.2 如何申请科技型中小企业技术创新基金	286
6.3.3 如何申请中小企业发展专项资金	289
6.3.4 如何申请电子信息产业发展基金	291
6.3.5 如何申请农业科技成果转化资金	294
6.3.6 如何申请中小企业国际市场开拓资金	296
6.3.7 申请中小企业服务体系专项补助资金	298
6.3.8 申请地区性专项资金、金融支持工程或项目计划	299
第7章 创业过程中的风险认知与识别	309
7.1 了解创业风险	309
7.1.1 创业风险的内涵	309
7.1.2 了解创业风险的分类方法	310
7.2 认知创业过程中的主要风险	311
7.2.1 财产风险	311
7.2.2 市场风险	311
7.2.3 环境风险	312
7.2.4 人力资源风险	313
7.2.5 财务风险	314
7.2.6 技术风险	314
7.2.7 管理风险及合同风险	315
7.3 如何识别创业企业的风险	317
7.3.1 树立识别企业风险的基本理念	317
7.3.2 掌握识别企业风险的基本途径	318
7.3.3 了解识别企业风险的方法和步骤	318
7.3.4 走好企业防范交易风险的第一步——资信调查	321
7.4 从企业的信用等级看企业的信用风险	324
7.4.1 信用评级	324
7.4.2 诚信评价	329
参考文献	335

第 1 篇

方向的选择

- 创业之道
- 创业项目的选择

第1章

创业之道

你能创业吗？你能自主创业吗？答案是：能，一定能。

因为，创业者不一定都去做一个企业的唯一“当家人”，合伙创业也是创业。而且创业的形式是多种多样的。广大的民营企业、社区企业、众多工商户的存在就是最好的证明。

创业并不神秘。创业不一定要创造全新的生意，也不是学历“多”、知识“深”、智商“高”者的专利。重要的是，创业者对市场必须有充分的了解，必须专心投入。创业的核心是如何把市场需求和你要做的产品或服务结合起来。要自主创业，建议多从服务性行业出发考虑。随着人民生活水平的提高，人们对服务业的要求也不断提高，而这也正是自主创业者的特长所在，即符合创业者资本小、力量弱的特点。另外，社会进步及科学技术的发展，也为创业者提供了更多、更新的创业模式，如电子商务（或网络商店）等。

谈到创业，一些人可能是被迫的、无奈的，而另一些人则可能是自发的、主动的。无论是什么原因使他们走上自主创业的道路，他们都必须清醒地认识到：自主创业是一个机遇与挑战并存的过程。在创业之前，都需要做好必要的心理准备、物质准备和知识准备。每一个普通人都具有改变命运的力量，有发展的巨大潜能，关键在于，如何去开发自身的能动性和创造性。具备一定条件，抓住机遇就可以创业，而凡是能够满足市场需要的都是很好的创业机会。

1.1 掌握创业的基本概念

1.1.1 创业的内涵

1. 定义

创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务，实现其潜在价值的过程。或者说，创业是发现、创造和利用商业机会，组合生产要素并创造价值，创立自己的事业，以谋求获得商业成功的过程或活动。

从以上对创业的描述可以体会出：

- 1) 创业是一个创造的过程。换句话说，创业者要付出努力和代价。
- 2) 机会追求是创业的核心要素。或者说，创业存在风险。
- 3) 创业的潜在价值需要通过市场来体现。也就是说，市场是实现创造财富的渠道。
- 4) 创业以追求回报为目的。如个人自主权的满足与实现、知识与财富的积累等。

自主创业，顾名思义，自主是自己做主，创建一个经济组织，按自己的意志行事。创业可以从零做起，但并不一定是新办一家企业从小做到大，也不一定必须有新产品或高新技术。

2. 创业过程

(1) 发现机会（寻找商机）

取得初始创意。一般分为两种：一种是意外发现的，一种是经过深思熟虑才发现的。而大多数创意是碰运气发现的，或是从职业工作中产生的，但也可能是从业余爱好、社交或步行观察中发现的。

(2) 识别机会（论证商机）

对机会进行评价和提炼。这里需要创业者将知识、经验、技能和其他市场所需的资源进行整合。有四种方式进行机会鉴定：一是从图书馆、商家或其他地方寻找与机会相关的知识；二是提出正式计划，请相关机构或人员按程序对机会进行鉴定；三是自主摸索，自我鉴定机会；四是把机会看做一个随机过程，没有正式的计划或评价。

（3）机会形成

机会形成是一个演进和重复的过程，包括四种相关行为：信息综合，深度研究，资源评估，机会开发。通过这些行为，初始创意成为了一个成熟的商业机会。

（4）创业结果

创业结果分为两个层面。一是在预期阶段内可感知的成功和失败，包括进一步对创业的投入。以成功或失败取得的经验推动未来创业，其中意外的失败还可能将创意转换成其他商业机会。二是退出。失败是放弃新创企业的一条途径。创业者还可能因为其他原因，有意识地退出新创企业的运作。如将企业出售，使他们的企业资本化。

3. 自主创业的优点

自主创业的优点体现在以下几点：

1) 机遇更多。自主创业对于合适的人群来说，拥有一家企业所带来的机遇可能要远大于所面临的风险。

2) 实现和满足“权力”意愿。自主创业，做自己的老板，摆脱受人管理指挥、行动受控的局面，个人自主权得到满足。

3) 积累经验和激励生活。在创业过程中，可以感受到无穷的变化、挑战和机遇，是一个令人兴奋的过程。

4) 积累财富。艰苦工作所获得的回报完全是自己的，而不是在给别人贡献利润；今后企业赢利与发展潜力也是无限的。

1.1.2 创业的意义及作用

1. 意义

创业是促进社会协调发展的有益实践，是时代发展的一种必然要求，对社会进步起着巨大的推动作用。以促进就业来说，创业是就业的基础和前提，创业已成为促进就业最积极、最有效的手段之一。

创业是人们开创事业的实践活动，是一种个性化的创造性社会行为，是把人生态理想转化为社会现实、实现自身全面发展的有效途径，其最大特征是创新和创造价值。

创业是新理论、新技术、新知识、新制度的孵化器，也是新理论、新技术、新知识、新制度形成现实生产力的转化器。

创业是一个复杂、艰难和极富挑战性的过程，是人们自立、自强的实践活动，对创业者的锻炼和素质提升大有裨益。其中蕴涵着开拓进取、奋发向上的积极人生态度。

2. 作用

简单来说，创业主要有四个方面的作用：

- 1) 创造社会财富，增加国家财政收入。
- 2) 扩大社会就业，促进社会稳定和谐。
- 3) 丰富人们的生活，提高生活质量。
- 4) 增加市场竞争活力，拉动国内市场需求，繁荣社会经济。

因此，创业对于市场体系的完善、市场的合理化、企业的创新与提高、企业核心竞争力的获得与强化、提高企业乃至整个经济的国际竞争力，都有着非常重要意义和作用。

1.1.3 创业模式

1. 创业者自主创业的四种主要形式

创业者选择自主创业，成为市场经营主体的形式主要有四种：建立公司、组建合伙企业、开设个人独资企业、成为个体工商户。

(1) 公司

公司是根据《中华人民共和国公司法》成立的经营性组织，包含有限责任公司和股份有限公司两种形式。公司是企业法人，有独立的法人财产，享有法人财产权。公司以其全部财产对公司的债务承担责任。有限责任公司的股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任，也可以是一个自然人成立的公司；股份有限公司的股东以其认购的股份为限对公司承担责任。这种类型的企业，有法定资本的最低限额。《中华人民共和国公司法》规定，有限责任公司注册资本的最低限额为三万元人民币，一人有限责任公司的最低注册资本为十万元人民币，要求有固定的生产经营场所和生产经营条件。由于公司一旦运作起来，往往受到多方面的影响，所以创业时，一般要求准备充分，有较好的项目、良好的市场，而且能够持续发展。真正创大业的人，一般选择“公司”这种模式。

(2) 合伙企业

合伙企业是根据《中华人民共和国合伙企业法》成立的“由各合伙人订立合

伙协议，共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险，并对合伙企业债务承担无限连带责任的营利性组织”。合伙企业在其名称中没有“有限”或者“有限责任”字样，没有对资本的最低限额。这种类型的企业，首先要求合伙者能够长期志同道合，其次要求团队中人员间的合伙协定必须明确责任和权利的划分。有团队意识、资金缺乏者适合用这种创业模式。

（3）个人独资企业

个人独资企业是根据《中华人民共和国个人独资企业法》设立的由一个自然人投资、财产为投资人个人所有、投资人以其个人财产对企业债务承担无限责任的经营实体。个人独资企业投资人对本企业的财产依法享有所有权，其有关权利可以依法进行转让或继承。当个人独资企业投资人在申请企业设立登记时，明确以其家庭共有财产作为个人出资，则依法以家庭共有财产对企业债务承担无限责任。个人独资企业要求投资人为一个自然人，有合法的企业名称，有投资人申报的出资，有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件，有必要的从业人员。

（4）个体工商户

个体工商户是根据国务院发布的《城乡个体工商户管理暂行条例》，由有经营能力的城镇待业人员、农村村民以及国家政策允许的其他人员，申请从事个体工商业经营，依法经核准登记后成为的市场经营主体。个体工商户可以在国家法律和政策允许的范围内，经营工业、手工业、建筑业、交通运输业、商业、饮食业、服务业、修理业及其他行业。个体工商户，可以个人经营，也可以家庭经营。个人经营的，以个人全部财产承担民事责任；家庭经营的，以家庭全部财产承担民事责任。个体工商户可以根据经营情况请一两个帮手；有技术的个体工商户可以带三五个学徒。

2. 自主创业的三种手段

怎样寻找创业模式？从过程上讲，一是要有一个构想和一定的理想（条件与项目）；二是要考虑怎样组成一个团队（人才）；三是要考虑企业的发展与方向（运营与管理）；四是要考虑怎样预见企业的发展前景（风险与展望）。

自主创业，常见的有三种手段。

（1）白手起家

自建一个体系，依靠自己的力量将人、财、物、进、销、存、产七个方面实施系统化管理。值得注意的是，这种模式很累，规模较小。如果以公司形式创业，则其成功率相对较低。如果要白手起家，建议选择新兴项目或有一定资源的项目。