

北京市中等职业学校试用教材

创业教育

教学案例选

北京市教育委员会编

科学出版社



龙门书局

CHUANG YE JIAO YU

北京市中等职业学校试用教材

创业教育教学案例选

北京市教育委员会 编

科学出版社
龍門書局

2001

北京市中等职业学校试用教材

企业教育教学案例选

北京市教育委员会 编

——~~责任编辑~~ 涂志南 王巍

科学出版社

龙门书局 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

源海印刷厂 印刷

科学出版社发行 各地书店经销

*

2001年7月第 一 版 开本:787×1092 1/16

2001年7月第一次印刷 印张:11

印数:1-15 000 字数:246 000

ISBN 7-80160-326-5/G·323

定价:15.00 元

(如有印装质量问题,我社负责调换〈北燕〉)

要帮助受教育者培养创业意识和创业能力。通过教育部门的努力，培养出越来越多的不同行业的创业者，就可以为社会创造更多的就业机会，对维护社会稳定和繁荣各项事业就会发挥重大的作用。

——江泽民

（引自 1999 年 8 月在全国教育工作会议上的讲话）

专家指导小组

刘占山 马叔平 李观政 余祖光

编委会

主任：吴晓川 袁 晓

副主任：郭中天 蔡继顺 李 敏

编委：纪秩尚 刘志平 苏永昌 普诚雨

秘书组

刘志平 苏永昌 普诚雨 杜 红 刘晋芳 张淑英

编写说明

为适应首都经济飞速发展、多种经营体制共存的形势，为深化中等职业教育改革，北京市教育委员会于2000年春做出了在全市中等职业学校开设“创业教育”课程的决定。

为此，市教委组织编写、出版了“创业教育”课程的主体教材：《创业教育》（通用型）。

一年多的教学实践，说明“创业教育”课程已受到了学校的重视和欢迎，学校的领导和教师们已把培养学生的创业素质作为革新中等职业技术教育的研究课题。

“创业教育”课程的主体教材——《创业教育》（通用型）面向中等职业学校的全体学生，主要从培养学生的创业意识、创业心理及创业能力的角度，运用简明易懂的理论，联系学生的创业实例进行讲述，以提高学生的认识，进行观念上的转变。

《创业教育》（通用型）教材在编写过程中，由于准备不足，结合北京市中等职业学校毕业生的创业活动的实例较少。在已进行的“创业教育”的教学活动中，教师和学生十分欢迎他们所熟悉的创业活动的实例在教学中出现。

为此，我们组织北京市中专校和职高校的教师亲自走访了一部分毕业生，将他们在创业路上的生动经历和在本职岗位上的成功事例编写成文。为方便教学，又邀请部分教师进行加工整理，编辑成与《创业教育》教材配套的“教学案例”以方便“创业教育”教学的开展。

本书分为“创业篇”和“立业篇”。适用于中等职业学校教师教学和学生阅读，同时也适用于社区教育和转岗职工再就业培训。

“案例教学”是现代教学研究的新成果，正在广泛地被引进各类教育的课堂教学。对于中等职业学校来说，“案例教学”已受到普遍重视和欢迎。

我们希望这本凝结着全市中等职业学校无数教师辛勤劳动的

汗水和记录着中职毕业生无数动人事迹的《创业教育教学案例选》，会有助于各学校“创业教育”课堂教学的开展，并为不断深化的中等职业技术教育改革推波助澜。

《创业教育教学案例选》是在市教委职成处的领导下，在市职成教材办和北京教科院职成教研中心的具体组织和指导下，在全市中专校、职高校教师的支持下编写完成的。书中布满了我们的毕业生在创业之路上的串串脚印，也流淌着他们在本职岗位上奋发努力的汗水，希望在校的同学们能从中受到教育和启迪，能体味到真正的人生！

诚挚地希望得到有关专家及广大教育工作者的批评和指导。

编者
2001年6月

目 录

创 业 篇

走出学校创大业	(3)
芳雪通幽	(7)
兄弟携手 共同创业	(11)
失败是成功之母	(13)
梦想的实现	(16)
要想成功 就要奋斗	(20)
“用心书写自己的履历”	(24)
自强不息	(27)
风雨之后见彩虹	(29)
改变家乡面貌的年轻人	(32)
不懈的追求	(36)
创业经历	(38)
把握时机 实现自我	(42)
立足农村闯市场 创业撑起一片天	(46)
问渠哪得清如许 为有源头活水来	(49)
志存高远 脚踏实地	(52)
“小”创业者	(56)
飞翔的千纸鹤	(59)
职高生闯出大市场	(62)
成功来自不懈的努力	(65)
山区巾帼 “无中生有”	(67)
零的突破	(70)
从补鞋匠到亿万富翁	(72)
珠海小老板的人生主张	(75)
我是农民 我是 CEO	(78)
小老板是怎样炼成的	(82)
收获在重重意外之后	(86)
一个贫困生的企业家之梦	(90)
人生需要搏一把	(95)

我就是用脚修表的王建海	(99)
800 小石子 铺就赚钱路	(102)

立 业 篇

欲穷千里目 更上一层楼	(107)
职高毕业生也能成才	(110)
爱岗敬业 无私奉献	(114)
我的未来不是梦	(118)
世界博览会中国馆的总设计师	(121)
让青春为理想增光	(124)
在实践中成长	(129)
当年职高生 今日厨师长	(132)
积极进取 不断创新	(135)
在平凡中成才	(139)
路在脚下	(142)
西城商贸职高——立业者的摇篮	(146)
从职校毕业生到成功企业家	(152)
特别节目里的小伙子	(154)
非常求职	(156)
23 岁的盼盼集团总经理	(161)
后记	(165)

创业篇

案例作者：贺方、蔡继勇

作者单位：达明集团

指导教师：潘非

走出学校创大业

“达明集团”是一家在国内拥有8家下属公司，在海外设有多家办事处，以工程业为根基，跨地区、跨行业、多元化经营的国际化企业。

“达明工程”涉及：智能建筑工程、安防消防工程、装饰装修工程、暖通制冷工程等。

在中国，“达明”已出色完成近千项工程业绩。

北京长城饭店、北京新东安市场、武汉建银大厦（52层）等众多知名建筑的工程都出自“达明人”之手。

2001年初，“达明”率先通过ISO9001国际质量保证体系认证，使公司从质量管理水平上实现与国际接轨。

.....

成功造就“达明”奇迹的，是哪路神仙吗？不是。他们是来自北京市电子工业学校的毕业生们。这群“达明人”凭借自己的聪明才智、敢想敢干的精神，把“达明”从一个不起眼的小公司发展成为今天这样一家在行业内享有很高声誉的国际化企业，他们正脚踏实地、一步一个脚印地实现着自己的梦想。

或许成功的人大都具有这样的特点：他们拥有梦想，而当机会降临的时候，他们都能很好地把握住机遇并有能力将梦想转化为现实。

1991年夏天，陈勇这个电子工业学校的老毕业生“下海”了。与他志同道合的电子工业学校的校友、老班长、当时任“北京电脑”生产部主任的刘立平也一起开始了新的挑战。陈勇从亲朋好友手中凑了2万块钱，租了一间几十平方米的小办公室，怀揣着无限希望的他们自己铺地毯，精心地布置着属于自己的那方天地。就这样，“达明公司”开张了，这就是今天“达明集团”的前身。

真正的创业开始了。对他们来说，此时面对的最艰难的事就是如何把心中的梦想在现实中实现，如何才能够克服现实的困境把计划一步步推行下去。“没钱、没经验”是他们遇到的最难解决的问题，有的只是一样——压力。无奈中，他们只好从技术贸易做起，开始了“艰难创业”的起步时期。他们靠卖先进的技术图纸、技术配方、专利产品和为一些农村的乡镇企业提供技术咨询所赚得的微薄的利润勉强维持着公司的运转。他们做成的第一笔生意是靠卖了“废物利用”的化学小配方赚到了50块钱。这对他们来说可真是个不小的鼓舞，因为他们终于勇敢地迈出了第一步，实现了“零”的突破。

为了挣钱、生存，知识分子的“面子”就变得不重要了。有一次，他们听说卖进



口圆木菜墩子特别赚钱，他们就托云南的朋友从越南进口了一批菜墩子。这些菜墩子先从越南通过窄轨（米轨）铁路运到云南再转国内的火车然后再转长途卡车最终到了目的地。可谁知菜墩子一路风干，等到他们提货时全都开裂了。没办法，他们只好加班加点把这些墩子挨个先用水泡、再用热收缩膜包、最后还得用理发用的热吹风机一个一个地吹，比侍弄自己头发还精心地照料着这些曾经带给他们“发财梦”的菜墩子。但是由于质量原因，菜墩子的销路非常差，不得不降价出售，等他们用半年的时间把这些菜墩子“打发”出去的时候，帐面上显示赚了2000元的毛利，但是如果算上他们耗费的时间、精力和心血，这恐怕是他们做的又一笔赔钱的生意了。

随着时间的流逝，公司也在一天天发展，但缓慢的速度让人难耐。在发展中，又相继来了电子工业学校的老师和学生田昕、李燕宏、李召强等人。这群意气风发的年轻人的加盟，给“达明”注入了新的生机。为了加快公司的发展，他们大量分析成功企业的案例，大量学习成功人士的经验，他们决定将公司转向产品开发和生产。他们搞来国外的一些样品，大家反复研究，终于开发出自己的产品——“儿童安全带”、“保健枕”等系列产品并在国内找合作工厂进行生产。然而这条路也没能将公司带入良性发展之路，赚到的钱只能维持公司的正常开支。

付出了那么多的心血，但公司的发展仍不见起色，而陈勇和刘立平、田昕也承受了来自各方面的更多的压力。今后公司如何发展，在这个时候，很多人都会发生动摇。“成功”与“不成功”之间也许就取决于现在选择“咬牙挺过去”还是“放弃”。这群不服输的“达明人”此时不但没有退缩，反而更加团结一致，他们对自己充满信心，他们相信“天道酬勤”的道理，他们仍一如继往地为公司寻找着新的商机、新的出路。

一次偶然的机会，陈勇听他的朋友说要购买大量的进口“带锯条”，他紧紧地抓住这条信息，紧锣密鼓地行动起来。他们迅速摸清货源渠道，比较供货厂商、争取最好价位，安排进口报关、部署接货验货，成功地销售了50多根带锯条，一下为公司赚到了几万块钱的利润。大家尝到了带锯条“甜头”，开始转向“带锯条”销售市场。这一次，陈勇、刘立平将他们多年积累的经验全部释放出来，并由刘立平亲自主抓该项目。他们精心策划、组织销售中的每一个细节，与大家一起摸路子、跑客户。他们背着锯条跑遍了大江南北、工矿企业、深山老林的兵工厂……只要有买主的地方就留下了他们的足迹。买不到有座号的火车票就站几百公里，不通汽车就走上几十里路……吃不好、睡不好，受了很多的苦。大家就是抱着这样一种信念、凭着这样一股拼劲，换来了公司带锯条销售业绩直线上升的丰硕成果，业务繁忙时曾达到每月两个20尺集装箱的销量，许多外地客户还专程上门采购。而“达明”也获得了当时很有名气的“带锯条世界”、“锯条大王”、“锯条刘”的美誉。

这群“达明人”下海经商的这几年，经历了太多的挫折与失败，也体会到一些成功，这使他们对项目的策划、实施和运作等各个环节都有了更深的领悟，经验的积累也使他们操作起来能够“驾轻就熟”。此时的他们，商业“嗅觉”已变得十分敏锐而准确了。1995年，一个银行的朋友请陈勇帮忙购买安全防范类的设备。当时，这类产品还不多见，市场前景十分看好。他们瞄准了这个时机，以“安防监控工程”为先导，开始向工程领域进军。

那时，安防工程正处于起步阶段，“达明人”边摸索边前进。大家带着前所未有的热情“摸爬滚打”。曾在电子工业学校毕业当老师的田昕，在校期间，积极参加各项活动，主持学生课外科技制作，担任学生会负责人。当老师后，获得过“先进教师”称号。此时的他承担起了技术研究和开发的任务。很快地，“达明”把握住了安防工程发展的脉搏，迅速在安防工程领域占领了一席之地。1997年，“达明”有机会同其他十几家知名大公司一起参加了北京长城饭店安防监控工程的竞标。当时，“达明”与那些竞争对手相比还十分弱小。同时竞标的有外国的公司，有背景强大的公司，还有开着“奔驰”车队来的公司……“达明”在接受了长城饭店主管领导严格的审查和筛选后，以“性能价格比最优”的方案设计、出类拔萃的答辩考核成绩和诚挚率真的办事态度一举中标，就这样，陈勇、田昕这两个书生气十足的年轻人开着一辆白色的“小面”从长城饭店捧回了第一笔近百万元的工程预付款。长城饭店的工程虽然利润很薄，但“达明工程”的发展却由此“一发不可收拾”。“达明”凭借着可靠的技术、优质的工程和良好的售后服务在客户中享有很高的信誉，并被公安部门评为一级资质企业。“达明”的工程量不断攀升，工程队伍也不断壮大。为了适应外地客户的工程需要，考虑到全国工程市场占有率，“达明”先后在中原的武汉和西南的云南分别建立了分公司并取得了当地工程设计和施工的最高资质，这使得“达明工程”的名声传播到中国更远的地方。

就在“达明工程”遍地开花的时候，陈勇并没有满足于所获得的这些成绩。对他来说，“成功”是无止境的。他在为“达明”今后更大的发展不断地寻找契机。为了使“达明”拥有更大的发展空间，也为了实现“达明人”追求的更高目标，1998年，达明装饰工程公司、达明制冷工程公司等子公司先后建立，这标志着达明工程的经营范围已渗透到除土建工程以外的所有建筑工程领域，“达明”业务范围扩展了，但“达明人”的头脑始终保持冷静，他们借鉴了大量的企业发展经验，避免以往一些企业“一扩充就跨台”的失误；他们坚持各专业工程公司只专业做一种工程的发展原则；他们建立真正的“股份制”企业，聘用大批高素质的职业经理人，实现企业的“所有者”与“经营者”相分离，实行监事会制度……2001年初，“达明”率先通过ISO9001国际质量保证体系认证，使公司从质量管理水平上实现与国际接轨。

正在“达明”大发展之时，又一群毕业于电子工业学校的优秀之才“落户”达明，如98届毕业生郭勇、孙逊、谭尚迟、孙伟、顾舰等人。1999年，公司承接的北京市邮政系统近400个邮政储蓄网点的安防监控工程，正是由他们圆满完成的。而当年那些从电子工业学校走出来投身创业的人们，如今，在公司都成为“挑大梁”的风云人物。98届毕业、年仅23岁的郭勇也担当起了部门经理的职务，成为达明最年轻的“经理人”。

根据中国环境特色，为了增强公司发展的稳定性，1997年，“达明人”融汇南北派系之精髓，承袭传统民俗于服务，集北京涮肉、四川火锅和云南爱伲族特色为一身，独创京城首家“百事吉新派火锅”，并已逐步发展成为全国连锁经营企业。

如今的达明集团已初步形成了以智能建筑、安防消防、装饰装修、暖通制冷等工程为根基，跨地区、跨行业多元化经营求发展的国际化企业格局。“达明人”却始终保

持着清醒的头脑和勇往直前的精神，他们用自己的实际行动证明了：中专学校的人才有魄力、有能力、有实力创业、发展、建设大型高科技企业；他们也要通过自己的不懈努力打破“国外企业发展上百年不衰败，中国企业富贵不过三代”的神话！

部分毕业生赠语摘录

现任达明集团管理公司副总、北京达明平安科技有限公司监事会主席刘立平先生赠语：愿大家都能实现自己的梦想。

现任北京达明智能建筑发展研究所总经理田昕先生赠语：别怕失败，只要付出了努力就会有所收获。

现任北京达明平安建筑安装工程有限公司总经理李燕宏女士赠语：好好生活，过好每一天。

现任北京达明平安科技有限公司、技术服务部经理郭勇先生赠语：不要怕吃苦，稳扎稳打，一步一步往前走。

◇ 分析要点

1. 这是一个由教师和学生（毕业生）组成的优秀群体。他们为实现一个雄心勃勃的目标而团结在一起，默契配合，各自发挥所长，这是创建工业集团化企业时所不可或缺的重要条件。

2. 创业的道路决不会一帆风顺，要有迎接一次又一次挑战的心理准备。如文所说，有时“成功”与“不成功”之间，也许就取决于选择“咬牙挺过去”，还是“放弃”。这也是一条宝贵的创业经验。

3. 在市场经济日益成熟的今天，创业的成功不仅靠拼搏和进取的精神，更要靠科学化的管理，靠产品的科技含量，靠不断的革新创造。“达明”集团的带头人能够引进和团结一大批有为的技术人才，同样是重要的成功条件。

◇ 教学用途

1. 本案例用于“创业教育”课程教学，对学生特别是对于理工科学学校的在校学生会产生比较强烈的激励作用，对学生如何走上创业道路，很有启迪作用。

2. 本案例介绍的是一个优秀群体所走过的创业道路，他们为共同目标而携手奋力拼搏的精神，会激发学生树立明确的人生目标和不断进取、孜孜以求的信念。

◇ 讨论参考题

1. “达明”人是怎样面对挑战的？是怎样对待挫折和失败的？

2. “达明”人是靠哪些因素和机缘走到一起来的，是靠什么信念和纽带团结在一起为企业的发展奋力拼搏的？

3. 什么叫“团队精神”？培养工业化集团企业中员工的“团队精神”有什么重要意义？



案例作者：杜宏林
作者单位：北京医药器械学校
指导教师：普诚雨

芳雪通幽

柴芳幽——多像一个散发着淡淡清香的花季女孩儿的名字！然而，当我来到芳雪药店时，站在面前的却是一个高大健壮的小伙子。“老师，欢迎您！”他紧紧地握住我的手。沉稳而憨厚的脸上，浮着微笑。他，就是我校的毕业生，一个“练摊”的个体户，芳雪药店的柴经理。

位于海淀区西苑路的这家药店，门脸并不十分宽绰，当我和小柴边谈边走进店里的时候，我立刻被琳琅满目的中西药品吸引住了，各种新、特药品和器材摆满了柜台和各个角落。顾客来来往往，生意十分红火。当我不经意地巡视着药品时，“老师！”“老师您好！”这亲切的呼唤声。更使我惊异地发现，这里的业务员不少也是我校的毕业生！看着她们熟练而热情地为顾客服务，看着那一张张年轻而充满朝气的面孔，我仿佛嗅到了一阵桃李的芬芳，真有说不出的畅快！在这个新、老校友济济一堂的药店里，更感到了柴芳幽对母校，对小校友们的那一份眷恋关切之情！

这，就是北京市首家个体户开办的药店！这就是柴芳幽的性格——沉稳，干练，自信，敢为天下先。此时，他宽厚的胸膛里也充满着人情味，充满着对医药事业的憧憬！离开学校已经十多年了，一个普通的中专生，凭着自己的信念和毅力，走南闯北，开辟市场，在改革开放的经济大潮中，他走过了多少沟沟坎坎，终于成长为一个小有名气的企业家——北京市光彩之星。当他面对小校友们，面对老师的时候，他想要说的真是太多，太多了！……柴芳幽慢慢地回忆着往事：

“每一个刚毕业的学生都会有一股子冲劲和一番‘干事业的’豪情壮志，我也是这样，当自己怀着为国家贡献一份力量的激情，来到海淀区一家国营医药公司，干起了销售工作时，正当年轻力壮，血气方刚，少有顾忌，一心扑在事业上。”他脸上不无遗憾地叙说着……小柴通过自己的刻苦努力，很快成了公司一名得力的业务人员，业绩越来越出色。他也不懂什么叫“闲言碎语”，因为他还太年轻，当他主动地为公司进了一批质高价廉的药品，自以为办了一件好事时，却不知道已触犯了公司里一些人的利益和业务禁区。他发现自己掉在了一个小小的“围城”之中——想干不让你干，想走不让你走，各种说不清的清规戒律，就像无形的绳索，捆住了小柴的手脚。

年轻气盛的柴芳幽在现实的矛盾中，没有选择怯懦，也不留恋人人羡慕的“铁饭碗”，更不甘心放弃自己心中的“梦”。他毅然打了辞职报告，选择了“下海”这条“破釜沉舟”之路。当他离开医药公司的那一刻，他已经一无所有了，没有了档案，没有了干部待遇和工资关系，能够吃“皇粮”的一切“证明”都没有了！他开始了一条直面人生、惨淡经营之路，走上了那充满风险和荆棘丛生的创业之路，一条艰难之路！

在朋友的帮助下，他在辞职以后的岁月中，南下闯过深圳，办过公司，搞过经营。在时涨时落的商海中，几经沉浮，也小有发展。而后，他又返回北京，在中关村电子一条街上办起了自己的电脑公司，做起了电脑生意。短短的几年中，他遍尝了生活的甜酸苦辣，也磨炼了意志，铸就了不屈不挠的性格，他信奉“世上无难事，只怕有心人”的格言，在电子信息产业风起云涌的年代中，站住了脚跟。

按说，这时的小柴可以安安稳稳地驻足小歇了。但是，电子技术的发展日新月异，刚刚上市的新产品，几个月就已经落后！新技术新工艺，更新换代的新产品，让人应接不暇！高速发展的态势，使他心中充满了隐忧，他觉得自己已经跟不上形势的发展，力不从心了，他常常这样跟自己说：“我毕竟不是学电子技术的，我的本行还是医药。”

回想起在学校朝夕相处的老师、同学，以及对医药专业知识的多年积累，他感到医药行业才是他施展才能的舞台。他有在学校学习的基础，也有几年来经商的经验，更重要的是，在市场经济的拼搏中，柴芳幽成熟了，眼光更趋敏锐，意志更加顽强，干什么也更加有把握了，他坚信“医药才是我的根”，他决心回到医药老本行中，开辟出一块新天地。“万事开头难”，办药店是件跑断腿，说破嘴皮子的事，仅仅办经营“许可证”和“营业执照”，他就足足跑了一年半！刚开业那些日子里他缺资金，人手不够，就白天售货兼进药，晚上睡在药库里，仗着年轻身体壮，吃冷饭，睡凉炕！慢慢熬过了开业之初资金周转艰难这一关！

个体户，这个改革开放年代群众创造的“职称”，人们对它议论纷纷，有的说好，有的说坏，社会上存在的种种偏见，有人还把个体户和“倒爷”“奸商”划上了等号，似乎他们的笑脸中也藏着一把刀，不定什么时候就会“宰”你！个体户难，个体户开药店尤其难！因为药品是一种特殊商品，关系到人的生命和健康，个体药店能不能站住脚关键看顾客能不能信任她，能不能接受她，这是创业思想、创业方针的重要问题之一。在个体和顾客之间，连起一条沟通、理解的纽带，以德创业，就是柴芳幽最要紧的大事了！个体能办药店，个体户也能办好药店！

他坚持只进名牌大企业药品，卡住低劣药品的进货源头，保证把高质量的好药奉献给顾客，同时又不断改进经营理念，把“顾客是上帝”转变为“顾客是自己的亲人”的观念。用真心真意，真感情去为顾客着想，不搞表面上的微笑服务，而是用真诚、友善的态度，热情而真实地为顾客介绍药品，提供服务，“人心换人心”，精诚所至，金石为开。芳雪药店的名声越来越响，企业的经济效益和社会效益也有了明显提高。芳雪药店终于站住了脚，开始蓬勃发展起来！

旧话说“马无夜草不肥”“人无外财不富”，药店在冲破世俗陈旧观念中，始终处在一个微妙的焦点上。那些假冒伪劣的药品，那些似是而非的伪科学假神仙，每天都在冲你“微笑”，他们伸出一把把钞票，要求你去作那上钩的鱼，赚那黑心的钱，什么药品“回扣”、“宣传费”、请客送礼，时时刻刻在冲击着你的道德防线，冲击着你未泯的良心！柴芳幽觉得千难万难，这才是最难过的一关！他深有体会地说“同修仁德，以德经商”可不是件容易的事！每天，我的人格和良心都要在金钱的诱惑前倍受煎熬！

“金钱像个鱼饵，在那儿晃来晃去，吃吧？准上钩！只好乖乖进人家的套，守节难，难就难在每时每刻都要用职业道德战胜邪恶，用良心战胜不义之财的诱惑，这是