

大学生创业教育委员会 主编

Daxuesheng

Chuangye Jiaocheng

教程

大学生创业



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

大学生创业教程

大学生创业教育委员会 主编



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业教程/大学生创业教育委员会主编. —上海:立信会计出版社, 2010. 1

ISBN 978-7-5429-2443-8

I. ① 大… II. ① 大… III. ① 大学生—职业选择—教材 IV. ① G647. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 011628 号

策划编辑 戎其玉
责任编辑 王微宇
封面设计 周崇文

大学生创业教程

出版发行	立信会计出版社	
地 址	上海市中山西路 2230 号	邮政编码 200235
电 话	(021)64411389	传 真 (021)64411325
网 址	www.lixinaph.com	E-mail lxaph@sh163.net
网上书店	www.shlx.net	Tel: (021)64411071
经 销	各地新华书店	

印 刷	常熟市梅李印刷有限公司	
开 本	787 毫米×960 毫米	1/16
印 张	13	
字 数	239 千字	
版 次	2010 年 1 月第 1 版	
印 次	2010 年 1 月第 1 次	
印 数	1—3 100	
书 号	ISBN 978-7-5429-2443-8/G	
定 价	25.00 元	

如有印订差错 请与本社联系调换

前言

FOREWORD

自1998年清华大学在国内首次举办创业计划大赛以来,到2002年4月,在国家教育部将清华大学、中国人民大学、北京航空航天大学、武汉大学、上海交通大学、西安交通大学、黑龙江大学和南京经济学院这8所高等院校确定为开展大学生创业教育的试点院校后,全国各高校普遍出现了开展大学生创业的热潮。

创业,尤其是大学生的创业活动因其能拉动国家经济持续繁荣、稳定的发展,带动倍增的就业效应,以及帮助创业者实现自我价值,正受到前所未有的关注。创业教育作为20世纪80年代后期西方国家提出的一种新的教育理念,也从来没有像今天这样受到重视。

创业能力被联合国教科文组织列为继学术性、职业技能之后,大学生应具备的第三种能力护照。但始终令人困扰的一个问题是:一方面,大学生创业的热情异常高涨,据一些地方统计,七成大学生对创业感兴趣;另一方面,又是居高不下的创业失败率,大学生创业失败率高达70%,而成功率只有2%~3%。因此,如何在大学生中宣传贯彻创业思想、提升创业意识、培养创业能力以及为有志创业的大学生做好创业准备,显得尤为重要。

本教材是由长期研究高等教育和就业问题的学者、由创业理论与实践兼备的“双师型”教师、由长期工作在一线的创业指导教师等通过大量收集和积累相关的信息和资料,在进行理论探索的同时,积极开展创业教育实践探索基础上编写出来的,它将为大学生创业实践提供建议、指导和咨询意见。该书集系统性、完整性、创新性于一体,根据大学生的特点,以学生创办企业前的所有工作为内容,从创业者是否适合创业、确立项目、市场调研,到撰写创业计划书,直至开业实施,按时间顺序阐述了所要完成的工作。本书内容丰富,案例翔实,行文生动,结构合理,可操作性强。愿本书能给大学生们一个恰



当的指引,沿着书本提供的思路,走到创业的彼岸。

当然,创业教育在我国还是一个新生事物,我们的努力只是一个开始,必定会有不少遗漏或不妥之处,敬请各位读者提出批评意见和建议。

编 者

2009 年 12 月

目录

CONTENTS

第一单元 理解创业	001
单元目标	001
单元活动	001
知识要点	003
一、创业的内涵	003
二、创业的动机与条件	007
三、创业的学习与准备	010
单元小结	017
练一练	018
案例选读	019
第二单元 打造创业者素质	020
单元目标	020
单元活动	020
知识要点	023
一、创业者	023
二、创业者的基本素质	024
三、创业者的能力要求	026
单元小结	028
练一练	028
案例选读	033
第三单元 识别商业机会	035
单元目标	035
单元活动	035
知识要点	037



一、寻找商机	037
二、选择创业项目	039
三、验证创业项目	043
单元小结	048
练一练	048
案例选读	049
第四单元 评估市场	053
单元目标	053
单元活动	053
知识要点	055
一、研究顾客群体	055
二、把握竞争状况	061
三、制定市场营销计划	066
单元小结	071
练一练	071
案例选读	076
第五单元 建立企业框架结构	079
单元目标	079
单元活动	079
知识要点	082
一、确定企业法律形态	082
二、确定企业组织结构	083
三、组建创业团队	089
单元小结	094
练一练	095
案例选读	095
第六单元 预测启动资金	100
单元目标	100
单元活动	100
知识要点	102
一、启动资金预测	102

二、投资预测	104
三、创业融资决策	106
四、创业投资决策	107
单元小结	109
练一练	109
案例选读	110
 第七单元 制定利润计划	112
单元目标	112
单元活动	112
知识要点	113
一、制定销售价格	113
二、收入和成本	115
三、财务报表	119
单元小结	124
练一练	124
案例选读	127
 第八单元 创业计划书	128
单元目标	128
单元活动	128
知识要点	129
一、创业计划书概述	129
二、创业计划书的功能和作用	130
三、制订创业计划书	131
单元小结	145
练一练	145
案例选读	153
 第九单元 开业与政策	155
单元目标	155
单元活动	155
知识要点	156
一、工商税务登记	156



二、非正规就业劳动组织	165
三、特殊业态开业	167
四、创业政策	174
单元小结	182
练一练	182
案例选读	183
 第十单元 企业的社会责任	186
单元目标	186
单元活动	186
知识要点	187
一、企业的社会责任概述	187
二、如何增强企业社会责任感	190
三、切实履行企业社会责任	192
单元小结	197
练一练	197
案例选读	198

1

第一单元

理解创业

第一个吃螃蟹的人永远是最香的。

——李嘉诚



单元目标

通过本单元的学习,可以让同学们理解创业,了解创业的定义、创业的类型以及创业的动机与条件。创业是需要学习,需要准备的,这是成功创业的前提。



单元活动

活动: 看清你的财富动机

人从事任何活动都有一定的原因,动机是为实现一定的目的,激励人们行动的内在原因。财富动机是人们获取财富的原因或力量,具体可能是挣钱所带来的能力的证明、个人价值的体现,得到周围人的羡慕和家庭生活的改善甚至奉献社会等。

人的财富动机是由生理性动机和社会性动机组成的,前者包括财富所带来的美食、美女、香车及别墅,享受美好生活;后者包括自我肯定,自尊提升,虚荣的满足,对不可控因素的预防和保障,友谊和爱情甚至巅峰体验。以下测验,就是帮助你了解自己对金钱的渴望,是由什么因素决定的。

请对以下描述作出“是”或“否”的选择:

- (1) 我努力挣钱只是想要别人对自己的表现作出好的评价。
- (2) 自己的工作表现使周围的人失望就糟糕了。
- (3) 很讨厌贫穷。
- (4) 经济拮据使我烦恼。
- (5) 我努力挣钱只是想要别人知道自己在社会生活中占有重要地位。
- (6) 重要的是要有人以我而感到自豪。



- (7) 正因为能挣到比别人多的钱,我才感到满足。
- (8) 想使自己的收入能够让家人感到满意。
- (9) 挣到一大笔钱时最令人愉快。
- (10) 比自己的同事挣钱多是非常重要的。
- (11) 挣钱的最大目的是看到自己能力(水平)的提高。
- (12) 挣钱是为了发展和证明自己的能力。
- (13) 我挣钱是为了学到更多的社会知识。
- (14) 把自己的能力很好地发挥出来是非常重要的。
- (15) 挣钱是获取自己能力的最好证明。
- (16) 通过挣钱多少知道自己的能力是否得到了提高,比任何事都值得高兴。
- (17) 在工作中重要的是完成好自己的任务。
- (18) 挣钱的目标是将把自己作为竞争对手的人比下去。
- (19) 自己得到能力的提升比争输赢更重要。
- (20) 从事挣钱工作本来是为了发展自我。
- (21) 在工作中,挣到大钱比个人成长更有意义。
- (22) 工作的目的不是挣钱,而是发展自我。
- (23) 工作的目的主要不在于和对手竞争,而在于向自己到底能够做到什么的可能性挑战。
- (24) 在工作中,挣到大钱是最大的目的。
- (25) 工作非常快乐。
- (26) 工作时,我感受到活力和兴奋,使人快乐。
- (27) 我把工作作为检验自己能力的机会,积极参与工作。
- (28) 我期待着在工作中检验自己的能力。
- (29) 作为一个人,必须有对财富的坚定追求。
- (30) 与社会公益类工作相比,我从事竞争激烈的商业工作更有干劲。
- (31) 工作不过是单纯的职业而已。
- (32) 获取财富比公平竞争更重要。
- (33) 从事工作不仅仅是为了挣钱。
- (34) 在工作中我会尽自己的最大努力做好它。
- (35) 在工作中不挣到大钱就没有意义。
- (36) 只要尽到了最大的努力,即使挣不到钱我也能想得通。

计分及解释:

1. 社会认可动机

1~10 题,是——1 分,否——0 分。

6分以上者表明你挣钱的愿望来自想得到他人认可;希望通过多挣钱,让别人明白你的价值所在,并因此认为你是一个不错的人。

2. 能力提高动机

11~18题,是——1分,否——0分。

5分以上者追求财富的目的是想通过挣钱的行为来提升自己的能力,在你的价值体系里默认金钱和能力是呈正比关系的,愿意通过财富的积累来提升自己的能力。

3. 个人发展动机

19~23题,是——1分,否——0分;24题,是——0分,否——1分。

4分以上者财富动机指数并不高,在你看来,挣钱不是目的,通过挣钱得到个人的成长和丰富的人生阅历,挑战自我才是真正有意思的事情。

4. 感性体验动机

25~28题,是——1分,否——0分;29~30题,是——0分,否——1分。

4分以上者对工作具有极高的热情,工作就是生命,即使不挣钱,也要在忙碌中感受到真实的自我。工作让你有快乐和兴奋的感受、积极和期待的体验。你的热情决定了你特别能够胜任社会工作者的角色。

5. 努力取向动机

31、33、34题及36题,是——1分,否——0分;32、35题,是——0分,否——1分。

4分以上者对工作的态度极为认真、努力。在你看来,无论报酬怎样,先做好工作是最重要的,其他的一切自然而然会到来。



知识要点

一、创业的内涵

2002年,联合国教科文组织在“面向21世纪教育国际研讨会”上正式提出“创业教育”。会议报告里阐述的“21世纪的教育哲学”提出了学习的“第三本护照”,即创业能力问题,要求把创业能力提高到与学术性和职业教育同等的地位。

(一) 创业的定义

什么是创业呢?国内外的学者对此仁者见仁,智者见智,分别从不同的角度提出了自己的看法。美国学者卡尔·韦斯伯(Karl H. Vesper)认为,创业包括四个核心要素:盈利性的商业机会、创业者的技术专有知识、创业者的商业专有知识和创业动机。而阿马·毕哈德(Amar V. Bhidé)认为:创业就是通过奉献必要的时间和



努力,承担相应的经济、心理和社会风险,并得到最终的货币报酬、个人满足和自主性地创造出有价值的新东西的过程。

我国学者李志能认为:“创业是一个发现和捕获机会,并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。”而张玉利认为:“创业是基于创业机会的市场驱动行为过程,是在可控资源匮乏前提下的机会追求和管理过程,是高度综合的管理活动,表现为创业者以感知创业机会、识别能为市场带来新价值的创新性产品或服务概念为基础,引发创业者抓住机会,并最终实现新企业生存与成长的行为过程。”陈震红认为:“创业是在动态的时间与环境中,个体通过一定的组织形式,发掘并利用潜在机会来创造价值的过程。”

在创业管理理论中,“创业”是一个具有特定内涵的学术术语。不少人将其等同于日常用语中的“创业”,或者仅仅停留于从英文“venture”的日常意义来认识已经被赋予特定专业内涵的“创业”概念。

广义的“创业”概念包括互相联系的两个方面:

其一,白手起家创建一个新企业;其二,对一个有问题的老企业进行组织、制度、技术及市场等创新,再造企业的辉煌。这两者同等重要。美国通用汽车公司从其持续经营的时间来看,可谓“老”矣,但该公司不断的再创业进程,使得其在 100 多年的发展历程中,始终处于经济发展的龙头地位。我国联想集团的理念是:“我们永远不变的是变化”,“不断地”准备打一场艰苦的创业战。

狭义的创业仅仅指第一个方面,这就是指“通过产品 and 市场创新创建新的企业的过程”。这一定义暗示了两个不可或缺的标准:

其一,创新产品有望创造出新市场;其二,产品创新与市场创新的程度,使得现有企业的老套管理已经不能适应,而必须通过创建新企业和实施全新的企业管理,来为之提供组织上与管理上的保障。

通过对以上创业定义的列举,我们可以看到这些定义都非常强调创业是一个价值实现的过程,也就是说,创业是创业者以其自身独特的素质寻找和创造创业机会,进而通过创造新颖的产品或服务实现其潜在价值的过程。具体来说,创业包括以下四方面的内容:

第一,创业涉及创造过程,即创造出有价值的新东西;

第二,有必要的时间和努力的投入,创业者在创业过程中付出了大量时间和精力;

第三,承担必要的风险。这些风险有多种形式,它取决于创业者的努力领域,但通常集中在经济、心理和社会方面;

第四,创业者应得的报酬。这些报酬中最重要的是自主性,随后是个人的满足感。对那些利润型的创业者,金钱回报也起着重要作用。

（二）创业的类型

1. 从创业动机来看

根据创业动机的不同,可将创业活动分为机会型创业和生存型创业。所谓机会型创业是指创业者通过努力,把握机会,开创事业,创业是其职业生涯规划的目标。而生存型创业是指创业者为了生存和发展,必须依靠创业谋求出路,创业是其不得不作出的选择,比如当前我国很多下岗、内退的“40、50”人群开展的一些创业活动即属于生存型创业。

2. 从对市场和个人的影响程度来看

从创业对市场和个人的影响程度来看,可分为复制型创业、模仿型创业、安定型创业和冒险型创业(如图 1-1 所示)。

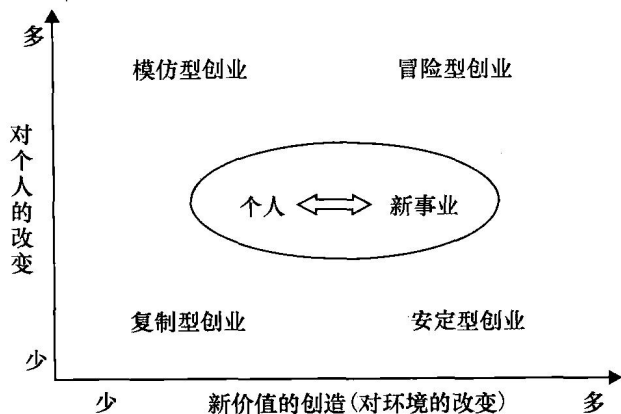


图 1-1 依照其对市场和个人的影响程度划分的创业类型

复制型企业

复制型创业(entrepreneurial reproduction),复制原有公司的经营模式,创新的成分很低。新创公司中相当部分属于复制型创业,由于这种类型创业的创新贡献太低,缺乏创业精神的内涵,不是创业管理的主要研究对象。

模仿型创业

模仿型创业(entrepreneurial imitation),这种形式的创业,对于市场虽然也无法带来新价值的创造,创新的成分也很低,但与复制型创业不同之处在于,创业过程对于创业者而言还是具有很大的冒险成分。这种类型的创业者如果具有适合的创业人格特质,经由系统的创业管理培训,掌握正确的市场进入时机,还是有很大机会可以获得成功。

安定型创业

安定型创业(entrepreneurial valorization),这种形式的创业,虽然为市场创造



了新的价值,但对创业者而言,本身并没有遭遇太大的改变,做的也都是比较熟悉的工作。这种创业类型强调的是创业精神的实现,也就是创新的活动,而不是新组织的创造,如企业内部创业。

冒险型创业

冒险型创业(entrepreneurial venture),这种类型的创业,除了创业者本身的转变大,不确定性高;对新事业的产品创新而言,也将面临很高的市场不确定风险。冒险型创业是一种难度很高的创业类型,有很高的失败率,但成功所得的报酬也很惊人。这种类型创业如果想要获得成功,则必须要在创业者能力、创业时机、创业精神发挥程度、经营策略及创业过程管理等方面,都有很好的结合。

3. 从创业的环境和过程来看

离职创立新公司,新公司与原来任职公司属于不同行业性质,新公司也必须立即面对激烈的市场竞争。

新公司由原行业的精英人才所组成,企图以最佳团队组合,集合众家之长,来发挥竞争优势。

创业者运用原有的专业技术与顾客关系创立新公司,并且能够提供比原公司更好的服务。

接手一家营运中的小公司,快速实现个人创业梦想。

创业者拥有专业技术,能预先察觉未来市场变迁与顾客需求的新趋势,因而决定把握机会,创立新公司。

为提供特殊区域市场顾客更好的产品与服务而离职创立新公司,新公司具有服务特殊区域市场的专业能力与竞争优势。

创业者为实现新事业理想,在一个刚萌芽的新市场中从事创新,企图获得领先创新的竞争优势,但相对的,不确定性风险也比较高。

离职创立新公司,产品或服务 and 原有公司相似,但是在制度与行销上有所创新,能提供顾客更满意的产品与服务。

4. 我国创业企业的类型及特征

第一类是谋生型创业企业。它占创业企业的绝大多数,主要分布于零售商业和传统服务业,主要从业者为妇女、残疾人、老人及文化素质低下者等。

该类企业的基本特征是:

创业者的创业目的主要是解决温饱问题,鲜有远大的目标。

所在行业在市场、组织和技术方面基本稳定,很少有给其结构和运行方式带来重大甚至毁灭性打击的创新。

企业通过自我雇用等方式解决面广量大的就业问题。

企业对解决广大社会成员日常需求是不可或缺的,也是大企业产品走向市场

的重要环节和通道。

企业收入相对稳定,但收入水平较低,积累能力差。

从业者的素质低,难以运用新的技术和管理方式,难以进入更高级的市场和得到更迅速的发展。此类创业型企业虽然对于区域支柱产业发展难以起到直接的作用,但是,对于完善区域服务体系、提高区域收入水平和改善区域投资环境,是非常必要的,政府和社会应该以积极的态度促进此类创业。

第二类是成长型创业企业。所谓成长型企业,是指在较长时期内(如5年以上),具有持续挖掘未利用资源的能力,不同程度地表现出整体扩张的态势,未来发展预期良好的企业。

成长型企业几乎在各种行业中都存在,其基本特点是:它本身所在行业可能是一个传统的行业,如食品业和制造业,但它的经营者非常善于投资新技术或新的组织方式,使自己所投资的企业在新的水平上适应市场的要求,从而迅速扩张市场,企业也因此成长起来。此类企业之所以能成长,主要原因在于有可用的技术(或组织方式)和敢于、善于运用此项技术的企业家。

第三类是创新型创业企业,或风险企业。

与一般运用现成技术的小企业不同,此类企业紧跟科技发展的前沿,开发和推广尚未形成市场的产品或服务;或者是提升市场品质,提高产品和服务的附加值。风险企业一般具有以下几个重要特征:第一,生命周期明显。风险企业运行一般可分为研究开发阶段、产品成形阶段、市场开发阶段、技术更新和市场提升阶段。在不同的阶段,企业有不同的资源需求。第二,扩张迅速。许多风险企业瞄准基础理论重大变革,如信息革命、生物学革命、材料科学革命等,开发新技术和新产品,有广大的市场覆盖面和需求前景。第三,企业的外部性强。风险企业的外部性首先表现为:一个企业的成功,可以带动一个甚至数个企业的发展。

二、创业的动机与条件

(一) 创业的动机与原因

海尔的前身,是一家濒临倒闭的街道小厂,想不到今天却成为在世界享有盛誉的跨国公司。不惑之年的柳传志在“憋得不行”的驱使下,走向了创业之路,虽说历经艰辛,但今天的业绩何等辉煌!比尔·盖茨当年如果向任何一家银行申请基金去启动微软公司的创建的话,银行很有可能会微笑着把他支走,但今天微软已成为世界巨头。

这样的例子数不胜数。独立经营的想法是你创业必须迈出的第一步,只有坚决锁定目标并不懈地努力,你才有可能像他们一样取得成功。

创业的动机是什么?即我为什么要创业?这是每个创业者都必须追问的一个



问题。一般来说,创业动机包括如下几个方面。

1. 认定自己的志向

张朝阳说:“重视自我,自我内心的感受重于一切,这是我创业的根本原因。”

一个人的爱好、举止、追求及志向,是自己创业的不竭源泉和永恒动力。自己创办企业基本上就可以选择自己喜爱的事业去开创,按照自己喜欢的合理方式去做自己愿意做的事情,去实现自己的人生理想。

但是必须注意,理想是受社会及个人的现实制约的,远大的理想必须细化为可逐步实现的目标。

2. 认识自己的优势

一个人的一生有可能会多次选择自己的工作,通过多次选择,可以发现自己的长处与优势。

一般来说,一个人从小学到中学或取得更高的学历,当完成学业后,一部分人找到了适合自己的工作。但是,有的人在择业上,由于其他原因而不能从事自己所能做的工作,或者说,分配给自己的工作,自己即使是非常努力也做不好,这时,会有许多人在无可忍受的情况下,走上了自己的创业道路,去从事自己能够做的事情。

3. 认准了一个好的机会

机遇无时不在,无处不在,但机遇只留给善于识别它且能抓住它的人。无论是有意还是无意的,在你的学习中或工作中,当你发现了自己认为很好的市场机会时,一般来说,都会非常兴奋,为自己的伟大、聪明、远见卓识而兴奋不已。这时,你可能会产生创业的冲动而走向创业。古今中外这样的例子是非常多的。一些高科技企业的创业常常是在这样的情况下起步的。认定机会,也许是好的市场机会,也许是好的技术机会,但好的创意最好来自市场与技术的结合。

凡是成功的企业家都必须有远见,也就是要看到别人看不到的东西,发现和认定新的价值源泉;同时,还要通过自己的努力,使自己的发现和创新得到社会的认可,因为只有社会和市场的认可,才是你创业利润的真正来源。

4. 改变自己的经济和社会地位

这是创业者中较为常见的理由。作为上班一族,工资不是很高,不仅不能使你不断提高家庭或个人的生活质量,而且甚至难以维持家庭的日常开支。因此现实的经济状况激发了他们改变自己命运或现实生活的强烈愿望,走上了创业之路,通过自己的艰苦奋斗,最后获得了巨大的经济回报。大多数出身贫寒、收入微薄的创业者,其最初的创业原因就是改变自己的生活境地,改变自己的经济状况。

这种创业之路属于被动型创业。这种状况还包括失业、下岗或待岗人员。实