

孙乐增 主 编
张汉林 赵天江 副主编



创业指导


为中小企业创业者设计的创业教材



 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

创业指导 1 版

ISBN 978-7-309-05200-2



创业指导

清华大学出版社“十二五”规划教材

清华大学出版社
Tsinghua University Press

创 业 指 导

孙乐增 主 编
张汉林 赵天江 副主编

人民邮电出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业指导/孙乐增主编. —北京: 人民邮电出版社, 2004.7

ISBN 7-115-12406-X

I. 创... II. 孙... III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 062751 号

创业指导

◆ 主 编 孙乐增

副 主 编 张汉林 赵天江

责任编辑 赵卉蓉 许文瑛

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

读者热线 010-51626398 (编辑部) 010-51626376 (销售部)

北京秋鸣有限公司制作

北京展望印刷厂印制

新华书店总店北京发行所经销

◆ 开本: 880×1230 1/32

印张: 8.125 2004 年 7 月第 1 版

字数: 180 千字 2004 年 7 月北京第 1 次印刷

ISBN 7-115-12406-X/F·527

定价: 18.00 元

本书如有印装质量问题, 请与本社联系 电话: (010) 51626398

前 言

创业是现代社会经济发展的主要动力。它不仅推动了科学技术的创新，而且创造了新的产品、服务和物质财富，创造了大量的就业机会。因此，创业活动越来越受到我们党和国家的重视与鼓励。

我国是一个劳动力总量长期供大于求的发展中国家，就业任务艰巨，尤其是大中专学校毕业生的初次就业和下岗失业人员的再就业问题更加严峻。为了解决这一问题，国家和地方政府出台了一系列优惠政策，鼓励大中专毕业生和下岗失业人员自主创业、自谋职业。但由于创业涉及很多方面的知识和技能，许多人想创办企业却不知道怎样去做、怎样才能做好。为此，我们在总结国内外大量创业成功者经验的基础上，结合多年的教学经验编写了这本《创业指导》，以指导大中专学生和其他准备创业的人员更好地进行创业活动。

本书由孙乐增担任主编，张汉林和赵天江担任副主编。具体写作分工是：第一章由孙乐增编写；第二章由张汉林和杜泽云编写；第三章由赵天江编写；第四章由娄新岭编写；第五章由臧怀波编写；第六章由孙乐增编写；第七章由崔奇编写。全书编写提纲由孙乐增拟定；附录内容由杜泽云摘录。

本书定位于为创业者创办中小企业提供基本理论和操作实务指导，力求深入浅出，通俗易懂。全书以创业的基本程序为主线编排章节，通过理论和实例分析，详细介绍了选定创业项目、拟定创业计划、筹集创业资金、办理创业法律手续、创业经营管理等环节的基本知识和方法策略。本书可作为大中专院校和各类职业技术学校进行创业教育的教材，也可作为下岗失业人员的创业培训和自学教材。

本书引用的案例资料大多来自公开发行的报刊杂志和有关书籍，在此谨向有关同志致以诚挚的感谢！

本书的编写得到了我校领导的大力支持，以及人民邮电出版社相关人员的大力帮助，在此一并表示衷心的感谢！

我们真诚地希望有关专家和读者对本书提出宝贵意见和建议，以便我们今后不断改进完善这本教材。

编者
2004年6月

目 录

第一章 概论	(1)
第一节 创业的意义	(1)
第二节 创业者应具备的素养和能力	(4)
第三节 创业的基本程序	(6)
思考与练习	(8)
第二章 选定创业项目	(15)
第一节 选定创业项目需要考虑的主要因素	(15)
第二节 选定创业项目的方法与策略	(18)
思考与练习	(25)
第三章 拟定创业计划	(31)
第一节 创业计划的基本结构与内容	(31)
第二节 创业计划的撰写原则	(35)
第三节 编制创业财务计划	(36)
思考与练习	(53)
第四章 筹集创业资金	(61)
第一节 负债筹资	(61)
第二节 股权筹资	(67)
第三节 其他筹资方式	(70)
第四节 创业筹资的基本要求	(76)
思考与练习	(79)

第五章 办理创业的法律手续	(83)
第一节 选择企业法律形态	(83)
第二节 办理工商登记手续	(87)
第三节 税务登记手续的办理	(96)
第四节 银行开户手续的办理	(101)
第五节 其他相关法律手续的办理	(103)
思考与练习	(109)
第六章 创业经营的基本策略	(117)
第一节 商品策略	(117)
第二节 定价策略	(128)
第三节 销售策略	(132)
第四节 借力发展策略	(140)
思考与练习	(150)
第七章 创业管理的基本策略	(159)
第一节 组织管理策略	(159)
第二节 成本利润管理策略	(177)
第三节 创业项目的风险管理	(182)
思考与练习	(189)
附录 A 中华人民共和国个人独资企业法	(191)
附录 B 中华人民共和国合伙企业法	(197)
附录 C 中华人民共和国公司法	(208)
附录 D 中华人民共和国个人所得税法	(247)
主要参考文献	(253)

第一章 概 论

新千年的神州大地，到处都涌动着创业的热潮。每一个有志于实业报国的人都应看到：个人创业的时代到了！

创业，是当今时代的要求与呼唤。市场经济的发展，要求人们去建设新型的经济组织形式；高新科学技术的发展，要求人们将科技成果转化为现实生产力；加入 WTO 带来的发展机遇，更要求人们适应时代发展的要求，响应社会变革的召唤。每一个希望发挥自身才干、实现个人价值的中国人，每一个希望国家富强、民族振兴的炎黄子孙，都应在这样一个时代的大舞台上一显身手，创一番事业。

第一节 创业的意义

在人类社会进入 21 世纪的今天，人们越来越崇尚创业、重视创业。因为创业成功者不仅实现了个人目标，而且为国家和社会做出了重大贡献，赢得了社会赞誉。那么，究竟什么是创业，它有什么重要意义呢？

一、创业的涵义

创业活动古今有之，但要给“创业”一词下一个缜密的定义却很困难。因为它涉及的范围太广泛，从不同的角度看，有不同的理解，可以得出不同的结论。纵观古今中外各种各样的创业活动，我们认为创业有广义和狭义之分。广义的创业是指劳动者自主创办事业、创造

业绩的过程；狭义的创业是指劳动者自主创办企业、创造财富的过程。本书是在狭义创业概念下讨论问题的。

二、创业的作用

创业活动无论对创业者自己，还是对国家和社会都具有重要作用。

1. 从创业者角度看，成功的创业活动至少具有以下作用：

(1) 解决自己的就业问题。我国是一个人口大国，经济发展水平相对较低，劳动力供大于求的矛盾将在较长时期内存在。特别是近年来，随着我国加入 WTO 后产业结构的调整和国有企业改制的不断深入，下岗失业人员不断增加，加之大量农村剩余劳动力向城市转移，使得劳动力供大于求的矛盾日益尖锐。据国家有关部门预测：“十五”期间，我国新生劳动力供给将升至峰值，达 4 650 万人，加上现存的 1 400 多万城镇下岗失业人员以及 1.5 亿以上的农村剩余劳动力，“十五”期间的劳动力净供给量将达到 2 亿。而“十五”期间的劳动力需求量，如果按经济增长 7%，根据就业增长弹性系数（即国民经济每增长 1 个百分点，就业增加 0.13 个百分点）测算，年增加就业岗位只有 800 万个左右，五年只能新增 4 000 万人就业，“十五”期间的剩余劳动力仍有 1.6 亿以上（资料来源于《党的十六大报告学习辅导百问》，人民出版社，2002 年出版）。在这样严峻的就业形势下，无论是大中专学校的毕业生，还是下岗失业人员，依赖国家、学校和他人安排就业或再就业都是不现实的。而运用自己所学的知识、技能或积累的经验，通过自主创业解决个人就业问题才是国家倡导的、鼓励的方向，也是个人明智的、现实的选择。

(2) 改善自己的生活质量。每个人都希望自己能过上富裕的生活。这是人类最基本、最朴素的追求。这种追求是正当的、合理的，也是值得鼓励的。但是，富裕的生活条件绝不会从天上掉下来。有的人看到别人做生意发财致富了，往往是除了羡慕就是哀叹自己命运不好。这是一种懦夫的思想 and 行为表现。如果你不是懦夫，就要牢记古人的告诫：“临渊羡鱼，不如退而结网”；如果你不是懦夫，就要牢记

成功者的经验，把命运掌握在自己的手中。在当今的经济发展潮流中，只有通过自己的创业活动，才能按照自己的爱好和心愿干事业，依靠自己的智慧、技能、经验和辛勤的劳作，通过为他人和社会创造或提供符合需要的产品与服务获得丰厚报酬，既改善自己的生活质量、改变自己的命运，又为社会做出贡献。

(3) 实现自己的人生价值。生活在这个不断发展，不断进步的社会，每个人都应努力干一番事业，实现自己的人生价值。人生价值实现的途径是多种多样的。有的人进行发明创造，把个人价值同人类的科技进步联系起来；有的人致力于人类的解放活动，把个人价值同人类的自由结合起来；更多的人则致力于创业，把个人价值同社会的物质进步、人类物质文明的发展联系起来，在追求实业报国的活动中实现自己人生的价值。我国古代的范蠡，近代的胡雪岩，现代的王永民等就是这方面杰出的代表人物。

2. 从国家和社会角度看，成功的创业活动至少具有以下作用：

(1) 创造就业机会，缓解就业压力，促进国家经济发展。创业者通过创办企业，不仅可以解决自身的就业问题，而且可以为社会创造新的就业岗位，缓解国家沉重的就业压力，促进国民经济发展。这一作用已在我国广东、深圳、江苏、浙江等沿海发达地区得到了充分的显示。在上述这些地区私营企业等非公有制经济的蓬勃发展，不仅有效地解决了当地政府的就业压力，而且为社会创造了巨大财富，增加了国家和地方政府的税收收入，促进了地区经济和国家经济的发展。

(2) 创造并提供产品与服务，满足社会需求，提高人民生活质量。创业者通过创办企业开展生产经营活动，必须遵循市场规律，通过市场调研、市场细分，开发并提供符合市场需求的产品与服务，才能求得生存与发展。因此，成功的创业活动客观上必然具有为社会创造并提供符合市场需求的产品与服务，满足社会日益增长的物质和文化需求，提高人民生活质量的作用。我国改革开放后，特别是党的“十五大”以后，由于充分肯定了私营经济的合法地位，并出台了許多鼓励政策，极大地调动了个人创业的积极性。私营企业的蓬勃发展，改变了国有企业一统天下的局面，使得市场上日用商品由过去的

紧缺或“清一色”，变得丰富多彩、琳琅满目。消费者需要的各种商品和服务，应有尽有，甚至消费者没有想到的，创业者就替他们想到了、做到了，并依靠自己的聪明才智和辛勤劳动不断地创造时尚、引导消费，从而不断地改善和提高了人民群众的生活质量。

(3) 促进社会生产力的发展。创业者通过创办企业开展生产经营活动，要想在竞争中求得生存与发展，除了要使自己开发的产品或服务适销对路外，必然要不断地改进技术，降低成本，提高劳动生产率，或创造新技术，开发新产品。因而创业活动在客观上必然会促进社会生产力的不断发展。这一点已被当今不胜枚举的创业实例所证明。

第二节 创业者应具备的素养和能力

要成功地创办和经营企业，创业者仅有创业热情是不够的，还必须具备一定的素养和能力才能取得创业的成功。

一、创业者应具备的素养

创业成功，是每个创业者竭力追求的目标。然而，要实现这个目标绝非易事，创业者必须克服许多难以想像的困难，承受巨大的心理压力，这就需要创业者具有良好的素养。所谓素养，是指一个人具有的素质和修养的综合表现。素质主要指偏于先天的禀赋、资质；修养主要指偏于后天的学习、锻炼。创业教育理论研究者通过对大量创业实例研究证明，创业成功者普遍具有以下素养：

- 独立性 即思维和行为不轻易受外界和他人的影响，能够独立思考、果断决策且有坚定的自信心。

- 敢为性 即敢于行动，敢于冒险；敢于竞争，善于竞争；并敢于承担行为后果。

- 坚韧性 即为达到某一目的，能够坚持不懈，不屈不挠；不仅能够承受各种各样的挫折和失败，而且善于在困境中发现机会，创造性地解决困难。

- **克制性** 即能自觉地调节和控制自己的情绪与感情, 约束自己的行为, 克服冲动, 沉着冷静。

- **适应性** 即能够及时根据外界环境和条件的变化, 灵活地进行自我调整和转换, 以适应这种变化。

- **合作性** 即能够设身处地为他人着想, 善于理解对方、体谅对方, 善于与他人合作共事。

- **知识性** 知识素养决定着创业者思想观念和思维方式, 而思想观念和思维方式又决定着行为方式。所以, 创业者应具备良好的知识素养。在浩如烟海的现代知识海洋中, 任何人都不可能通晓一切。因此, 创业者应根据自己的创业方向, 设计自己的知识结构。其内容通常主要包括: 经济学常识、经营管理学知识、有关的法律法规知识和创业领域涉及的有关专业知识等。

二、创业者应具备的能力

要成为成功的创业者, 必须具有出色的经营才能。所谓经营才能, 是指创业者驾驭企业的能力。它有核心能力、必要能力和增效能力三个层次组成。其中, 核心能力是创新; 必要能力是决策、指挥和组织; 增效能力是控制和协调。

(一) 创新能力

创新能力就是创业者在生产经营活动中善于敏锐地察觉旧事物的缺陷, 准确地捕捉萌芽的新事物, 提出大胆的、新颖的推测和设想, 继而进行周密论证, 拿出可行的解决方案的能力。通常说的“人无我有”的决策及“出奇制胜”的销售策略等都是创新的具体表现。

(二) 决策能力

决策能力是指创业者能够根据外部经营环境和企业内部经营实力, 选定经营项目, 确定企业发展方向和目标, 拟定企业发展战略和营销组合策略, 并能根据内外情况变化适时做出调整的能力。

（三）组织能力

组织能力是指创业者为了有效地实现企业目标，运用行之有效的
手段，把企业生产经营活动的各个要素、各个环节，从纵横交错的相
互关系上，从时间和空间的相互衔接上，高效地、科学地组织起来的
能力。创业者这种组织能力的发挥，可以使企业形成一个有机整体，
并保证其高效率地运转。

（四）指挥能力

指挥能力是指创业者在生产经营活动中，运用组织权限，按照经
营目标的要求，通过下达命令，对下属进行领导和指导，使各方面工
作统筹运行的能力。

（五）控制能力

控制能力是指创业者运用各种手段，来保证企业经营活动的正常
进行，保证经营目标如期实现的能力。

（六）协调能力

协调能力是指能够解决各方面矛盾，使全体员工为实现企业经营
目标，密切配合，统一行动的能力。

第三节 创业的基本程序

创业的基本程序可划分为 5 个步骤，即选定创业项目、拟定创业
计划、筹集创业资金、办理创业的有关法律手续、创业计划的实施与
管理。

一、选定创业项目

对大量创业成功者的实例研究证明，选定好的创业项目是创业成
功的前提和基础。选择创业项目，不仅要对自己的兴趣、特长、实力
进行全面客观的分析，而且要善于发现市场机会、把握未来发展趋

势。关于选定创业项目的方法与策略详见本书第二章。

二、拟定创业计划

选定创业项目是指决定创业“干什么”；拟定创业计划则是指决定创业“怎么干”。好的计划是创业成功的一半。只有拟出切实可行的创业计划，创业活动才能有的放矢，减少失误，提高创业成功的把握度。关于拟定创业计划的方法与策略详见本书第三章。

三、筹集创业资金

常言说，巧妇难为无米之炊。创业也是一样，必须有一定的资金，否则，创业活动就无法开展。但是，由于创业者一般都缺乏资金，因此，筹集创业启动资金就成为创业者必须解决的一个重要问题。关于筹集资金的方法途径与策略详见本书第四章。

四、办理创业的有关法律手续

投资创办企业必须按照有关法律法规要求，办理有关手续方能开业。其项目主要是办理工商登记注册手续、办理税务登记手续、办理银行开户手续等。关于办理创业法律手续的具体方式、方法和要求详见本书第五章。

五、创业计划的实施与管理

创业者完成了前4个步骤的工作后，接下来就要按照拟定的创业计划要求，组织调配人、财、物等资源，实施创业计划并加强管理。如果说前4个步骤是创业活动的准备阶段，那么这一步骤就是创业活动的实施阶段。创业实施阶段的工作既是创业活动的重点，也是创业活动的难点。这一阶段的工作不仅要求创业者要有吃苦耐劳、不屈不挠的精神，更要求创业者讲究工作方法、运用经营管理策略，方能实现创业目标。关于这方面的具体内容详见本书第六章和第七章。

思考与练习

1. 结合你熟悉的实例，谈谈你对创业概念和作用的认识。
2. 对照本书所讲的创业者应具备的素养和能力，分析你自己是否已完全具备了这些素养和能力。如果没有完全具备，请找出自己最薄弱的方面，制定出改进和完善的计划。
3. 创业的基本程序是什么？如果你准备创办企业，请结合你自己的兴趣、特长和经济条件，试筹划一个创业项目并随着学习的深入不断进行修改和完善。
4. 认真阅读下面的案例，从启发创业的角度写一篇心得体会。要求不少于 600 字。

【案例 1-1】

在追求中升华

梁凤娥是一个颇有点儿传奇色彩的农村妇女，1984 年靠 3 000 元钱起家，5 年工夫竟建成一个拥有固定资产 100 多万元、年创利税 40 多万元的个体独资鞋厂。

梁凤娥，到底是怎样的一个女人？

改革开放以前的梁凤娥，实在是穷：一年接一年生下 4 个孩子，穷得一年四季只有一条裤，若是脏了，夜里洗洗，白天不干就得穿上。可聪明能干又争强好胜的梁凤娥不甘心受穷，等到大孩子能看小孩子，小孩子能扶着炕沿歪歪扭扭地行走时，她把心一横，将孩子锁在家里就去队上出工了。别看她身材苗条，两条大辫子垂过了腰，干起活来却泼辣得很。她在生产队种过地、当过铸造工、打过铁管。为了多出工，她都是熬夜给 4 个孩子缝缝补补和做家务，从没在 12 点以前睡过觉。可尽管这样豁出命去干，一分钱掰成几瓣花，“穷”字还一步不落地跟着她。

党的十一届三中全会后，改革开放的春风吹拂着塔谈村。她所在

的乡办玻璃纤维厂因为产品大量积压而公开宣布，谁要能销售产品，可以按销售数量提成，但最高限额为月工资120元。120元在当时是一个足以引起梁凤娥兴奋的数字，她拉扯着几个孩子一举一动都要钱，她太缺钱了！她毅然报名干起了供销的工作。看上去腼腆的她挎上书包，带上厂里生产的样品，开始了走南闯北的推销生活。

不细说她如何登上列车有生以来第一次离开了她的塔谈村，不细说她如何憋红了脸第一遭艰难地张开嘴推销她的产品，反正一个月下来她超额完成了推销任务，挣上了120元的月工资！梁凤娥高兴得像喝醉了酒似的笑了。她不仅为自己挣到了这么多钱而自豪，也为第一次尝到自主创造性劳动的甜头而快乐。

常常出门而又有热心肠的梁凤娥，每次出差前总有婶子大娘、姑娘姐妹来找她，求她捎衣捎鞋。这样，每到一地她就抓紧时间逛商场。捎得多了，逛得广了，她就发现一个问题：这么大的省城石家庄市面上仅有的几种童鞋，大都是浙江温州的产品。她脑子里冒出一个念头：那么远地方的童鞋运到这儿卖，还能赚钱；要是这里办个鞋厂，多了不敢想，就赚它个运费，不就有利润吗？

梁凤娥兴冲冲地把办鞋厂的想法告诉了复员不久的丈夫老吕，老吕笑了：“什么？就凭你这小学四年级的文化水平还想办工厂？就算你能办成，咱村可没这先例，你能一花独放？别忘了出头的椽子先烂！算了，挣得不少了，求个平安吧！”

梁凤娥沉下心来把这些话反复掂量。她知道有困难，可觉得没多大风险，因为她对利润的计算是按没有利润算的呀。就算我一花独放，可这不是党号召的吗？想了一番后，梁凤娥反而更加坚定了信心：只要是花，独放就独放！

丈夫终于被说服了，此时已联系的出售机器设备的厂家回信了：机器有现货，价格3000元。梁凤娥见信又喜又急，喜的是一切顺利，急的是她虽然挣上了120元工资，可3000元她实在拿不出呀。她来了个全家动员：出嫁的大女儿凑了1000元，娘家的两兄弟各拿500元，再把老吕的转业金全都凑上，3000元钱终于如期寄出了。

1984年，机器和师傅都来了。43岁的农家媳妇梁凤娥就这样当