

高 职 高 专 经 济 管 理 类 规 划 教 材

中小企业创办和管理实务

Small and Medium-sized Enterprise's Entrepreneurship and Practice Management

毛园芳 曾宪达 编著

高职高专经济管理类规划教材

中小企业创办和管理实务

毛园芳 曾宪达 编著



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

中小企业创办和管理实务 / 毛园芳, 曾宪达编著.
—杭州: 浙江大学出版社, 2012. 6
ISBN 978-7-308-10079-3

I. ①中… II. ①毛… ②曾… III. ①中小企业—企
业管理—研究 IV. ①F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 130580 号

中小企业创办和管理实务

毛园芳 曾宪达 编著

责任编辑 周卫群
封面设计 联合视务
出版发行 浙江大学出版社
(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)
(网址: <http://www.zjupress.com>)
排 版 杭州中大图文设计有限公司
印 刷 杭州日报报业集团盛元印务有限公司
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 16.5
字 数 391 千
版 次 2012 年 6 月第 1 版 2012 年 6 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-308-10079-3
定 价 30.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话 (0571)88925591



FOREWORD 前言

大学生学会创业是市场经济时代的必然要求,也是经济全球化、与国际人才培养模式接轨的必然趋势。在上世纪末,国际教育界曾有人做过这样的预测:就世界范围而言,21世纪有50%的中专生和大学生要走自主创业之路。1998年10月在巴黎召开的世界高等教育会议更是明确提出“高等学校,必须将创业技能和创业精神作为高等教育的基本目标,为了方便毕业生创业,高等教育应主要关心培养创业技能与主动精神”,要使高校毕业生“不仅成为求职者,而且成为工作岗位的创造者”。进入新世纪,国家教育部提出高校要“以培养学生的就业能力、创新能力、创业能力为重点,突出实践教学,切实转变人才培养模式和机制”,要“通过创业教育帮助毕业生了解创业政策,训练创业技能,增强创业意识和创业能力”,以满足知识经济时代对大学生的素质要求,满足社会和经济结构调整时期人才规格变化的需要。2010年5月教育部颁行《关于大力推进高等学校创新创业教育和大学生自主创业工作的意见》,明确要求从中央到地方全面建设创业基地,组织实施“创业引领计划”,并通过财政和社会两条渠道设立“高校毕业生创业资金”、“天使基金”等资助项目,重点扶持大学生创业。高校的创业教育和大学生的创业活动蓬勃兴起。许多高校开始了鼓励和推动大学生创业的实践探索,试图寻求一些适合中国国情和区域经济特色的创业教育模式。

通过对中外学者创业理论的学习和大量的创业实践案例分析,可以得出以下几个基本结论:第一,创业可分为提供创新产品或服务的机会型创业和仅为顾客提供产品和服务、在现有的市场中瓜分份额的生存型创业。大学生的创业,尤其高职院校的学生及毕业后最初几年的创业,大多属于生存型创业。因为生存型创业对创业者的教育程度相对要求低,而且创业方向多是低门槛的行业,通过培训和模仿,比较容易达到创业目标。第二,创业在很大程度上依赖于社会向创业者提供的商业机会。初始的创业者普遍缺少资金和经营管理经验,因而区域社会经济中是否存在进入壁垒低、风险小、能够获利和具有一定发展前景的商业机会,决定了人们加入到创业行列之中的数量。第三,实施创业行为是个人创业意识、创业精神和创业技能共同作用的结果。以管理知识、管理经验、创业技能的学习和获取为主要内容的创业教育在推动大学生投身创业过程的重要性是不言而喻的。第四,学历层次、所学专业 and 年龄与创业倾向存在一定的相关性,但并不具有必然性。

基于以上认识,我们编写了《中小企业创办和管理实务》教材。本教材坚持教、学、做相结合的原则,突出创业技能训练;着重探讨了三方面的内容:第一,讨论适合大学生创业的类型和主要形式,介绍基本的创业技能;第二,围绕中小企业管理的基本要求,介绍企业融资、营销、财务管理等方面的基本理论和实务;第三,收集编撰相关案例,并选择典型案例进行分析点评。本教材的编写在共同讨论的基础上分工执笔完成,毛园芳、曾宪达担任编著。全书共十章。其中,第一章至第四章由毛园芳撰写;第五章至第九章由曾宪达撰写;第十章由潘建林撰写。

中小企业的创业和管理涉及的领域非常广泛,教材编写的难度也非常大。教材编写过程中参考了前辈学者和同行们的最新研究成果,引用了大量报刊、网络资料,在此表示衷心感谢。由于我们的学识水平、创业和管理经验有限,其中必定会有许多缺陷和不足,敬请同仁和读者批评、指正。我们也将以此为新的起点,更加努力前行。

编 者

2012年4月

目 录

第一章 创业概述	1
第一节 创业定义	1
第二节 大学生创业者的素质要求	5
第三节 创业类型和主要形式	8
第四节 大学生创业的主要风险	11
第二章 大学生创业的政策支持	14
第一节 建立服务大学生创业的支撑体系	14
第二节 大学生创业优惠政策	19
第三章 企业法律形式和创业计划书	26
第一节 企业的法律形式	26
第二节 创业计划书	35
第四章 企业创办的法律流程及操作实务	46
第一节 企业名称登记	46
第二节 拟定公司章程	54
第三节 注册资本和验资	62
第四节 企业工商注册流程	65
第五章 中小企业融资管理	75
第一节 我国中小企业融资现状	75
第二节 中小企业融资模式	80
第三节 中小企业融资渠道与方式的选择技术	85
第四节 创业企业融资方案策划技术	90
第六章 中小企业生产与运营管理	100
第一节 中小企业生产与运营管理概述	100
第二节 中小企业生产与运营设施的选址与布局	109
第三节 中小企业综合生产计划	117

第四节 中小企业库存管理	125
第七章 中小企业市场营销管理	135
第一节 中小企业市场营销环境分析与战略制定	135
第二节 中小企业市场营销策略	150
第三节 中小企业现代营销模式	168
第八章 中小企业的人力资源管理	172
第一节 中小企业人力资源管理概述	172
第二节 中小企业人力资源规划	176
第三节 中小企业人员招聘与配置	180
第四节 中小企业的员工培训	187
第五节 中小企业绩效与薪酬	190
第九章 中小企业财务管理	208
第一节 中小企业财务管理概述	208
第二节 中小企业资本管理	213
第三节 中小企业财务评价与控制	225
第十章 大学生创业案例选编	236
第一节 大学生创业典型案例点评	236
第二节 中小企业管理典型案例点评	247
主要参考文献	255

第一章

创业概述



第一节 创业定义

一、创业的定义和内涵

西方文献主要从三个视角对创业进行定义:第一种是从创业者人格特质角度定义;第二种是以创业者所从事的活动来诠释创业;第三种定义强调创业的过程和结果。更多的是第二种,因为在西方文化里,“Enterpriser(创业)”亦可翻译成“企业家”。根据对 Enterpriser 含义之理解,创业可视为创造企业的过程,其意向集中在经济活动与财富增长方面。这是对创业最狭义的解释。

总体上看,发达国家的创业学家普遍认为创业是一个创造、增长财富的动态过程,是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务并实现其潜在价值的过程。更为具体地讲,创业就是把产品、服务、点子等,通过组织团队,开发产品,申报专利,组织生产,开展营销,策划宣传,开拓市场等一系列运作,最后变成经济事业、成就主体(个人或组织)成功及财富增长的过程。对创业的定义大多用较为随意的摹状、列举、描述等方式来阐述,如美国哈佛商学院创业管理教授霍华德·H·斯蒂文森(Howard H. Stevenson)等人 1999 年提出,“创业是一个人——不管是独立的还是在组织内部——追踪和捕获机会的过程,这一过程与其当时控制的资源无关。”美国著名创业学教授杰弗里·A·蒂蒙斯(Jeffrey A. Timmons)在其所著创业教育领域经典教科书《New Venture Creation》中定义:“创业是一种思考、推理和行为的方式,它为机会所驱动、需要在方法上全盘考虑并拥有和谐的领导组织各种资源提供产品和服务,以创造价值的过程。”各种观点与释说,概括起来主要包含三层含义:首先,创业是识别机会、整合资源、将创意付诸实施的一种精神和能力;其次,创业的过程伴随着价值创造;再次,创业是一种体现在日常生活中的行为方式。

在中国传统文化中,“创业”一词与“守成”相对应。上海辞书出版社出版的《辞海》对创业的注解为“创业,创立基业。这里的基业是指事业的基础、根基”。从“创业”这个词的现代汉语用法来看,人们一般在以下三种情况下使用:(1)强调开端和初创的艰辛和困难;(2)突出过程的开拓和创新的意义;(3)侧重于在前人的基础上有新的成就和贡献。在这

里,它强调开端和初创的艰辛和困难,突出过程的开拓和创新意义,侧重于在前人的基础上有新的成就和贡献。其意义相当的宽泛,可视为是与人生价值相关联,具有哲学意蕴的广义解释。

就中国目前的社会环境下,就业难尤其大学生就业难已不是各方的热门话题,取而代之是“创业”话题。高校的创业教育蓬勃兴起,大学生的创业实践方兴未艾,对“创业”的理解和定义也五花八门。主要涉及两方面:第一,怎样才算是创业?创业是办一个工厂?开一个公司?成功地拥有一大笔财富?还是拥有一份稳定的事业?每个人的回答不尽相同。第二,创业的本质是什么?一种思路认同西方学者的理解,认为创业是指某个人发现某种信息、资源、机会或掌握某种技术,利用或借用相应的平台或载体,将其发现的信息、资源、机会或掌握的技术,以一定的方式,转化、创造更多的财富、价值,并实现某种追求或目标的过程。

“创业是创业者通过发现和识别商业机会,组织各种资源,提供产品和服务,以创造商业价值的过程。”另一种思路来自对中国式自主创业实践和实际的高度概括和提炼。认为“创业”就是指“一个人开始经营一个小企业的过程”。创业“是一项大众化的活动”、“是一项平常化的活动”、“是一项建立客户关系的活动”、“是一项始于模仿的活动”、“是一项容易体现人生价值的活动”、“是一项由小到大发展的活动”、“是一项不能停顿的活动”,创业人人可为之。

纵观国内外学者对创业的诠释,就本质而言基本一致,即创业是富有创业精神的创业者与机会结合并创造价值的活动。

二、大学生创业

基于以上对创业的认识,我们可以把改革开放以来中国经历的创业活动和创业发展概括为四次高潮:

第一次自主创业高潮是1978—1985年间。改革开放初期,以城市边缘人群和农民创办乡镇企业为特征的“草根创业”,一些草根百姓,通过前期积累,小商品贸易,成为了改革开放的第一批领头人。

第二次自主创业高潮是1990—1996年间。以体制内的精英人群(科研部门的科研人员和政府部门的行政精英)“下海”创业为特征的精英创业。据报道,1992年邓小平南方讲话后,有十万人从体制内走向体制外“下海”经商,成就了一大批轻工业和改制企业。

第三次自主创业高潮是1999—2005年间。以互联网行业的兴起为标志和“下岗”潮的影响,这一期间创业主体人群有两类,一类是网络精英,一类是下岗人群。互联网技术的兴起与普及,是互联网行业创业的基础,中国的阿里巴巴、百度、搜狐等著名网站都在这一时间成功创业。还有一部分人是由于国企改革,减员分流,导致他们失去工作而被迫进行创业。这一阶段明显特征是行业细化,创业手段多样。

第四次自主创业潮,现阶段正在中国大地上勃兴,自主创业者主体包括高等学校的在校生成和毕业生。由于大学扩招引起大学生就业难等一系列问题,一部分大学生通过创业形式实现就业。

大学生创业是指大学生中的创业者在校学习期间或毕业离校之时发现机会、整合各种资源独立开创或参与开创新企业,提供新产品或新服务,最终实现自身创业目的的一系列

活动。大学生自主创业是对传统就业观念的一种挑战,是大学生走向社会的一种全新的就业模式,将在促进个人成长、为社会做出贡献和为社会创造更多的就业机会等方面带来无尽的益处。

第一,实现多元化的就业,为社会创造更多的就业机会。创业可以作为未来的就业选择之一。社会需要更多的创业人才去创造就业岗位。大学生自主创业一方面缓解了自身的就业压力,另一方面也为社会提供了新的就业机会。

第二,实现社会贡献的最大化。大学生自主创业有利于人才资源和科技资源得到充分利用,使得许多新创意、新技能迅速地从大学生的思维和文化转化为现实的产业。通过创业,停留在头脑中、纸面上的创意、观念、发明专利转化为现实的产品和服务,为人类造福,为国家做出最大的贡献。

第三,培养独立意识。大学生通过创办企业、管理企业、面对挫折、承担风险,磨炼了大学生独立意识、责任意识。

第四,实现自身价值的最大化。自主创业将是实现人生价值最大化的一条途径,它使大学生们开动脑筋,不断创新,超越自我,将聪明才智最大限度地转化为生产力,体现出自己的价值,获得人生的最大满足。

如今大学生创业不再只是追赶时髦的口号,也不仅是缓解就业压力的权宜之计。大学生创业是经济社会发展的必然要求,是中华民族伟大复兴的重要组成部分,是当代大学生民族责任感、社会责任感的一种最新展示。

三、中小企业创业

中小企业是与所处行业的大企业相比人员规模、资产规模与经营规模都比较小的经济单位。不同国家、不同经济发展的阶段、不同行业对中小企业界定的标准不尽相同,但一般都从质和量两个方面对中小企业进行定义:质的指标主要包括企业的组织形式、融资方式及所处行业地位等,量的指标则主要包括雇员人数、实收资本、资产总值等。量的指标较质的指标更为直观,数据选取容易,因此大多数国家都以量的标准对中小企业进行划分。

根据《中华人民共和国中小企业促进法》和《国务院关于进一步促进中小企业发展的若干意见》(国发[2009]36号),2011年6月18日,工业和信息化部、国家统计局、国家发展和改革委员会、财政部联合制定并印发了《关于印发中小企业划型标准规定的通知》,将中小企业划分为中型、小型、微型三种类型,具体标准根据企业从业人员、营业收入、资产总额等指标,结合行业特点制定。《通知》公布了工业、建筑业等16个行业的细划型标准。具体如下表1-1。

表 1-1 大中小微型企业划分标准

行业名称	指标名称	计量单位	大型	中型	小型	微型
农、林、牧、渔业	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 20000$	$500 \leq Y < 20000$	$50 \leq Y < 500$	$Y < 50$
工业*	从业人员(X)	人	$X \geq 1000$	$300 \leq X < 1000$	$20 \leq X < 300$	$X < 20$
	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 40000$	$2000 \leq Y < 40000$	$300 \leq Y < 2000$	$Y < 300$

续表

行业名称	指标名称	计量单位	大型	中型	小型	微型
建筑业	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 80000$	$6000 \leq Y < 80000$	$300 \leq Y < 6000$	$Y < 300$
	资产总额(Z)	万元	$Z \geq 80000$	$5000 \leq Z < 80000$	$300 \leq Z < 5000$	$Z < 300$
批发业	从业人员(X)	人	$X \geq 200$	$20 \leq X < 200$	$5 \leq X < 20$	$X < 5$
	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 40000$	$5000 \leq Y < 40000$	$1000 \leq Y < 5000$	$Y < 1000$
零售业	从业人员(X)	人	$X \geq 300$	$50 \leq X < 300$	$10 \leq X < 50$	$X < 10$
	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 20000$	$500 \leq Y < 20000$	$100 \leq Y < 500$	$Y < 100$
交通运输业*	从业人员(X)	人	$X \geq 1000$	$300 \leq X < 1000$	$20 \leq X < 300$	$X < 20$
	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 30000$	$3000 \leq Y < 30000$	$200 \leq Y < 3000$	$Y < 200$
仓储业	从业人员(X)	人	$X \geq 200$	$100 \leq X < 200$	$20 \leq X < 100$	$X < 20$
	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 30000$	$1000 \leq Y < 30000$	$100 \leq Y < 1000$	$Y < 100$
邮政业	从业人员(X)	人	$X \geq 1000$	$300 \leq X < 1000$	$20 \leq X < 300$	$X < 20$
	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 30000$	$2000 \leq Y < 30000$	$100 \leq Y < 2000$	$Y < 100$
住宿业	从业人员(X)	人	$X \geq 300$	$100 \leq X < 300$	$10 \leq X < 100$	$X < 10$
	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 10000$	$2000 \leq Y < 10000$	$100 \leq Y < 2000$	$Y < 100$
餐饮业	从业人员(X)	人	$X \geq 300$	$100 \leq X < 300$	$10 \leq X < 100$	$X < 10$
	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 10000$	$2000 \leq Y < 10000$	$100 \leq Y < 2000$	$Y < 100$
信息传输业*	从业人员(X)	人	$X \geq 2000$	$100 \leq X < 2000$	$10 \leq X < 100$	$X < 10$
	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 100000$	$1000 \leq Y < 100000$	$100 \leq Y < 1000$	$Y < 100$
软件和信息技术服务业	从业人员(X)	人	$X \geq 300$	$100 \leq X < 300$	$10 \leq X < 100$	$X < 10$
	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 10000$	$1000 \leq Y < 10000$	$50 \leq Y < 1000$	$Y < 50$
房地产开发经营	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 200000$	$1000 \leq Y < 200000$	$100 \leq Y < 1000$	$Y < 100$
	资产总额(Z)	万元	$Z \geq 10000$	$5000 \leq Z < 10000$	$2000 \leq Z < 5000$	$Z < 2000$
物业管理	从业人员(X)	人	$X \geq 1000$	$300 \leq X < 1000$	$100 \leq X < 300$	$X < 100$
	营业收入(Y)	万元	$Y \geq 5000$	$1000 \leq Y < 5000$	$500 \leq Y < 1000$	$Y < 500$
租赁和商务服务业	从业人员(X)	人	$X \geq 300$	$100 \leq X < 300$	$10 \leq X < 100$	$X < 10$
	资产总额(Z)	万元	$Z \geq 120000$	$8000 \leq Z < 120000$	$100 \leq Z < 8000$	$Z < 100$
其他未列明行业*	从业人员(X)	人	$X \geq 300$	$100 \leq X < 300$	$10 \leq X < 100$	$X < 10$

资料来源:国统字[2011]75号。

上表中带*的项为行业组合类别,其中,工业包括采矿业,制造业,电力、热力、燃气及水生产和供应业;交通运输业包括道路运输业,水上运输业,航空运输业,管道运输业,装卸搬运和运输代理业,不包括铁路运输业;信息传输业包括电信、广播电视和卫星传输服务,

互联网和相关服务;其他未列明行业包括科学研究和技术服务业,水利、环境和公共设施管理业,居民服务、修理和其他服务业,社会工作,文化、体育和娱乐业,以及房地产中介服务,其他房地产业等,不包括自有房地产经营活动。

新标准专门划出微型企业,使我国企业规模类型从此分为大、中、小、微,力图更客观地反映经济发展和行业变化的特点。

从创业的角度看,大学生创业绝大多数会从小型企业或微型企业起步。原因主要有两方面:一是小、微企业成本小,规模小,组织结构简单,人、财、物等资源相对集中,机制灵活富有效率,对千变万化的市场反应灵敏,应变迅速,无论是管理或经营上都便于掌控;二是政府从税收、政府采购和公共服务等方面都对小、微型企业给予了更特殊的优惠政策。

第二节 大学生创业者的素质要求

创业不是一件容易的事情,要面对很多困难和问题,甚至无数失败和打击。富爸爸说:创业就像不背降落伞从飞机上跳下去,再在空中造伞,盼着它能在落地前打开。要是伞没造好就摔到了地上,要想再爬上飞机跳一回可就难了。据统计,90%的新生企业都会在五年内夭折,很多时候即使兢兢业业也不能保证成功。

面对挑战,创业者必须具备相应的素质和潜质。

一、对创业素质的理解

创业素质是创业者开始创业实践前所经历的物质与精神力量的聚集过程。创业素质对创业者的成败起着决定作用。

国外不少学者对创业者需具备哪些特点和素质做过研究,对创业素质的阐释也是众说纷纭。英国的科林·巴罗在《小型企业》一书中提出小企业人的六个特点:①全身心投入,努力工作;②接受不确定性;③身体健康;④自我约束;⑤独创性和敢冒风险性;⑥计划与组织能力。美国的唐·多曼在《事业革命》一书中提出了创业者的五种人格特征:①愿意冒风险;②能分辨出好的商业点子;③决心和信心;④壮士断腕的勇气;⑤愿意为成功延长工作时间。美国的第姆·伯恩在《小企业创业蓝图》一书中提出了对企业家的四点要求:①信心;②专业知识;③积极主动的态度;④恒心。

全球创业管理教育和研究最著名的商学院美国百森学院企业管理研究中心主任、著名的管理学专家威廉·D·拜格雷夫曾将优秀创业者的基本禀赋归纳为10个“D”:理想、果断、实干、决心、奉献、热爱、周详、命运、金钱和分享。

也有国外学者认为,成功创业者应该具备的“十大素质”为:选择一个爱好、制定一个目标、拿着薪水学习、与成功者为伍、相信自己、以己之长发财致富、敢于提问、不循规蹈矩、不墨守成规和努力工作等。

我国研究者较普遍认为创业者应具备以下几方面的基本素质,即心理素质、身体素质、知识素质和能力素质。

心理素质是指创业者的心理条件,包括自我意识、性格、气质、情感等心理构成要素。

身体素质是指身体健康、体力充沛、精力旺盛、思路敏捷。

创业者的知识素质对创业起着举足轻重的作用。具体来说,创业者应该具有以下几方面的知识:了解法律政策,能够用足用活政策,依法行事,用法律维护自己的合法权益;了解科学的经营管理知识和方法,提高管理水平;掌握与本行业本企业相关的科学技术知识,依靠科技进步增强竞争能力;具备市场经济方面的知识;社会知识及其他知识,包括具备一些有关世界历史、世界地理、社会生活、文学、艺术等方面的知识。

创业者至少应具有如下能力:创新能力、分析决策能力、预见能力、应变能力、用人能力、组织协调能力、社交能力、激励能力,等等。

报刊、网络上也有大量关于创业素质的罗列,诸如“创业者三大素质”,即智商够、情商高、抗挫折商强;“投资创业应具备的 10 项素质”,包括欲望、忍耐、眼界、明势、敏感、人脉、谋略、胆量、他人分享的愿望、自我反省的能力等等,大多从创业者的人格特征或能力要求等方面提出要求。

事实上,创业者表现形形色色,成功的途径各有千秋,有关创业者素质的界定也不尽相同。同时必须强调的是,以上种种并不是要求创业者必须完全具备这些素质才能去创业,但创业者本人要有不断提高自身素质的自觉性和实际行动,这是一件极具挑战的事。

二、大学生创业者的基本素质要求

西安交通大学张悦目、高山行等人曾于 2002 年对在校大学生进行创业素质的抽样调查,提出大学生创业的 8 种基本素质是:创业意识、冒险精神、创新意识、敬业精神、自制能力、管理意识、竞争意识和应变能力,以及如表 1-2 所列的指标体系和权重。

表 1-2 大学生创业的 8 种基本素质权重

指标体系	创业意识	冒险精神	创新意识	敬业精神	自制能力	管理意识	竞争意识	应变能力
指标权重(%)	19	18	16	15	9	9	8	6

类似的调查和研究结果常见于杂志和报刊,得出的结论有不少共同之处,表现在以下几个方面。

(一)具备创业意识

创业意识,是指在创业实践活动中起作用的个性意识倾向,包括创业的需要、动机、兴趣、理想、信念等要素,是创业者对创业实践的正确认识、理性分析和自觉决策的心理过程。大学生创业意识是指大学生根据社会和自身发展的需要所引发的创业动机、创业意向和创业愿望。创业意识是创业的先导,是从事创业活动的强大的内驱力,它构成创业者的创业能力。

创业意识是创业素质的主要组成部分。我们可以从以下几个层次上把握创业意识。

第一,就意识和逻辑过程而言,首先是要察觉,所谓意识是对客观存在的反映,即大学生需要在正确的引导下了解创业,认识就业市场,突破就业的思维定式,将创业作为生存和发展的手段之一,这是创业意识形成的必然过程。

第二,就意识作为行动的指导而言,要有目的地进行决策,是大学生对创业实践正确认识、理性分析和自觉决策的心理过程。

第三,大学生要培养创业意识,并不是要达到每个大学毕业生一毕业就创业或大学期

间就创业的目的,也不是要每个大学生都创业,重要的是,大学生要拥有基本的“创业意识”,以适应瞬息万变的社会。

(二)把握创业心态

创业需要良好的心态,包括:敢于冒险的精神、坚持不懈的精神、自信心和平常心。

敢于冒险才能承受更大的心理压力。创业本身就是一项冒险活动,需要有胆量,敢下注,赢得起也输得起。爱略特曾说:“世上没有一个伟大的业绩是由事事都求稳操胜券的犹豫不决者创造的。”古语有“破釜沉舟”、“背水一战”的典故,《孙子兵法》有“投之亡地然后存,陷之死地然后生”的策略。因为很多时候机遇总是与冒险并存,成功总是与失败擦肩。不是说无限风光在险峰吗?险峰之上,自有一番“会当凌绝顶,一览众山小”的壮志豪情。

坚持不懈是每一个创业者都应当具备的精神。创业也是一项极端艰苦的活动,不要期望得到命运的垂青而一帆风顺、马到成功。据说珍珠的形成过程是这样的:湖海里的珠蚌,当它开启蚌壳,砂石等异物侵入,会使它感到非常痛苦,为减轻痛苦,它的腺液必须分泌出一种碳酸钙化合物,一层一层薄纱似的珠母层,将砂粒等异物层层包裹,全身机能调动起来对付给它带来极大痛苦的侵入者,这样经过3年、5年或更长的时间,这层胶汁层越积越厚,长期的极度痛苦之后,一颗晶莹剔透的珍珠就呼之欲出。痛苦的时间越长,珍珠的价值越大。创业成功者大多经历过一个忍受痛苦和寂寞的过程。

自信心和平常心看似两个有些矛盾的心态,却是在创业中都必不可少的心理素质。自信是创业者力量和激情的来源。创业者的努力、坚持都是来自对自己创业构想的相信。创业者普遍都具有很强的自信心,不轻言放弃。同时,在自信心支持下的创业行动也要以一颗平常心去对待,乐观地面对创业中遇到的各种问题。首先,要明白创业也是一种职业,是一种比其他职业要付出更多,忍受更多,但也很可能会收获更多的职业。其次,面对各种挑战和困难,要明白“阳光总在风雨后”的道理。再次,创业的过程也许比结果更美好,要认真体会在创业过程中的成就感和快乐感,这些才是创业者获得的最大的财富。平常心陪伴下的创业者还要懂得适时的放弃。明智的放弃,不过是你把拳头收回来,准备再一次出击而已。

(三)培养创业能力

创业过程中直接体现出来的能力包括:专业技术能力、经营管理能力和综合能力。

专业技术能力是指生产产品或提供服务所需具备的能力。例如,开办IT企业需要计算机相关知识和技能,开办网上商店需要网络操作能力等等。

经营管理能力包括成本核算、资金管理、人员管理、市场营销等能力。作为初次创业可能在这些能力上还有所创新,就要通过提前的市场调查等进行学习,不断在实践中总结经验教训,不断提高自己的经营管理能力。

综合能力是多种技能的合并,主要体现在以下几个方面:

决策能力。创业过程中必然面临各种选择,必须做出很多决定。优秀的决策能力是能够在选择时考虑周全,权衡利弊,果断地做出决定,把握住机会。

学习能力。对自己所从事的行业知识不断学习,也就是所谓的“懂行”,避免常见的错误。同时,对于更多的相关行业的了解和学习也非常重要,也许新的创意或者商机就蕴含在不断学习的过程当中。要保持开放的态度,懂得倾听他人的想法和建议。

理财能力。创业者是公司财务的管理者,资金的分配和合理使用是保证企业正常运转

的最有力的保障。学习理财知识,向有公司理财经验的人请教,咨询专业的理财顾问等都是好办法。

交流能力。创业者要学会与各种类型的群体进行友好的交流与合作。通过合适的方式、语言、态度与人的交流会成功的机会大增。通过有效的沟通,使人们了解你的企业,喜爱你的企业,支持你的企业。

第三节 创业类型和主要形式

一、基于创业动机的创业类型划分

2001年,全球创业观察(GEM)报告的撰写者雷诺兹等最先提出了机会型创业和生存型创业的概念,并成为现今流行全世界的创业类型的典型划分方法。生存型创业是指那些由于没有其他就业选择或对其他就业选择不满意而从事创业的创业活动;机会型创业,中国学者也有将其翻译为发展性创业,是指那些为了追求一个商业机会而从事创业的创业活动。这是依据创业动机对创业所作的一种分类。

在GEM研究的基础上,南开大学的张玉利教授通过1500份调研问卷,根据创业动机的差异性,把创业行为分成三类:一是机会拉动型创业。创业的动机在于个人抓住现有机会的强烈愿望,是一个个体的偏好,并将创业作为实现某种目标(如实现自我价值、追求理想等)的手段。二是贫穷推动型创业。创业的动机在于别无选择,是一种被迫的选择,而不是个人的自愿行为。三是混合型创业。是介于机会拉动型和贫穷推动型创业之间的创业行为。

机会型创业和生存型创业不是创业者的主观选择结果,而是由创业者面临的环境和能力决定的。

二、大学生创业的主要类型和形式

(一)大学生创业的主要类型

从创业动机上看,大学生创业尤其高职院校学生创业以生存型创业为主,或者是张玉利教授所说的“混合型创业”为主。目前中国政府正在采取政策扶持或倾斜等措施积极引导和推动大学生开展机会型创业。如中国社会科学院发布的2009年“经济蓝皮书”,在论及大学生就业时提到,社会应该大力鼓励大学生机会型创业,而不仅仅是一般意义上的生存型创业,这样可以更大程度上缓解当前沉重的就业压力。2010年5月教育部发布《关于大力推进高等学校创新创业教育和大学生自主创业工作的意见》,指出“大学生是最具创新、创业潜力的群体之一”,要求多方统筹做好高校创新创业教育、创业基地建设,进一步落实和完善大学生自主创业扶持政策,促进大学生自主创业工作。

从大学生创业实践看,目前主要有以下几种类型:

1. 知识型创业。大学生凭借自己的知识,把知识作为资本,从而获得一定经济收入的创业模式。这种模式在大学生创业群体中的可行性比较高。一是由于大学生本身有较高

的知识水平和文化素质;二是由于风险性比较小,基本不用投入太多的成本和资金。对于有着高文化素质的大学生来说,利用自己的知识在智力服务领域内进行创业是大学生创业的首选之道,比如,家教、广告设计、翻译,等等。

2. 创意型创业。大学生根据自己的新颖构想、创意在一些新兴领域进行的创业活动,主要集中于网络、艺术、装饰、教育培训、家政服务等一些新兴领域。这种模式要求创业者必须有新颖的点子 and 活跃的思维,能够有标新立异的设想,敢于接受新事物。另外,这种模式成本比较低,对本身缺乏创业资源的大学生来说,是个很好的选择,创业者可以通过独特的创意获得各种资源,是典型的开创性、价值创造型创业,成功后效益比较大。

3. 兴趣型创业。大学生将自己的兴趣爱好转化为商业行为,从而获得经济收入的一种创业模式。一些人的兴趣爱好恰有市场的需求,那么追求这些兴趣爱好的行为可能会带来经济上的效益。每个人都有自己的兴趣,无论兴趣广泛还是单一,都有可能帮助你创业。将兴趣融入创业路途中,可以激发你最大的潜能和激情。因此,凭借兴趣创业,不仅带来的是物质上的利益,更重要的是精神上得到了最大的享受,满足了自我实现的需要。

4. 服务型创业。大学生在创业的过程中,把大学生的学习和生活所需用品作为主要的经营商品,从中获取经济收入的一种创业模式,其主要特点是把学习用品或生活用品作为主要的服务内容。比如,开打印室、开广告设计公司、开旅行社、开饰品店,推销化妆品、电话卡等。

5. 季节型创业。大学生利用某个特殊的季节,根据消费者的需求进行的创业活动。这种模式要求创业者必须善于发现商机、把握商机,并对市场动态有一定的了解。在大学生这个创业群体中,这种创业模式更多地体现在创业者利用新生入学之际、情人节、圣诞节、母亲节等一些特殊的日子,进行的创业活动。

(二) 大学生创业的主要形式

1. 个人独资(个体经营)或合伙开店

这是一种最为常见的大学生创业模式,主要是指大学生个人或者几个人创办的“工作室型小企业”,或者选择一些企业,凭借他们的品牌 and 产品质量开展业务。

2. 股份制的小型公司

这是指大学生以创办有限责任公司形式从事创业活动。多数由家长、亲戚作为后盾,提供资金支持。这种创业模式也是我国高校就业的一条途径,广泛存在于大学里高年级或者刚刚毕业的大学生创业团队中。当高年级学生意识到就业压力时,许多学生会选择合作创办企业解决自己的工作问题。这些创业团队往往选择较高科技含量的行业开展业务,更多的走的是 IT、高科技的路子。

三、大学生创业的主要途径

一般而言,大学生创业,首要的原则就是让自己学有所用,“做熟不做生”。对于学自然科学的学生来说,如果在学习期间取得过科技创新成果,甚至涉及过风险投资,那么,你可以凭借这点优势顺利走上创业路。同理,学管理或人文科学的毕业生若在学习期间进行了理念创新,在相关领域中形成了新的体系,也可利用其作为创业初期的资本。而学艺术、设计、广告等专业的毕业生,可以自由职业者的身份创业,但最好是几人联合。对于没有以上成果可以作为创业资本的人来说,职业顾问的建议是找一些物质投入少、产出相对较高的

行业起步,如针对高校生的中介服务、小规模的消费品经营、利用网络资源进行信息服务等。另外,进行网上创业也是一个不错的选择。

具体列举以下途径供参考:

(一)创业实践

间接的创业实践学习主要可借助学校举办的某些课程的角色性、情景性模拟参与来完成。例如积极参加校内外举办的各类大学生创业大赛、工业设计大赛等,对知名企业家成长经历、知名企业经营案例开展系统研究等也属间接学习范畴。直接的创业实践学习主要通过课余参与校园跳蚤市场、假期在外的兼职打工、试办公司、试办商标申请等事项来完成;也可通过举办创意项目活动、创建电子商务网站、谋划书刊出版事宜等多种方式来完成。

大学生的创业实践是学习创业知识的最好途径,是向独立创业过渡的最好准备。

(二)校园代理

大学生由于经验、能力、资本等方面都存在不足,直接创业存在很大困难,而校园代理对经验、资金等方面一般没有太高要求,可以利用课余时间代理校园畅销产品,积累市场经验、锻炼创业能力。做校园代理没有成败之分,对于大学生来说多多益善,如果做得较好,还可以积累一定的资金。总之,通过校园代理可以为毕业后的创业之路准备必要的物质和精神条件。

(三)加盟创业

据调查,在相同的经营领域中,个人创业的成功率低于20%,而加盟创业的则可高达80%。对创业资源十分有限的大学生来说,借助连锁加盟的品牌、技术、营销、设备优势,可以较少的投资、较低的门槛实现自主创业。

(四)大赛创业

创业计划竞赛是近几年风靡全球高校的重要赛事,起源于美国,我国自1997年引入后,1998年便组织了全国性的首届创业计划大赛;2009年又推出了全国大学生创业大赛,最高奖获得者可以获得创业启动资金10万元。因此利用各种商业创业大赛,获得资金提供平台,实现创业,这样的成功案例已屡见不鲜,如Yahoo、Netscape等企业都是从商业竞赛中脱颖而出的。

目前各级地方政府或社会团体、企业也纷纷加入到主办行列,选拔优秀的大学生创业计划,提供资金支持,起到创业“孵化器”作用。

(五)网络创业

网络创业主要有两种形式:网上开店,即在网注册成立网络商店;网上加盟,即以某个电子商务网站门店的形式经营,利用母体网站的货源和销售渠道。

个人网店已成为大学生创业热衷的领域。随着网络购物的方便性、直观性,使越来越多的人在网络上购物。同时网店本身具有天然的优势,如销售范围广、推广成本低、投资成本少,进入门槛低等。目前,除了知名的淘宝网、拍拍网和易趣网等大的平台外,不断有新的和更细分的网店平台出现。从无所不包的淘宝到专售钻饰的爱钻新天地,大学生在网店创业平台的选择上有很大的空间。

具有商业敏感性和战略眼光的创业者开始把创业指向电子商务服务业,这将是一个有着广阔空间的新领域。