

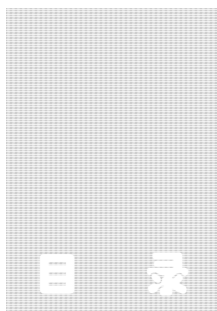
图书在版编目(CIP)数据
创业辅导手册/吴强主编;胡平等 副主编. —南京:
南京大学出版社, 2006. 3
ISBN 7-305-04610-8

I. 创... II. ①吴... ②胡... III. 企业管理—基本
知识 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 144303 号

书 名 创业辅导手册
主 编 吴 强
副 主 编 胡 平 等
出版发行 南京大学出版社
社 址 南京市汉口路 22 号 邮编 210093
发行电话 025-83596923 025-83592317 传真 025-83328362
网 址 <http://press.nju.edu.cn>
电子函件 nupress1@public1.ptt.js.cn
sales@press.nju.edu.cn(销售部)
印 刷 南京通达彩色印刷有限公司
开 本 880×1230 1/32 印张 7.625 字数 190 千
版 次 2006 年 3 月第 1 版 2006 年 3 月第 1 次印刷
印 数 1—50 000
ISBN 7-305-04610-8/Z·84
定 价 16.80 元

-
- * 版权所有,侵权必究
 - * 凡购买南大版图书,如有印装质量问题,请与所购
图书销售部门联系调换



目 录

第1章 创业准备

- 第一节 创业在中国····· (2)
- 第二节 认识创业····· (4)
- 第三节 创业的基本条件····· (7)

第2章 创业机会

- 第一节 挖掘创业机会····· (13)
- 第二节 主要创业方式····· (19)
- 第三节 寻找创业行业····· (35)
- 第四节 常见的创业项目形式····· (58)

第3章 项目评估

- 第一节 市场分析····· (67)
- 第二节 项目可行性分析····· (78)
- 第三节 制定创业计划书····· (84)

第4章 创业资源

- 第一节 创业资源概述····· (91)
- 第二节 资金····· (98)

第三节 人才·····	(111)
-------------	-------

第5章 企业筹组

第一节 创业的组织形式·····	(116)
第二节 企业选址·····	(123)
第三节 注册登记·····	(129)
第四节 企业税务·····	(137)

第6章 企业成长

第一节 创业管理·····	(144)
第二节 创业风险及防范·····	(170)
第三节 创业成功评价·····	(181)

第7章 创业支援

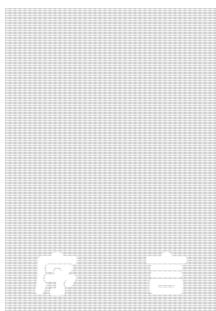
第一节 政府管理部门·····	(191)
第二节 创业服务机构·····	(196)
第三节 创业辅导服务·····	(201)
第四节 融资贷款担保·····	(206)
第五节 创业孵化园区·····	(207)
第六节 信息共享平台·····	(208)

第8章 创业政策

第一节 创业法律法规和政策名录·····	(210)
第二节 部分创业政策摘录·····	(214)

参考文献·····	(236)
-----------	-------

编后记·····	(238)
----------	-------




序 言

江苏省经济贸易委员会、江苏省中小企业局组织编写了这本《创业辅导手册》，编者既有中小企业政府管理机构人员，也有从事创业辅导理论教学研究的专家学者，还有具备丰富创业实践经验的企业家。谨对这些同志的辛勤工作表示感谢，对手册的出版发行表示祝贺。

《创业辅导手册》编写得很好。全面介绍了创业过程中机会的挖掘与把握，项目的分析与评价，资金、人才等资源的筹划与组织，开办企业的程序与操作实务，初创企业的管理与风险防范，中国的创业形势与环境，中央与地方鼓励创业的有关政策，以及有关创业支持机构和管理服务部门的职能与联络方式等有关创业的基础知识、基本技能、操作实务，创业环境、政策、法规、案例和创业服务等内容。全书架构合理、脉络清晰、论述严谨、指导性强，内容丰富、知识点多、信息量大、实用性强，贴近时代。贴近实践、贴近创业者、操作性强。

开展创业辅导，提供创业服务，增强创业能力，是促进民众自主创业的关键环节，也是贯彻《中小企业促进法》、落实党和国家富民政策的一项重要工作。江苏经济繁荣、市场活跃、科教发达、人民勤劳聪慧，具有良好的创业环境和广阔的创业空间。创业是富民之要，一人创业，安定一家，带动一批。因此要鼓励支持引导更多的人当“老板”，扩大资本型、经营性收

入在民众收入中的比重,实现全省人民共同致富。这本具有较强实用价值的《创业辅导手册》的面世,恰逢其时。相信这本《手册》将为开展创业辅导提供参考,并为有志于自主创业的人士提供帮助。衷心希望社会各界都来关心、支持和参与创业辅导工作,为加快推进富民进程,更快更好地实现“两个率先”目标作出积极的贡献。

江苏省副省长 

2006年1月18日

第1章

创业准备

中国正处在伟大的变革时代,计划经济转向市场经济、现代理念冲击传统理念、技术变革影响产业及社会的方方面面,中外交融、古今交融、新旧交融……

中国人正迎来前所未有的发展机会、市场机会、政策机会、技术机会、变革机会……

商机无限,财富无限。只要你胸怀创业理想、发扬创业精神、掌握创业本领、发挥创业资源、拥抱创业机会、付出创业行动,就会改变你的人生、实现你的理想。

摇摇

第一节 创业在中国

一、中国的创业历程

中国自改革开放以来发生了天翻地覆的变化,政通人和,经济发展,社会进步,国强民富。“万元不算富,十万刚起步,百万才算富”的顺口溜开始流传。早期商海的弄潮儿,大显身手,拔得头筹,而更多的平民百姓,凭借自己的胆识,走上自主创业的康庄大道。其中的佼佼者,拥资亿万,登上了“经济人物”、“财富百人”、“著名企业家”的名人榜,成为倍受瞩目的社会楷模。

回顾 30 多年改革开放的历史,我们中国人经历了四次前所未有的创业热潮。

(一) 第一次创业热潮

1982 年第一个个体工商户在浙江温州诞生,标志着新的创业时代的到来,现今的很多富豪就是抓住了 20 世纪 80 年代初期的发展机遇成就了现在的财富人生。“万元户”成为他们当时的代名词。

(二) 第二次创业热潮

1988 年 9 月,全国人大通过的宪法修正案增加了“国家允许私营经济在法律规定的范围内存在和发展”的内容,掀起了又一次创业热潮。“下海”成为当时创业的代名词。

（三）第三次创业热潮

1992年改革开放的总设计师——邓小平的南巡讲话,掀起了中国新的创业热潮。邓小平提出“三个有利于”的标准再次为私营经济的发展敲起锣鼓。深圳成为当时创业的前沿阵地,“深圳速度”成为当时的流行语。

（四）第四次创业热潮

1999年末通过的《中华人民共和国个人独资企业法》,以规范和保护私有经济组织发展为目的,为民众创业亮起了一盏明灯。“万元钱”办企业成了媒体的头版头条。

随着改革开放的不断深入,加入 宰藉酌及促进非公经济发展政策法律的出台,新一轮的创业热潮正在中国大地掀起。

二、中国的创业环境

个人创业离不开一定的环境,就像鱼儿离不开水一样。没有人会在“割资本主义尾巴”的年代大讲创业,更不会谈个体私营企业。经过改革开放 10多年的发展,中国政府不仅在观念上改变了对民营企业的认识,而且在实际行动上也为个人创业活动创造了良好的条件。我们可以看到,民营经济从当初被定义为“投机倒把”到“可以一试”再到“有力补充”再到“重要补充”直到现在“重要的建设力量”,个体、私营等民营企业的社会地位正在发生重大变化。

中国经济体制由传统的计划经济向市场经济转变的过程,为中小企业的创业活动提供了千载难逢的创业机会,同时也为个人提供了自主创业机会。人们通过创业,可以为人生带来新的起点和目标,实现人生的新跨越。

当今中国,法律环境得到明显改善,创业者的社会地位空前提高,社会化服务体系正在不断完善。政治环境的日益宽松,市场准入门槛的降低,鼓励全民创业的政策不断出台,更是为个人创业提供了广阔的发展空间。

经济发展的历史告诉我们,社会大变革时代,往往是企业家辈出的时代。这种所谓的社会变革,既包括科学技术的重大突破、产业结构的变化,也包括社会制度特别是经济体制的转型。纵观全球,许多创业者的成功都是借助社会大变革的有利时机,充分发挥自己智慧的结果。

我们有理由相信,在日益市场化的今天,中国社会正在走向一个人人都有机会进行创业的时代!

第二节 认识创业

一、创业理想

创业理想分为四个层面,即社会理想、道德理想、事业理想和生活理想。创业者应有诸如产业报国的社会理想,有利于客户、员工、股东、社会的道德理想,把企业做大做强的事业理想以及健康、科学的生活理想。

二、创业精神

创业是一个振奋人心的字眼。创业既是开创崭新的事业,又是创造价值的过程,更有可能造就创业成功的辉煌!无论是物质

还是精神。

创业是与创业者分不开的,管理学大师彼得·德鲁克认为:创业者就是要标新立异,打破已有秩序、按新的要求重新组织——创业者的任务就是“创造性的破坏”。

创业精神的本质在于创新,在于通过为消费者创造出新的满足、新的价值,从而产生新的财富。

三、创业观念

创业是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。成功的创业必须要贡献出时间和付出努力(心理与生理),承担相应的财务的、精神的和社会的风险,并获得金钱的回报、独立自主和个人满足。创业具体表现在以下四个方面:

(员)创业是创造的过程,要创造出有价值的事物。

(圆)创业需要贡献出必要的时间,付出极大的努力。

(獠)创业面临更多的机会,同时也要承担可能存在的风险。

(源)创业满足社会需要,同时也给予创业者相应的报酬。

松下幸之助曾说:“经营企业,赚钱是一种责任,不赚钱则是重大罪过。”企业组织占用许多社会资源,也消耗许多员工的宝贵时光,如果不能有效利用资源来创造利润回馈社会,那么经营者要承担很大的责任。在美国,重视积极进取的社会文化也一直强调:“一个人用自己的聪明才智,努力工作,赚钱致富是正当的,但同时也要能够慷慨地与他人分享,然后快乐地走开,这是创造人生财富意义的所在。”

四、创业动机

当你有了自己创业想法的时候,你应该仔细想一下,自己为什么要创业?也就是需要思索创业的动机。明确自己创业的动机,并且经过分析认定自己的创业动机是正确的,将有利于你在创业的过程中,树立信心、坚定信念、顽强面对创业中的困难,从而取得创业的成功。

我们按照创业动机将创业行为分为两种类型:一是属于机会型创业,创业者把创业作为其人生道路或者职业生涯的最好选择;二是属于生存型创业,创业者必须依靠创业为自己的生存谋求出路。

那么,究竟是哪些原因激发创业者选择自主创业呢?

- (员)做自己喜欢、有兴趣的事情。
- (圆)做自己能够做好的事情。
- (獭)认定了一个好的机会。
- (源)为了家庭与个人的经济状况彻底改变。
- (缘)失业或下岗,需要新出路。
- (远)自己的才能得不到有效发挥。
- (苑)为了获得更大的经济利益或发展前途。

五、创业的利弊分析

创业是人生的一个重大步骤,它会改变你的生活,你要对自己的企业成功负责。创业也意味着大量艰辛的工作。创业的理由可以说上千万条,不管是追求财富,还是丰富人生。但对于许多创业者而言,比财富更重要的还是自己做老板的自由,感觉到自己是独立的,可以自主地规划自己的事业,可以用自己的方式来经营企

业,并获取报酬,改善生活,回报社会,实现自己的人生价值。

任何事物都存在着正反两个方面,创业也是一样,既存在成功的可能,也存在许多不利因素。首先你要承担创业的风险,如果创业失败,不但失去物质方面的东西,也要承担精神方面的打击,同时持续的压力和长时间的工作也是创业者生活的一部分,可能会有损创业者与社会的交往和家庭关系,当然也包括自己的健康。

第三节 创业的基本条件

一、创业者需要具备的素质

创业者的成败取决于个人的素质和能力。成功的创业者之所以成功不是因为他们走运,而是因为他们努力工作并且具有管理企业经营活动的素质和能力。美国国家创业指导基金会(晕云裁云)的创办者史蒂夫·马若堤指出:创业素质可以培养,其中 5 种素质和能力是创业者需要具备或培养的:

适应能力——应付新情况的能力,并能创造性地找到解决问题的方法;

竞争性——愿意与其他人相互竞争;

自信——相信自己能完成计划中的事情;

纪律——专注并坚持计划、原则的能力;

动力——有努力工作实现个人目标的渴望;

诚实——讲实话并以诚待人;

组织——有能力安排好自己的生活,并使任务和信息条理化;

毅力——拒绝放弃,愿意明确目标,并努力实现,哪怕遇到障碍;

说服力——劝服别人明白你的观点并使他们对你的观点感兴趣；

冒险——有勇气使自己面临失败；

理解——有倾听并同情他人的能力；

视野——能够在努力工作实现目标时,看清最终目标并知道努力方向。

二、创业者的个人条件

第一,创业知识。创业的基本知识,大致有三类:一是创业成功所需要的专业技术知识;二是创业之后持续发展所需要的经营管理知识;三是与社会各方面交往所需要的知识。实践证明,一种有利于创业的知识结构,不仅需要具备必要的专业知识、经营管理知识,而且还必须具备综合性知识,如有关政策、法规等知识,以及更广泛的人文、社会、科学知识。前两类知识往往是实用性的,一般容易被创业者注意到,而后一类知识则是一项事业可持续发展的底蕴,应该得到越来越多的关注。

第二,创业经验。创业经验是一种非知识体系的东西,但却有助于人们深刻地感悟创业这种实践活动。通过自己亲身的创业实践获得的属于直接的创业经验,经由别人的创业实践了解到的则属于间接的创业经验。

第三,创业技能或行动能力。技能是人们在自己的知识经验基础上,按一定方式进行反复练习而形成的,它包括实际能力和潜在能力两个部分。实际能力是指已经达到某种熟练程度和已经表现出来的能力,潜在能力是指尚未表现出来的心理能量,而通过学习或训练之后可能发展起来的能力以及可能达到某种熟练程度的能力。

第四,创业个性或人格特征。个性或人格特征主要包括潜能、

气质、性格、动机、兴趣、理想、信念等。这些人格特征是相互联系的,并有机地结合在一起,对人的行动进行调节和控制。在创业人格特征中,这些素质是一个综合性的整体,共同影响着人的实际行动的成效。

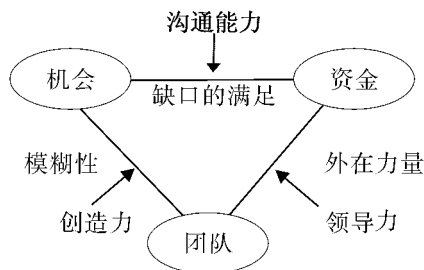
三、创业管理的三个要素

创业机会、创业团队和资金是创业管理的三个基本要素。学者提摩(Timmons)提出一个创业管理模式,他认为成功的创业活动必须将机会、团队和资金三者作出最适当的搭配,并且要随着企业发展而作出动态的平衡。

创业流程由机会启动,在取得必要的资金与组成创业团队之后,创业计划方能顺利推进。

在创业前期,机会的挖掘与选择最为关键,创业初期的重点则在于团队的组成,当新企业顺利启动后,才会增加对资金的需求。

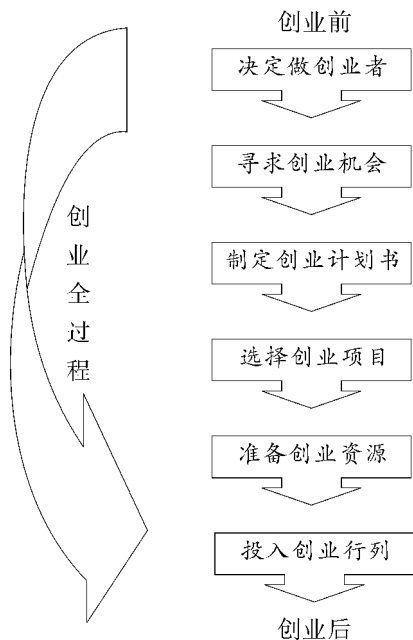
创业过程中,由于机会的模糊和不确定性、市场的不稳定性、资本市场的风险性,以及外在环境的变迁等,经常冲击着创业活动,使创业过程充满了风险。因此,必须依靠创业者的领导力、创造力与沟通能力来挖掘问题,掌握关键要素,弹性地调整机会、资



“机会、团队、资金”关系图

金、团队三个层面的搭配组合,使新企业在波涛汹涌、一望无际的大海中,仍能乘风破浪地驶向事业的目标远景。

四、创业流程





敢于尝试

摇摇这是照相馆女老板雅丽最切身的感受。猿年前,她所在的公司关门了,消沉了好一段时间的她准备去练摊儿。

开始那阵,她的丈夫和父母极力反对,但倔强的雅丽坚持到批发市场批了几十双鞋垫和袜子,学着小贩亮开嗓子吆喝。第一天下来,居然挣到 圆起多元钱。随后的日子里,她依旧摆摊,虽然也有分文未进的时候,但大多数时间还是有钱挣的。

员年多时间过去了,雅丽用练摊儿的钱开了一个照相馆。照相这行业风险大,投资也大。刚开始几个月,她没什么经验,生意不太好,刚够保本。后来她请来一位师傅,并主要从艺术摄影入手。由于照相馆处于外来工集中地段,很快便以适中的价钱和良好的信誉赢得了顾客的青睐。尤其是节日期间,她的生意红红火火。

从雅丽的经历中,我们可以得出一个道理:人要敢于尝试一切新的东西。尝试了,才知道行不行。

创业机会

非洲土人穿鞋子

在美国有一间鞋子制造厂。为了扩大市场,工厂老板便派一名市场经理到非洲一个孤岛上调查市场。那名市场经理一抵达,发现当地的人们都没有穿鞋子的习惯,回到旅馆,他马上拍发电报告诉老板说:“这里的居民从不穿鞋,此地无市场。”

当老板接到电报后,思索良久,便吩咐另一名市场经理去实地调查。当这名市场经理一见到当地人们赤脚没穿任何鞋子的时候,心中兴奋万分,一回到旅馆,马上电告老板:“此岛居民无鞋穿,市场潜力巨大,快寄**美国**万双鞋子过来。”

启示

同样的境况,却有不同的观点与结论。其实,当我们经常往坏的或消极的方面去想的话,我们将错失许多“成功的机会”。相反的,我们一直往好的、积极的方面去思考的话,我们就会挖掘出许多令人意想不到的机会。