

绪 论

2000年2月,在全国科技工作者的庆功大会上,中共中央总书记江泽民同志亲自把500万人民币的大奖,交给了“当代毕升”——王选。王选的出现,使文字排版,告别了几千年来的铅与火,迎来了激光与电子。在此基础上发展起来的“北大方正”成为我国著名的技术与财富相结合的创业公司。

这种创业公司的成立与发展离不开我国社会主义市场经济的建立。

我国年轻的社会主义市场经济的建立,使我国的现代化建设,乃至整个国民经济及工农业生产获得了有史以来的最快、最好的发展。这种举世瞩目的成就,已经得到了各国公认,北京申办2008年奥运会的成功与我国进入WTO就说明了世界人民看到了并承认了这种伟大的成就。

社会主义市场经济本身就是一个前无古人的创举。就像马克思主义哲学辩证唯物主义是从唯心主义辩证法与机械唯物论中诞生的一样,要搞好社会主义市场经济,必须要学习其他一切经济发达国家的市场经济方面的成功的经验与失败的教训。

一切创造都应该建立在前人经验的基础之上,否则必会浪费大量的人力物力,搞重复而无效的劳动,创业也是这样。

在我们学习外国经验的时候,要反对两种态度:一种是视而不见,概不承认,鸡犬之声相闻,老死不相往来;另一种是不管适用不适用,一律照搬。正确的学习态度是把那些符合我国国情的好东西拿来,为我国的经济建设服务,搞中国特色的社会主义,同时也

要摒弃一些不先进的、不合理的、过了时的以及不合我国国情的东西。

创业概论是一门新课 是文理兼备的 因为就其大量的文字来说 是属于文科的范畴。但它又包含有一些数学计算 这些数学计算主要属于线性代数与线性规划领域 当然学习线性代数 又往往在学习高等数学之后，而这些又属于理科的范畴了。

其实 创业概论是属于社会科学范畴的 它主要是为致力于工农商企业的人服务的 特别是对于研究、探讨、学习商业经济类的人 本书结合得更紧密一些。

对于大学生来说 由于学习它首先必须在学习高等数学、线性代数、线性规划以及其他基础课程之后 并且是一种应学必学的内容 因此它是一门专业基础课。

创业概论的研究范围是什么呢？凡是属于办好经济、搞好工农商企业所必须考虑的一些理论与实践问题 诸如创业方案、创业目标、创业资金、创业环境、创业管理、创业性格、创业商机、创业思路、创业人际交往、创业信息、创业条件、创业政策法律等 都属于创业概论的研究范围。

思 考 题

1. 《创业概论》的初衷是什么？
2. 《创业概论》是一门什么样的课程？
3. 在学《创业概论》之前 所需要学的课程是什么？
4. 《创业概论》的研究范围是什么？
5. 《创业概论》课程主要包括哪些内容？
6. 你打算如何学习《创业概论》课程？

第一章 未雨绸缪的创业方案

第一节 创业立项

创业立项，首先要谈创造力与创造性思维，因为创造力是创新之源。

一、创造力是什么？

创造力是什么？人们对这个词大抵早就知道了。但是要下一个确切的定义就不那么简单了。因为对于不同的人，创造力表现在不同的方面，而这些方面所包括的范围非常广泛。创造力是由拉丁文中的“create”一词转化而来的，它的原意是创造、创建、造成、生成。

现在人们可以看出，创造力是人们从事创造活动中的一个最积极、最重要的因素。创造力就是创造能力，也称创造才能，是在发明、发现、创造中所体现出来的。现在的领导者、文学家、艺术家、科技人员、经济学家、企业家、教育家、军事家、心理学家、脑科学科学家、哲学家，各级各类管理人员都会提到这个名词。诚然人们常常提到爱因斯坦、牛顿、陈景润、钱学森以及最近家喻户晓的黄昆与王选，知道这些伟大人物具有高度的创造力，但是人们往往从某一个侧面来观察创造力，如想象、灵感、直觉、机遇、幻想、发现、发明、革新、建议等等，而不能用简朴的语言给它进行一个综合性、概念性的概括与明朗的总结。

即使是最权威的创造学家，也难给它下一个断言。

《辞海》中将“能力”解释为“成功地完成某种活动所必需的

个性心理特征”。活尔斯勒格认为创造力是人“揭示新的内在联系的能力，是理智地改变现行规范的能力”。我国创造学家甘自恒却认为：“所谓创造力，是主体在创造活动中表现出来、发展起来的各种能力的总和，主要是指能产生新设想的创造性思维能力和能产生新成果的创造性技能”。还有的学者认为：“创造力是从事创造活动的能力”；“创造力是根据已知去发现未知的能力”；“创造力就是活化知识的能力”；“创造力是以直观力、想象力、逻辑能力为基础，产生革新旧事物所需要的灵感和创造性设想的能力”；“创造力是正常人在科学发现、技术发明、文艺界创造等创造性活动中，形成和表现的各种积极因素的个性心理特征的总和”等等。

现在较通俗的解释是：创造力是发现和解决新问题、提出新设想、创造新事物的能力。

二、创造性思维是什么？

要问创造性思维是什么，首先要指出思维是什么。人们对于思维的定义，到现在也还是众说纷纭。不同学者站在不同角度上，各有自己的理解。我国已故心理学家张德秀说：“思维是大脑机能对于客观环境的反映”。

（一）思维的分类

思维可以有不同的分类方法，一般按思维的方向、方式和结果不同来分类。

1. 单一思维

单一思维是指通过直接的动作或操作过程而进行的思维。

2. 形象思维

形象思维是借助于具体形象，从总体上综合反映认识客观世界而进行的思维。

3. 逻辑思维

逻辑思维又称为抽象思维，是用概念、判断、推理的方式进行

抽象分析，或用符号反映外界事实的规律的一种思维。

4. 辩证思维

辩证思维是指按照辩证规律而进行的思维。它特别着重变化、运动、矛盾 以及它们的发展，它们是矛盾的对立与统一。

5. 灵感思维

灵感思维是指当思考的问题在人脑中盘旋到一定程度而突然顿悟的思维。

(二) 创造性思维的分类

在介绍了思维按方向、方式的分类形式以后，创造性思维就好理解了，它是按思维的分类结果而提出的。按思维的结果分类，创造性思维可分为：

1. 常规思维

常规思维或称再现性思维。这种思维的结果不具有前所未有的特点，是已有知识与成果的再现。

2. 创造性思维

创造性思维的思维结果是新颖的、独特的、前所未有的。

三、创造力为创业之源

创业、创新、创意、创造 是四个不同的概念，但是它们既联系也有交叉，具体到有的实例，有时是很难将它们截然区分的。创业需要创造力，没有创造性思维也就无法创业。德斯勒说：一个企业的生存与发展，越来越依赖于创造性变革和新的、特殊的能力。奈斯特龙认为创造力是创新的先导。^② F·阿贝尔强调企业需要富有创造力的营销部门。^③ 目前的时代是竞争的时代，是社会主

^① Dessler, G., Organization and Management, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, N. J., 1976, p. 328.

^② Nystron, H., Creativity and Innovation, John Wiley and Sons, 1979, p. 6.

^③ Abell, F. D., Defining the Business, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N. J., Chapter 3 and 9, 1980.

义市场经济的时代 如果企业没有发挥创造力 没有创新 就没有精神 没有灵魂 没有生长点 没有形成层 创业就是无源之水 无本之木。或者无法创业 或者创业了无法生存 或者生存了无法发展 刚建成不久的企业就会夭折 就会加速地衰退、倒闭。从这个意义上说 创新是创业的基础 创新是创业的先导 创新是创业的核心，创新是创业的灵魂，创新是创业的根本。1912 年美国哈佛大学教授约瑟夫·熊彼特对经济学创新概念提出了五个方面的内容：

- (1) 是一种新产品 或已有产品的新特性 即新工艺)；
- (2) 是一种新的生产方式，可以依赖于科学的新发现，也可以依赖于商业的新内涵；
- (3) 是一个开辟的新市场；
- (4) 是原材料或半成品的新货源；
- (5) 是新的企业或生产组织方式。

根据这种思想，我们在图 1-1 中，画出了创业方法的结构图。新产品有五个来源 即新内涵、新发现、新工艺、新材料与新组织。而有了新产品，才能开拓新市场。

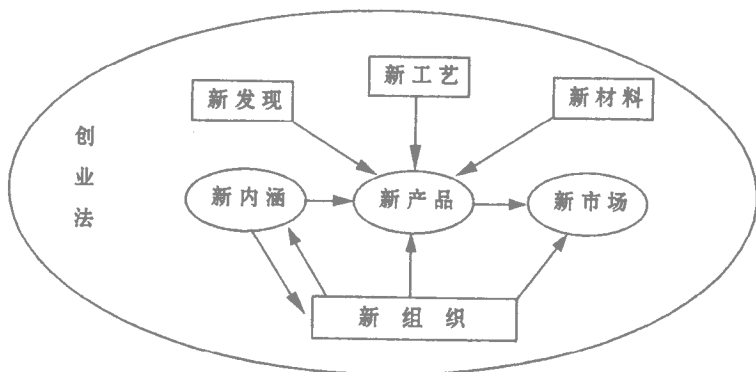


图 1-1 创业方法结构图

作为一个企业 顾客就是上帝 顾客手中的钱 就是企业家的第一目标物，即要想方设法使顾客手中的钱源源不断地流到企业家的手中。从这个意义上说 购买力是最大的经济资源 创造购买力是企业家“绘画中的神来之笔”。

灵感是创造的源头之一 但没有灵感未必不能创造 认为等待灵感才能创造 就成了守株待兔 见张典煊，《创造发明学》 立信会计出版社，2002年7月）。

那么 哪些是创新的源泉 根据专家们的意见 概括起来有如下九条：

- (1) 突如其来的变化；
- (2) 工序与部门要改变不协调；
- (3) 创业过程需要改革；
- (4) 市场的变化；
- (5) 人口的变化；
- (6) 观念的变化；
- (7) 知识更新；
- (8) 信息爆炸；
- (9) 商机出现。

当然这些概念之间 并不能整齐划一地截然分开 比方说知识更新与信息爆炸之间就是有紧密的联系。我们把这九条变化的主要精神 画成图形 放在图 1-2 称为创新企业之源。

这九个创新的源泉简单地概括起来只有两个字，那就是“变化”。唯物辩证法的四句名言是：世界是物质的，物质是运动的，运动是有规律的，规律是可以认识的。运动就是变化，对于一个好的创业家来说，变化就是机遇，变化促进灵感，变化就是生存，变化就是发展。创业是为了发展，发展就是邓小平同志讲的“硬道理”。从变化中求创新，从变化中求改革。

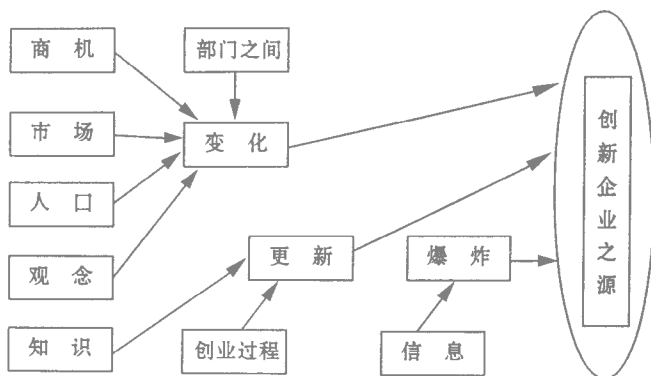


图 1-2 创新企业之源

这里我们给出创业的几个例子。

【例 1.1】

圆珠笔是使用起来相当方便的书写工具，人们现在经常地携带在身边，特别是，黑墨水式圆珠笔有代替几十年来自来水笔的作用。这种用小小的钢珠代替传统的自来水笔笔尖的发明是 1938 年匈牙利人拉奥丁·拜罗的杰作。拜罗先生当初发明的圆珠笔采用活塞式笔芯，这种“拜罗笔”漏油不止，常常由于漏出的油沾到使用者手上，把使用者的手弄得很脏，问世不久就为不少顾客所淘汰。但是圆珠笔的优点毕竟是使用方便，不像自来水笔那样老是要去灌墨水，特别是流动人口不能老是携带墨水瓶外出，于是触动了不少发明家为之大动脑筋。人们一开始的改革方法显而易见是改进小圆珠，增加圆珠的硬度，它从普通钢变成不锈钢，甚至于变为名贵的宝石。成本变高了，工艺变得复杂了，但是问题并没有得到解决，因为虽然圆珠的硬度提高后，耐住了它与纸的摩擦，而塑料做的贮油管却耐不住与圆珠之间的摩擦，照样漏油。12 年后，日本的中田藤三郎终于找到了合理的解决方法。他经过反复试验发现圆珠笔一般使用到 20 000 字左右后就要漏油，于是他只让

笔管装油到书写至 15 000 字左右为止，使得尚未漏油时顾客就会将旧圆珠笔笔芯弃之不用，更换为新笔芯，获得了成功。这在创造性思维中称之为逆向思维。

圆珠笔漏油问题的解决，属于图 1-1 创业法中的新内涵，也属于图 1-2 创新源泉中的观念变化的案例。

【例 1.2】

目前世界上农业先进的国家往往实行大规模自动化、机械化操作，一家几口人，要管几百亩甚至于几千亩土地。但是人们曾经为如何收摘西红柿大费脑筋，因为虽然拖拉机、联合收割机、播种机、犁地机、卡车比比皆是，但当时没有任何一个机器是可以自动收摘西红柿的。人们开始的研究方法是改进机器的爪子，使它用力适当，既能抓住西红柿又不将它抓破，但是这种思考方法始终没成功。后来人们改变了这种思考方法，从改进西红柿的品种来想办法，于是出现了外皮坚韧的，能够耐机器抓的新品“樱桃”西红柿。这种从源头抓起的方法在创造发明原理中称为还原原理。

自动采摘西红柿案例，在图 1-1 创业法中属于新产品，在图 1-2 创新源泉中属于观念的变化。

【例 1.3】

保险业起始，由于利润丰厚，从而导致保险市场中越来越剧烈的竞争。保险公司往往千方百计挖空心思推销保险，使得老百姓觉得他们有些讨厌，往往不愿接待保险推销员，甚至于根本不让他们进门。至于大年初一上门更是免谈了。然而在这种形势下，美国的某家保险公司广州分公司的保险推销员竟然想了一个高招，使得大年初一推销保险时，人们不但不把他拒之门外，而且还热情接待，使他获得了与众不同的成功。

他首先向主人致辞，祝贺新年，祝愿合家幸福、身体健康，主人当然非常高兴。然后说代表公司给主人送红包，倾听老百姓的意见。大年初一，人们总是希望吉祥如意，有人送红包，主人当然更

是高兴。这时，推销员才详尽地介绍了保险的性质、目的与种类，从而从容不迫地使此次推销获得成功。

大年初一推销保险是属于创业法中的营销新发现、新市场；属于创新源泉中创业过程的更新以及观念的变化。

【例 1.4】

随着手机的出现与渐渐普及，BP 机必将很快就要滞销，如果在电视上做广告 花钱不少 且由于手法平凡 收视者不一定去看，即使看到了，也往往视而不见。于是联通公司动脑筋、想办法，在电视与报纸上约定时间用几架直升机向市民扔 BP 机 市民们一方面由于好奇；另一方面因为有些实惠，于是联通公司此举收到了异乎寻常的轰动效果。

到苏州与昆山赶考的附近县高考生，由于不少人初来乍到，地理不熟，往往要问讯及找地图。这时联通公司派人、派车把考生直接送往考场。再则此时盛夏，赴考考生们口干舌燥，联通公司及时地送上清凉的矿泉水，考生们必然为此赞不绝口，花钱不多，却提高了联通公司的知名度。

苏州联通公司与昆山联通公司“直升机扔 BP 机法”以及“给高考生接送、供水法”是创业法方面的新市场以及创新源泉方面的市场的新变化。

第二节 创 业 方 案

一、创业方案的准备

商业投机不等于是毫无准备的“打烂仗”而是必须抓住机遇与运筹帷幄 时间再紧 机遇时间再短 也要有一个方案。这里所谓的运筹帷幄 就是要事先做出一个好的方案来。

要想好好地创业，事先必须有一个未雨绸缪的创业方案。

要创建一个企业，涉及企业有关的方方面面，是比较复杂的，

是一个系统工程。因此 必须有一个事先的考虑 虽然不能完全做到未卜先知 有充分的准备 总比‘打烂仗’要好 即所谓未雨绸缪。“凡事预则立 不预则废”说的就是这个道理。老百姓常常反对一种叫做‘三拍干部’的 即事前不做准备 不去调查研究 而是‘拍脑袋想问题’ 上级下达了任务 不考虑需要什么条件 有什么困难 而是‘拍胸脯表决心’ 这样地对待任务 没有不出事的。等到了出事 他就‘拍拍屁股走路’ 把责任推给人家 或者上推下卸。这种‘三拍干部’是搞官僚主义 是绝对不能仿效的。那么 创业方案制定之前有哪些准备工作呢？

1. 要阅读大量与本创业方案的有关资料

首先，阅读经济报刊书籍。看一看有关经济方面的电视新闻，听一听有关经济方面的广播。常作方案的人，最好经常地这样做，以防止临时来不及。另外 也要根据具体情况 查阅有关知识方面的资料 比如国情、地质、地理、产品、政策、法律等等。

2. 进行市场调查研究

因为市场是动态的 包含了瞬息万变的因素 如果不能摸清市场的动态 使企业产出的是市场根本就不需要的东西 或者是过了时的 丢掉了时效性的、为市场淘汰了的东西 这样的方案如果付诸实施 将会功败垂成。

3. 寻找懂行的人请教

当方案的制定者 比较年轻 尚无工作经验可谈时 更需如此。可以找干过这行工作的人，或是厂长，或是主管过这项工作的干部 以及与该方案涉及内容有关的人了解，一般为非正式的、朋友式的了解 这样所需费用较少。这种非正式的了解 可以在行路谈话中 业余聊天中进行“三人同行 必有吾师”；三个臭皮匠 凑个诸葛亮”说的就是这个道理。

二、创业方案的特点

创业方案有几个特点 如图 1—3 所示

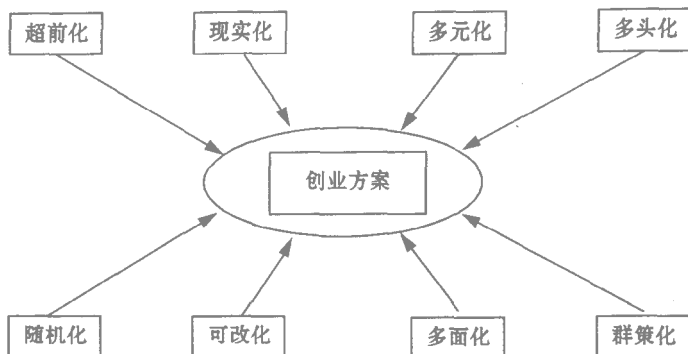


图 1-3 创业方案特点

1. 超前化

方案是做事之前的一个准备行动的尚未实现的东西，谁也不可能是先知先觉，因为实际情况是复杂多变的。方案一定要有，如果时间充裕就详细一些，时间不足就粗略一些。

2. 现实化

虽然方案是尚未实现的东西，不等于说是空中楼阁或空穴来风，因为方案同时是准备实现的东西。因此在方案制定的过程中，一定要作详细的调查研究，特别是市场调研，尽量考虑得全面些与现实些。一般说来，尚未实现而准备实现的东西，都可以利用自己的与别人的在类似的工作方面的经验。根据过去而预测现在，再根据过去和现在而预测将来。

3. 多元化

方案一般应该不止一个，实在条件不够时才只搞一个。特别是重大决策之前的方案，用两个以上方案为好，因为兼听则明，偏信则暗，真理愈辩愈明，在辩论中更能得到好的方案。

4. 多头化

方案可能由一个人来制定，也可能由若干人来制定，一般是各人分别制定自己的方案提交讨论。^{*}

5. 随机化

方案可能实现，也可能没有实现。因为由可能性变成现实性，要取决于条件是否具备以及人们的主观能动性。

6. 可改化

方案要在运行过程之中不断地修正。经过修正后的方案，也可能不叫做方案了，而是叫一种什么别的名称，比如说行动纲要，但它必须修正这一点是显然的，因为任何一个方案在运行过程中，绝不可能一成不变。经过实践，部分地改变是经常发生的，全部地改变也是有可能的。

7. 多面化

方案可能是较全面的内容，也可能是不全面的内容，在大多数情况下是不全面的内容，甚至于可能只局限在一个方面的内容。

那么，怎么样的内容算是较全面的内容呢？简明扼要的说法是要考虑到“人、财、物、产、供、销、地、管”八个因素。“人”指的是要选择适当的员工、管理好这些员工，以及搞好与现实社会各方面的人际关系；“财”指的是当家理财，在方案中体现为搞一个好的预决算；“物”指的是广义设备，也就是要具备最起码必须有的设备；“产”指的是经营产品；“供”指的是进货渠道；“销”指的是销售渠道；“地”指的是周边环境，包括自然环境，交通环境，在城市或农村中所处的位置等；“管”指的是企业管理，一个好的企业之所以好，一定要搞好管理，所谓三分生产，七分管理，指的就是这个意思。

谈到经商，这是在原始社会的后期就有了的。在中国，几千年经商的经验积累，有一句话，如果要经商顺利，就要“天时、地利、人和”。这个所谓的“天时、地利、人和”就是现在所说的“人、财、物、产、供、销、地、管”八个因素。

如果在方案中，将这八个因素都包括了，而且要结合实际，那么该方案就是一个完全的方案，只是包括了一部分，那么该方案就

不是一个完全的方案 方案是否完全 纯粹由这八个因素与实际情况决定。

上面所讲的‘物’指的是广义设备 那是因为‘设备’这个名词，概括起来 有三种说法 即‘广义设备’、‘一般设备’与‘狭义设备’三种。

“广义设备”即除去金钱票据以外 那些动产不动产 诸如土地、房屋、汽车、家具、经营设备、生产设备、生活设备……总而言之 统统地称为设备。

“一般设备”只指与生产、生活及经营有关的 平常被人们称为设备的东西 例如与生产有关的计算机、马达、传送带、车床等等 与生活有关的电视机、冰箱、空调机、电风扇、取暖器等等 与经营有关的超市计价机、自动售票机等等。

“狭义设备”指企业所使用于生产的标准与非标准设备。例如机械工厂用的(车床)钳工台钳、(磨床)刨床)铣床)冲床)镗床)钻床)插床)天车等等。各类工厂用的电焊机、气焊机、发电机、电动机、切板机、拉丝机、真空镀膜机等等。电子工厂用的示波器、扫频仪、全波段接收机、特性曲线图仪、点焊机、装架台、扩散台、蒸发台、振动台、冲击台、高低温循环试验台等等。化工工厂用的反应釜、蒸馏塔、离心机、管道设备、水处理设备等等。

8. 群策化

方案应该进行讨论或专家论证。

比如提交董事会讨论，也可能同时由不同的人做好几个方案，提交董事会讨论后 再将各个方案的优点 集中起来 从而制定新的方案。董事会讨论初步同意后 还要通过专家讨论 比如专家咨询会。专家咨询会有几种情况，一则是专家们有的是长期在这个企业中工作的，有十分丰富的经验，有的是在这方面有深入的研究 既有理论知识 又有实践经验 能提出了一些深层次的、方案中

没有考虑到的问题，这一些都正好对方案作一个符合科学性的必要的补充。二则是专家们横挑鼻子竖挑眼，能够在方案执行之前，就防患于未然，虽然专家们的意见未必全是对的，但只要是正确的意见一定要接收。在讨论之后将这些意见集中起来，去粗取精，去伪存真，不必全按照他们的意见办。然而在方案执行之前也可有一个对照，吸收专家们的正确意见，摒弃掉方案中那些不合理因素，以免浪费人力、财力、物力与时间。三则是专家们可能提出了反对意见，不管他们提意见的态度如何，不管意见听起来如何刺耳，也要认真记录并吸取正确成分。当然，专家的意见未必总是对的，历史上虽然受到专家反对，而最后仍然成功的例子也不在少数，所以，不要因专家们的反对而捆住手脚，仍然可以照方案或修正后的方案去试一试，一切由实践去考验。

下面要列举三个方案实例。

【例 1.5】 SL 大学出面促成我国与 JNY 国贸易的初步方案

一、预定日程

九月份 JNY 国总统来到 SL 大学为商务谈判洽谈会剪彩。

二、谈判准备

准备谈判的地点(总统与外宾的食宿考虑)人员(接待人员与谈判人员的考虑)与设备(葡萄牙语翻译人员 国旗 参加谈判人员的名片,准备赠送的小礼品及其他谈判用品)。由于工作量较大,应成立谈判小组与接待小组。

三、国际贸易的主要内容

1. 中国向 JNY 国输出大米与柴油发电机。或者,了解 JNY 国自然资源后(风力、水力、太阳能)帮助建立发电厂。
2. JNY 国向中国输出腰果,与其他实用药材原料。
3. JNY 国帮助中国在温度、湿度与土地适宜的地区种植腰果。
4. 因为 JNY 国加工鲨鱼仅要鱼翅 其余部分扔入大海 未免

可惜。因此谈判关于鲨鱼除鱼翅以外的其他部分的加工问题。

5. 进一步探索其他的合作途径。

四、国内的准备

1. 商务的行政事务方面的准备，特别是与外交部的联系。
2. 联络有关领导单位的准备。

考虑应与上海外贸方面联系，但又要防止别的单位过河拆桥。

3. 有关国内大米提供商的准备。
4. 有关国内柴油发电机以及拟建电厂的准备。
5. 有关国内腰果食品及鲨鱼肉罐头加工厂的准备。

6. 对于 JNY 国输入的腰果皮及其他原料在国内进行药材加工之厂的准备。

7. 要考虑药材加工许可证制度。
8. 要考虑粮食出口许可证制度。
9. 保险方面的准备。
10. 仓储方面的准备。
11. 法律顾问方面的准备。
12. 安全保卫方面的准备。
13. 金融方面必要的贷款准备。
14. 要防止“借鸡下蛋”时出现“三角债”问题。

15. 有关国内腰果酿酒加工厂的准备。

16. 有关国内用鲨鱼油制备鱼油丸加工厂家及肥皂加工厂的准备。

17. 有关交通运输方面的准备：

轮船汽车联合集装箱式；轮船汽车联合散装式；其他可能方式。

18. JNY 国属于少雨的沿海热带地区，而云南属于温湿的亚热带地区，是否宜种腰果，尚需借用环境学院的力量进行探索，也可在 SL 大学本土，先行小量试种腰果。

19. 要考虑外贸进出口许可证制度。
20. 确定下一步双方的通信联络方式。

附：JNY 国，位于非洲西海岸，南北岸线的北 1/3 处，面积 36 125 平方公里，人口 100 多万。东面、南面与几内亚毗邻，西面、北面的邻国为塞内加尔。著名的撒哈拉大沙漠在其东北方向 450 公里处。JNY 国西临大西洋，人口多是巴兰特族、富尔贝族和曼贾克族。当地人讲本族语言，葡萄牙语为官方语言。属于热带气候，国内仍有河流纵横，降雨量 1 000~2 000 毫米，属于少雨的、并不十分干旱的国家，且南部雨量多于北部。首都 BS，人口 13 万。以往的出口主要是花生、棕榈油、棕榈仁（制备棕榈油原料）等，花生我们国家不缺，棕榈油是制造肥皂的重要原料。

方案效果参加了谈判，增加了我国与 JNY 国与人民之间的交往与友谊，取得社会效益，但由于种种条件限制，经济措施没能实现，即没有取得经济效益。

【例 1.6】SL 大学商学院管理咨询公司初步方案

一、命名

暂定命名为“SS 咨询公司”，由学院讨论并经学校核准后，确定正式名称。

二、主要业务范围

1. 财会管理咨询；
2. 企业管理咨询；
3. 市场营销管理咨询；
4. 人力资源管理咨询。

三、公司成员

商学院师生。

四、启动条件

1. 小屋一间；
2. 计算机一台；