

你要了解的创业知识

1. 创业的常规模式

(1) 独立创业，即完全自己设计、构思创业的产品和商业模式，自创品牌，从无到有地创办和发展。

(2) 合作创业。有的创业者手里有项目，有的有创业优势、资源，他们通过寻找合作伙伴，实现资源和资金的整合，共同创业。

好处是，资源共享，风险共担；集合多人的聪明智慧，共同开拓市场，即使遇到什么事也有人一起商量拿主意。

(3) 在家创业。比如利用农村为旅游的人提供农家乐和农家饭，比如在家里做加工等。

好处是，用住宅房做经营场所，成本比较低，但也有坏处，如：申办工商登记会受到一定的限制；企业如果想扩大经营，也受一定的局限。

(4) 电子业务。比如在网上开个商店，现在比较流行的是淘宝，卖点儿当地特产或者衣服等。

好处是，不用店面，也基本没有什么税收之类，成本比较低。但是电子业务是建立在双方信任的基础上，经不起太大的考验，比如买方先打款，结果卖方却不发货；再比如，买方拿到货后，把货弄坏了，却告诉卖方发来的时候就坏了。

(5) 转让经营。比如餐馆或者其他零售店因为种种原因转让，我们收购接手经营。如果原来的企业有客户和业务量，创业就比较容易。

(6) 承包经营。比如向原来的业主缴纳一定的承包经营费，得到一家企业的经营权。这种方式可以降低办企业的启动资金，也不用经历企业刚创业的很多艰苦。但是一般来说，承包经营的企业多是负债或者产品销售不畅，这就需要很大的魄力。

(7) 特许加盟。创业者加盟别人的企业，成为别人品牌和企业模式的复制经营者。经营者经过考察，向特许方或者盟主缴纳一笔加盟费或者品牌使用费等，就可以在别人已经成功的企业模式上开始经营。

(8) 销售和代理。即选择某个产品，成为其代理商和经销商，做产品的批发零售业务。

2. 创业应该具备的条件

创业是一项有风险的活动，“怎样才能成功创业”“创业前应作哪些准备”等问题，成了大家普遍关心的问题。

创业准备一般包括自身条件准备、创业项目确定和创业条件准备三个方面。具体来说，最重要的有六个条件：有资金、有市场、懂业务、会管理、聚人才、知法律。

其中，资金、市场和业务是成功创业的基础条件。管理、人才和法律知识是成功创业的必要保证。

3. 创业必备哪些要素

(1) 产品

主要包括：是否掌握某种商品的供货渠道，有良好的货源；如果做的是服务业，那么有没有足够的条件，可以提供所需的服务；有没有产品生产的技术。

(2) 市场

主要包括：是否熟悉未来的客户；竞争对手比我们有多少优势；我们的产品能不能销售出去，市场有没有需求。

(3) 资金和人脉

有没有足够的自创资金，能从外面筹集多少资金。有没有人脉，帮助我们完成创业。

人脉对创业者来说十分重要。尤其是在当前市场经济条件下，搞好人际关系，对创业者顺利完成创业活动将起到积极的促进作用。每一个人在衣食住行等方面都不可能脱离社会群体，总要直接或间接地与他人发生联系。这样，创业者就会在自己的生活范围内逐步形成一个相对稳定的关系网络。这个关系网络对于每一个创业者来说，都是一笔不可多得的财富。

(4) 项目

项目是成功最重要的条件，一个好的项目，是成功的一半。项目必须通过慎重的选择和细致的市场调查。

节选自中国工人出版社
《农民工应掌握的 110 个创业常识》



安全培训确保“集中修”

本报讯(通讯员赵伟)大秦线“集中修”施工开始以来，湖东电力机务段每日组织机车队正职对乘务员进行形式任务和安全注意事项宣讲，抽调教育科专职教师和运用车间教员举办业务强化培训班，对乘务员进行强化培训，有效提高了乘务员业务水平和平稳操纵能力，同时安排技术业务骨干对操纵重点人进行添乘帮教，确保施工期间人身安全和运输生产安全。

同时，为了能让施工期间停电等“天窗”的乘务员能够吃上热饭，每日组织 6 名机关干部成立“后勤服务队”，为湖东一、二场停机车乘务员送去精心准备的饭菜，在过去的 5 年间，已累计服务乘务员 14500 多人次。

抓现场培训 促能力提升

供电营业厅是供电企业对外服务的窗口，营业厅工作人员服务能力的好坏关乎到企业的形象。多年来，国网沁阳供电公司一直把营业厅建设放在首位，积极打造标杆管理供电营业厅，2015 年，该公司 B 级供电营业厅被评为营业厅管理标杆。该公司目前共有 8 个供电营业厅，由于营业厅人员素质不一，导致提供服务能力水平层次不齐，提升营业厅整体供电服务能力素质、打造优质服务的便民窗口、维护好公司形象赢得社会赞誉势在必行。

如何正确引导营业厅工作人员提升优质服务的心态，提高窗口人员服务意识和服务礼仪，使他们学习到更多的优质服务沟通技巧，掌握有效处理服务中难点与困惑的方法，以规范的优质的服务为客户提供供电服务？带着这个思考，该公司分管营销副总经理与营销部管

理人员探讨研究最有效的方式，以建立营业厅服务品质长效提升机制为目标，以精益化管理为理念，以标准化管理为具体手段，以现场培训为抓手，结合营业厅硬件配置情况和人员服务状态对营业厅人员进行现场培训，通过现场指导营业厅人员对服务设施等物品摆放、业务办理熟练度、客户咨询有效沟通，使营业厅人员意识到窗口服务的重要性。2017 年 3 月份开始，该公司由分管领导、营销部主任、营销部优质服务管理人员组成营业厅供电服务能力素质提升工作小组，通过“即时通”“微信群”等方式发送上级公司及本公司供电服务通报中存在的问题，并针对问题研究制定整改措施。通过现场模拟演练，发现人员不规范服务行为立即纠正并给予正确指导，从而规范营业厅现场服务。工作组成员均作为营业厅现场培训教师，发现问题及时纠正，通过现场模拟演

练业扩报装、电费缴纳、客户咨询等，对服务不规范问题指出意见并现场训练，使营业厅工作人员得到体验式的分享和启示。

现场供电服务能力素质提升培训过程中，工作组成员针对存在的问题能直接现场解决的立即解决，需要完善补充服务设施的做好记录上报计划逐一完善，如个别收费员上岗未佩戴工号牌，做不到唱收唱付，存在有暂停收费业务时未正确摆放“暂停服务”牌；对用户说话声音较大；对用户提出的质疑由于业务欠缺回答不规范；打票机更换不及时；营业厅无客户报装申请登记样表；营业厅环境卫生搞得不彻底，物品摆放混乱；ATM 机操作员引导或操作演示不熟练等。

通过现场培训，营业厅人员切实意识到窗口服务的重要性，人员精神面貌焕然一新，现如今，一走进该公司供电营业厅，环视四周，窗明几净，井然有序，萦绕在耳畔的一声声热情的问候和展现在客户眼前的一张张微笑的脸，让人立即涌起了宾至如归的感觉。(蔡凤云)

“家乡天地广阔，好前程未必去远方”

劳务“川军”昔日走四方如今向家乡

本报记者 李娜

“有就业机会，能赚到足够的生活收入，全家不必再受分离之苦，在老家的日子是越过越舒心了！”对于返乡后的生活，年近 50 岁的李芳有着说不完的感慨。

随着西部地区经济的快速发展，农民工大省四川省农村劳动力的外流走向悄然发生改变。今年，受外出务工人员减少影响，该省更出现了春运史上首次客流量的明显下降。最新数据显示，2017 年四川省一季度转移输出农村劳动力 2485.3 万人，省内转移高于省外 207.5 万人，成都及周边经济发达地区成为务工人员首选之地。

从走四方到向家乡，从求生计到选生活，劳务“川军”历经 30 年大迁徙后，越来越多的人像李芳一样开始了家门口创业就业的新生活。谈及返乡选择，不少受访农民工给出了相似的答案——“当家乡发展天地广阔时，寻找好前程当然不必非要去远方”。

劳务“川军”求职路线向内迁转

李芳与丈夫杨明顺老家位于四川广元旺苍县双河镇，1993 年起沿海务工，2015 年返乡后便不再出川，现夫妻二人在成都一家建筑工地做工，“过去虽赚了钱，心里却苦得要命，现在老家有称心的工作，一家老小又能团聚，真不愿意在外乡漂了”。

家境贫穷，出门打工挣钱养家，曾是四川外出务工者最朴素的想法，到 2001 年时，四川省农村劳动力转移和输出已达 1260 万人，其中，跨省输出 560 万人以上，农民劳务收入达 400 亿元以上。

一个逐渐显现的新现象越发引起社会注意：如火如荼的民工潮一定程度上孕育了创业潮，创业潮随之又带动了农民工返乡潮。据统计，随着四川省扶持农民工返乡创业政策日趋完善，仅 2016 年当年，该省新增返乡创业农民工就达 7.1 万人，创办企业 1.8 万个，实现产值 140.5 亿元。而在这一过程中，劳务“川军”求职路线也开始逐渐向内迁移。最新数据显示，2017 年一季度四川省转移就业农村劳动力省内高于省外，省内转移就业 1346.4 万人，增长 11.1%；省外转移就业 1138.9 万人，增长 5.6%。

西部崛起背后城市与人双向选择

农民工的回流并不仅仅发生在四川。2014 年数据显示，2013 年东部地区农民工比上年减少 0.2%，中部地区增长 9.4%，西部地区增长 3.3%，农民工向中西部回流已呈现明显趋势。2016 年农民工总量为 28171 万人，相比 2015 年增速略有上升，但其中构成流动人口主体的外出农民工几乎零增长，中西部省内务工的外出农民工数量逐年增加，且西部外出农民工比中部更倾向于选择省内务工。

《工人日报》记者在采访过程中发现，农民工从东向西回流，并不仅仅是人的单向回归，而是城市与人的双向选择，更宏大的背景则源于西部地区经济的崛起。

以四川为例，四川曾大力推进省内进城务工人员外输，全省超过 90% 的乡镇建立劳动服务站，强力打造“川妹子”“川厨师”“川建工”等品牌劳务，积极探索“培训基地+用工企业”“劳务公司+用工企业”等为主要形式的输出新机制。而随着近年四川经济的崛起，劳动力密集型产业的发展壮大导致其自身劳动力供给开始出现了不足的苗头，四川连续推出了系列政策大力发展“雁归经济”，吸引农民工和农民企业家返乡创业就业，在此背景下，更多农民工乘势而归。

“现在老家打工比不上沿海，但收入也还过得去，最重要的是能兼顾家庭。”对于缘何返乡，几乎所有受访农民工都给出了和李芳相似的答案。有分析认为，尽管中西部地区务工收入比东部地区低 10% 左右，但沿海高生活成本抵消了收入高的吸引力，越来越多的农民工从以前的追求有保障的工资到开始寻找有保障的生活，例如子女教育等，因此选择离开东部沿海回到家乡。

职业技能短缺唯就好业

记者在采访过程中发现，当前农民工返乡潮背后一个不可忽视的现实是：返乡就业者对

技能掌握程度亦相对偏低，带回的产能并不完全是先进产能；同时，一些沿海产业模式的低层次复制又难免面临水土不服的现实，返乡创办企业抗风险能力弱，农民工职业能力培养成为重要课题。

随着东南沿海产业逐步向内陆转移，人才结构矛盾在中西部地区已日趋突出，四川省人社厅最新数据显示，当前该省技能人才总量 680 万，其中高技能人才 100 余万，现代制造业等领域高端技能人才稀缺。记者走访四川部分农民工就业市场发现，相当部分农民工面临家门口好就业但难就好业的现实困境。

为解决上述难题，四川不断加大农民工职业教育与技能培训力度，在各行各业普遍开展技能竞赛，带动农民工学中干、学中干，促进劳动力供需市场匹配。如该省推出名为“春潮行动”的农民工职业技能提升计划，仅 2015 年便已对 61.6 万名农民工进行职业技能提升培训。

在扶持农民工创业方面，该省积极争取财政支持，创立转型扶持资金，组织开展返乡农民工初创培训、创业辅导、创业提升培训等示范培训工作，同时通过“众帮、众扶、众创”方式，返乡开发特色产业，实现资源共享、合作发展。

今年，四川省还表彰了 100 名优秀农民工和 100 名返乡创业明星，向全社会传递关心关爱农民工、支持农民工返乡创业的良好氛围，示范效应明显。

为保障农民工饮食安全

青海开展建筑工地食堂食品安全大检查

本报讯(记者邢生祥)记者日前从青海省食品药品监督管理局获悉，为强化全省建筑企业食品安全主体责任，进一步提高建筑工地食堂食品安全管理水平，保障建筑工人特别是农民工的饮食安全，青海将在全省范围内开展建筑工地食堂食品安全专项检查活动。

建筑工地食堂食品安全关系广大建筑工人特别是农民工的身心健康，关系社会和谐发展与稳定。近年来，青海省有些建筑施工单位负责人和食堂从业人员还存在食品安全意识不强、管理制度不健全、责任落实不到位等问题，食品安全事件时有发生。

据悉，青海各地食品药品监管部门将针对建筑工地食堂存在的问题做到“五个严查”，严查餐饮服务许可证情况，严查从业人员健康证明状况，严查食堂环境卫生状况，严查索证索票制度落实情况，严查加工制作等相关部门管理制度执行情况等。

青海要求全省各建筑企业制定食品安全事故应急预案，发生食品安全事故的建筑工地食堂启动应急处置方案，发生食品安全事故的建筑工地食堂启动应急处置方案，及时向当地食品药品监管部门和相关部门报告，积极配合相关部门开展救治。

另外，青海通过开展建筑工地食堂食品安全专项检查活动，将严查违法违规经营行为，依法查处食堂违法违规行为，对性质恶劣、后果严重的，加大处罚力度；涉嫌犯罪的，及时移送司法机关。



本报记者 李玉波
本报实习生 刘畅

在内蒙古伊利集团，有这样一根“科研顶梁柱”：他拥有国家授权发明专利 37 项，实用新型专利 8 项，并荣获国家优秀专利奖；他承接了国家专项课题和呼和浩特市的重大科技专项计划项目，让国内外同行竖起大拇指。他就是伊利集团液态奶事业部研发总监巴根纳。2015 年，巴根纳荣获“全国劳动模范”荣誉称号。

伊利对创业者来说十分重要。尤其是在当前市场经济条件下，搞好人际关系，对创业者顺利完成创业活动将起到积极的促进作用。每一个人在衣食住行等方面都不可能脱离社会群体，总要直接或间接地与他人发生联系。这样，创业者就会在自己的生活范围内逐步形成一个相对稳定的关系网络。这个关系网络对于每一个创业者来说，都是一笔不可多得的财富。

(4) 项目

项目是成功最重要的条件，一个好的项目，是成功的一半。项目必须通过慎重的选择和细致的市场调查。

拥有国家授权发明专利 37 项、实用新型专利 8 项

为中国人进行乳品创新的巴根纳

的任务就是进行技术攻关，使牛奶更易于吸收，把不喝牛奶的人变成喝牛奶的人。”

最值得一提的是“伊利舒化奶”，该产品在第一届全球乳业大会上荣获“最佳创新液态奶产品高度推荐奖”，也是中国乳制品第一次在海外举行的乳业大会上获奖。

伊利舒化奶在国内首次采用了业界领先的“UHT”后无菌添加“工艺以及国际先进的“乳糖水解”技术，在不破坏牛奶原始的色、香、味、口感以及多种维生素和矿物质的基础上，将乳糖完全水解，让困扰很多人的“乳糖不耐受”的问题迎刃而解。

但这一技术得来并不寻常。从产品研发到最终面市，这项工作经历了长达 5 年的艰苦攻关。从 2002 年起，28 岁的蒙古族小伙巴根纳就以课题带头人身份展开技术攻关。

“传统制作工艺的情况下，一个问题是工业

化成本太高，另外就是做出来的产品容易变质。”巴根纳说。为了解决这个难题，巴根纳提出，建立“体外肠道模拟体系”进行模拟肠道试验——5 年间，他和他的团队进行了上千次实验，而这些辛苦没有白费，伊利舒化奶研发成功，有效填补了国内乳业的空白，舒化奶累计销售额已经达到 106 亿元。

“不创新，无未来”

“‘巴根纳’是蒙语，意思是‘柱子’。他的人和名字一样，就是我们承担世界前沿的科研课题的顶梁柱。”伊利集团液态奶事业部的同事们这样说道。“巴工一直坚持的就是，我们在所有工作中必须要严谨。一个指标、一个参数，甚至报告中的一个标点符号，都必须严格审核。”

极致的严谨带来的是丰硕的成果。加入伊利

以来，巴根纳已带领团队累计研发上市了 150 余产品，其中包括多款深受消费者喜爱的热销产品，如舒化奶系列产品、金典奶系列产品、QQ 星儿童成长牛奶系列产品、谷粒多系列产品、安慕希常温酸奶等。

“不创新，无未来。”这是伊利集团董事长潘刚对创新的论述，也是巴根纳多年创新实践精神的最准确描述。巴根纳说：“创新，给了我们更多前进的动力。”在伊利，巴根纳和拥有着同样精神的科研人一起，正大力响应着时代的号召，让创新不断成就企业的未来。

中，韩小南本人获誉累累，被评为江苏省电力公司劳模，江苏省企业首席技师。以他名字

命名的技师创新工作室成立于 2012 年，5 年多来工作室齐心协力，共同开拓，成为推动检修工作又快又好的“加速器”。工作室各项创

新成果获得全国优秀 QC 成果一等奖、江苏省优秀质量管理小组成果一等奖等荣誉，项

目获得发明专利 2 项、实用新型专利 6 项。

能干自律“人品好”

2016 年 12 月 4 日傍晚下班时间，110 千伏明山变电站闸刀发烫。韩小南当即打电话给班员，叮嘱安心吃完晚饭，养好精神备战凌晨。大家对此基本习以为常，准时出现在了变电站。为了不影响寒冬里大家使用空调，韩小南带班争分夺秒，一直战斗至凌晨 3 点线

路顺利恢复送电。而上班时间 8 点多，一切就好像没发生过一样，大家都整整齐齐地出现在了班里。“班长都带头这么拼，我们肯定得跟着干！”班员蔡杰认真地说。

(王大可 奚青兰 李萧)

坚守一线 奉献青春

骏无奈之下掏出手机请教小南。

韩小南开启了“远程指挥”模式，让现场拍照、操作微视频发给他。最后，他做出判断：“凸轮那边有点问题，着重看下上面的滚子与定位件之间是否有缝隙。”现场检修人员在指示下通过微调定位件，把这 2.5 毫米的缝隙弥补为 0 之后，开关成功送电！令一旁的值班