



榆林学院教案

学 工 院系（部）

课 程 名 称 创业基础
课 程 代 码 S1309102
课 程 性 质 公共必修课
任 课 教 师 徐 绘
职 称 讲 师
授 课 对 象 本科二年级

2020 至 2021 学年 第 一 学期

徐绘

《创业基础》课程教学大纲

课程编码：	S1309102
英文名称：	Business Foundation
教学对象：	学校各专业学生
学时学分：	共 32 学时，2 学分
先修课程：	大学生职业生涯规划

一、课程简介

本课程是面向 4 年制本科生第三学期开设的公共必修课程，是对高校学生进行创业教育的主渠道。根据教育部《普通本科学校创业教育基本要求（试行）》（[高教 2012]4 号），以及学校的人才培养目标和学生的实际情况，将本课程的教学目标确定为：通过“创业基础”课程教学，使学生掌握开展创业活动所需要的基础知识和基本理论，熟悉创业的基本流程和基本方法，激发学生的创业意识和企业家精神，提高学生的社会责任感、创新精神和创业能力，促进学生创业、就业和全面发展。

二、课程教学目的与基本要求

（一）教学目标

【知识目标】

使学生掌握开展创业活动所需要的基本知识。认知创业的基本内涵和创业活动的特殊性，掌握创业团队组建、商机识别、资源整合与利用、商业模式设计与创业计划书撰写，了解新企业创立过程等方面

的理论知识。

【能力目标】

使学生具备必要的创业能力。能够合理运用创业思维方式去探寻创业机会进行资源整合，掌握创业计划书撰写的方法，熟悉新企业的开办流程与管理，提高创办和管理企业的综合素质和能力。

【素质目标】

使学生树立科学的创业观，创新求变的价值观和成长型思维。具有积极进取的创新创业品质、健康的创业心理素质和创业型人才的主体意识。主动适应国家经济社会发展和人的全面发展需求，正确理解创业与职业生涯发展的关系，自觉遵循创业规律，积极投身创业实践。

（二）基本要求

本课程是一门理论性、政策性、科学性和实践性很强的课程，它要求遵循教育教学规律，坚持理论讲授与案例分析相结合、小组讨论与角色体验相结合、经验传授与创业实践相结合，把知识传授、思想碰撞和实践体验有机统一起来，调动学生学习的积极性、主动性和创造性，不断提高教学质量和水平。

三、教学手段及教学方法建议

在教学过程中，根据学生的实际情况、将学生的需求与特点联系起来，努力为学生营造学习环境，使学生能够以个体、小组和集体的形式参与其中，并通过思考和回顾来培养实践技能，然后将这些技能应用到各种环境中。在教学中，配合使用案例分析、分组讨论、角色扮演、头脑风暴、商业游戏等创新教学方法，确保学生积极参与整个

学习过程。

1、分组讨论：首先设定一个目标，该目标贯穿讨论过程的始终，学生在小组内自由表达自己的观点，对主要观点进行归纳总结后得出小组结论，并由小组成员代表来陈述讨论结果。

2、小组活动：3-5 人一组，在短时间内进行合作来共同解决一个问题。

3、案例分析：通过描述和分析某种实际的或虚构的情况来说明或强调一种观点，使学生能够最大限度地参与学习过程。

4、头脑风暴：以一个问题开始，学生开动脑筋，想出越来越多的办法，并把所有想法记录下来。

5、角色扮演：各小组以表演的形式在反映某个设定的情景，帮助学生理解不同的观点，说明人们在某一情况下是如何做出反应的。

6、商业游戏：为学生创造亲身体会企业管理的机会。将学生分为三个团队，互相展开竞争与合作。在游戏结束时，教师指导学生进行思考合为总结，并对学习成果进行讨论。

7、课堂实训：某个理论知识点讲授完成后，设置的学生自己动手、动脑完成，课堂作业。

使用以上创新教学方法，以学生为中心，重点营造和谐的学习环境，使学生发现自己的兴趣所在，在实践中学习，与其他人产生互动，并与其他人分享经验与经历。这样可以使学生能够根据自身需求选择学习策略，表达自己的感受，培养自信心并果断决策。培养学生的合作意识，帮助每一名学生取得最大限度的收获。

四、教学实施要求

（一）授课教师基本要求

从事创新创业指导教学的教师应坚持正确的政治方向，有扎实的创新创业理论基础，在事关政治原则、政治立场和政治方向的问题上与党中央保持一致；具有良好的思想品德、职业道德、责任意识和敬业精神，无学术不端、教学违纪现象；有教师资格证，有至少一项创新创业指导师、咨询师认证，有指导“互联网+”大赛或创新创业大赛的经历。

（二）实践教学条件要求

创新创业课程实习实训基地一览表

序号	实习实训基地名称	用途
1	榆林学院大学生创业孵化基地	认知实习
2	榆林市汇智协同创业孵化服务中心	认知实习

五、考核方式和成绩评定

按过程考核方式执行，不再期末统一安排时间笔试。本课程的考核方式主要采取平时的课堂讨论、课后作业、团队创业计划书撰写、团队项目路演、实践活动相结合的评分方式来进行考核。课程采取“个人平时表现成绩+团队课程实践成绩”的考核形式进行最终成绩评定，具体方式如下：

- 1、成绩用百分制计分。
- 2、个人平时表现成绩主要是根据出勤、课堂讨论、参加创业讲

座等完成的情况，占总成绩的 30%；

3、团队课程实践成绩为以团队形式完成的课后作业、创业计划书撰写、项目路演、团队参加创业比赛等评定成绩，占总成绩的 70%。

注：撰写创业计划书是创业实践教学的核心内容之一。创业计划书写作要求学生综合运用所学知识，根据所发现的创业机会，对创业的全过程进行设计。学生自我选择伙伴组成创业团队，商讨创业点子，讨论写作及分工，并进行创业项目进行交流、互评，展示。最后，教师要求同学们每个团队的创业项目将成为“互联网+”大学生创新创业大赛储备项目池，并选拔优秀的项目参赛。

六、课程教材与主要参考书

（一）教材：

《大学生创新创业教程》刘辉、李强、王秀艳主编，北京：上海交通大学出版社，2016年3月第1版。

（二）主要参考书：

[1] 李肖鸣，朱建新．大学生创业基础（第2版）[M]．北京：清华大学出版社，2013．

[2] 李家华．创业基础[M]．北京：北京师范大学出版社，2013．

[3] 吴运迪．大学生创业指导[M]．北京：清华大学出版社，2012．

[4] 张玉利．创业管理（第2版）[M]．北京：机械工业出版社，2011．

[5]李时椿,常建坤. 创新与创业管理:过程·实践·技能[M]. 南京: 南京大学出版社, 2011.

[6] 吴晓义. 创业基础: 理论、案例与实训 [M] . 北京: 中国人民大学出版社, 2014.

[7] 李秋斌. 大学生创业指导 [M] . 北京: 北京大学出版社, 2013.

[8] 李鹏祥. 大学生自主创业指导 [M] . 北京: 北京大学出版社, 2011.

[9] 杨敏. 创新与创业指导 [M] . 杭州: 浙江大学出版社, 2011.

[10] 李纲, 张胜前. 大学生创业指导 [M] . 北京: 国防工业出版社, 2010.

七、教学环节及学时安排

本课程的教学环节包括: 课堂讲授、课堂讨论课、课外作业及实践课等。通过各个教学环节的教学, 鼓励学生自学, 培养学生的自学能力, 以“少而精”为原则, 精选教学内容, 精讲多练, 增加讨论课, 调动学生学习的主观能动性。重点培养学生的自学能力、创新能力、分析问题与解决问题的能力。

表 1 课程学时分配表

章序	课程类型	课程内容	课时
	理论	创新与创新意识	1 学时
		创新思维与创新方法	1 学时
1		创业认知	2 学时
2		创业者与创业团队	3 学时
3		创业机会与创业风险	3 学时
4		创业资源与创业模式	2 学时
5		创业计划书	2 学时
6		新企业建立	2 学时
7	实践	创业项目路演	2 学时
8		“互联网+”大学生创新创业大赛和创意创新创业大赛解读	2 学时
9		“互联网+”大学生创新创业大赛榆林学院校赛决赛答辩及观摩	2 学时
10		陕西省科技创新创业大赛榆林赛区决赛观摩	2 学时
11		陕西榆林创意创新创业大赛榆林学院校赛决赛答辩及观摩	2 学时
12		榆林学院大学生创业孵化基地或榆林市汇智协同创业孵化服务中心观摩	2 学时
13		创业讲座、交流	2 学时
14		创业企业调研观摩	2 学时
合计			32 学时

教学内容

第一章 创新与创新意识

一、教学基本内容及课时安排

创新的含义、过程、原则、类型；创新意识含义，大学生创新意识的培养。

1 学时

二、教学目标

【知识目标】

- (1) 理解创新的含义，掌握创新的过程、原则和类型。
- (2) 了解创新意识的含义和影响创新思维的枷锁。
- (3) 掌握激发创新思维潜能应养成的良好习惯。

【能力目标】

- (1) 能结合创新的含义、过程、原则和类型等进行创新思考。
- (2) 能结合本章所学培养自己的创新意识。

三、教学重点

创新的原则；创新的类型；大学生创新意识的培养。

四、教学难点

大学生创新意识的培养。

五、教学方法

讲授法、演示法、讨论法、案例法

六、教学过程

（一）课程导入

视频导入：两分钟盘点中国高铁创新奇迹

高铁是中国闻名世界的创新行业，中国铁路的长度、难度以及通过补贴使得亿万人民支付得起高铁票价，让该系统实现了改变。至此，中国拥有全球最长的高速铁路网络。中国高铁的创新发展之路完美地向我们诠释了创新的含义。

创业需不需要创新？我们看到身边的很多创业者，一年挣个十几万、几百万、乃至几千万，好像没有什么创新的因素，同时我们也看到像苹果公司、京东商城、阿里巴巴、凡客成品等等，又是有创新因素的，那么到底是怎么回事呢？

（二）讲授新课

第一节 创新的含义、原则和类型

1、创新的含义和类型

什么是创新？现代汉语词典：抛开旧的，创造新的；指有创造性。

人无我有，人有我优，人优我特（创新的三境界）

想到了别人没有想到的，看到了别人没有看到的，做到了别人没有做到的，发现了别人没有发现的，创造了不曾有过的，用更好的或不同的办法做得和别人一样好或更好。

别人没想到的，我想到了；别人想到的，我开始做了；别人开始做了，我做得很好了；比人做得很好了，我做得最好了；别人做得最好了，我又做新的了；别人只能一时做得好，我能长久做得好！

创新是指提出有别于常规思路的见解为满足社会需求，而改进或创造新的事物、方法、元素、路径、环境，并能获得一定有益效果的行为。

创新是以新思维、新发明和新描述为特征的一种概念化过程。其起源于拉丁语，有三层含义：

第一，更新，

第二，创造新的东西，

第三，改变

具体来说，创新主要包括如下几种含义：

(1) 创新的目的是解决实践问题，是一项活动。

(2) 创新的本质是突破传统、打破常规。

(3) 创新是一个相对的概念，与其价值与时间、空间有关。

(4) 创新在解决技术问题、经济问题和社会问题的广泛范围内发挥作用，它是每个人都可以参与的事业。

(5) 创新以取得的成效为评价尺度。

2、创新的过程

创新的“四阶段理论”是一种影响最大、传播最广，而且具有较大实用性的过程理论，由英国心理学家沃勒斯提出。该过程理论认为创新的发展分为4个阶段：准备期、酝酿期、明朗期和验证期。

【案例分析】

味精的发明 纯属偶然

1908年的一天中午，日本帝国大学的化学教授池田菊苗坐在餐桌

前。由于在上午完成了一个难度较高的实验，此刻他的心情特别舒展，因此当妻子端上来一盘海带黄瓜片汤时，池田一反往常的快节奏饮食习惯，竟有滋有味地慢慢品尝起来了。池田这一品，竟品出点味道来了。他发现今天的汤味道特别鲜美，一开始他还以为是今天心情特别好的缘故，再喝上几口觉得确实是鲜。“这海带和黄瓜都是极普通的食物，怎么会产生这样的鲜味呢？”池田自言自语起来：“嗯，也许海带里有奥妙。”职业敏感使他一离开饭桌，就又钻进了实验室里。他取来一些海带，细细研究起来。

半年后，池田菊苗教授发表了他的研究成果，在海带中可提取出一种叫谷氨酸钠（味精）的化学物质，如把极少量的谷氨酸钠加到汤里去，就能使味道鲜美至极。

3、创新的原则

（1）科学原理原则

创新必须遵循科学技术原理，不得有违科学发展规律。

为了使创新活动取得成功，在进行创新构思时，必须做到以下几点：

- ① 对发明创造设想进行科学原理相容性检查。
- ② 对发明创新设想进行技术方法可行性检查。
- ③ 对创新设想进行功能方案合理性检查。

（2）市场评价原则

“我不打算发明任何卖不出去的东西，因为不能卖出去的东西都没有达到成功的顶点。能销售出去就证明了它的实用性，而实用性就

是成功。”

——爱迪生

创新设想经受市场考验，实现商品化和市场化要按市场评价的原则来分析。其评价通常是从市场寿命观，市场定位观，市场特色观，市场容量观，市场价格观和市场风险观七个方面入手，考察创新对象的商品化和市场化的发展前景，而最基本的要点则是考察该创新的使用价值是否大于它的销售价格，也就是要看它的性能是否优良、价格是否合适。

但在现实中，要估计一种新产品的生产成本和销售价格不难，而要估计一种新发明的使用价值和潜在意义则很难。这需要在市场评价时把握住评价事物使用性能最基本的几个方面，然后在此基础上作出结论。

- ① 解决问题的迫切程度；
- ② 功能结构的优化程度；
- ③ 使用操作的可靠程度；
- ④ 维修保养的方便程度；
- ⑤ 美化生活的美学程度。

（3）相对较优原则

创新产物不可能十全十美。在创新过程中，利用创造原理和方法，获得许多创新设想，它们各有千秋，这时，就需要人们按相对较优的原则，对设想进行判断选择，它具体包括如下几个方面：

- ① 从创新经济合理性上进行比较选择；

- ② 从创新技术先进性上比较；
- ③ 从创新整体效果性上进行比较选择。

（4）机理简单原则

在现有科学水平和技术条件下，如不限制实现创新方式和手段的复杂性，所付出的代价可能远远超出合理程度，使得创新的设想或结果毫无使用价值。在科技竞争日趋激烈的今天，结构复杂、功能冗余、使用繁琐已成为技术不成熟的标志。因此，在创新过程中要始终贯彻机理简单原则。

为使创新的设想或结果更符合机理简单原则，可进行如下检查：

- ① 新事物所依据的原理是否重叠，超出应有范围；
- ② 新事物所拥有的结构是否复杂，超出应有程度；
- ③ 新事物所具备的功能是否冗余，超出应有数量。

（5）构思独特原则

我国古代军事家孙子在其名著《孙子兵法·势篇》中指出：“凡战者，以正合，以奇胜。故善出奇者，无穷如天地，不竭如江河。”

在创新活动中，关于创新对象的构思是否独特，可以从以下几个方面来考察：

- ① 创新构思的新颖性；
- ② 创新构思的开创性；
- ③ 创新构思的特色性。

（6）不轻易否定，不简单比较原则

不轻易否定，不简单比较原则是指在分析评判各种产品创新方案

时应注意避免轻易否定的倾向。在避免轻易否定倾向的同时，还要注意不要随意在两个事物之间进行简单比较。不同的创新，包括非常相近的创新，原则上不能以简单的方式比较其优劣。

不同创新不能简单比较的原则，带来了相关技术在市场上的优势互补，形成了共存共荣的局面。

4、创新的类型

(1) 产品创新

产品创新就是研究开发和生产出更好的满足顾客需要的产品，使其性能更好，外观更美，使用更便捷、更安全，总费用更低，更符合环境保护的要求。因为产品是满足社会需要，参与竞争，直接体现企业价值的东西，因而这是企业创新的主要任务。

产品创新可在 3 个层面上实现：

- ① 开发出具有新功能的产品。
- ② 产品结构方面的改进。
- ③ 外观方面的改进。

(2) 技术创新

技术创新是指采用新的生产方法或新的原料生产产品，以达到保证质量、降低成本、保护环境或使生产过程更加安全和省力。

技术创新可在 4 个层面上实现：

- ① 工艺路线的革新。

例如：用精密铸造、精密锻造、粉末冶金代替金属切削生产复杂的机械零件，可大大缩短生产周期，降低成本。

② 材料替代和重组。

用玉米生产一次性水杯、餐具和包装盒，从玉米中提取燃烧用的乙醇，从大豆中提取润滑油替代石油产品等。

③ 工艺装备的革新。

用电脑绣花机代替手工绣花；用数控机床代替手动操作机床等。

④操作方法的革新

（3）制度创新

制度创新是从社会经济角度来分析企业系统中各成员间正式关系的调整和变革。制度是组织运行方式的原则规定。企业制度主要包括产权制度、经营制度和管理制度等三个方面的内容。

（4）职能创新

职能创新就是在计划、组织、控制、协调等管理职能方面采用新的更有效的方法和手段。我国企业技术落后，管理更落后，因此职能创新任务紧迫。

① 计划的创新

② 控制方式的创新

③ 用人方面的创新

④ 激励方式的创新

⑤ 协调方式的创新

（5）结构创新

结构创新是指设计和应用新的更有效率的组织结构。结构创新按其影响系统的范围，分为：

① 技术结构的创新

福特在 20 世纪 20 年代首创流水线生产方式，让工人依次地完成简单工序，大大提高了生产率，从而开创了大规模生产标准产品的工业经济时代。

② 经济与社会结构的创新

通过调整人们的责、权、利关系以提高组织效能。

例如，美国通用汽车公司 20 世纪 20 年代采用事业部制，解决了统一领导与分散经营的矛盾，使规模经营与适应市场的要求得到了统一，极大地增强了竞争力。

(6) 环境创新

环境是企业经营的土壤，同时也制约着企业的经营。环境创新不是指企业为适应外界变化而调整内部结构或活动，而是指通过企业积极的创新活动去改造环境，去引导环境朝着有利于企业经营的方向变化。

第二节 创新意识的培养

1、创新意识的培养

创新意识是指人们根据社会和个体生活发展的需要，引起创造前所未有的事物或观念的动机，并在创造活动中表现出的意向、愿望和设想。它是人类意识活动中的一种积极的、富有成果的表现形式，是人们进行创造活动的出发点和内在动力，是创造性思维和创造力的前提。

2、大学生创新意识的培养

（1）破除创新思维枷锁

影响大学生进行创新思维的枷锁大致有如下五种。

① 从众型思维枷锁

大多数人都有从众心理，即人云亦云。比如你骑着自行车来到一个十字路口，看见红灯亮着，尽管你清楚地知道闯红灯违反交通规则，但是你会发现周围的骑车人都不停车而是直着往前闯，于是你就也会跟着大家闯红灯。这种跟在别人后面消极的思维永远是滞后的，没有新意的。

② 权威型思维枷锁

权威枷锁是指思维中的权威定势。人是教育的产物，来自教育的权威定势使人们逐渐习惯以权威的是非为是非，对权威的言论不加思考地盲信盲从，唯独缺少“自我思索、冲破权威、勇于创新”的意识。

③ 经验型思维枷锁

经验是相对稳定性的东西，然而正因为这些经验的稳定性又可能导致人们对经验的过分依赖乃至崇拜，从而形成固定的思维模式，结果就会削弱头脑的想象力，造成创新思维能力的下降。从思维的角度来说，经验具有很大的狭隘性，它束缚了人的思维广度。而创新思维要求大学生必须拓展思路，海阔天空，束缚越少越好

④ 自我贬低型思维枷锁

做事没有信心，总认为“我不行，我做不到”，而从来不敢去尝试一下。及时打破这种思维枷锁，从内心深处树立起信心，大学生才会发现自己的潜力。

⑤ 书本型思维枷锁

书本是一种系统化理论化的知识，是千百年来人类经验和体悟的结晶，它可以带给我们无穷多的好处，但我们不能死读书，而应该活学活用，理论联系实际。

(2) 投身社会实践

马克思主义认为：“实践是检验真理的唯一标准”，毛泽东同志说：“读书是学习，使用也是学习，而且是更重要的学习。从战争中学习战争，这是我们的主要方法。”所以，要开发大学生的创新思维，培养大学生的创新能力，必须投身社会实践。每一项的发明，无论是成功与失败，都是无数次创新思维实践过程的组合。

只有在实践中才能找出想与做的差距，只有在实践中创新理念才能变为现实，也只有在实践中才能让大学生的创新意识、创新能力得到真正的发展。

【课堂讨论】

作为大学生，我们应该怎样培养我们的创新精神以服务于我们的创业呢？

从以下方面引导学生回答。

养成观察的习惯

养成思考的习惯

养成讨论的习惯

养成学习的习惯

养成实践的习惯

七、教学反思（对教学设计、重难点把握、教学方法应用、教学效果等课堂教学过程情况的总结与分析，经验）

第二章 创新思维与创新方法

一、教学基本内容及课时安排

创新思维的概念和形式，以及典型的创新方法。

1 学时

二、教学目标

【知识目标】

- (1) 理解创新思维的概念，掌握创新思维的形式。
- (2) 了解典型创新方法的特点及用法。

【能力目标】

- (1) 掌握典型创新思维方法，能用这些方法去思考和解决问题。
- (2) 掌握典型创新方法，能用这些方法去解决学习和生活中的现实问题。

三、教学重点

创新思维的形式；创新方法。

四、教学难点

创新方法。

五、教学方法

讲授法、小组讨论法、案例分析法

六、教学过程

(一) 课程导入

电磁感应定律的发现

1820 年，麦本哈根大学物理教授奥斯特通过多次实验证明了电

流存在磁效应。这一发现传到欧洲大陆后，吸引了许多人参与电磁学的研究。英国物理学家法拉第怀着极大的兴趣重复了奥斯特的实验。果然，只要导线通上电流，导线附近的磁针会立即发生偏转，他深深地被这种奇异现象所吸引。

当时，德国古典哲学中的辩证思想已传入英国，法拉第受其影响，认为电和磁之间必然存在联系并且能相互转化。他想，既然电能产生磁场，那么磁场也应该能产生电。

为了使这种设想能够实现，他从1821年开始做磁产生电的实验。无数次实验都失败了，但他坚信，这个想法一定是正确的。

十年后，法拉第设计了一种新的实验，他把一块条形磁铁插入一只缠着导线的空心圆筒里，结果导线两端连接的电流计上的指针发生了微弱的转动！电流产生了！

随后，他又设计了各种各样的实验，如两个线圈相对运动，磁作用力的变化同样也能产生电流。

法拉第十年不懈的努力并没有白费，1831年他提出了著名的电磁感应定律，并根据这一定律发明了世界上第一台发电装置。

如今，他的定律正深刻改变着我们的生活。

对于创新来说，方法就是新的世界，最重要的不是只是，而是思路，在自然界优胜劣汰的竞赛中，人类之所以能够成为世界的主宰，是因为人类有着其他动物都无法比拟的思维能力，思维是人类区别于其他动物的最根本特征。

（二）讲授新课

第一节 创新思维的概念及形式

1、创新思维的内涵

(1) 什么是思维？

思维是指在表象、概念的基础上进行分析、综合、判断、推理等认识活动的过程，或者说是指向理性的各种认识活动。

(2) 什么是创新性思维？

创新思维是一种有创见的思维，即人脑对客观事物未知成分进行探索的活动，是人脑发现和提出新问题，设计新方法，开创新途径，解决新问题的活动。

2、创新思维类型

创新思维的类型多种多样，这里介绍常用的几种：

(1) 换位思维

很多创新思维都缘于思维角度的改变。对任何事情，都应该尝试从不同角度、不同位置、不同群体等方面去看一看，想一想，这样往往会有一些意想不到的发现

开发产品时最好把自己当成终端客户，想想客户具体的要求，对每一个环节都考察一遍，是不是可以做得跟别人不一样。也可以把自己当成竞争对手，想想他们的情况，多问问为什么这样，反过来问问为什么不这样，这样思考的时候，就可能发现问题并能够对产品加以革新和完善。

(2) 逆向思维

逆向思维也叫求异思维，它是对司空见惯的似乎已成定论的事物

或观点反过来思考的一种思维方式。逆向思维——对司空见惯的似乎已成定论的事物或观点反过来思考的一种思维方式，即“反其道而思之”，从问题的相反面进行深入的探索，创立新思想、新形象。

运用逆向思维，可以从三点把握：

一是面对新的问题，我们可以将通常思考问题的思路反过来，用常识看来是对立的，似乎根本不可能的办法去思考问题。

二是面对长期解决不了的问题或长久困扰着我们的难题，我们不要沿着前辈或自己长久形成的固有思路去思考问题，而应该“迷途知返”。

三是面对那些久久解决不了的特殊问题，我们可以采取“以毒攻毒”的办法。

【反口令游戏】

游戏玩法：你说“起立”，对方就要坐着不动；你说“举左手”，对方就要举右手；你说“向前走”，对方就要往后退……总之，对方要和你“反着来”才行。

（3）发散思维

发散思维——又称辐射思维、放射思维、多向思维或扩散思维，是指从某一信息、某一事物中想象出各种可能，各种用途；以一个问题为中心，思维路线向四面八方扩散，形成辐射状，从不同方面思考同一问题。

在解决具体问题的过程中，如何运用发散思维并没有固定不变的模式。对于不同的外界条件，运用这种思维的方式也是不同的。

（4）联想思维

联想思维——人们在头脑中将一种事物的形象与另一种事物的形象联系起来，探索它们之间共同的或类似的规律，从而解决问题的思维方法。

接近联想

接近联想是指由一事物联想到在时间上或空间上相接近的另一事物。

对比联想

对比联想是指由一事物联想到和它具有相反特点的另一事物。

相似联想

相似联想是指由一事物想到另一个在与它性质上接近或相似的事物。

关系联想

关系联想是指由事物所具有的各种关系而形成的联想思维。

（5）纵向思维

纵向思维又称纵深思维或纵深思考，通俗地讲，就是按照既定目标、方向，在现有基础上，向纵深领域深化、挖掘的一种创新思维方式。

老子曰：“挖井 7 仞而不及泉，废井也。”挖井 7 仞没有出水，是废井，而 7.1 仞出水了，甘泉涌流，就是好井。可见，成功往往只差那么一点。

（6）灵感思维

灵感思维，是指在事物的接触及思考中，因受到某种启发而产生的创新思维方式。它同顿感思维一样，是在科学研究和文学艺术创作中经常出现和运用的一种创新思维方式。

由于这种创新思维方式具有转瞬即逝的偶发性，所以，要善于抓住这种稍纵即逝的灵感思维，对此进行深入思考和研究，以促成新生事物的应运而生或疑难问题的解决。

(7) 求异思维

所谓求异思维，是指思维主体对某一研究问题求解时，不受已有信息或以往思路的限制，从不同方向、不同角度去寻求解决问题的不同答案的一种思维方式。

【案例分析】

爱迪生巧算灯泡容积

一天，发明家爱迪生把一只灯泡交给他的助手——普林斯顿大学的数学系毕业生阿普顿，要他算出玻璃灯泡的容积，阿普顿拿着灯泡琢磨了好长时间，于是用皮尺在灯泡上左右、上下量了一阵，又在纸上画了好多的草图，写满了各种尺寸，列了许多道算式，算来算去还没有个结果。爱迪生见他算得满头大汗，就对他说：“我的上帝，你还是用这个方法算吧！”他在灯泡里倒满了水递给阿普顿说：“把这些水倒进量杯里，看一看它的体积，就是灯泡的容积了。”助手听了顿时恍然大悟，于是照法很快就算了出来。学习知识时，要把书本知识和实践结合起来，才能学得活，记得住，更便于应用。

3、创新思维训练

(1) 思维的求异性

思维的求异性，是指在思路的探索上、思维的方式方法上和思维的结论上独具卓识，能提出新的创见，作出新的发现，实现新突破，具有开拓性和独特性。

【思维训练】

有个装满水的杯子，请你在不倾倒或不打破杯子的前提下，用具有独创性的方法全部取出杯子里的水。

方案：

- ① 用吸管把水吸出来；
- ② 将水加热使其蒸发出来；
- ③ 让水结冰，然后取出来；
- ④ 用海绵或其他吸水纸将水吸干；
- ⑤ 把一只装满水或沙子的气球或袋子放入杯中，让水完全溢出来

(2) 思维的新颖性

在当前资源的条件下，用最简单的方法获取相对最佳的正面结果，这就是有意义的思维新颖性。（纯粹追求的标新立异是无意义的）

【思维训练】

一家位于纽约的商店叫做“七只钟”，然而在它的外面却挂着八只钟，这是为什么呢？

一开始这是一个错误，但是店主发现许多人会来到店里指出这个错误，由此他的业务量大大增加。

第二节 创新方法

1、头脑风暴法

头脑风暴法又称智力激励法或自由思考法（畅谈法，畅谈会，集思法）。

头脑风暴法是由美国创造学家 A·F·奥斯本于 1939 年首次提出、1953 年正式发表的一种激发性思维的方法。此法经各国创造学研究者的实践和发展，至今已经形成了一个发明技法群，如奥斯本智力激励法、默写式智力激励法、卡片式智力激励法等等。

头脑风暴法又可分为直接头脑风暴法（通常简称为头脑风暴法）和质疑头脑风暴法（也称反头脑风暴法）。前者是在专家群体决策中尽可能激发其创造性，产生尽可能多的设想，后者则是对前者提出的设想、方案逐一质疑，分析其现实可行性。

采用头脑风暴法组织群体决策时，要集中有关专家召开专题会议，主持者以明确的方式向所有参与者阐明问题，说明会议的规则，尽力创造在融洽轻松的会议气氛。

头脑风暴法的激发机理

（1）联想反应

联想是产生新观念的基本过程。在集体讨论问题的过程中，每提出一个新的观念，都能引发他人的联想。

（2）热情感染

在不受任何限制的情况下，集体讨论问题能激发人的热情。

（3）竞争意识

在有竞争意识情况下，人人争先恐后，竞相发言，不断地开动思维机器，力求有独到见解，新奇观念。

(4) 个人欲望

在集体讨论解决问题过程中，个人的欲望自由不受任何干扰和控制是非常重要的。

为使参与者畅所欲言，互相启发和激励，达到较高效率，必须严格遵守下列原则：

禁止批评和评论，防止出现一些扼杀性语句和自我扼杀语句。

目标集中，追求设想数量，越多越好。

鼓励巧妙地利用和改善他人的设想。这是激励的关键所在。

参与者一律平等，各种甚至是最荒诞的设想全部被记录下来。

提倡自由发言，畅所欲言，独立思考，不允许私下交谈。

2、七何分析法（5W2H 法）

5W2H 分析法又叫七何分析法，是二战中美国陆军兵器修理部首创。简单、方便，易于理解、使用，富有启发意义，广泛用于企业管理和技术活动，对于决策和执行性的活动措施也非常有帮助，也有助于弥补考虑问题的疏漏。

提出疑问于发现问题和解决问题是极其重要的。创造力高的人，都具有善于提问题的能力。众所周知，提出一个好的问题，就意味着问题解决了一半。提问题的技巧高，可以发挥人的想象力。相反，有些问题提出来，反而挫伤我们的想象力。

(1) WHY（为什么、何因）

- (2) WHAT (什么, 何事)
- (3) WHO (谁、何人)
- (4) WHEN (什么时间做、何时)
- (5) WHERE (在哪里、何地)
- (6) HOW (怎么做、何法)
- (6) HOW MUCH (做多少)

如果现行的做法或产品经过七个问题的审核已无懈可击,便可认为这一做法或产品可取。如果七个问题中有一个答复不能令人满意,则表示这方面有改进余地。如果哪方面的答复有独创的优点,则可以扩大产品这方面的效用。

克服原产品的缺点,扩大原产品独特优点的效用。

这样的“5W2H”的思维方式,换种说法,就是管理的精确化、数字化,这不只限于执行工作指令时有用,还可以运用到管理的一切方面。在你做任何事情的时候,头脑中都有如此精确化、数字化的概念,才能避免你在工作中的盲目冲动或感情用事。

【案例分析】

在日本丰田汽车公司,曾经流行一种管理方法,叫作“追问到底”,以便找出最终的原因。如,某台机器突然停了,那就沿着这条线索进行一系列的追问:

问: 机器为什么不转了?

答: 因为保险丝断了。

问: 为什么保险丝会断?

答：因为超负荷而造成电流太大。

问：为什么会超负荷？

答：因为轴承枯涩不够润滑。

问：为什么轴承枯涩不够润滑？

答：因为油泵吸不上来润滑油。

问：为什么油泵吸不上来润滑油？

答：因为抽油泵产生了严重磨损。

问：为什么油泵会产生严重磨损？

答：因为油泵未装过滤器而使铁屑混入。

问到此，最终的原因就算找到了。给油泵装上过滤器，再换上保险丝，机器就正常运行了。如果不进行这一番追问，只是简单地换上一根保险丝，机器照样立即转动，但用不了多久，机器又会停下来，因为最终原因没有找到。

七、讨论、思考题、作业

采用创造性的方式相互介绍自己，以提升右脑思维能力。

例：

学生利用五种感官来向大家介绍自己。

我的姓名是：马茜茜

我是一名：旅行者

我利用五种感官来介绍我自己：

我看起来像：一阵旋风

我闻起来像：海边清风

我摸起来像：一个气泡

我听起来像：煮沸的咖啡

我品尝起来像：热奶油巧克力圣代冰淇淋

我最近的冒险经历是：在热浴缸里边吃坚果边读有关《倩女幽魂》、《画皮》之类的鬼故事。

八、教学反思（对教学设计、重难点把握、教学方法应用、教学效果等课堂教学过程情况的总结与分析，经验）

第三章 创业认知

一、教学基本内容及课时安排

创业的概念、要素、分类、过程，大学生创业的意义；创业精神的本质、影响因素、作用及其培育；大学生创业环境及创业环境的分析方法。

2 学时

二、教学目标

【知识目标】

(1) 理解创业的概念和要素，了解创业的各种分类，掌握创业的过程。

(2) 理解创业精神的本质和影响创业精神的因素，熟悉创业精神的作用和培育途径。

(3) 了解大学生创业环境。

【能力目标】

(1) 理解创业的一般过程，理性对待创业。

(2) 在生活和实践中培育创业精神。

(3) 掌握创业环境的分析方法，为创业做准备。

三、教学重点

大学生创业的分类、过程；创业精神的培育；大学生创业环境。

四、教学难点

创业精神的培育。

五、教学方法

PPT 讲授法、任务导向法、视频教学法、小组讨论、案例分析法

六、教学过程

（一）课程导入

大学生学习创业基础的意义：

大学是培养创新创业人才的基地，是创业的主力军。

通过学习，掌握开展创业活动所需要的知识，具备必要的创业能力，树立科学的创业观。

大学生为什么要创业呢？这里我们先给大家呈现一点网易上的资料，网易上有个资料：“十大理由告诉你，为什么大家都想创业！”

- 1、为别人工作，不如自己做老板。
- 2、可以选择做自己喜欢的事情。
- 3、赚钱更多。
- 4、更有成就感。
- 5、收入支出自己可以更有计划。
- 6、想上班就上班，不想上班就不上班。
- 7、虽然有风险，但不会有下岗的担忧。
- 8、生活会更有目标和方向。
- 9、更具有机动性，可以根据市场需求及时调控。
- 10、最大化的实现自己的个人价值。^[2]

这点资料很好，这是这是针对所有人群而言的，今天我想就在校大学生为什么要接受创业教育讲几个观点。

关于创业的书很多，有教材类，有企业家传记类，有企业家生意经一类的，有访谈类的，有企业家自述类的。与创业有关，不是说所读书目中要有“创业”两个字，比如说《塔木德》（犹太人的圣经）、《在路上》、《蓝色巨人》、《福特传》、《史蒂夫·乔布斯传》这几本书的书名中都没有“创业”二字，但其内容都与创业密切相关。

下面我们谈谈对创业的认识，也就是说我们要弄清楚究竟什么是创业。

（二）讲授新课

第一节 创业知识

1、创业的概念：

创业是指承担风险的创业者通过寻找和把握创业机会，投入已有的技能知识，配置相关资源，创建新企业，为消费者提供产品和服务、为个人和社会创造价值和财富的过程。

2、创业的含义：

（1）创业是一个创造的过程，即创业者要付出努力和代价。

（2）创业的本质在于对机会的商业价值的发掘与利用，即要创造或认识到事物的一个商业用途。

（3）创业的潜在价值需要通过市场来体现，即市场是实现财富的渠道。

（4）创业以追求回报为目的，包括个人价值的满足与实现、知识与财富的积累等。

3、创业的关键要素

要创业，就要涉及到创业的要素，那么创业的要素是怎样的呢？下面我们来探讨。创业的三大关键要素，即：创业者及其创业团队、创业机会、创业资源。

（1）创业机会是指创业者可以利用的商业机会。成功的创业者和投资家都知道，一个好的思路未必是一个好的商机。

有资料显示，以商业计划或创业建议等形式递给投资者的思路中，每100个仅有4个最后成为投资对象。在这些被否定的思路中，80%以上是在最初的几个小时就被淘汰了，还有10%~15%的是在投资者认真审阅之后遭到淘汰的。只有不到10%的创业计划会吸引住投资家，而且投资家会给予详细的审查。在这中间还要有一些被淘汰掉。可见，寻找并利用合适的创业机会是多么重要。

雷军的名言是“只要站在风口猪也能飞上天”，这里所谓的风口，其实就是指创业机会。机会来了，挡都挡不住。

创业机会来自于你所处的环境极其变化。国家的战略变化，技术的发展和 innovation，行业结构的变化，管理方式的变革，最主要的，还是顾客需求的变化。所以，我们要善于发现商机，分析和利用好商机。

（2）创业团队是指在创业初期，包括企业成立前和成立早期，由一群才能互补、责任共担、愿为共同的创业目标而奋斗的人所组成的特殊群体。创业者可以是一个人，也可以是一个团队。很多投资人认为，投资选项目看重的主要是创业团队和项目的发展潜力。也有人认为，一看创业团队，二看商业模式。

天使投资人何伯权，是从创业者出身的风险投资家，他成功地投

资了像七天连锁店、久久丫连锁店等十几家公司，成功率非常高。何伯权认为，投资选项目要看三个方面：行业趋势、创业团队、商业模式。

杰弗里·蒂蒙斯指出，创业团队由一位非常有能力的创业带头人建立和领导的，他的业绩记录不仅向我们展示了成就，也展示了一个团队必须拥有的品质。作为一位领跑者和企业文化的创造者，创业带头人是团队的核心，他既是队员，也是教练。吸引其他关键管理成员，然后建立起团队，这样的能力和技巧，是投资家苦苦寻找的最有价值的东西之一。

研究创业团队，包括创业带头人的梦想、素质，团队的知识 and 能力结构，过去的经验，团队的文化等等。

【案例分析】

观音菩萨自己求自己的故事

某人在屋檐下躲雨，看见观音正撑伞走过。这人说：“观音菩萨，普度一下众生吧，带我一段如何？”

观音说：“我在雨里，你在檐下，而檐下无雨，你不需要我度。”这人立刻跳出檐下，站在雨中：“现在我也在雨中了，该度我了吧？”观音说：“你在雨中，我也在雨中，我不被淋，因为有伞；你被雨淋，因为无伞。所以不是我度自己，而是伞度我。你要想度，不必找我，请自找伞去！”说完便走了。

这人遇到了难事，便去寺庙里求观音。走进庙里，才发现观音的像前也有一个人在拜，那个人长得和观音一模一样，丝毫不差。

这人问：“你是观音吗？”

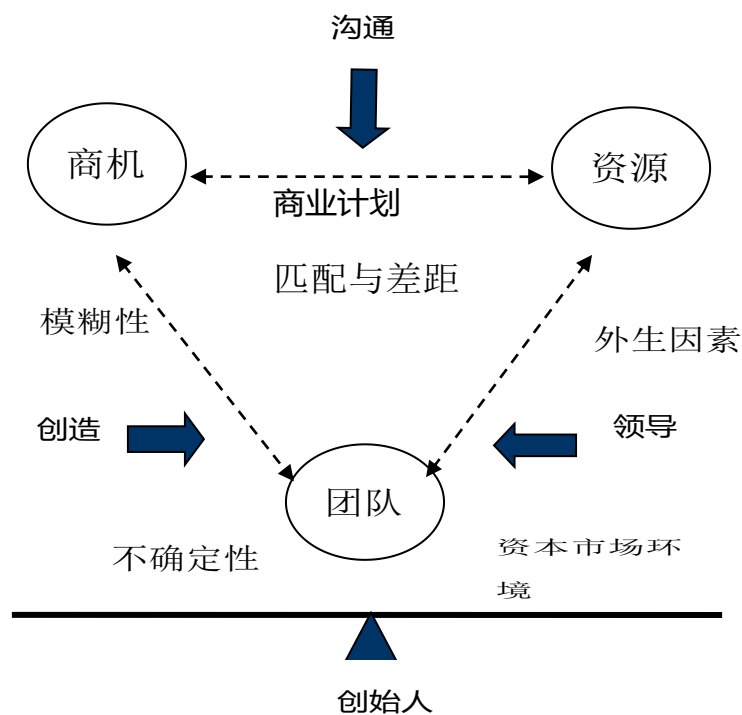
那人答道：“我正是观音。”

这人又问：“那你为何还拜自己？”

观音笑道：“我也遇到了难事，但我知道，求人不如求己。”

(3) 创业资源是指新创企业在创造价值的过程中需要的特定资产，包括有形与无形的资产。它是新创企业创立和运营的必要条件，主要表现为：创业人才、创业资本、创业技术和创业管理等。

“创业教育之父”杰弗里·蒂蒙斯在其所提出的创业理论经典框架中，将创业团队和资源、机会一起视为三大核心要素，其中任一要素的弱化都会破坏三者之间的平衡，如图所示：



蒂蒙斯创业模型

蒂蒙斯认为，创业过程是由商机驱动的。在大多数情况下，真正的商机要比团队的智慧、才能或可获得的资源重要得多。商业机会是

创业过程的核心驱动力，创始人或工作团队是创业过程的主导者，资源是创业成功的必要保证。创始人或工作团队的作用就是利用其自身的创造力在模糊、不确定的环境中发现商机，并利用企业网络和社会资本等外界因素组织和整合资源，主导企业利用搜寻到的商业机会创造价值。商业计划为创业者、商机和资源要素间的匹配和平衡提供语言和规则。创业过程是一个连续不断的寻求动态平衡的行为组合。团队必须做的核心工作是：对商机的理性分析和把握，对风险的认识和规避，对资源的最合理的利用和配置，对工作团队适应性的分析和认识。

三者关系：（1）创业机会是创业过程的重要驱动力，创业团队是创业过程的主导者，创业资源是创业成功的必要保证。

（2）创业过程是创业机会、创业团队与创业资源三个要素匹配和平衡的结果。

（3）创业是一个连续不断地寻求平衡的行为组合。

4、创业的分类

创业者的创业动机千差万别，创业的类型也因此呈现多样化，我们可以从不同角度进行分类。

（1）按创业动机分：依据创业者的创业动机可以将创业分成生存型创业与机会性创业。

所谓生存型创业，是指创业者为了生计而相对被动进行的创业。其主要特征为：创业者受生活所迫，物质资源贫乏。在现有市场中捕捉机会，从事低成本、低门槛、低风险、低利润的创业。譬如，我国

改革开放初期的创业者以及下岗职工的创业行为大都属于这种类型。所谓机会型创业，是指创业者为了追求商业机会，谋求更多发展而从事的创业活动。例如，李彦宏创办百度公司就是典型的机会型创业。他舍弃在美国的高薪岗位，毅然回国创业，其主要原因是他发现 and 把握了互联网搜索引擎存在的巨大商机，同时，自己期望实现人生的更大发展。

(2) 按创业起点分：可分为创建新企业和既有组织内创业。

创建新企业是指创业者或刚体从无到有地创建全新的企业组织。这个过程充满机遇，但风险和难度也很大。既有组织内内创业是指在已有公司或企业内进行创新创建的过程。例如，企业流程再造。正是通过二次、三次乃至连续不断的创新创业，企业的生命周期才能不断地在循环中延伸。

(3) 按创业者数量分：可分为独立创业和合伙创业。独立创业是指创业者立创办自己的企业。

其特点在于产权归创业者个人所有，企业由创业者自由掌控，决策迅速，但创业者要独自承担风险，创业资源整合比较困难，并且受个人才能限制。合伙创业是指与他人共同创办企业，其优势和劣势正好与独立创业相反。

(4) 按创业项目性质分：可分为传统技能型创业、高新技术型创业和知识服务型创业。

传统技能型创业是指使用传统技术、工艺的创业项目。比如生产饮料、中药、工艺美术品、服装与食品加工等。这些独特的传统技能

项目在市场上表现的经久不衰的竞争力。高新技术型创业是指知识密集度高，带有前沿性、研究开发性质的新技术、新产品创业项目。知识服务型创业是指为人们提供知识、信息的创业项目。当今社会，各类知识性咨询服务机构不断细化和增加，这类项目中有投资少、见效快、竞争也日渐激烈。

(5) 按创业方向或风险不同分：可分为依附型创业、尾随型创业、独创型创业和对抗型创业。

依附型创业可以是依附于大企业或产业链而生存。在产业链中确定自己的角色，为大企业提供配套服务，也可以是特许经营权的使用，如利用知名牌效应和成熟的经营管理模式进行创业。

尾随型创业指模仿他人所开办的企业和经营项目，一般是行业内已经有许多同类企业。创业者尾随他人，学着别人做。当然，此时创业者虽为模仿，但应有特色。

独创性企业是指提供的产品或服务能够填补市场空白，大到独创商品，小到商品的某种技术。

对抗型创业是指进入其他企业以形成垄断地位的某个市场，与之对抗较量。如针对 20 世纪 90 年代初外商在中国市场上大量销售合成饲料的局面，希望集团建立了西南最大的饲料研究所。定位于与外国饲料争市场，最终取得了成功。

(6) 按创新内容分：可分为基于产品创新的创业、基于营销模式的创新创业和基于组织管理体系创新的创业。

基于产品创新的创业是指基于技术创新或工艺创新的成果，由此

产生了新的消费者群体，从而导致创业行为的发生。例如紫砂保温杯的产生可以满足一批品茶爱好者的需求。

基于营销模式创新的创业是指采取了一种有别于其他厂商的市场营销模式，因而可能给消费者带来更高的满足感。例如自助零售店，微商等的诞生在一定程度上改变了人们的购物习惯。

基于组织管理体系创新的创业是指采取一种有别于其他厂商的企业组织管理体系，因而能更有效地实现产品的商业化和产业化。例如有些公司实行的事业部制，在一定程度上避免了“大企业病”的危害。

5、创业的过程

创业过程是由包括创业者从产生创业想法到创建新企业或开创新事业并获取回报，涉及识别机会、组建团队、寻求融资等一系列活动组成的流程。通常分为以下五个主要环节。

这五个阶段有着明确的次序，但各个阶段相互之间并不是完全隔绝的，并不是一定要在前一阶段全部完成之后才进入下一个阶段。

(1) 产生创业动机

创业动机回答了你为什么创业的问题。创业动机是创业的原动力，它推动创业者去发现和识别市场机会。创业活动的主体是创业者，创业活动首先取决于个人是否希望成为创业者。创业动机不仅是打算创业的一时冲动，更是对创业目标与预期收益的深思熟虑。

一个人能否产生创业动机，进而成为创业者，会受以下三方面因素的影响：一是个人特质。每个人创业精神的强度不同，强度的大小

有遗传的成分，更受环境的影响。比如温州人的创业意愿相对强烈，其中环境起到了很大的作用。二是创业机会。创业机会的增多会形成巨大的利益驱动，促使更多的人尝试创业。经济发展转型和技术进步等多方面的因素在使创业机会增多的同时，也会降低创业门槛，进而促成更大的创业热潮。三是创业的机会成本。人们能从其他工作获得高收入和满足需求，创业意愿就低。创业者创业的机会成本低，则创业动机就强；机会成本高，则创业动机就弱。

大学生的创业动机来源于以下几种：

第一，仿效名人。榜样的力量是无穷的。比尔·盖茨、史蒂夫·乔布斯、柳传志、马云、李东生、黄宏生、朱江洪、董明珠等在大学生眼中成了最可爱的人。模仿榜样的行为，走近创业的行列，这样的例子很多。

第二，成就梦想。通过创业实现自己伟大的梦想，比如成为一名受人尊敬的人，能够指挥他人的，机那里自己的王国。也有人把这种动机叫实现自我价值。

第三，无奈之举。有的人找不到合适的工作，没有办法买了。想创业了，在淘宝上开个商店，渐渐地，也有了一定的成绩。比打工强多了。

第四，体验。又大大学生没有什么特别的动机，只是想体验一下创业的感觉。另外各种环境都有利于大学生创业。跟着潮流走一走，何乐不为！

第五，同学相约。有的是在提倡创业的环境下，收到同学的影响，

或者直接是同学约请，跟着同学一起创业，也算是志同道合，并不是自己多么主动。

(2) 识别创业机会

识别创业机会是对可能成为创业机会的诸事件的分析 and 创业预期结果的判断，识别创业机会是创业过程的核心。识别创业机会包括发现机会和评价机会价值。

(3) 整合有效资源

整合资源是创业的基础条件，整合资源是创业者开发机会的重要手段。强调整合资源是因为一般创业者可以直接控制的可用资源较少，许多成功的创业者几乎都会经历白手起家，从无到有的过程。对创业者来说，整合资源往往更强调整合外部的资源，即把别人掌握的资源有效的用于实现自己的创业目标。

人、财、物都是开展创业活动所必需的基本生产要素。创业者首先是要能组建团队，凝聚一批志同道合的人；其次是要能进行有效的创业融资；创业者在创业初期乃至新企业成长的很长一段时间里，把主要精力都放在融资的努力中。此外，创业者还需要围绕创业机会设计出清晰的有吸引力的商业模式，有时还需要制订详细的创业计划。

(4) 创建新企业

新企业的创建和新事业的诞生是衡量创业者的创业行为的直接的标志。创建新企业包括公司制度设计、企业注册、经营地址的选择，确定进入市场的途径，等等。有时还要在创建新企业还是收购现有企业进入市场的不同途径之间进行选择。

(5) 实现机会价值

从企业发展的生命周期来说，新创企业需要经过初创期、早期成长期、快速成长期和成熟期。在不同的阶段，企业的工作重心有所不同。因此创业者需要根据企业成长时期的不同来采取不同的管理方式和方法，以有效地控制企业成长，保持企业的健康发展。例如，在初创时期和早期成长期，创业者直接影响着创业企业的命运，在这一时期，集权的管理方式灵活而富有效率，而到快速成长期和成熟期，分权的管理方式才能使企业获得稳步的发展。

(6) 收获创业回报

对回报的正当追求是创业活动的目的，有助于强化创业者对事业的执着。对创业者来说，创业是获取回报的手段和途径，是一种载体。回报可能是多种多样的，对回报的满意程度很大程度上取决于创业者的创业动机。有调查发现，多数创业者的创业动机首先是自己当老板，然后才是追求利润和财富，对这些人来说，当老板的感受就是回报。

第二节 创业精神

1、创业精神的本质

创业精神是创业者在创业过程中具有开创性的思想、观念、个性、意志、作风和品质等重要行为特征的高度凝练，主要表现为勇于创新、敢当风险、团结合作、坚持不懈等。

(1) 创新是创业精神的灵魂

创新表现创业精神。创业活动中的创新既包括产品创新，还包括技术创新、市场创新、组织形式创新等等。

(2) 冒险是创业精神的天性

没有甘冒风险和承担风险的魄力，就不可能成为创业者。

(3) 合作是创业精神的精华

现代社会行业分工越来越细，没有谁能一个人完成创业需要完成的所有事情。真正的创业者是善于合作的，而且能将这种合作精神扩展到企业的每个员工。

(4) 执著是创业精神的本色

创业的过程必然会伴随着各种艰辛和曲折，所以创业者必须做到坚持不懈。

总之，创业精神是创业的动力，也是创业的支柱。没有创业精神就不会有创业行动，也就无从谈起创业成功。因此，创业精神对创业至关重要。

2、创业精神的来源和培育

(1) 创业精神的来源

创业精神的形成与发展主要受文化环境、产业环境、机制环境、生存环境等方面影响。

文化环境

创业者作为社会的一份子，其所在的区域会影响其创业精神，因此在一个商业文化浓厚的地方就容易培养创业精神。如美国和欧盟，南方和北方

产业环境

不同的产业环境也会对创业精神有所影响。对于垄断行业而言，

企业缺少竞争，就容易抑制创业精神的产生。银行业和零售业呢？

机制环境

创业精神产生于特定的机制环境中，竞争的机制有利于创业精神的产生。长寿企业与其他

生存环境

在资源贫瘠的地方，人们为了改善生存状况而会努力寻求发展机会，正和外界资源，更容易形成创业精神。温州模式

当代管理大师德鲁克(1985)认为，“任何敢于面对决策的人，都可能通过学习成为一个创业者并具有创业精神。创业是一种行为，而不是个人性格特征。”

(2) 创业精神的培育途径

创业精神的培育常常从以下几个方面开展：

- ① 培育创业人格：意识和行动上具有创新精神。
- ② 培育创新能力
- ③ 强化创业实践

参加创新创业活动、创业大赛

3、创业精神的作用

创业精神能够激发人们进行创业实践的欲望，是一种内在的动力机制。

创业精神能够渗透到个人成就、企业成长、国家发展三个广阔的领域产生作用：创业精神有利于我们国家加快转变经济发展方式，促进经济社会又好又快发展。

【课堂讨论】

在校大学生应该如何培养自己的创业精神、创业素质和创业能力呢？

对于这个问题，我相信大家一定有很多想说的话，先请大家充分发表自己的看法，有理你就说，说完后，再总结一下。

学生发言：（略）

总结：

对于一个想创业的在校大学生来所，下面一些事情是必不可少的。

第一充分了解关于大学生创业的各种信息，阅读与创业有关的书籍；

第二适当做一些实践活动，实践活动的内容应该丰富一些，可以做点小生意，可以去端盘子，可以去促销，可以当推销员，可以去当志愿者。知识变成能力和内在的素质是需要一个过程的，这个过程就是实践活动，就是对人间百态的体验，就是喜怒哀乐、悲欢离合。这些实践活动会拉近你与社会的距离，可以洗刷掉你身上的书呆子气，可以让你少些不切实际的异想天开，多一些面对现实的远大理想。

第三拓展你的人脉。拓展你的人脉不是叫你一天到晚去搞社交活动，去搞关系，而是你要有这个意识。你看看在你的寝室、你的老乡、你的同班同学、你的社团里面有没有和你合得来的人，也就是说你有没有几个玩得好的朋友，有没有几个很铁的朋友，有没有几个可以共患难的朋友，如果没有的话，你就要好好思考一下这个问题了。如果

有的话，很好，发扬光大下去就行了！大学生创业一般来讲，一定是有个团队的，团队可大可小，起码要 2 个人呀。核心团队也不是越多越好，2-5 人为宜。一个人独创天下并获得成功的大学生不是没有，实在是很少。

第四与“创业者”为伍。经常与有同样梦想的人在一起交流，最好是定期交流。大家在交流中提高，在相互影响中进步。任何人才的成长，环境的作用都是不可忽视的，大家在一起就是要人为地造出一个有利于“创业者”成长的小环境。

不可否认，有些创业者是天生的，生来就有企业家的基因，更多的创业者却需要培养，我们不能假定自己为天生的创业者，应该假定自己为需要培养的创业者，这样，我们便能虚心地吸收一个成功的创业者所必备的各种养分！等到你真的要创业的时候，便多增加了一份成功的可能性！希望没有创业梦的同学，不妨做做创业梦！祝愿有创业梦的同学梦想成真！

第三节 创业环境的分析与评价

在知识经济的 21 世纪，我国社会处于工业化和知识经济化转型中，对创业领域的意愿选择趋于多样化，创业愿望和热情也随之高涨。经济全球化的热潮培育了创业的沃土，创业文化的广泛传播对大学生创业意识的形成和创业能力的提高起到潜移默化的作用，我国大学生在创业领域内快速发展。不同社会发展阶段，成就了不同的创业企业和创业人物，不同行业有不同行业的发展模式和发展前景。

因此，创业环境直接影响着创业的成功与否，在创业时应重视对

创业环境的分析评价，提高自身的创业技能，有效的应对各种外部环境的变化，充分把握由环境所提供的商业机会，及时解决环境所产生的问题，从而发现行业发展的蓝海区。

1、创业环境的要素与内涵

创业环境是指围绕创业者的创业和发展的变化，并足以影响或制约创业行为的一切外部条件的总称。一方面，创业环境是指影响创业者开展创业活动的所有政治、经济、社会文化诸要素；另一方面是指获取创业帮助和支持的可能性。创业者开展创业活动所提供的空间和条件等外部因素，包括政府政策、金融支持、教育与培训等因素，创业环境是这些因素相互交织、相互作用、相互制约而构成的有机整体，是创业者及其企业产生、生存和发展的基础，是创业活动的基本条件。

(1) 创业的外部环境

外部环境实际上就是人们创业的外部条件，创业的外部条件是一个由综合因素构成的整体，主要是指那些存在于创业组织之外的或周围的各种主客观条件，它包括经济环境、政治与法律环境、科技环境、社会文化环境、地理环境，等等。

① 经济环境

经济环境是一个多元的、动态的系统，是创业环境中最根本的组成要素，是构成企业生存和发展外部条件中的社会经济状况及国家经济政策。社会经济状况包括经济要素的性质、水平、结构、变动趋势等内容；国家经济政策是国家履行经济管理职能，控制、调整、实施经济发展战略的指导方针，对企业经济发展的经济环境有着重要的影

响。

② 政治环境与法律环境

政治环境是指影响或制约企业发展的各种政治要素及其运行所形成盼环境系统。在这里要理解的是政治环境与政治要素有关但不相等。法律环境是指与企业相关的社会法律系统,包括国家的法律规范,国家司法与执法机关、企业的法律意识等。改革开放是我国政治发展的主流,企业在国家宏观调控的前提下,自主经营、自负盈亏、产权清晰,是自主创业的市场主流。创业者不仅要关注国内的政治环境,还要关注国际政治环境的变化。

③ 科技环境

科技环境是指企业所处的社会环境中的科技要素,以及与该要素直接相关的各种社会现象的集合。在这里要理解的是科技环境与技术环境有关但不相等,前者是以科学技术领域、科技事业为主体,包括社会科技水平、科技力量、科技体制、科技政策和科技立法等;后者是以科学技术及相关现象作为环境加以考察。社会文化环境是创业者普遍关心的创业环境因素,社会文化因素影响人们对经济活动的态度,影响人们的价值取向、生活方式、消费倾向、工作态度以及企业的管理方式。

④ 社会文化环境

社会文化环境是创业者普遍关心的创业环境因素,社会文化因素影响人们对经济活动的态度,影响人们的价值取向、生活方式、消费倾向、工作态度以及企业的管理方式。

⑤ 地理环境

地理环境主要包括自然环境和人文地理环境。企业所处的地理位置是先天具有的，比如地理位置是处于沿海还是陆地，是东南还是西北等，是构成创业环境的重要方面，尤其是自主创业者不可忽视的；资源环境也很重要，具有丰富的自然资源储量，是企业发展的重要物质基础和有利条件。

(2) 创业的内部环境

内部环境是创业组织内部各种创业要素和资源的总称，比如人员、资金、设施、技术、产品、生产、管理、运行等方面的情况。内部环境是创业者的家园、是创业活动的根基，内部环境以创业者与创业企业为中心。

① 创业愿望是创业者需要开发的第一资源

大量的研究表明，强烈的创业愿望是成功创业的充分条件。只要创业者具有这一强劲的内驱力，那么他就会一次次地寻找商机，充满激情地去创业。

② 创业者有形资源开发

在很多情况下，创业者的无形资源决定有形资源的开发和利用，即创业者创业愿望的强烈程度、创业动机与目的的不同和成功创业标准的水平，决定着创业者自身的哪些东西可以成为创业资源。能否将创业者身上的“一根草”变成创业的“法宝”，全在创业者如何将自身的资源优势开发和利用为创业资源。

③ 创业者资源检视

作为一个创业者，首先要思考什么是你的创业资源，其次要考虑这些资源在怎样的运作下才能成为优秀的资源，要跳出传统的框框去思考。

2、创业环境的分析方法

(1) SWOT 分析法

① 概念

SWOT 分析法也叫态势分析法，它是将与研究对象密切相关的各种主要内部优势因素 (Strengths) 劣势因素 (Weaknesses) 机会因素 (Opportunities) 和威胁因素 (Threats)，通过调查罗列出来，并依照一定的次序按矩阵形式排列起来，然后运用系统分析的思想，把各种因素相互匹配起来加以分析，目标在于找出研究对象内部环境的优势、劣势，外部环境的机会、威胁，从而为其进一步发展提供科学合理的建议

② SWOT 分析步骤

罗列企业的优势和劣势，可能的机会与威胁。

优势、劣势与机会、威胁相组合，形成：

SO 策略：是一种发展企业内部优势与利用外部机会的战略，是一种理想的战略模式。

ST 策略：指企业利用自身优势，回避或减轻外部威胁所造成的影响；

WO 策略：是利用外部机会来弥补内部弱点，使企业改劣势而获取优势的战略。

WT 策略：是一种旨在减少内部弱点，回避外部环境威胁的防御性技术。

对 SO、ST、WO、WT 策略进行甄别和选择，确定企业目前应该采取的具体策略。

(2)PEST 分析法

① PEST 分析法的概念

PEST 分析是常用的宏观环境分析的方法，其中 P 是政治 (Politics)，E 是经济 (Economy)，S 是社会 (Society)，T 是技术 (Technology)。

② PEST 分析法的内涵

a 政治法律环境

政治环境主要包括政治制度与体制、政治局势、政府的态度等；法律环境主要包括政府制定的法律、法规。

b 经济环境

构成经济环境的关键战略要素：GDP、利率水平、财政货币政策、通货膨胀、失业率水平、居民可支配收入水平、汇率、能源供给成本、市场机制、市场需求等。

c 社会文化环境

影响最大的是人口环境和文化背景。人口环境主要包括人口规模、年龄结构、人口分布、种族结构以及收入分布等因素。

d 技术环境

技术环境不仅包括发明，而且还包括与企业市场有关的新技术、

新工艺、新材料的出现和发展趋势以及应用背景。

PEST 分析法通常采用矩阵式的方法，就是在坐标中分成四个象限。如拿政治和经济做坐标，政治环境和经济环境都好的情况下，环境就有利于创业；政治环境和经济环境都不理想的情况下，环境就不利于创业；环境一个好一个不太好时，创业行动就要谨慎。PEST 分析法通常用于创业外部环境的分析。

装饰行业的 PEST 分析

PEST 分析法作为环境分析的一种有效方法，为装饰企业的可持续发展提供思路，通过从政治、经济、社会和技术四个方面帮助行业或组织分析总结影响因素，以确立最终的战略目标。

1. 政治因素

(1) 行业管理政策趋于完善

在政策因素中，政府对装饰行业的宏观管理政策直接发挥着重要作用。长期来看，装饰行业的资质管理、招投标制度、项目全程监理和工程事故追究等制度的完善将对行业的发展发挥重要作用。

(2) 加入 WTO 后带来机遇

加入 WTO 无疑会给我国装饰行业带来更多机遇。首先，“入世”后的中国市场逐步成为开放、平等、竞争、透明的市场，给企业提供了更多参与公平竞争的机会；其次，随着市场开放，将促使行业领导和执业人员进一步更新观念，通过合作和交学习，了解国外先进的管理运作方式，以提升专业和服务水平，增强自身竞争实力。

2. 经济因素

(1)持续增长的基建投资规模

上世纪90年代以来，我国经济一直处于持续稳定的增长状态，这对装饰市场也是极大的机会，将出现爆炸性增长。

(2)城市化进程的迅猛发展

城市化是未来装饰行业发展的核心驱动力。我国经济发展的典型特征便是城市化，近年来城市人口的快速增长显示了城市化发展的速度和潜力，这也为我国装饰行业发展提供了空间。

3. 社会因素

(1)社会时尚品位水平的提高

人们随着生活水平和经济条件的改善，思想观念和行为模式也开始发生变化，对建筑装饰企业的影响主要表现在人们对环境景观的美化、装修的品位变化、时尚的追求等方面。装饰行业应当充分利用自身优势，适时切入这一领域，如高档商品住宅、别墅等的装饰设计等具有较高附加值的细分市场。

(2)人才流动给行业带来的压力和活力

由于从事建筑装饰的均属于较高层次专业人员，面对的人才市场属于高层次市场，有压力也有动力。目前，由于人才流动尚不十分通畅，且专业面较狭窄，高层次专业人员相对较少，所以人才市场无法直接满足企业的人才需求。因此对装饰企业而言，培养和留住人才就更加重要。

4. 技术因素

(1)信息技术将成为行业腾飞的引擎。

飞速发展的电子信息和通讯技术在未来社会和经济发展中愈来愈重要，极大地影响着人们的工作和生活方式。“信息高速公路”促成了企业管理计算机化和企业运行信息化，大大提高了效率，同时还改变了企业的传统工作模式。装饰设计从最初构想到最后成品展示，均可利用多媒体、虚拟现实技术来呈现。对于大型公共建筑的室内设计，利用这种技术手段，更有利于设计师向有关专家和公众表现设计理念和意图，信息技术将成为装饰设计企业有效的竞争手段之一。

(2) 新材料的应用促进行业的多元化发展

未来的装饰装修材料将不仅满足装饰功能，还要满足建筑物的节能、舒适等特殊要求。装饰材料将更强调低污染环保型、环境功能型(净化、优化空气，吸声、吸波，调节温湿，防菌防霉等)可再生、可循环、可就地取材研发。出于对室内外环境的健康、舒适性要求，生态建筑的发展将拓展装饰材料更具环保功能，引领装饰材料新的发展，这些新变化为装饰行业提供了更多选择，也给设计人员带来了更多启迪。

七、讨论、思考题、作业

(一) 思考与练习

1、判断下列情形中哪些属于创业：

(1)一位妇女喜欢为家庭制作开胃食品，朋友们经常称赞她。后来，她成立了一家公司来制作和销售开胃食品。

(2)一位从事生物化学基础研究的科学家做出了能推动该领域前

沿发展的重要发现。但是，他对识别该发现的实际用途没有兴趣，而且从未尝试那样做。

(3)一位中年男人被从管理职位上“裁员”后，偶然发现了用特殊方法处理旧轮胎作为花园边饰(将不同种类植物分开的隔离物)的创意。

(4)一位退休军官想出一个创意：从政府那里购买淘汰的水陆两栖交通工具，并使用它们去建立一家专门从事偏远荒野旅游的公司。

(5)一个年轻的计算机科学家开发出比目前市场上任何软件都要好得多的新软件，并寻求资金创建一家公司来开发和销售该产品。

(二) 你的创新能力有多强？

对于创新能力的最好诠释，当推一位著名学者的话：“既要异想天开，又要脚踏实地”。是的，创新能力不仅包括具有良好的发散思维能力，还包括对事物持之以恒的忍耐力。你的创新能力到底怎么样呢？做做下面的测试题，看看你的创新能力如何。

以下 10 道题目，如果符合你的情况，请回答“是”，不符合则回答“否”，拿不准回答“不确定”。

你认为那些使用古怪和生僻词语的作家纯粹是为了炫耀。

无论什么问题，要让你产生兴趣，总比让别人产生兴趣要困难得多。

对那些经常做没把握的事情的人，你不看好他们。

你常常凭直觉来判断问题的正确与否。

你善于分析问题，但不擅长对分析结果进行综合、提炼。

你审美能力较强。

你的兴趣在于不断提出新的建议，而不在于说服别人去接受这些建议。

你喜欢那些一门心思埋头苦干的人。

你不喜欢提那些显得无知的问题。

你做事总是有的放矢，不盲目行事。

题号	“是”	“不确定”	“否”	得分
1	-1	0	2	
2	0	1	4	
3	0	1	2	
4	4	0	-2	
5	-1	0	2	
6	3	0	-1	
7	2	1	0	
8	0	1	2	
9	0	1	3	
10	0	1	2	

评分标准：

22 分以上：说明你具有较高的创新思维能力。

11~21 分：说明你善于在创造性与学习惯性之间找到平衡，具有一定的创新意识。

10 分以下：说明你缺乏创新思维能力，属于循规蹈矩的人，做人总是有板有眼、一丝不苟。

第四章 创业者与创业团队

一、教学基本内容及课时安排

创业者的概念、分类；创业者应具备的素质、必备能力；创业动机；创业团队的概念、组成要素；组建创业团队的原则，创业团队的管理。

3 学时

二、教学目标

【知识目标】

(1) 理解创业者的分类，熟悉创业者应具备的素质与能力，了解创业动机的相关知识。

(2) 理解创业团队的概念、内涵及组成要素，熟悉组建创业团队的原则，创业团队的管理。

【能力目标】

(1) 注重日常行为举止，使自己具备创业者的基本素质和必备能力。

(2) 树立正确、合理的创业动机。

(3) 能够组建自己的创业团队、培养学生团队合作的能力。

三、教学重点

创业者素质和能力，创业团队定义，组建创业团队的原则，创业团队的管理。

四、教学难点

创业团队的管理

五、教学方法

PPT 讲授法、任务导向法、视频教学法、小组讨论、案例分析法

六、教学过程

（一）课程导入

导入：对学生小组提问：“大家觉得什么样的人才算是一个创业者呢？光有创业的想法就够了吗？还需要具有什么样的能力和素质呢？”

（二）新课讲授

第一节 创业者

1. 创业者的概念

“创业者”一词由法国经济学家坎蒂隆于 1755 年首次引入经济学。1880 年，法国经济学家萨伊首次给出了创业者的定义，他将创业者描述为将经济资源从生产率较低的区域转移到生产率较高区域的人，并认为创业者是经济活动过程中的代理人。著名经济学家熊彼特则认为创业者应为创新者；这样，创业者概念中又加了一条，即具有发现和引入新的更好的能赚钱的产品、服务和过程的能力。

广义的创业者：指参与创业活动的全部人员，

狭义的创业者：指参与创业活动的核心人员。

在实际中，狭义创业者比广义创业者承担更多的风险，获得更多的收益。

大学生创业者指大学在读或刚毕业的，有理想有胆识，不通过传统就业渠道谋取职业发展，而是自己开辟择业新路，利用自己的知识

才能和技术，以自筹资金，技术入股，寻求合作等方式主动参与社会竞争，创立新的企业，成为为自己，为社会创造就业机会的人。

【讨论】

创业者是神话人物吗？当然不是，创业者是有创业需求的具备一定技能的人。

每个人都适合成为创业者吗？当然不是，创业者要拥有创造革新的本领，还要具备必要的管理技巧，商业技能，以及社会（社交）网络。

光有创业的决心就是创业者了吗？当然不是，还要具备一定的素质和能力才能算是一个合格的创业者。

2. 创业者的分类

（1）谋生型创业者

谋生型创业者往往是因为迫于生活的压力，或是为了使自己的生活条件有所改善才决定创业。这种创业者绝大部分是以较少资金起步的，创业范围一般局限于商业贸易领域，也有少数从事实业，但基本上是规模较小的加工业。

（2）投资型创业者

投资型创业者是在已经拥有一定的经济基础与实力的基础上进行创业。这类创业者的创业目标主要是为了获取更大的经济回报。

（3）事业型创业者

事业型创业者把实现自己的人生理想作为创业目标，把创业企业当作自己毕生的事业。这类创业者成就意识很强，不甘于为别人打

工，愿意为理想放弃一份稳定的工作。他们之所以选择自主创业，是希望通过这一途径来证明自己的能力，实现自我价值，得到社会的认可。这类创业者往往在有了一定的经济基础、经历了市场和社会的磨炼之后，更加明确自己的人生追求。

3. 创业者应具备的基本素质

(1) 诚信为本

诚信就是“诚实无欺，信守诺言，言行相符，表里如一”。诚信不仅是为人处世的基本准则，更是经商之魂。在创业经商过程中，诚信是第一品质，是创业者的“金质名片”，也是参与各种商业活动的最佳竞争利器。

你必须以诚待人，别人才会以诚回报——李嘉诚

(2) 直觉敏捷

灵活敏锐的商业意识是企业兴旺之源，创业者需要具备敏锐的直觉。在资源条件和市场条件相同或相近的情况下，为什么有些创业者能取得较大的成就，有些创业者以较大投入获得的却是较小的收益甚至是铩羽而归？造成这种差别的一个重要因素就是创业者是否具备对商机和市场的敏锐直觉。

【案例分析】

1957年，李嘉诚阅读新一期的英文版《塑胶》杂志，无意看到一则消息：意大利一家公司利用塑胶原料制造塑胶花，正全面倾销欧美市场。这则消息使李嘉诚意识到：塑胶花也会在香港流行。于是李嘉诚到意大利考察，回港后率先推出塑胶花，随即成为热销产品。李嘉

诚在香港快人一步研制出塑胶花，填补了香港市场的空白。

（3）把握机遇

机遇往往是留给那些有准备的人，当机遇来临时，能够把握机遇的人往往能拔得头筹。对创业者来说，机遇稍纵即逝，因此需要创业者在不断的市场磨砺中把握住机会，成就一番事业。

【案例分析】

1994年，来自西雅图的外教比尔和马云聊互联网，马云开始寻找机会决定创业。1995年年初，马云作为翻译来到洛杉矶沟通落实一起高速公路投资未果后。从洛杉矶飞到西雅图找比尔，比尔领马云去西雅图第一个ISP公司（网络服务提供商）参观。1999年3月，马云正式辞去公职，马云团队回到杭州，凑够50万元人民币创建开发阿里巴巴网站。1999年4月15日，阿里巴巴网站正式上线。瑞典投资公司 Invest AB 副总裁蔡崇信听说阿里巴巴后，飞赴杭州洽谈投资，在和马云谈了4天后，决定辞职加入阿里巴巴。

（4）追求创新

创业者应该具备不断追求创新的素质，要有不满足于维持现状的意识，要有不断推陈出新的精神。创新是推动经济和社会发展的主导力量，是一个民族兴旺发达、长盛不衰的动力源泉。创新是立业之本，创业是更高水平的创新。

（5）敢于竞争

创业者需要具备敢于竞争的素质，在市场的浪潮中拼搏前进。经济领域的竞争是市场主体为了追求自身利益而力图胜过其他市场主

体的行为和过程。竞争促进经济发展和社会进步，但要遵循自愿、平等、公平和诚实守信原则，要遵守公认的商业道德，不能滥用竞争权利。

4. 创业者的必备能力

(1) 创新能力

创新能力是白手起家的创业者的生命源泉。

创新不仅仅是从无到有地创造某种产品或服务，更多的情况是在以往的基础上对原有产品和方式方法的改进。创业者的创新能力往往体现在技术、管理和营销上的创新。从某种意义上讲，创新能力就是不断反思追问的能力。创业本身就是一项创新活动，很多未知的或不可预料的因素掺杂其间。创业就是开创一项事业，没有一种可以复制的模式让我们一劳永逸。一个新的管理理念或是新开发的产品，往往会给创业者带来惊人的回报。

(2) 学习能力

面对日益复杂的市场竞争与合作关系、日新月异的科学技术手段、不断更新的管理理念及各种管理手段，创业者只有不断学习才能应对时代潮流的冲击与要求。学习能力主要包括制定学习目标和计划的能力、阅读能力、分析归纳能力、信息检索能力等。创业者培养良好的学习能力，开阔视野，终身学习。

计算机行业创业者应具备的能力

学科知识能力	核心通用能力	企业职务能力
计算机软件学 7 级	心理能量 8 级	产品研发 8 级

数学 5 级	语言表达能力 7 级	生产服务 7 级
系统工程学 5 级	人格魅力 6 级	市场营销 7 级
管理学 5 级	执行能力 7 级	人力资源 6 级
营销学 5 级	领导能力 7 级	资本财务 5 级
财务学 4 级		综合行政 4 级

(3) 合作能力

创业者之所以需要与他人合作，首先源于个人的能力有限，同时也因为个人的能力与他人具有互补性。创业者要想与他人合作并有所作为，首先要做到知己，要清楚自己的性格类型、素质特点、能力专长，选定一个适合自己的工作目标；其次要注意分析别人的特点，找到互补性和差异性，只有这样才能真正找到合作伙伴，并与其一道为共同的创业理想携手合作。

在创业过程中，与伙伴合作要注意以下两个方面：

一是平等合作；

二是互利合作。

(4) 经营管理能力

经营管理能力是指对人员、资金的管理能力，包括人员的选择、使用、组合和优化，也包括资金的聚集、核算、分配、使用、流动。创业者要敢于对企业、员工、消费者负责，保持高度的社会责任感；还要学会用人，善于吸纳德才兼备、志同道合者，以及比自己强或有专长的人共同创业。

经营管理能力在较高层次上决定了创业实践活动的效率和成败。

(5) 分析决策能力

分析决策能力具体包括分析能力和决策能力两个方面。只有在进行深刻的科学分析的基础上，才能做出正确的创业决定。

分析能力主要有三点：

要做有心人，平时多进行市场调查，在调查的基础上进行决策；

要养成多思考的习惯，对可能出现的结果进行分析，同时准备好应对措施；

要向同行学习，集思广益。

分析决策能力

分析决策能力具体包括分析能力和决策能力两个方面。只有在进行深刻的科学分析的基础上，才能做出正确的创业决定。

决策能力是各种综合能力的体现，主要包括选择最佳方案的决策能力、风险决策能力、当机立断的决策魄力等。

(6) 人际交往能力

技术表达能力

表达能力是充分、有效地将自己的观点阐释给对方的能力。充分有效的表达能够使大家领悟企业目标和工作对策，从而更加有效地为完成共同的目标而努力。

人际交往能力是创业者发展和巩固其人脉资源的重要保障。

反应能力

反应能力是表达能力的有效补充，良好的反应能力能够帮助表达

者随时领会和把握表达对象的需求和对表达内容的理解，有效调整表达的方式和内容。

【课堂实训】

自知之明活动

一个成功的创业者要具备很强的心理素质、道德素质和专业素质，你是否具备这些素质呢？表 4-1 至表 4-11 列举了一些创业者需具备的基本素质，分为 A、B 两栏。如果 A 栏里的表述符合你的情况，请在 A 栏左边的空格中填写 2；如果 B 栏里的表述符合你的情况，请在 B 栏右边的空格中填写 2。

表 4-1 独立自主素质测评

A	B
我不惧怕问题，因为问题是生活的组成部分，我会想办法解决每一个问题	我发现解决问题很难。我害怕这些问题，或者干脆不想它们
我不会等待事情发生，而是努力促使事情发生	我喜欢随波逐流，并等待好事降临
我总是尝试做一些与众不同的事情	我只喜欢做我擅长做的事情
我在行动上很少受他人影响和支配，能按自己的主张决策贯彻到底	我在行动上会受他人影响，觉得对方意见好，就会按照别人的想法去做
当我遇到困难时，我会尽全力去克服困难	如果我遇到困难，我试图忘掉它们，或等待其自行消失
总计	总计

表 4-2 冒险素质测评

A	B
我坚信，要在生活中前进就必须冒险	我不喜欢冒险，即便有机会得到很大的回报也是这样
我认为风险中也蕴含机会	如果可以选择，我愿意以最稳妥的方式做事

我只有在权衡了利弊之后才会冒险	如果喜欢一个想法，我会不计利弊地去冒险
即使投资于自己企业的资金亏掉了，我也愿意接受这样的现实	投资于自己企业的资金可能会亏掉，我难以接受这样的现实
不论做任何事，就算我对这件事有足够的控制权，我也不会总是期待完全控制局面	我喜欢完全控制自己所做的事情
总计	总计

表 4-3 顽强执著、坚定信心素质测评

A	B
即使面对极大的困难，我也不会轻易放弃	如果存在很多困难，真的不值得为某些事去奋斗
我不会为挫折和失败沮丧太久	挫败和失败对我的影响很大
我相信自己有能力扭转局势	一个人能力有限，运气起很大的作用
如果有人对我说不，我会泰然处之，并会尽最大努力改变他们的看法	如果有人对我说不，我会感觉很糟并会放弃这件事
在危急情况下，我能保持冷静并找出最佳的应对办法	当危机升级时，我会感到慌乱和紧张
总计	总计

表 4-4 诚信品质测评

A	B
我言行相符，我所做的即是我心理所想的	我所想的和我表现出来的行为往往不相符
在路上拾到钱包后会主动归还给失主	在路上拾到钱包后据为己有
乘坐公共汽车或地铁时从不逃票	常常为逃票而沾沾自喜
对别人承诺的事情一定要做到	会经常因为某些原因而未能履行对他人的承诺
认真完成教师布置的每一次作业	觉得作业完成得差不多就行，没必要追求精益求精
总计	总计

表 4-5 责任品质测评

A	B
在公交车上见到老人会主动让座	在公交车上，见到老人上车，视而不见

外出时，找不到垃圾桶，会把垃圾带回家	外出时，找不到垃圾桶，随便找个隐蔽的地方将垃圾扔掉
节省开销，尽力为父母、为家庭减轻负担	只要是自己喜欢的就会购买，从不考虑自身的经济实力
经常帮助有困难的同学和朋友	很少帮助有困难的同学和朋友
发奋学习专业知识和各种技能	学习不是首要的事，经常和同学逛街、上网、唱歌
总计	总计

表 4-6 守法律己品质测评

A	B
有令必行，敢于担当	做事找借口，推卸责任
在生活中、学习中严格要求自己	差不多就行，从不严格要求自己
严格遵守校纪校规	经常违反校纪校规
熟悉法律，依法办事	不了解法律，触犯法律自己却不知情
能控制自己的情绪、行为和习惯	不能控制自己的情绪、行为和习惯
总计	总计

表 4-7 勤劳节俭品质测评

A	B
花钱有计划，合理分配每月的生活费	每月的生活费都不够花
爱惜粮食、不挑食、不剩饭	经常将吃不完的饭菜扔掉
出门关灯、关水	出门时总是忘记关灯、关水
会节省开销	只要是自己喜欢的就会购买
不与别人比吃穿	别人有的，我也要有
总计	总计

表 4-8 专业素质测评

A	B
---	---

热爱自己所学的专业	对自己所学的专业毫无兴趣
努力学习专业知识和各种技能	学习不是首要的事,经常和同学逛街、上网、唱歌
除学习课本知识,还经常参与课外实践	很少参与课外实践
一次性通过各科考试,没有“挂科”的现象	偶尔会有“挂科”的现象
非常精通自己所学的专业	对专业知识一知半解
总计	总计

表 4-9 社交能力测评

A	B
我与别人沟通得很好	我与别人沟通有困难
很喜欢当众演讲	为自己的演讲水平不佳而苦恼
喜欢结交朋友,参加社交活动	朋友很少,很少参加社交活动
愿意做会议主持人	做主持人就发怵
喜欢在宴会上致祝酒词	不喜欢在宴会上致祝酒词
总计	总计

表 4-10 管理能力测评

A	B
喜欢做大型活动的组织者	不擅长大型活动的组织
做事情有计划,无论何时何地,都能有目的地行动	做事情没有计划,想到什么就做什么
我常能尽快地作出决定	我尽可能推迟作决定的时间
能经常思考对策,扫除实现目标的障碍	很少进行思考、总结
能严格约束自己的行动	不能严格约束自己的行动
总计	总计

表 4-11 创新能力测评

A	B
我擅长讲笑话、说趣事	我不擅长讲笑话、说趣事
有想法，喜欢尝试新事物	从来不做那些自寻烦恼的事
遇到问题能从多方面探索其可能性，而不是拘泥于一条思路	认为按部就班、循序渐进才是解决问题的方法
不拘泥于一成不变的生活	喜欢传统的、稳定的生活方式
总是想办法说服别人接受自己的观点	喜欢接受别人的观点，而不是说服他人接受自己的观点
总计	总计

计分标准及结果分析

将每项素质的得分相加后，分别填入表 3-12 中 A 栏和 B 栏对应的框里，然后在相应的位置打“√”。如果你 A 栏得分为 6~10 分，说明你在这些方面的能力和素质是你的强项，请在“强”下画面“√”；如果你 A 栏得分为 0~4 分，说明你在这些方面的能力不太强，请在“不太强”下画面“√”。如果你 B 栏得分为 0~4 分，说明你在这些方面的素质或能力有点弱，请在“有点弱”下画面“×”；如果你 B 栏得分为 6~10 分，说明你在这些方面的素质或能力是弱项，请在“弱”下画面“×”。A 栏得分高，说明你在组织和经营企业方面很可能取得成功。

表 4-12 创业素质评价表

素质	A	强 (6~10 分)	不太强 (0~4 分)	B	有点弱 (0~4 分)	弱 (6~10 分)
独立自主						
敢于冒险						

顽强执 著、坚定 信心						
-------------------	--	--	--	--	--	--

表 4-12 创业素质评价表

素质	A	强 (6~10分)	不太强 (0~4分)	B	有点弱 (0~4分)	弱 (6~10分)
诚实守信						
责任心						
守法律己						
勤劳节俭						
专业能力						
社交能力						
管理能力						
创新能力						

如果你 A 栏的总分超过 60 分，说明你具备较强的创业素质；如果你 B 栏的总分超过 60 分，说明你需要对自己的弱项加以改进，将弱项转化为强项。

自我测试后，请你的同学或朋友根据上述表格再对你进行一次评价，比较两次评价的结果，以便更加客观、准确地评价你的创业素质。

5. 创业动机

(1) 创业动机的含义：创业动机是指引起和维持个体从事创业活动，并使活动朝向某些目标的内部动力。它是鼓励和引导个体为实现创业成功而行动的内在力量。

（2）创业动机的分类：

按照马斯洛的需求理论，现实中创业者的创业动机可分为以下五类：

生理需求：有的人创业是为了不依赖他人独立地生存。

安全需求：有的人创业是为了拥有永远不会失去的安全感。

归属需求：有的人放弃可以无忧无虑生存的工作，创业是为了拥有更宽广的发展空间和人脉。

尊重需求：有的人放弃高薪而去创业，是为了过一种更加受人尊重的生活，用自己的能力去打拼属于自己的自由王国。

自我实现需求：有的人干脆在创业成功的时候卖掉自己的企业，转身去做咨询、公益、慈善等，这也是一种追求体现自身价值的生活方式。

（4）创业动机的驱动因素：个体成就和团队合作

个体成就因素：促进个体创业的重要驱动力，一般表现为个体的冲动、期许和价值目标等。当个体对自己的人生成就具有较高水平的期望时，创业作为一种职业选择会具有相当大的吸引力，会为个体带来其他选择所无法提供的心理和物质满足感。

团队合作因素：团队合作素质越高，创业者就越有创业的冲动。团队合作素质高的人，能够处理好团队中各个成员的关系，吸引他人参与到创业中来，并调动他们的创业热情。

【总结并过渡】

李嘉诚、马云的创业阶段都有一个队友为他们提供了或者资金保

障或者管理理念保证，如果没有这创业的第一桶金，他们的成功可能要迟来几年。这说明创业时有一个神助攻的队友是多么的重要，因此如何创建团队是非常重要的。

第二节 创业团队

【课堂提问】

创业者必备的基本素质？

创业者必备的能力？

学时回答（略）。

【课堂实训】

谁是“记忆之王”

大屏幕上看到 48 个成语，只出现 15 秒，只有 15 秒的时间记忆，不允许使用任何的记录工具。有 30 秒的时间把记在脑子里的成语写在纸上，写的越多越好。相邻的两个同学交换答案，同学们可以对照大屏幕进行评分，请将汇总的得分写在下面。看谁是“记忆之王”！

【课堂实训】

谁是“记忆王者之队”

还会在大屏幕上看到 48 个新的成语，基本上 15 秒钟来记忆 30 秒记录，不同的是，我们将以五个人小组为单位来完成，成绩也是以小组为单位。

提示：

你们应对这项任务的策略是什么呢？

你们怎么样去进行分工呢？

你们有 60 秒的时间可以进行讨论。

小组的答案与另一个小组进行交换，各小组进行评分和成绩的汇总，看哪个小组成绩最好。

问题，针对这样的一项新任务，是个人单打独斗好呢，还是团队协作更容易完成？

美国的风险投资界对于创业项目投资的统计，有百分之 60% 的创业活动都是以创业团队的形式来开展，70% 是有多名创始人，17% 的企业创始人是在 4 位以上，9% 的企业创始人在 5 位以上，这样的一组数据说明了什么问题呢？

除了在创业项目的创意之外，风险投资人最为看重的就是创业团队，已经充分的体现出了“团队为王”的时代内涵，那么风险投资人为什么会更愿意去选择有创业团队的项目去投资而不是给独立创业者进行投资呢？

其实最简单的一个理由就是人无完人，团队创业比个人创业更具有优势。

【头脑风暴】

提问：团队创业比个人创业优势有哪些？

从以下方面引导学生：

第一团队创业会具有更多的才能：有擅长组织协调的、有擅长投资、有擅长产品设计和开发的等；

第二有更多的创意，有更多的想法可以进行头脑风暴；

第三有更多的专业性；

第四有更多的资源；

第五有彼此的心理支持。

1、创业团队的概念

创业团队是由两个或者两个以上的技能互补、贡献互补的创业者组成的特殊群体，这个群体在一个共同认同的能够彼此承担责任的程序规范下为达成高品质的一个创业结果而共同去努力，他们相互协作、相互依赖，同时共同来担当。

（1）团队并与群体的进行比较

团队是指一群有着共同目标、有着分工又协同的人群形成的一个有战斗力的团队，

群体并不具备高度的战斗力，可能就是一个简单的集合。

根据团队与群体的区别，思考下面两张图片上哪个是团队，哪个是群体？

群体：羊群

团队：狼群

（2）创业团队的内涵

第一是目标的一致性：创业团队是以一种认知共同目标为基础的特殊群体；

第二成员的互补性：创业团队的互补性体现在团队的工作绩效应该大于所有成员独立工作绩效之和，那么原因就在于团队成员之间有

效的能力互补；

第三价值的影响性：团队成员共同目标下的价值追求使其产生凝聚力，创业团队对创业成功具有重要的价值。

第四核心的单一性：创业团队需要有一个灵魂人物在明确方向、确定策略、坚定信心、攻克难关等方面具有引领作用。

【课堂实训】

三亚求生

几个同学到三亚进行为期一个月的，但是你们每个人手里只有200块钱，这时候你应该怎么办？必须要在三亚待一个月，你们如何去生存？所以你们将组成一个团队来进行这样的一个生存旅行，是不能以个体的形式去体验，而必须要以团队的形式进行。关于这次训练的提示：

第一，你要和谁组成这个团队？为什么，

第二，你们团队的核心是谁？为什么？

第三个提示你们的目标是什么？这个目标是怎样达成的？

第四你个人在这个团队当中起到了什么样的作用？

第五通过这个训练，你怎么看待创业？

(3) 世界上有三种团队。

一是牦牛团队。牦牛个个身强力壮，但没有集体意识，各自为政，所以不是身体弱小几十倍的狼的对手；

二是螃蟹团队。当一群螃蟹被抓到竹篓里后，其中有一只奋力往上爬，其他几只就拼命拉后腿，结果是谁也上不了；

三是大雁团队。大雁在飞行时都本能地呈“人”字型飞行，前面的大雁在飞行过程中，为后面的大雁创造有利的上升气流。结果整个团队的飞行效率提升了70%。而且身强体壮的大雁自觉做领队，领队最累，每当飞行一段距离后，后面强壮的大雁自觉上来替换领队。

从上面三个团队可以看出团队的构建不同，团队焕发出战斗力也是差别很大的。

2、创业团队的5P要素

创业团队再进行创业活动过程中，需要明确的目标、人员合理分工、准确定位、划分权限和制定实施计划，而总结为P要素就是目标、人、定位、权限、计划。

(1) 第一个要素 目标 (purpose)

团队应该有一个既定的目标，为团队成员导航，指引前进的方向，没有目标这个团队就没有存在的价值。

【案例分析】

自然界中有一种昆虫很喜欢吃三叶草，这种昆虫在吃食物的时候就都是成群结队的，第一只趴在第二只的身上，第二只趴在第三只的身上，由第一只昆虫带队去寻找食物，这些昆虫连接起来就像一节一节的火车车厢。科学家做了一个实验，把这些火车车厢一样的昆虫连在一起，组成一个圆圈。然后在圆圈中放了它们喜欢吃的三叶草，结果它们爬得精疲力竭也吃不到这些草，这个例子说明团队失去目标，团队成员就不知道上去何处，最后的结果必然影响到团队存在的价值。

（2）第二个要素 人（people）

团队是由人组成的，人是构成团队最核心的力量，确定团队目标、定位、职权和计划，都只是为团队取得成功奠定基础，最终能否获得成功取决于人。

（3）第三个要素定位（Place）

团队的定位包含两层意思：

一个是团队的定位，即创业团队在整个产业生态中处于什么位置，什么因素会对团队创业成败产生影响，哪些因素有利于团队的整体提升，进而推动创业的进程。

二是个体的定位，作为创业团队的成员，在团队的创业活动中扮演什么样的角色，这个角色定位在什么情况下会发生变化。

（4）第四个要素 权限（power）

明确团队中各成员的权限，是非常重要的，会影响到团队的效率与质量，团队当中领导人的权力大小，跟团队的发展阶段相关。一般来说，团队越成熟，领导者的权力应当越小，团队发展的初期，领导权是相对比较集中的。

（5）第五个要素 计划（plan）

团队目标愿景的实现不可能一蹴而就，必须是有计划、有步骤地逐步推进。

计划的两层面的含义，一是目标最终的实现，需要一系列具体的行动方案，可以把计划理解成程序之一，二是按照计划进行可以保证团队的进程，只有按计划操作，团队才会有步骤地接近目标，从而最

终实现目标。

【课堂实训】

5P 分析法来分析自己的团队

三亚生存挑战训练为背景，请同学们利用 5P 分析法来分析自己的团队，以小组为单位完成创业团队 5P 分析表。

【案例分析】

《西游记》取经团队成员角色

唐僧：

是团队的领导者，是决策层，好比总经理；通过“软实力”和“硬实力”（紧箍咒）管理团队；个人魅力，唐朝的高僧，学识渊博，翻译官，按照现在衡量高层管理人员的标准，工商管理硕士；但，唐僧优柔寡断、有时不明是非。

孙悟空：

能者，部门经理，业务强（斩妖除魔）；总经理（唐僧）布置的任务总能高效完成；他的社会关系和社会资源丰富；悟空个人英雄主义严重，无视组织纪律。

猪八戒：

善于利用公共关系来调节成员间关系；他个人幽默、可爱、充当着团队润滑剂角色；八戒是公司中跨部门沟通的典范；八戒悟性较差，贪吃、好色。

沙僧：

朴实无华，工作踏实，劳动模范；沙僧有时缺乏主见，工作欠灵

活。

白龙马：默默无闻的劳动者，司机兼座驾。

3、创业团队组建的原则

第一：目标一致

具有相同或类似的价值观（前提），有共同的理想（唐僧团队、俞敏洪团队），新创企业往往不是靠高薪吸引人才，而主要靠企业愿景、发展潜力。

第二：互补

性格、能力、观念或技术上的互补，扬长避短，相得益彰，提高效率的最佳配置， $1+1>2$ ，好的“领袖”、“管家”、“财务总监”“营销总监”

第三：彼此信任

管理者对团队成员的信任，团队成员之间（互相了解、欣赏、信任、配合等），易形成合力，彼此信任有助于形成良好和高效的工作气氛

第四：数量适当

初创团队人员不宜多，业务量较低，薪资压力大，现代管理学认为：团队最佳人数 4-25 人，大学生创业团队 3-5 人为宜。

【视频】

视频资料：大学生创业大赛获奖者的创业者是讲述他们如何看待创业团队

4、创业团队的管理

（1）团队精神重塑造

团队精神的概念：是大局意识、协作精神和服务精神的集中体现，核心是协同合作，反映的是个体利益和整体利益的统一，并进而保证组织的高效率运转。

【案例分析】

团队精神的典范：蚂蚁团队精神

在非洲的草原上：如果见到羚羊在奔逃？

那一定是狮子来了！

如果见到狮子在躲避？

那就是象群发怒了！

如果见到成百上千的狮子和大象集体逃命的壮观景象，那是什么来了？

蚂蚁军团来了！

团队精神的典范：大雁团队精神

大雁是动物界很特别的群体，每年秋天飞到南方过冬，在其迁徙的过程中，它们密切配合，相互扶持。

从它们身上，可以领悟到一些团队配合上的道理？

对环境的敏感性、对团队精神的忠诚、对团队目标的执着、注重贡献、主动补位意识。

团队精神塑造的途径：

明确提出团队目标、健全团队管理制度、创造良好的沟通环境、尊重每一个人、引导成员参与管理、增强成员全局观念。

（2）团队绩效要激励

绩效：从管理学的角度看，是组织期望的结果，是组织为实现其目标而展现在不同层面上的有效输出，它包括个人绩效和组织绩效两个方面。

激励：指持续地激发人的动机和内在动力，使其心理过程始终保持在兴奋的状态中，鼓励人朝着所期望的目标采取行动的心理过程。

激励的方式分为五种：

① 工作激励

工作激励是指通过分配恰当的工作,予以恰当的授权，让员工参与管理，丰富工作内容等方式和途径来激发职工的工作热情。

化工学院辅导员工作分工按照辅导员专业和特长分工。

② 环境激励

环境激励环境主要是指工作与生活环境，包括组织中的行为规范人际关系工作与生活条件等方面的内容。

③ 成果激励

成果激励是一种重要的激励手段，即利用人们对于成就感的追求来激发人们的工作积极性。

沃尔玛给员工发优秀奖的案例，发荣誉证书，员工大会发表讲话，与领导拍照合影。

④ 目标激励

目标激励，即通过层层制定目标，使每个人的行为都与目标联系起来，从而激发每个人的积极性，为实现共同目标而自觉劳动的一种

激励方法。

莱特兄弟的飞翔之梦，牧羊人的激励。

⑤ 员工持股激励

员工持股激励是在市场经济条件下员工激励的最根本的方法之一。

榆林好日子超市，给收营员股份的案例，收营员能坚持干 18 年。

(3) 团队建设靠培训

团队建设：指有意识地在组织中开发有效的工作小组。每个小组由一组员工组成，通过自我管理的形式，负责一个完整的工作过程或其中一部分工作。

团队建设的四个要点：

树立激励人心的目标、具备一支能完成目标的团队成、拥有良好的制度保障团队去完成目标、注重核心的企业文化建设。

七、作业

建立（加入）一个属于自己的创新创业团队，这个团队将是以后实训课程的主要学习方式。请各位同学认真思考，确认你的团队归属：

团队目标：我们的课程考核方式：运营一个创业项目，写《创业计划书》，进行项目路演。参加“互联网+”大学生创新创业大赛校赛。

团队人数：5-7 人。

自愿组队：所有学生选择愿意组合团队，并自愿或者选出团队领导者。

第五章 创业机会与创业风险

一、教学基本内容及课时安排

创业机会的概念、分类、来源、识别；创业风险的概念、分类、防范途径，商业模式的概念和本质、因果关系链条、设计和创新。

3 学时

二、教学目标

【知识目标】

- (1) 理解创业机会的概念与分类。
- (2) 熟悉创业机会识别的方法。
- (3) 理解创业风险的概念与分类，掌握创业风险的防范途径。
- (4) 理解商业模式的概念和本质、因果关系链条，掌握商业设计的方法。

【能力目标】

- (1) 能够识别身边的创业机会。
- (2) 能够识别创业过程中的常见风险。
- (3) 能够针对创业过程中的常见风险提出应对措施。
- (4) 能够设计自己创业项目的商业模式。

三、教学重点

创业机会的识别方法；机会风险的识别方法。

四、教学难点

系统风险和非系统风险的应对策略，商业模式的设计。

五、教学方法

PPT 讲授法、任务导向法、视频教学法、小组讨论、案例分析法

六、教学过程

【课堂活动】

上节课组建的创业团队，选一名团队成员上台进行一分钟电梯式演讲，展示创业团队的名称、口号及团队风采。

（一）课程导入

引导案例——史玉柱的两次创业

一、史玉柱与巨人集团

史玉柱，安徽人，1989 年研究生毕业后“下海”，在深圳研究开发 M6401 桌面中文电脑软件，获得成功、1992 年，史玉柱率 100 多名员工，落户珠海、珠海给了史玉柱的巨人集团很多照顾：高科技企业税收全免；破例审批出国；户口一时转不过来，给新办一个珠海户口。

巨人一下子发展了起来，史玉柱开始不满于只做巨人汉卡，他开始做巨人电脑，巨人电脑还没做扎实，史玉柱又看上了财务软件、酒店管理系统，史玉柱曾去美国考察，问投资银行未来哪些行业发展速度最快，投资银行说是 IT 和生物工程。史玉柱回国后立即上马了生物工程项目，其他涉足的行业还有服装和化妆品，摊子一下铺到了六七个事业部。

1993 年，巨人仅中文手写电脑和软件的销售额就达到 3.6 亿元，成为中国第二大民营高科技企业。作为支持，珠海市政府批给巨人一

块地，巨人准备盖办公楼、盖门屋的巨人大厦需要 12 亿，而史玉柱手中只有 1 亿现金。史玉柱将赌注压在了卖“楼花”上。1993 年，珠海西区别墅在香港卖出十多亿“楼花”。可等到 1994 年史玉柱卖楼花的时候，中国宏观调控已经开始，对卖“楼花”开始限制，必须投资到一个数额才能拿到预售许可证，后来越来越规范，限制越来越多。史玉柱使出浑身的宣传本事，也只卖掉了 1 亿多“楼花”。

1995 年，巨人推出 12 种保健品，投放广告 1 个亿。史玉柱被《福布斯》列为大陆富豪第 8 位，脑黄金取代巨人汉卡成为巨人新的摇钱树。1995 年，仍然认为形势一片大好的史玉柱，往巨人大厦地下三层又花了一亿多元。

1996 年，巨人大厦资金告急，史玉柱贷不到款，决定将保健品方面的全都资金调往巨人大厦。此时，脑黄金每年已经能为巨人贡献一亿多利润，“我可以用脑黄金的利润先持巨人大厦盖到 20 层，卖掉这 20 层，再盖上面的。”让他没想到的是，保健品业务因资金“抽血”过量，再加上管理不善，迅速盛极而衰。

1997 年的，巨人大厦未按期完工，国内购“楼花”者天天上门要求退款，媒体也“地毯式”地报道巨人财务危机。不久，只建至地面三层的巨人大厦停工，巨人集团实存名亡。

二、史玉柱与征途网络

2004 年 11 月，上海征途网络科技有限公司正式成立。在进入网游之前，史玉柱曾向专家咨询，也曾专门拜会一些行业的主管领导。结论是，至少在 8 年或者更长的时间里，网络游戏的增长速度会保持

在 30%以上。而在史玉柱看来，国人对娱乐的需求日益增长，中国游戏玩家的比例相对也较低，增长潜力巨大。因此，史玉柱断言：现在的网游肯定是一个朝阳产业。

史玉柱始终认为，网络游戏成功靠的就是两个：钱和人。史玉柱不缺钱，多年的保健品业务积累和投资收益给史玉柱带来了巨大的资金积累。2004 年，放弃大型网络游戏研发的上海盛大的一个团队准备离开盛大并希望找一个合适的投资伙伴，并在与一个台湾的投资方接触。史玉柱听说此事之后，立刻找到这个团队见面，会谈之后，史玉柱投资 IT 的热情在度被点燃起来，决定投资。

在正式确定后，史玉柱自问：如果失败，其原因有可能来自哪些方面？一是产品，二是人员流失等。在一问一答中，史玉柱罗列出来了十几个项目要点，也一一找到了解决方法。

初做网游的史玉柱，无法全面同对手竞争，因此制定了一个“聚焦聚焦再聚焦”的策略。征途网络只做一款产品，只选择 MMORPG 类中的 2D、领域，史玉柱声称要做“2D 游戏的关门之作”。从现在的结果来看，史玉柱的聚焦策略取得了一定程度的成功，《征途》的在线人数已经领先于直接竞争对手。

为了网络游戏的项目，史玉柱预先估计到最高可能会亏损两个亿，因此就在账上准备了两亿元人民币。但是，前期四千万人民币投下去之后，《征途》很快就进入良性发展，在公测阶段便已经开始盈利。由此，史玉柱也就正式进入改变网游格局的征途。

在中国经济改革的浪潮中，史玉柱适时抓住了创业机会，无疑是

具有传奇色彩的创业者之一。然而，在第一次创业时，史玉柱却因为
没有处理好创业风险而导致“巨人危机”在创建征途网络时，史玉柱
提前找出了各种创业风险，并一一找到了解决的方法，从而保证了创
业过程的顺利。

（二）讲授新课

第一节 创业机会

1、创业机会的概念

（1）机会与创业机会

机会：是未明确的市场需求或未使用的资源或能力。

创业机会：有利于创业的一组条件的形成情况需求、创意、能力、
资源。

（2）创业机会与商业机会

①创业机会是具有商业价值的创意，是一种特殊的商业机会。

②创业机会都要比一般的商业机会更具有创新性甚至创造性。

③创业机会与商业机会之间并不存在严格的界限。

2、创业机会的分类

按照创业机会的来源可以分为：

（1）问题型机会：由现实中存在的未被解决的问题产生。

（2）趋势型机会：在变化中看到未来的发展方向，预测到未来
的潜力。

（3）组合型机会：将现有的两项以上的技术、产品、服务等因
素组合，实现新的用途和价值。

3、创业机会的来源

本质上来源于变化和创新。变化主要是市场的变化或技术的发展。变化是创业机会的重要来源，没有变化就没有创业机会。

产生创业机会的四种变革，分别是技术变革、政治和制度变革、社会和人口结构变革、产业结构的变革。

【课堂实训】

收集烦恼

烦恼收集站

烦恼 1 粘贴站	烦恼 2 粘贴站	烦恼 3 粘贴站
烦恼 4 粘贴站	烦恼 5 粘贴站	烦恼 6 粘贴站
烦恼排行榜一		
烦恼排行榜二		
烦恼排行榜三		

1、每团队成员思考自己在专业学习、生活中或者团队计划创业

的行业发现的小烦恼，务必先规定某个方向或者某个行业，每个烦恼写在一张便签纸上（每人写出不少于5个）；

2、每个组的同学，并且把烦恼便签纸贴在6格烦恼收集站框里，注意尽量把同类型烦恼贴在一个框里；

3、整理归类，找出烦恼框里出现烦恼问题最多的三类，并对这三类烦恼进行描述总结。

1~2组分享。

4、创业机会识别是客户需求的识别

满足客户需要、存在市场价值，能够开发和提供市场需求的创意才有可能转变为创业机会。

尝试用逻辑化的商业语言来描述感觉的创业机会。

该创业机会的主要特征：

感觉的创业机会对应的客户？

客户可能的功能需求？

什么样的产品可具有这样的功能？

客户可能的需求特点？

客户大致有哪些人文特征？

5、识别创业机会的关键因素

（1）先前经验：创业者在特定产业中的先前经验有助于创业机会识别，这被称为走廊原理，人一旦投身于某产业创业，这个人将比那些从产业外观察的人，更容易看到产业内的新机会。

(2) 认知因素：机会识别可能是一项先天技能或一种认知过程。有些人认为，创业者有“第六感”，使他们能看到别人错过的机会。

(3) 社会关系网络：个人社会关系网络的深度和广度影响着机会识别。建立了大量社会与专家联系网络的人，比那些拥有少量网络的人容易得到更多机会和创意。

(4) 创造性：机会识别是一个创造过程，是不断反复的创造性思维过程。

6、识别创业机会的技巧

(1) 通过系统分析发现机会。多数机会都可以通过系统分析得到发现。人们可以从企业的宏观环境（政治、法律、技术、人口等）和微观环境（顾客、竞争对手、供应商等）的变化中发现机会。

(2) 通过问题分析和顾客建议发现机会。一个有效并有回报的解决方法对创业者来说是识别机会的基础。

(3) 通过创造获得机会。这种方法在新技术行业中最为常见，它可能始于明确拟满足的市场需求，从而积极探索相应的新技术和新知识，也可能始于一项新技术发明，进而积极探索新技术的商业价值。

【课堂实训】

烦恼解决专家

把烦恼收集站总结出的三类问题，选择最有价值可以变成项目的一个问题；讨论并将问题细化，列出问题的特征，小组讨论找到问题解决方案也即自己团队的创业机会，并画在烦恼解决项目上；进一步以图文的形式将目标客户呈现在客户画板中；从画板中的六个方面分

析客户特点。

1~2 组分享。

烦恼解决项目	客户		
	年龄:	收入:	受教育情况:
	喜好:	出入场所:	使用情景:

第二节 创业风险

1、创业风险的概念

风险的基本含义是损失的不确定性。

当创业机会面临某种损失的可能性时,这种可能性及引起损失的状态便被称为机会风险。

2、机会风险的分类

按风险影响程度的范围:机会风险可分为系统风险与非系统风险。

系统风险：指源于创业者或创业企业之外的，由创业环境变化带来的风险，如产品市场风险、资本市场风险等，创业者或创业企业无法对其进行控制或施加影响。

非系统创业风险：是指源于创业者或创业企业本身的商业活动和财务活动而引发的风险。如团队风险、技术风险、财务风险等，创业者或创业企业可以通过一定的手段进行预防和分散。

风险分析表

两类风险	一级风险因素	二级风险因素
系统风险	商品市场风险	新产品市场多是潜在、待开发、待成长的
		很难确定市场接受新产品的具体时间
		很难预测新产品的市场需求成长速度
		很难预测未来同行市场竞争的实际态势
	要素市场风险	资本市场的资金可得性多是不确定的
		技术市场的技术可得性、实用性是不确定的
		人力资源市场存在“趋存而流”的不确定性
法律及政策规制风险	上游产品市场供应商往往存在机会主义行为	
	法律或政府政策的出台有可能超出创业者的预期	
非系统风险	技术风险	政府许可也具有不确定性
		新产品研发能否成功是不确定的
	财务风险	相关行业能否提供技术配套是不确定的
		新产品研发的资金需求极难判定
	团队分化风险	新产品市场开发的资金需求是不确定的
	团队成员缺乏共识的利益、目标、规则等	

		部分成员的“畏惧心理”和机会主义
		没有形成领袖人物造成的团队风险

【课堂实训】

针对团队的创业机会分析可能面临的风险。

1~2 组分享。

3、系统风险防范的途径

系统风险也称为“不可分散风险”。对于系统风险，创业者或创业企业应设法规避。

(1) 谨慎分析

目前，我国实施更加积极的就业政策，贯彻鼓励创业的方针，在自主创业税费减免、小额担保贷款、创业地落户以及场地。

(2) 正确预测

通过和团队成员探讨、请教外部专家等方法来预测创业环境的可能变化。

(3) 合理应对

3、非系统风险防范的可能途径

(1) 机会选择风险的防范

创业者在创业准备之初就应该对创业的风险和收益进行全面衡量，将创业目标和目前的职业收益进行比较，结合当下的创业环境、自己的生涯规划进行权衡分析。

(2) 人力资源风险的防范

人力资源是创业活动中最重要的资源，由此产生的风险对创业企

业来说往往也是致命的风险。

（3）技术风险的防范

创业者一定要通过加强自身能力建设或建立创新联盟等方式减少技术风险发生的可能性。

（4）管理风险的防范

通过提高管理者的素质，改变管理和决策方式可以有效应对创业企业的管理风险。

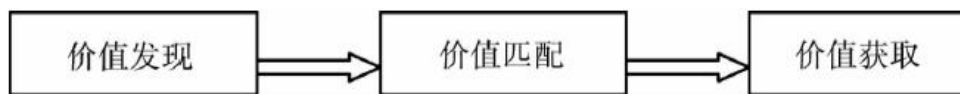
（5）财务风险的防范

筹资困难和资本结构不合理是很多创业企业明显的财务特征和主要财务风险的来源。

第三节 商业模式

1、商业模式的概念和本质

商业模式以价值创造为核心，描述了企业如何创造价值、传递价值和获取价值的基本原理。



价值发现：明确价值创造的来源。创业者容易陷入“如果我们生产出产品，顾客就会来买”的错误逻辑，这是许多创业实践失败的重要原因之一。

价值匹配：明确合作伙伴，实现价值创造。为了获得先发优势并最大限度地控制机会开发的风险，几乎所有的企业都要与其他企业

形成合作关系，以使其商业模式有效运作。

价值获取：制定竞争策略，占有创新价值。

为了理解创新产品如何才能实现盈利，创业者迫切需要厘清的基本问题包括：

建立什么样的产品价值链，才可以成功实现产品的商业化？

在这一价值链中，新企业将扮演什么角色？

还有哪些合作伙伴需要加入？

他们将分别扮演什么角色？其获利点在哪儿？

谁将向谁付费？为什么？或者说，在即将建立的价值链中，顾客是谁？是否有足够多的顾客愿意加入？

以上都是属于与设计商业模式相关的问题。

商业模式要回答的一些基本问题包括：

顾客是谁？

顾客价值为何？

企业如何从所在的经营领域获利？

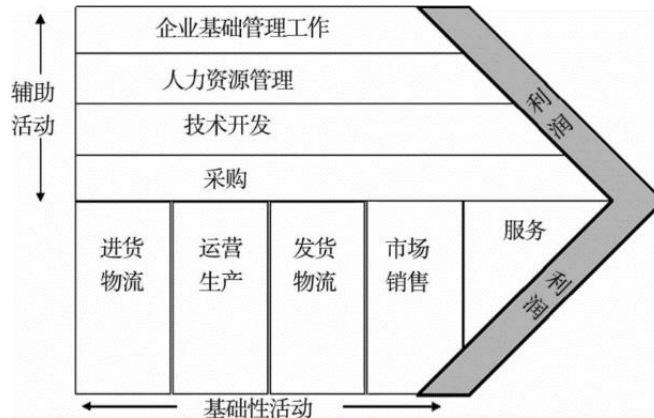
企业能够以适当成本提供价值的经济逻辑是什么？



2、商业模式的因果关系链条

价值链是指产品如何从原材料阶段，经过制造和分销活动，直至

到达最终用户手中的一系列转移活动链条。



价值链分析同样有助于识别机会以进行商业模式的开发。

不能把盈利模式简单等同于商业模式。

3、商业模式的设计

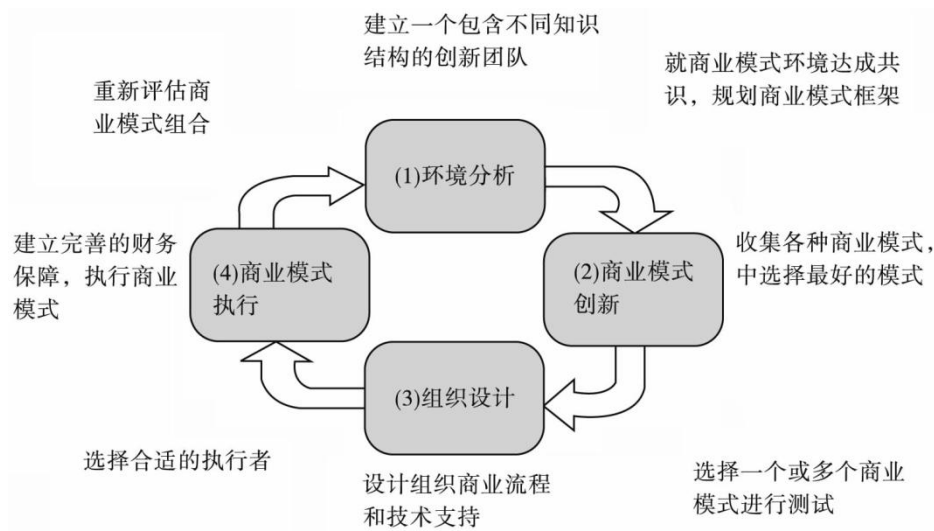
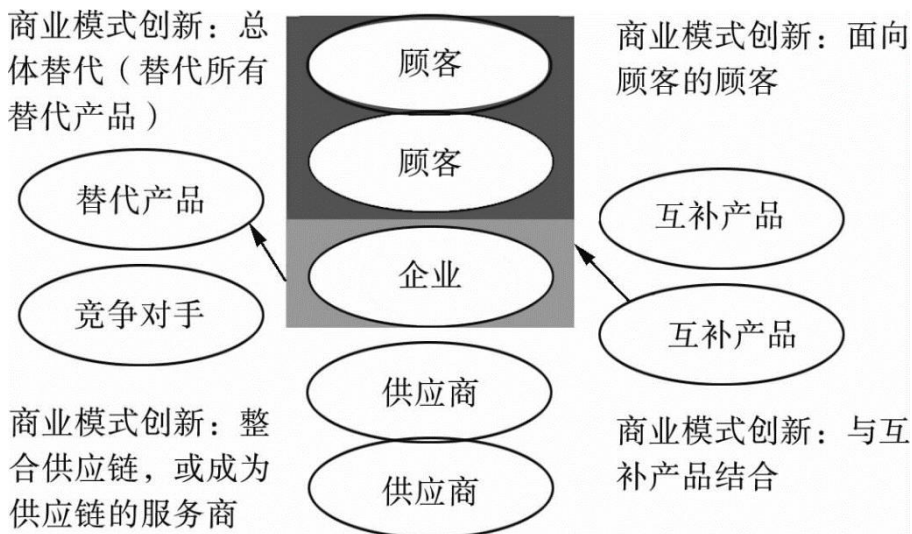
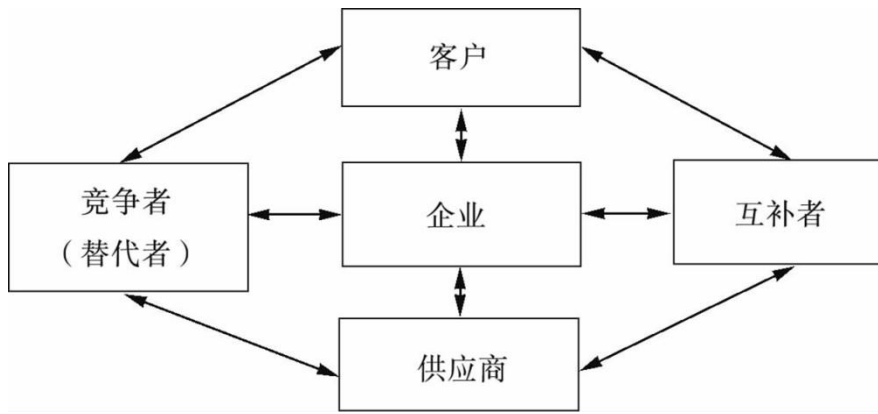
如何为具有可行性的技术创意设计一套既切实可行，又具有独特竞争优势的商业模式，是所有创业者在创建企业前都必须做的一项工作。

设计商业模式并不一定必须要回答上述所有问题，但顾客价值、渠道通路、顾客关系、收入及成本结构等问题一般是需要考虑的。

4、商业模式的创新

商业模式创新的主线是为了更好地创造顾客价值。因此，无论是产品或服务的创新、顾客界面的创新，或者是将这些元素进行组合创新，都要以顾客价值的创造为主线。

商业模式创新的逻辑与方法



【课堂实训】

各个团队根据自己的创业项目进行商业模式设计。

1 组分享。

第六章 创业资源与创业模式

一、教学基本内容及课时安排

创业资源的概念、分类、获取；创业融资的概念、渠道，创业所需资金的计算，创业模式。

2 学时

二、教学目标

【知识目标】

- (1) 熟悉创业资源的分类，掌握创业资源的获取途径。
- (2) 熟悉创业融资的渠道，掌握创业所需资金的计算方法。
- (3) 熟悉创业的基本模式。

【能力目标】

- (1) 能够根据实际情况分析创业所需的资源，并对资源进行整合。
- (2) 能够根据实际情况分析创业所需的资金，并选择合适的融资渠道。
- (3) 能够根据实际情况选择合适的创业模式。

三、教学重点

创业资源的获取；创业所需资金的计算；创业融资的渠道。

四、教学难点

创业资源的获取；创业所需资金的计算。

五、教学方法

讲授法、启发教学法、案例教学法、小组讨论法；多媒

体辅助教学。

六、教学过程

（一）课程导入

【引导案例】

“90 后”大学生推校园 APP 获万融资

大学生创业，校园是最好的开始，而现在最热的项目莫过于手机 APP。暨南大学学生创业团体“柠檬时代”就瞅准了这个商机，推出了 50 多款校园 APP，不仅突破了 30 万用户大关，而且还获得了百万元级天使投资。“柠檬时代”联合创始人之一梁宇燊是暨南大学 2012 级行政管理的香港学生，他们的产品旨在给高校大学生提供社交、校园信息分类等生活服务。

志同道合 开始创业之行

校园里活动传单琳琅满目，当同学们还在纠结参加哪个活动的时候，梁宇燊却在琢磨着如何“破坏”它。“发传单不仅效率低下，而且造成资源浪费，学生一般浏览一次就扔掉了。”2013 年 11 月，梁宇燊萌生了一个想法，“做一个线上的校园信息分类平台”。

在网站上，梁宇燊找到一群正在计划做校园 APP 的毕业生，联系到负责人路飞之后，两人想法一拍即合。梁宇燊马上加入路飞的团队，并起名叫“柠檬时代”2014 年 4 月 25 日，“柠檬时代”在广州的第一个 APP--暨大盒子上线。2015 年 3 月，柠檬时代科技有限公司成立，他们在广州已做了 9 款 APP，包括中大南方、华工 Life 和广在网路上，梁宇燊找到一群正在计划做校园 APP 的毕业生，联系到

负责人的以后，两人想法一拍即合。梁宇桑马上加入路飞的团队，并起名叫“柠檬时代”。2014年4月25日，“柠檬时代”在广州的第一个APP--暨大盒子上线，2015年3月，特时代科技有限公司成立，他们在广州已做了9款APP、包括中大南方、华工Life和广金百事通等。

因“校”制宜 打破传统运营模式

随着互联网和移动终端设备的普及，超级课程表等校园APP的用户数量十分惊人，但是集社交，校园信息分类和二手市场等生活服务于一体且只针对一个高校或一个小区域的APP却很少。

梁宇桑认为，每个校园文化都是独具一格的，校园APP上的内容必须由本校学生自己运营，因此，他们的每个APP都由各自学校的学生在运营，如广金百事通，就是只针对广东金融学院学生的APP，提供的服务甚至包括快递免费代领。

一开始，APP主要由梁宇桑的初高中同学运营，技术平台由梁宇桑提供，运营的同学还要参加培训。现在，不少同学联系梁宇桑，请求他给自己学校做一个类似的APP.甚至，有一个未曾谋面的同学准备出国，让梁宇桑制作了在欧洲的一个小岛的APP。

获百万融资 卯足冲劲

2014年11月，“柠檬时代”已获得百万元级天使投资。在此之前，团队运作的资金全都是由梁宇桑自掏腰包。梁宇桑高中毕业时创办的两家魔术店就月入两万元，之后，他专注于“柠檬时代”，就从魔术店全身而退。

2014年8月，梁宇燊参加IDG“90后”基金启动仪式，之后收到20多封投资道清函。但考虑到投资人过多也许会影响运营，所以他并没有应邀。

“我一直相信‘柠檬时代’会更好！”就算刚创业时都没有盈利，梁宇燊也从来没有退缩过。梁宇燊还是2014年阿里巴巴30位全球梦想家之一，这一次经历对他影响很大，“除了梦想，我还看到了其他29位梦想家的执行力”。

对于创业者来说，他们需要的不仅是拥有资源，更重要的是控制与整合资源。趁着手机迅速发展的热潮，梁宇燊选择了在校兼职创业。在此过程中，他通过整合各种创业资源，推出了多款校园APP，从而获得了百万元级天使投资。

（二）讲授新课

第一节 创业资源

1、创业资源的内涵

资源：就是任何主体在向社会提供产品或服务的过程中，所拥有或所能支配的有助于实现自己目标的各种要素以及要素的组合。

创业资源：是企业创立以及成长过程中所需要的各种生产要素和支撑条件，是新创企业在创造价值过程中所需要的特定资产，包括有形资源与无形资源。

2、创业资源的分类

（1）创业资源按性质的分类：

①人力资源

不仅包括创业者及创业团队的知识、训练和经验等，也包括团队成员的专业智慧、判断力、视野和愿景，甚至创业者本身的人际关系网络。创业者是创业企业最重要的人力资源，其价值观念和信念是创业企业的基石，其所拥有的人际和社会关系网络使其能够接触到大量的外部资源，降低潜在的创业风险。鉴于企业之间的竞争主要是人才之间的竞争，高素质人才的获取和开发便成为创业企业可持续发展的关键因素。

②财务资源

主要是指货币资源，通常是创业企业向债权人、权益投资者通过内部积累筹集的负债资金、权益资金和留存资金。

③物质资源

是创业企业经营所需要的有形资源，如建筑物、设施、机器和办公设备、原材料等。

④技术资源

技术资源包括关键技术、制造流程、作业系统、专用生产设备等。

⑤组织资源

一般是指企业的正式管理系统，包括企业的组织结构、作业流程、工作规范、信息沟通、决策体系、质量系统，以及正式或非正式的计划活动等，有时候组织资源也可以表现为个人的技能或能力。

(2) 创业资源按照其对企业核心竞争力影响的重要性，可分为：

①核心资源

包括技术资源和人力资源。这些资源涉及创业企业有别于其他企

业的核心竞争力。

②非核心资源

主要包括场地、资金和环境资源。这些资源是创业企业成功创办和持续经营的基本资源。

(3) 战略性资源

定义：战略性资源是能够建立竞争优势的资源。

特征：

①稀缺性：创业中可以被视作稀缺的资源主要是 100%有优势的地段，被看作卓越领导者的管理人员，以及对独特物质资源的控制。

②价值性：创业者要注重挖掘资源价值，从价值创造的角度分析资源，而不是一味地追求资源占用的数量。

③不可替代性：拥有不可替代的资源对新创企业持久竞争力的形成和保持具有非常重要的意义。

④难以复制性：创业者若能先行一步获取战略性资源，加以培养和部署，就会获得一定程度的竞争优势；若能保护好这些资源并很好地保持资源的上述品质，则将具备长久的竞争优势。

结论：学会辨别战略资源，重视战略资源；学会控制、整合和充分利用战略资源。

【课堂讨论】

人人都能创业，但有些人成功，有些人失败，在资源占用方面有没有差异？（提示：成功者往往掌握着战略资源。）

【课堂实训】

请根据团队项目分析创业所需的资源类别，并分析哪些资源是项目的战略性资源。

要求：资源清单与创业目标的关系明确。

1~2 组分享。

3、影响获取创业资源的因素

（1）创业导向——创业者的眼光

创业者要注重创业导向的培育和实施，充分关注创业者特质、组织文化和组织激励等影响创业导向形成的重要因素。

（2）创意价值——创业者的价值

商业创意为资源获取提供了杠杆，但获取资源还有赖于创意的价值被资源所有者认同的程度。

（3）资源的配置方式

资源配置方式创新，能够开发出新的效用，使之更好地满足资源所有者的期望。

（4）创业者的管理能力

管理能力越高，获取资源的可能性越大。

（5）社会网络

在社会网络中处于优势地位的创业者，具有较好的社会关系依托，可以有选择地了解不同对象的效用需求，有针对性地对不同对象传递商业创意的不同方面，有目的地取得不同资源所有者的不同理解和信任，最终成功地从不同网络成员那里取得所需的不同资源，为自己进行资源配置方式创新提供基础。

【案例分析】

徐静蕾的《杜拉拉升职记》

徐静蕾担任导演的第一部商业电影《杜拉拉升职记》于2010年4月15日在全国正式上映，影片的制作成本仅不到2000万人民币，但之前就已经通过各类商务合作收回了超过2/3的制作成本。几年来从商的经历改变了徐静蕾，做杂志积累的广告资源和人脉，帮助《杜拉拉升职记》找到了大量商务合作伙伴，并且她还引入了国外最流行的制作投资方参与票房分红的商业模式，所以老徐才会自信地说，“这是一部不怕商业的电影”。

《杜拉拉升职记》最初的投资人只有徐静蕾和张一白。为了“融资”，徐静蕾和张一白像做创业公司一样，开始为《杜拉拉升职记》寻找投资人。首先，徐静蕾和张一白请来了13位世界500强企业的人力资源总监和高管，作为《杜拉拉升职记》的荣誉编辑，让企业圈开始关注这部电影。之后，徐静蕾又请来了《欲望都市》的造型师派翠西亚·菲尔德（Patricia Field）加盟《杜拉拉升职记》，在时尚圈又进行了一轮营销。

两轮营销下来，徐静蕾和张一白发现，已经有投资人开始找上门来，更重要的是，他们引来了一个重量级的合作伙伴——中影集团，作为《杜拉拉升职记》的投资方之一，中影集团的加入，让《杜拉拉升职记》最终融资成功。“整个《杜拉拉升职记》的营销过程，就像一个创业企业，不断稀释原始投资人的股权，不断引入更大的投资。”

在制作模式上《杜拉拉升职记》还有这样一个创新，它的制作成

本并不高，只有不到 2000 万元人民币，作为导演，徐静蕾并没有通过抬高制作费的方式从中获取收益，而是通过合理的制作成本，拿一定比例的制作费，最终通过票房收入与投资方进行分成，类似“保底分红”。

【课堂实训】

根据徐静蕾的《杜拉拉升职记》的案例，每个创业团队分析一下徐静蕾的资源清单，并填写到下表中。

1 组分享。

徐静蕾的资源清单

	细分指标 1 内部/外取	细分指标 2 内部/外取	细分指标 3 内部/外取
人力资源			
社会资源			
财务资源			
技术资源			
物质资源			
组织资源			

大家设身处地的想想，自己团队的创业项目，需要哪些创业资源，计算自己创业过程中所需的各种资源，画出自己创业项目的资源来源清单。

1 组分享。

画出自己创业项目的资源来源清单

	细分指标 1 现有/预期	细分指标 2 现有/预期	细分指标 3 现有/预期
人力资源			
社会资源			
财务资源			
技术资源			
物质资源			
组织资源			

第二节 创业融资

1、创业所需资金计算

筹集不到足额资金会使企业出现资金断流，甚至被迫清算；筹集的资金过多，又会导致资金的闲置，产生机会成本，导致企业经营效率低下。

(1) 投资资金

发生在企业开业之前，是企业在筹办期间发生各种支出所需要的资金。

新创企业开业之前的流动资金投入、非流动资金投入，以及开办费用支出所需要的资金投入。

购置厂房、设备及材料等的支出，以及员工的工资支出，机器设备安装费用、厂房装饰装修费用、创业者的工资支出、业务开拓费、

广告费等开业前可能发生的其他大额支出。

创业者在估算投资资金时，一定不要忽略了其自身的工资、业务开拓费、设备维护费等项目。

开办费用的开支是企业无法避免的一项投资支出。创业者应想方设法节省开支，减少投资资金的花费。

投资资金估算表

	开业前	开业后			
		1	2	……	合计
房屋					
设备					
办公家具					
办公用品					
员工工资					
创业者基本支出					
营业税费					
业务开拓费					
广告费					
水电费					
电话费					
保险费					
设备维护费					
软件费					
……					

(3) 营运资金

从企业开始经营之日起，到企业能够做到资金收支平衡为止的期间内，企业发生各种支出所需要的资金，是投资者在开业后需要继续向企业追加投入的资金。

营运前期的时间跨度往往依企业的性质而不同。

贸易类企业可能会短于一个月。

制造类企业可能要持续几个月甚至几年。

不同的服务类企业，可能会短于1年或比1年要长。

在很多行业中，营运资本的资金需求要远远大于投资资本的资金需求。

【课堂实训】

请针对团队的创业项目，计算所需要的资金数量，用投资资金估算表计算。

1~2组分享。

2、创业融资的渠道

(1) 私人融资渠道

①个人积蓄：创业者的个人积蓄是创业融资最为根本的来源。

作用：

创业者对于项目前景的看法，

日后继续向企业投入时间和精力保证，

对债权人债权的保障，

有利于创业者分享投资成功的喜悦。

②向亲友融资：在向亲友融资时，创业者必须按照市场经济的游

戏规则、契约原则和法律形式来规范融资行为，保障各方利益，减少不必要的纠纷。具体注意以下几个方面：

创业者一定要明确所融集的资金性质，并据此确定彼此的权利和义务。

无论是借款还是投资款项，创业者最好能够通过书面形式将事情确定下来，以避免将来可能出现的矛盾。

创业者在向亲友融资之前，需要仔细考虑这一行为对亲友关系的影响。要将日后可能产生的有利和不利方面告诉亲友，尤其是创业风险，以便将未来出现问题时对亲友的不利影响降到最低。

③天使投资：天使投资被引申为一种对高风险、高收益的新兴企业的早期投资。

（2）机构融资

①向银行借贷：比较适合创业者的银行贷款形式主要有抵押贷款和担保贷款两种。

②向非银行金融机构借贷：非银行金融机构是指以发行股票和债券、接受信用委托、提供保险等形式筹集资金，并将所筹资金运用于长期性投资的金融机构。

③中小企业间的互助机构贷款：小额贷款公司已经成为缓解小微企业融资难的新渠道。

④交易信贷和租赁：企业在筹办期以及生产经营过程中，均可以通过商业信用的方式筹集部分资金。

（3）风险投资的股权融资

风险投资，是指由专业机构提供的投资于极具增长潜力的新创企业并参与其管理的权益资本。

风险资本的投资对象是处于创业期的未上市新兴中小型企业，尤其是新兴高科技企业。

（4）政府扶持基金

创业者应结合自身情况，利用好相关政策，获得更多的政府基金支持，降低融资成本。

科技型中小企业技术创新基金

中小企业国际市场开拓资金

利用高新技术更新改造项目贴息基金

国家重点新产品补助基金

电子信息产业发展基金

创业支持资金：大学生创新创业项目

（5）项目资金

微软“创新杯”

联想公益创业计划

清科集团创业邦

百度的互联网创业俱乐部

“创青春杯”创业大赛

“互联网+”创业大赛

【课堂实训】

请针对团队创业项目所需要的资金数量，分析资金可能的来源方

式。

1~2 组分享。

第三节 创业的基本模式

1、创办新企业

创办新企业是创业的典型模式，即将创意发展为高成长性企业。与其他创业模式相比，创办新企业所面临的工作要更多一些。例如，创办新企业要经过工商注册登记，为企业选择合适的形式（个人独资、合伙等）、地址，组建管理团队，办理税务登记等。但同时，拥有自己企业的成就感是其他创业模式所无法比拟的。

2、收购现有企业

收购现有企业是目常见的创业模式之一，但不是普通大学生可以选择的创业模式。收购现有企业之前，当然要对收购企业进行全面评估，彻底了解收购带来的负面影响。

3、依附创业

（1）特许经营

一是接特许经营是指特许人将自己所拥有的商标（包括服务商标）、商号、产品、专利（专有）和专有技术、经营模式等以合同的形式授予被特许人使用，被特许人按合同规定，在特许人统一的业务模式下从事经营活动，并向特许人支付相应的费用。

特许经营成功的关键即标准化（Standardization）、专业化（Specialization）和简单化（Simplification），可简称为 3S 原则。3S 原则是特许经营的基本原则，因为特许经营的本质是工业产权和/或

知识产权的转让，而 3S 原则的执行正是由于这种转让使双方都能获取最大效用的手段。

（2）代理经营

代理商是代理厂家打理生意，由厂家授权在某地区经销某种产品的商户，但不需要购买厂家的产品。

分销商是从代理商处分销产品的商户。

经销商是经营某种产品的商户。

代理商和经销商的区别主要在于是否从厂家购买产品，取得产品所有权。代理商是代理厂家进行销售，本身并不购买厂家的产品，也不享有该产品的所有权，其关系是厂家—（代理商）—消费者；而经销商从厂家购买产品，取得产品所有权，然后销售，其关系是厂家—经销商—消费者。

4、SOHO 创业

SOHO 是 small office 和 home office 的缩写，就是“在家里办公、小型办公”的意思，特指那些在家办公的自由职业者，包括作家、撰稿人、自由音乐人、画家、美编、职业玩家、网站设计人员、网络主持等。形象地说，SOHO 算是“个体户”在互联网时代的“升级版”。

SOHO 族分个人和团体两种。

在新生代的 SOHO 族中，有的是基于当事人个人独立接活，并独立完成相关任务。

另外一种“工作室”的形式开展业务，几个志同道合的朋友相互合作，以便完成更复杂、要求更高一些的工作。

第七章 创业计划书

一、教学基本内容及课时安排

创业计划书的概念、作用、基本结构；编写创业计划书的准备工作；创业计划书的编写原则、具体内容的编写及其检查。

2 学时

二、教学目标

【知识目标】

- (1) 了解创业计划书的作用，熟悉创业计划书的基本结构。
- (2) 了解编写创业计划书的准备工作。
- (3) 掌握创业计划书各项具体内容的编写方法与检查要点。

【能力目标】

- (1) 能够独立或与人合作编写一份完整的创业计划书。
- (2) 能够对创业计划书进行检查与修改。

三、教学重点

创业计划书的基本结构；编写计划书的准备工作；创业计划书的编写及检查。

四、教学难点

编写创业计划书的原则；创业计划书具体内容的编写。

五、教学方法

PPT 讲授法、任务导向法、小组讨论、案例分析法

六、教学过程

(一) 课程导入

请一个项目团队汇报自己的项目运营情况。

学生汇报（略）

（二）讲授新课

第一节 创业计划书的简介

1. 创业计划书的概念

创业计划书（business plan）也称商业计划书或项目计划书，是由创业者撰写的，对整个商业计划进行全面详细地分析描述的书面文件。

创业计划能够在快速变化的市场环境下，为管理层提供指导准则和管理架构。

【提问】

创业计划书给谁看？

【引导学生回答】

投资者、顾问、银行信贷员、雇员、供应商、顾客等。

这些是合作者，对投资人来说，是招股书说明书。

2. 创业计划书的作用

梳理创业思路

寻找合作伙伴

获得投资人融资

【案例分析】

ofo 共享单车项目以优秀的创业策划方案在2016年互联网+大赛中获得优异成绩，并以此为契机获得投资人大规模融资。

3. 创业计划书撰写原则

纸面化

创业人不要让别人代写创业计划书

简明扼要：概括性，可理解性强

逻辑性强：表达商业意图，商业逻辑性强

真实可信：主观验证性强

辅以图表

4. 创业计划书写什么？

我要做什么？——把你的产品、服务、你的创业项目讲清楚。

为什么要做这个？——市场机会在哪里，现在有人做还是没人做，有人做我该怎么改进。

为什么是我们去做？——我的团队为什么可以做这件事情。

怎么做？——我的商业模式、收入模式，商业展开路径。

我们做了什么？——这个要根据项目的阶段，早期的项目可能还没有做出一些雏形，也可能讲讲自己的规划是什么样的。

融资是要做什么？——你为什么要融资，融资的使用计划是什么样的。

5. 创业计划书展示的重点

展示产品或服务的独特性

确定商业模式和盈利模式可行

体现项目管理的高效性

显示良好的上升空间

【小结】

创业计划是企业整体表达，是工作安排；是决心，也是纲领；撰写过程是梳理逻辑的过程，也是主观验证的过程。

独立撰写创业计划书，达到真实可信、商业逻辑性强，成为说服自己，也说服合作者的工具。

第二节 创业计划书的编写

1. 创业计划书的基本结构

(1) 第一页：封面

精心设计、视觉美观、体现项目特色、避免过于花哨，精心美观的封面会给人留下良好的第一印象。

项目名称 + 一句话描述

Logo 企业（项目）名称+广告词

【案例】

海澜之家+男人的衣柜

农夫山泉+有点甜

联系信息：创业者姓名、通信地址、邮编、电话、传真、电子邮件

【注意】

我们课程的一个重要结课作业就是创业计划书，请同学们的封面上写上作业的联系信息：班级、姓名、学号

【案例分析】



中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛全国总决赛金奖项目的封面，把创业计划书封面设计的要点完全体现出来。

【小组讨论】



左图为第六届中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛陕西省

赛区金奖项目《润达-全国领先的土壤保水剂制造商和技术服务提供商》，是榆林学院化工学院学生参赛项目。

右图第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛全国总决赛金奖项目《如你所见-国内首家标准化影视拍摄解决方案供应商》

请同学们结合创业计划书封面设计的要点，谈谈这两个“互联网+”大赛参赛项目的封面的优缺点。

(2) 第二页：目录

自动生成目录

先把一级标题和二级标题设置好字体和标题 1 或 2，然后把鼠标放在第二页，点击“引用”-“目录”（选择目录格式），即可自动生成，然后排版。需要查看时按住 Ctrl 键左键点击一下想看内容就能自动跳到所需内容的页面。

一般创业计划书/目录包含以下章节

第一章 摘要/执行总结

第二章 项目（或公司）简介

第三章 产品或服务

第四章 市场分析

第五章 营销策略

第六章 管理团队

第七章 财务分析

第八章 风险管理

第九章 附录

【案例】

第一章 项目概况

1.1 公司简介

1.2 公司主要产品与服务

1.3 公司发展历程与竞争优势

1.4 公司成长性与愿景

1.5 公司战略目标

1.6 公司组织与团队

第二章 产品与服务

2.1 产品与服务简介

2.2 产品与服务流程与功能介绍

2.3 成功案例

2.4 产品与服务升级方向

第三章 市场分析

3.1 行业环境分析

3.2 市场前景分析

3.3 竞争环境分析

3.4 竞争优势分析

第四章 营销策略

4.1 主要目标市场

4.4.1 市场细分

4.4.2 目标市场

4.4.3 市场定位

4.2 差异化竞争策略

4.3 业务拓展计划

4.4 市场推广方式

4.4.1 价格策略

4.4.2 推广策略

第五章 公司管理

5.1 公司概况

5.2 公司文化与理念

5.3 公司管理结构

5.4 创始团队介绍

第六章 公司财务

6.1 盈利点分析

6.2 财务状况与经营成果

6.3 收入与利润预测

6.4 融资需求及资金分配

第七章 风险管理

7.1 目前面临的问题

7.2 规避计划

第八章 公司愿景与发展规划

第九章 附录

(3) 第三页至附录页：正文

撰写原则：每章每节每段内容清晰，不重复，要有小标题；

论据要充分、有说服力；

重点突出，逻辑思维清晰

要有表格、公式、数字、图标分析。

（4）附录页：附件

附录是对主体部分的补充。

提供创业计划书的支持文件，如营业执照、专利、管理层简历、财务报表、荣誉证书等。

2. 创业计划书的主体内容

（1）摘要/执行总结

将创业计划书的核心提炼出来，也就是整个创业计划书的精华，相当于一本书或一片论文的摘要。

形式：图文并茂，专业设计，视觉冲击

内容：公司概况、产品或服务、市场需求、竞争对手、营销模式、财务分析和融资、现阶段运营状况，企业管理、发展战略、风险等（可以是正文相关部分内容的浓缩）。

要求：要具体阐述，不能抽象概括，最终要用数据说话。

对应：执行概要与正文相关内容、数据要核对统一

【小组讨论】

摘 要

润达——全国领先的土壤保水剂制造商和技术服务提供商，旨在为政府、农民和相关企业提供高效保水剂产品和专业的问题解决方案和技术服务。通过本项目的实施解决煤矸石处理和土壤保水节能的痛点，实现以废治废、变废为宝、资源循环利用和节能创收的目标，进而助力推进脱贫攻坚和践行绿水青山就是金山银山的发展理念。

煤矸石基土壤保水剂是陕西省榆林学院专门为农林土壤研发的，产品符合中华人民共和国农业行业标准保水剂（NY886-2010）标准，得到了陕西省榆林市农业技术服务中心和陕西省治沙研究所的肯定。煤矸石与淀粉复合制备的土壤保水剂工业化生产技术在省内属于首创，其配方和合成工艺独特，与传统工艺生产的保水剂相比，具有生产成本低、高吸水性、高保水性、反复吸水释水、施用方便、可降解、绿化环保、可与肥料复配使用等特点，施用土壤后可达到抗旱、节水、改良土壤结构、增产、增收、提高肥料利用率的效果。

本项目不仅要作为全国领先的保水剂的生产商和供应商，更是客户问题解决方案及产品应用技术服务的提供商，为客户带来三方面的价值：

(1) 节省时间

时间就是金钱。这句话在农业领域体现的淋漓尽致，通过我们的定制服务可以省去因为不了解土壤特性和产品性能导致的现场实施时间。

(2) 提高效率

通过我们的技术服务有效的提升工作效率。大大减少在产品施用中出现的问题和错误，提高工作效率。

(3) 提升土壤保水量

通过我们定制的服务和产品，在预算范围内，配套提供更加优质的产品与技术服务，使土壤质量提升最大化。

经过前期研发，本项目已进入示范阶段，拥有可以支持解决方案的核心技术和资源；我们不仅拥有一支掌握高性能煤矸石基保水剂研发技术的自主科研团队；而且聘请了土壤和保水剂行业专家作为技术顾问，协助开展技术攻关；此外，依托陕西省低变质煤洁净利用重点实验室和陕西省陕北矿区生态修复重点实验室建立的研发中心拥有众多高精尖仪器设备。

现阶段，我们的产品性能得到了榆林市农业技术服务中心的鉴定，该单位出具了产品性能证明；产品得到了陕西省治沙研究所的肯定，该单位出具了产品的可行性研究报告；产品相关的发明专利申报工作已进入实质审查阶段；产品已在紫花苜蓿试验田进行了小规模示范，植物的生长状态良好；榆林佳县方场镇谢家沟（国家级贫困县和科技部扶贫点）是第二个示范基地，在此扩大示范面积和增

加植物种类，以期取得更好的市场效益和示范成果。

综上所述，本项目不仅为煤矸石固废物的处理寻求一条新的处理途径，提高了废物的资源利用化水平；更为缓解我国干旱缺水及土壤退化的情况提供了一条新途径。项目的实施在降低了保水剂的生产成本的同时，有效地提高了土壤保水性能，有利于增加农民收入，提升农民群众获得感、幸福感、安全感，助力推进脱贫攻坚和农村同步全面建成小康社会进程，对陕北地区脱贫工作具有重要的现实意义。

上图为第六届中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛陕西省赛区金奖项目《润达-全国领先的土壤保水剂制造商和技术服务提供商》的摘要。

全国领先的顶级摄影设备租赁及拍摄服务解决方案供应商

《战狼II》摄影设备及拍摄服务合作伙伴

行业痛点1：摄影设备租赁市场急需透明化、体系化的服务

行业痛点2：行业急需专业化人员从事拍摄技术服务



产品服务1：为客户制定专业、高效的摄影设备租赁服务流程

产品服务2：配套行业急需的专业化拍摄技术服务人员

价值1：节省时间
影视拍摄领域时间就是**生命线**

价值2：提高效率
60%时间浪费在检测、备机服务等拍摄过程问题和错误

价值3：提升影片质量
预算范围内，至少存在**3-5套**更优质的器材与技术服务方案



我们可以满足世界范围内： 所有影片拍摄设备和技术服务需求

- 仅自有设备就已达世界领先水平
- 首家满足国际级标准影片**3组同时**拍摄《战狼II》+《母老虎II》+《巨齿鲨》（好莱坞影片）
- 已与行业龙头red、arri总公司达成合作
可**提前试用**未发售顶级产品
建立了设备供应商整合平台
- 已入驻**超过40家**租赁公司（北京地区）

我们可以满足世界范围内： 所有影片拍摄设备和技术服务需求

已参与完成及服务领域

**我们可以满足世界范围内：
所有影片拍摄设备和技术服务需求**

(部分已参与完成影视作品)

《卧虎藏龙2》
华语经典影片
国际级拍摄标准



《战狼2》
票房突破40亿
国语票房冠军



《巨齿鲨》
(2018年上映) 华纳兄弟共同摄制
杰森·斯坦森、李冰冰联合出演



《泡芙小姐》
张歆艺执导、主演
电影



《少女哪吒》
上海国际电影节
获奖影片



《追踪》



《魔龙》

整体拍摄与提供摄影器材、灯光器材、技术支持服务；

《浴血神探》

整体拍摄与提供摄影器材、灯光器材、技术支持服务；

《龙拳小子》

整体拍摄与提供摄影器材、灯光器材、技术支持服务；

《画框中的女人》

参与拍摄与提供摄影器材、灯光器材、技术支持服务；

《陈二狗的妖孽人生》

提供摄影器材、灯光器材、技术支持服务；

《神兽麻将馆》

整体拍摄与提供摄影器材、灯光器材、技术支持服务；

第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛全国总决赛金奖项

目《如你所见-国内首家标准化影视拍摄解决方案供应商》的摘要。

请同学们结合创业计划书摘要撰写的要点，谈谈这个两个“互联网+”大赛参赛项目的摘要的优缺点。

(2) 项目或公司简介

主要介绍项目(或公司)现状、发展目标、长期规划和发展策略等。

【案例分析】

一、公司简介

××会展服务有限责任公司成立于20××年×月×日，注册资本×万元整。本公司希望通过不断努力，在未来5年内将公司打造为专业的会展行业公司。

二、经营范围及类型

（一）主要经营范围

本公司的主要经营范围包括会展服务及策划，会议展览信息咨询，庆典礼仪服务及策划，组织经批准的文化艺术交流活动（不含演出），赛事活动、公关活动、市场营销活动策划，广告设计等。（法律、行政法规禁止的项目，不得经营。）

（二）企业类型

本公司的类型为私营企业。

（三）产品或服务

产品型项目主要包含：产品的名称、特性及用途（应用价值），产品的研发和开发过程（技术价值），产品的技术改进、更新换代，产品的市场前景、产品专利和品牌等。（一定要有产品原型图）

服务型项目主要包含：服务的名称、特点及应用价值，服务流程、服务改进，服务的市场前景等。（一定要有服务流程图）

重点：

企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品？企业为自己的产品采取了何种保护措施，拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议？

【案例分析】

分析第六届中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛陕西省赛区金奖项目《润达-全国领先的土壤保水剂制造商和技术服务提供商》和第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛全国总决赛金奖项目

《如你所见-国内首家标准化影视拍摄解决方案供应商》的产品或服务的撰写方式和优缺点。

(4) 市场需求或评估

市场细分和特征

目标顾客和目标市场

市场容量调查和预测过程和结果

产品或服务生命周期、产业的特征和生命周期

行业的竞争对手和方式

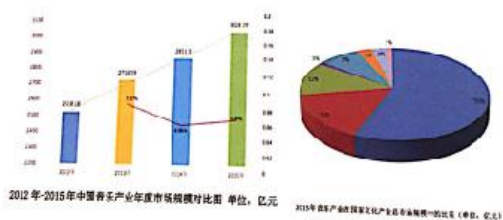
【案例分析】

3、市场分析

3.1 目标市场概况

“泛音乐”时代来临，千亿空间待挖掘

音乐一直以来都是我国人民日常生活中不可缺少的一部分，根据中国传媒大学和音乐产业促进工作委员会发布的《2015 中国音乐产业发展报告》显示，2015 年中国音乐产业市场总规模约为 3018.19 亿元，同比 2014 年增长了 5.85%；增速较 2014 年的 4.9% 提高了 19.4%，标志着中国音乐产业继续保持了中高速增长。2015 年音乐产业市场规模占到文化产业总体市场规模的 8%，在文化娱乐行业中仅次于新闻出版、广告业、广播影视和艺术品行业，规模超过动漫、网络游戏、演艺市场等行业，体现出音乐产业在大众文化消费中的重要地位。全民音乐时代的到来标志着我国音乐行业将摆脱传统的单一盈利模式，内生增长和外延拓展将推动我国音乐行业进入多点开花的局面。

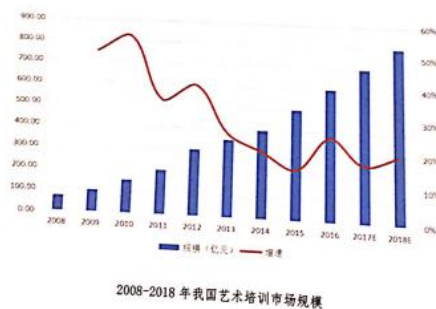


“高绕”不退，北电、中戏和中传三所高校艺术类专业今年总的招生计划近 1800 人，但报考人数却达到了近 8 万人次。

数据统计十年未艺考考生增30倍

2014年10月16日，全国设置艺术类专业的高校从597所增加到1679所，艺术类考生人数从3.2万，或“三本”高校——这是许多包括播音主持专业在内的艺考生的路线图...

由庞大的艺考群体催生的艺术培训市场规模随之扩大，其中音乐培训占比极高。我国艺术教育培训市场规模从 2008 年的 64 亿元急速提升至 2015 年的 462 亿元，年均复合增速 32.62%，其中 2015 年较 2014 年同比增长 16%。预计 2018 年整体艺术培训市场规模将超过 800 亿元。音乐培训作为其重要的组成部分，市场空间巨大。以 2014 年为例，音乐培训市场规模达到 114 亿元，占到了中国艺术教育培训行业规模的 28.5%。



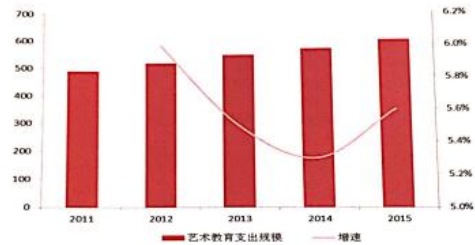
3.2 市场需求预测

随着社会经济水平的提高，社会对人才素质的要求也越来越高，同时，人们对精神生活的品质追求也越来越高。加上“二胎政策”的开放，社会化“大音乐”时代的来临，无论从人才的培养，整个社会文化环境的熏陶方面来讲，最先受益的均是音乐娱乐行业的发展。据测算，泛音乐时代，我国音乐行业到2020年将达到1500亿元规模，复合增长率达到26.5%。预计未来基于优质音乐内容和艺术资源进行深度开发和基于海量用户的音乐在线平台将主导行业发展，成为艺术行业最大受益者。

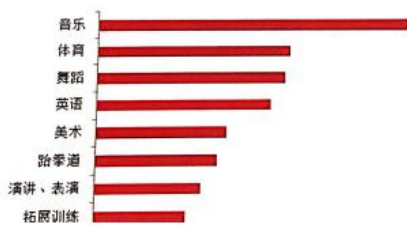


同时，艺术教育培训市场受众不仅仅只局限于艺考生，正向更细分的趋势迈进。考虑到未来我国人均GDP的稳步上升，二胎政策的放开，多元化的艺术教育培训规模有望实现较快增长。另一方面，随着经济的发展，人均收入水平的提高，越来越多的成年人为了满足社交、经济的需求，也会参加大量的艺术培训课程（轻培娱乐、陶冶情操等方面的需求，

早在2009年，城市居民人均教育培训支出已达1012.85元，以7.4%的比例高居家庭消费支出的第一位。截至2011年底，除去国家高等教育投入，单论艺术教育培训市场，产值已达百亿的规模，且正以每年30%以上的速度迅速增长。未来五至十年，艺术教育市场将发展到上千亿元的规模。



2011-2015年中国家庭艺术教育支出



(5) 市场营销方案

在创业计划书中，营销方案应包括：

市场机构和营销渠道的选择；

营销队伍和管理；

促销计划和广告策略；

价格决策。

【案例分析】

第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛全国总决赛金奖项目《如你所见-国内首家标准化影视拍摄解决方案供应商》的营销方案撰写方式和优缺点。

(6) 管理团队

介绍项目（或公司）的核心成员，包括他们的学历、工作经验、在项目（或公司）中担任的角色等。

团队组成：学科优势互补、专业配备科学、人员结构合理。

团队优势：团队介绍需详尽，突显团队在该领域优势。

团队互补：专业互补、技术互补、年龄互补等。

团队顾问：技术顾问、法律顾问、市场顾问等。

5.职工管理

(7) 财务分析与预测

对项目（或公司）的 财务 、投资方式 、 未来财务增长预期进行分析。同时，分析项目（或公司）的 资金筹集和使用情况 、 融资方式 、 融资前后的资本结构。

--资金来源和比例：技术入股、风险资本投资入股、管理者出资入股、银行贷款。

--投资成本及可行性分析报表 编制：固定资产、（经营性）现金流量表、资产负债表、还贷计划表、其他经营费用。

一测算投资效益：销售收入预测表、测算保本点等。

(8) 风险及其防范

分析项目（或公司）在实施过程中可能遇到的问题 ， 并分析可行的应对方案 。

技术风险和防范：

技术创新性和成熟度、技术更新。

市场风险和防范：

目标市场的实际需求、价格变动与需求变化、竞争对手的能力和市场竞争态势、产品更新换代或替代品出现。

政策风险和防范：

国家经济政策（税收政策、货币政策、产业政策等）变化对投资效益的影响。

投资风险和防范：

价格、成本、销售量等关键因素变动的幅度导致投资效益等发生变化，投资人股权退出、转让等。

（9）结论和决策建议

结论是整个创业计划书内容的总结式概括。它和摘要首尾呼应。

—技术价值：该项技术和产品/服务是否成熟和具有应用前景？

—市场价值：基于该项技术的产品/服务是否具有较大和稳定的市场需求？

—投资价值：该项投资是否具有经济效益？

—决策建议：是否具有投资价值？投资和管理中应注意的关键问题？

（10）八个胜出的关键点

① 特色

项目要有专业的特色。

② 一句话能说得清，一个亮点记得牢。

项目印象最深的一句话可能代替你的项目。

③ 出奇制胜

要挑选新的东西，真正比拼的是创新的眼光。

④ 数据胜出

第八章 新企业的创建

一、教学基本内容及课时安排

创办企业的准备工作和创立条件，企业设立的方式和组织形式的选择，企业注册的基本流程。

2 学时

二、教学目标

【知识目标】

- (1) 了解创办企业的准备工作和创立条件。
- (2) 了解企业设立的方式和组织形式选择方式。

【能力目标】

- (1) 掌握企业创业的相关工作准备方法。
- (2) 掌握新企业选址策略和企业注册的基本流程。
- (3) 树立企业创办的准备意识，积极做好设立公司的前期准备。

注重日常行为举止，使自己具备创业者的基本素质和必备能力。

三、教学重点

创办企业的准备工作和创立条件。

四、教学难点

企业目标市场的选择，企业组织形式的选择。

五、教学方法

PPT 讲授法、任务导向法、视频教学法、小组讨论、案例分析法

六、教学过程

(一) 课程导入

提出问题：

- 1.你上一次去市场是什么时候？
- 2.你都去过或知道哪些市场？
- 3.市场是由哪些元素构成的？
- 4.“某某市场很大”是说市场的面积大吗？
- 5.作为一个创业者，你如何理解市场的涵义？

主要启发学生关注市场对创业者的涵义。

（二）新课讲授

第一节 新企业组织形式的选择

1、个人独资企业

个人独资企业是指依照《个人独资企业法》在中国境内设立，由一个自然人投资，财产为投资人个人所有，投资人以其个人财产对企业债务承担无限责任的经营实体。

（1）个人独资企业的特征

- ① 个人独资企业由一个自然人投资设立。
- ② 个人独资企业是一个企业实体，其设立需要符合法律所规定的场所、资金、人员等方面的条件。
- ③ 个人独资企业投资人的个人财产与企业财产不分离，投资人以其个人财产对企业债务承担无限责任。
- ④ 个人独资企业是非法人企业。
- ⑤ 个人独资企业的出资人可以自行管理企业事务，也可以委托

或聘用其他具有民事行为能力的人负责企业事务的管理。

⑥ 个人独资企业一般规模较小，设立条件较宽松，设立程序较简便，进入或者退出市场也较灵活。

（2）设立个人独资企业的条件

设立个人独资企业，应当具备下列条件：

- ① 投资人为一个自然人；
- ② 有合法的企业名称；
- ③ 有投资人申报的出资；
- ④ 有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件；
- ⑤ 有必要的从业人员。

2、合伙企业

合伙企业是指自然人、法人和其他组织依照《合伙企业法》在中国境内设立的普通合伙企业和有限合伙企业。其中，普通合伙企业由普通合伙人组成，合伙人对合伙企业债务承担无限连带责任；有限合伙企业由普通合伙人和有限合伙人组成，普通合伙人对合伙企业债务承担无限连带责任，有限合伙人以其认缴的出资额为限对合伙企业债务承担责任。

（1）合伙企业的特征

- ① 合伙企业的设立主体包括自然人、法人和其他组织。
- ② 合伙人承担连带责任，即所有的合伙人对合伙企业的债务都有责任向债权人偿还，不管自己在合伙企业协议中所承担的比例如何。一个合伙人不能清偿对外债务时，其他合伙人都有清偿的责任，

但当某一合伙人偿还合伙企业的债务超过自己所应当承担的数额时，有权向其他合伙人追偿。

③ 合伙人承担无限责任，即所有的合伙人不以自己投入的合伙企业的资金和合伙企业所有的全部资金为限，而以合伙人自己所有的财产对债权人承担清偿责任。

④ 合伙企业必须有合伙协议，合伙协议依法由全体合伙人协商一致、以书面形式订立。

(2) 设立合伙企业的条件

设立合伙企业，应当具备下列条件：

① 有两个以上合伙人，合伙人为自然人的，应当具有完全民事行为能力；

② 有书面合伙协议；

③ 有合伙人认缴或者实际缴付的出资；

④ 有合伙企业的名称和生产经营场所；

⑤ 法律、行政法规规定的其他条件。

3、公司制企业

(1) 有限责任公司

有限责任公司是指两个以上股东共同出资，股东以其出资额为限对公司承担责任，公司以其全部资产对公司的债务承担责任的企业法人。这种公司本质上是一种合资公司，但与股份公司相比也有人合因素。

有限责任公司的特征：

① 有限责任公司是企业法人，有独立的法人财产，享有法人财产权。

② 限定的股东人数，有限责任公司的股东人数为 50 人以下。

③ 有限责任公司以其全部财产对公司债务承担责任。

④ 有限责任公司的股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任。

⑤ 有限责任公司股东共同制定公司章程。

设立有限责任公司的条件：

① 股东符合法定人数。

② 有符合公司章程规定的全体股东认缴的出资额。

③ 股东共同制定公司章程。

④ 有公司名称，建立符合有限责任公司要求的组织机构。

⑤ 有公司住所。

一人有限责任公司：

一人有限责任公司是指只有一个自然人股东或者一个法人股东的有限责任公司。其具有以下特征：

① 一个自然人只能投资设立一个一人有限责任公司，该公司不能投资设立新的一人有限责任公司。

② 一人有限责任公司应当在公司登记中注明自然人独资或者法人独资，并在公司营业执照中载明。

③ 公司章程由股东制定。

④ 公司不设股东会，股东做出决定公司的经营方针和投资计划

决定时，

⑤ 应当采用书面形式，并由股东签名后置备于公司。

⑥ 公司应当在每一会计年度终了时编制财务会计报告，并经会计师事务所审计。

⑦ 公司的股东不能证明公司财产独立于股东自己的财产的，应当对公司债务承担连带责任。

（2）股份有限公司

股份有限公司是指将公司全部资本分为等额股份，股东以其所持股份为限对公司承担责任，公司以其全部资产对公司的债务承担责任的企业法人。

股份责任公司的特征：

① 股份有限公司是企业法人，有独立的法人财产，享有法人财产权。

② 限定发起人人数，股份有限公司的发起人应当有 2 人以上 200 人以下。

③ 股份有限公司以其全部资产对公司债务承担责任。

④ 股份有限公司的股东以其认购的股份为限对公司承担责任。

⑤ 股份有限公司股东共同制定公司章程。

⑥ 股份有限公司的设立可以采取发起设立或者募集设立的方式。

设立股份有限公司的条件：

① 发起人符合法定人数；

- ② 有符合公司章程规定的全体发起人认购的股本总额或者
- ③ 募集的实收股本总额；
- ④ 股份发行、筹办事项符合法律规定；
- ⑤ 发起人制订公司章程，采用募集方式设立的经创立大会通过；
- ⑥ 有公司名称，建立符合股份有限公司要求的组织机构；
- ⑦ 有公司住所。

4、各种企业组织形式的比较

组织形式	优势	劣势
个人独资企业	<ul style="list-style-type: none"> ①企业设立、转让和解散等行为手续简便，仅向登记机关登记即可，且费用低； ②创业者拥有对企业的控制权； ③企业经营灵活性强，可迅速对市场变化做出反应； ④利润归创业者所有，不需与他人分享； ⑤只需缴纳个人所得税，无须双重纳税； ⑥在技术和经费方面易于保密 	<ul style="list-style-type: none"> ①创业者承担无限责任； ②不易从企业外部获得信用资金，筹资困难； ③企业寿命有限，易随着创业者的退出而消亡； ④企业的成功更多地依赖创业者的个人能力； ⑤创业者投资的流动性低
合伙企业	<ul style="list-style-type: none"> ①企业设立较简单和容易，费用低； ②企业经营具有高度的灵活性； ③企业资金来源较广，信用度较高； ④企业拥有一个整体团队的能力 	<ul style="list-style-type: none"> ①合伙人承担无限连带责任； ②财产转让困难； ③融资能力有限，企业规模受限； ④企业往往因关键合伙人的意外或退出而解散； ⑤在合伙人对企业经营有分歧时，决策困难

<p>有限责任公司</p>	<p>① 股东对公司只承担有限责任，风险小； ② 公司具有独立寿命，易于存续； ③ 公司所有权与经营权分离，聘任经理人管理，更能适应市场竞争； ④ 以出资人的出资额为限承担公司的经营风险； ⑤ 促使公司形成有效的治理结构； ⑥ 多元化产权结构有利于科学决策； ⑦ 可吸纳多个投资人，促进资本集中</p>	<p>① 公司设立程序比较复杂，费用较高； ② 税收负担较重，存在双重纳税问题； ③ 不能公开发行股票，筹集资金的规模与渠道受限； ④ 产权不能充分流动，资产运作受限</p>
<p>一人有限责任公司</p>	<p>① 设立比较便捷； ② 运营与管理成本较低</p>	<p>① 公司运营较困难； ② 筹资能力受限； ③ 缺乏信用体系； ④ 财务审计条件较严格</p>
<p>股份有限公司</p>	<p>① 股东只承担有限责任，风险小； ② 公司具有独立寿命，易于存续； ③ 公司产权可以股票形式充分流动； ④ 可聘任职业经理人管理，管理水平较高； ⑤ 筹资能力强</p>	<p>① 公司创立程序复杂，费用高； ② 税收负担较重，存在双重纳税问题； ③ 政府限制较多，法规要求比较严格； ④ 因公司要定期报告其财务状况，使公司的相关事务不能严格保密</p>

【课堂调查】

1. 独创、合伙、收购，你打算选择哪种创业方式，为什么？

2. 你知道这三种方式的优点与缺点吗？

第二节 新企业的注册流程

1、新企业名称核准

(1) 企业名称构成

企业名称一般由字号（商号）、所属行业（经营特点）、组织形式三部分组成，前面可以加上所在地区行政区域名称。如“北京××

科技发展有限公司”“上海××文化发展中心”“北京××食品厂”“南京××商店”“杭州××技术开发中心”等。

(2) 新企业名称核准的流程

设立公司应当申请名称预先核准。申请名称预先核准，应当提交下列文件：有限责任公司的全体股东或者股份有限公司的全体发起人签署的公司名称预先核准申请书；全体股东或者发起人指定代表或者共同委托代理人的证明；国家工商行政管理总局规定要求提交的其他文件。

企业名称核准后，企业名称要遵照《企业名称登记管理规定》和《企业名称登记管理实施办法》，到工商行政管理部门申请注册，非经工商行政管理机关核准的企业名称不受法律保护。

2、工商注册登记

工商注册登记是新企业开办的法定程序。创业者应主动到当地工商行政管理部门向有关人员咨询，了解申请工商注册登记的程序与要求，及时办理新企业的工商注册登记手续，使新企业的经营活动合法化，并受到法律保护。

(1) 填写登记申请书并提交有关材料

(2) 缴纳出资

(3) 颁发营业执照

3、刻制印章

新企业领取营业执照后，创业者须到所在地公安局特行科办理新企业印章，并向特行科提供相关文件，包括营业执照、法定代表人身

份证证明等。公安局审批后到指定的印章刻制单位刻制新企业印章。完成刻制后，还须在公安机关及相应的主管部门进行印鉴备案。

需要说明的是，企业的印章、企业牌匾、企业银行账户、企业信笺所使用的名称应与新企业在工商行政管理机关登记注册的名称相一致。

4、代码登记

此处的代码即组织机构代码，是指根据代码编制规则编制，赋予每一个组织机构在全国范围内唯一的、始终不变的识别标识码。我国实行组织机构代码登记制度，根据《全国组织机构代码编制规则》强制性国家标准，对境内每一个机关、团体和企事业单位颁发一个唯一的、始终不变的法定代码标识。

【课堂讨论】

申请办理组织机构代码登记，需填写申请表，并出示或者提交哪些材料？

5、开立银行账户

开立银行账户是新企业与银行建立往来关系的基础。根据我国相关法律规定，每个独立核算的经济单位都必须在银行开户，各单位之间办理款项结算，除现金管理办法规定外，均需通过银行结算。单位银行结算账户包括基本存款账户、一般存款账户、专用存款账户、临时存款账户，不同存款账户的功能及用途各不相同。

新企业申请开立单位银行结算账户，应填写开户申请书，提供基本存款账户的企业同意其附属的非独立核算单位开户的证明等证件，

送交盖有企业印章的卡片，经银行审核同意后开立账户。

6、办理税务登记

依法纳税是每个创业者必须承担的社会责任。企业、企业在外地设立的分支机构和从事生产、经营的场所，个体工商户和从事生产、经营的事业单位自领取营业执照之日起 30 日内，持有关证件，向税务机关申报办理税务登记。税务机关应当自收到申报之日起 30 日内审核并发给税务登记证件。

申报办理税务登记的一般流程如下：第一，由纳税人主动提出申请登记报告，并提供营业执照，有关合同、章程、协议书，银行账号证明，居民身份证、护照或其他合法证件，以及税务机关要求提供的其他有关证件、资料。第二，如实填写税务登记表。第三，税务机关审核后发给税务登记证件。

7、办理社会保险

用人单位应当自成立之日起 30 日内凭营业执照、登记证书或者单位印章，向当地社会保险经办机构申请办理社会保险登记。社会保险经办机构应当自收到申请之日起 15 日内予以审核，发给社会保险登记证件。用人单位的社会保险登记事项发生变更或者用人单位依法终止的，应当自变更或者终止之日起 30 日内，到社会保险经办机构办理变更或者注销社会保险登记。

社会保险登记程序如下：单位递交申请，填写社会保险登记表和提供证件、资料；社保经办机构审核单位要求报送的资料；社保经办机构经审核无误后，建立参保单位、人员基础档案，核发社会保险登

记证。

【课堂讨论】

办理社会保险是，需要提供的证件、资料包括？

第三节 新企业相关文件的编写

1、合伙协议

合伙协议是由各合伙人协商一致，明确各合伙人权利义务的法律文件。合伙协议应当载明下列事项：

- (1) 合伙企业的名称和主要经营场所的地点；
- (2) 合伙目的和合伙经营范围；
- (3) 合伙人的姓名或者名称、住所；
- (4) 合伙人的出资方式、数额和缴款期限；
- (5) 利润分配、亏损分担方式；
- (6) 合伙事务的执行
- (7) 入伙与退伙；
- (8) 争议的解决办法；
- (9) 合伙企业的解散与清算；
- (10) 违约责任。

合伙协议经全体合伙人签名、盖章后生效。合伙人按照合伙协议享有权利，履行义务。修改或者补充合伙协议，应当经全体合伙人一致同意；但是，合伙协议另有约定的除外。合伙协议未约定或者约定不明确的事项，由合伙人协商决定；协商不成的，依照合伙企业法和其他有关法律、行政法规的规定处理。

2、公司章程

(1) 有限责任公司章程

- ① 有限责任公司章程应当载明下列事项：
- ② 公司名称和住所；
- ③ 公司经营范围；
- ④ 公司注册资本；
- ⑤ 股东的姓名或者名称；
- ⑥ 股东的出资方式、出资额和出资时间；
- ⑦ 公司的机构及其产生办法、职权、议事规则；
- ⑧ 公司法定代表人；
- ⑨ 股东会会议认为需要规定的其他事项。

(2) 股份有限公司章程

股份有限公司章程应当载明下列事项：

- ① 公司名称和住所；
- ② 公司经营范围；
- ③ 公司设立方式；
- ④ 公司股份总数、每股金额和注册资本；
- ⑤ 发起人的姓名或者名称、认购的股份数、出资方式和出资时间；
- ⑥ 董事会的组成、职权和议事规则；
- ⑦ 公司法定代表人；
- ⑧ 监事会的组成、职权和议事规则；

- ⑨ 公司利润分配办法；
- ⑩ 公司的解散事由与清算办法
- ⑪ 公司的通知和公告办法；
- ⑫ 股东大会会议认为需要规定的其他事项。

3、发起人协议

发起人协议是指股份有限公司发起人就拟设立公司的主要事宜达成的协议。股份有限公司发起人应当签订发起人协议，明确各自在公司设立过程中的权利和义务。

发起人协议应当载明下列事项：

- ① 公司经营项目、宗旨、范围和生产规模；
- ② 公司注册资本、各方出资、出资方式；
- ③ 公司组织机构和经营管理；
- ④ 公司名称和住所。

第四节 新企业的选址

1、新企业选址的重要性

- ① 选址是企业一项长期的发展投资
- ② 选址决定企业的成败
- ③ 选址对实现企业经营目标和经营战略影响重大
- ④ 选址对提升企业竞争力意义深远

2、影响新企业选址的因素

(1) 政治因素

选择新企业地址时，创业者应重视对政府在市场发展、产业发展

等方面相关规定的研究。研究政府已经出台的法律法规对新企业产品或服务、销售价格和营销策略等产生的影响，使新企业经营管理合法化；研究政府在不同时期发展产业的重点和优惠政策，可将新企业建在政府支持该产业的地区，使新企业抢占市场先机。

（2）经济因素

经济因素决定了新企业预选地区的购买力，一般反映在该地区消费者的银行存款、收入水平、家庭总收入等指标上，这些数据与该地区是否繁荣有密切关系。

（3）技术因素

以科技研发与生产为方向的高科技新企业在选址时，创业者可考虑将新企业建在某地区与社区的技术研发中心附近，或建在新技术信息快速传递的地区。创业者可及时了解 and 掌握国内外新技术发展变化的新规律、新特点和新趋势，避免技术本身进步的难以预测性和技术市场变化的不确定性对高科技新企业带来的不利影响。

（4）社会文化因素

选择新企业地址时，创业者应考虑新企业地址所在城市的影响力、所在地区的社区文化与商业文化；分析新企业产品或服务目标消费群体的文化品位与消费心理。不同文化背景的消费者，由于生活态度与价值取向的差异，导致他们对健康、营养、安全与环境等的关注程度不同，会直接影响新企业产品或服务的市场需求与市场拓展。

（5）自然因素

创业者应该关注所选地址的地质状况、水资源的可用性、气候变

化等自然因素是否符合新企业生产与经营的客观需要。同时，应考虑地理环境对选址是否有利，一是交通便利与畅通的程度；二是所选地址周围的卫生与硬件设施情况及繁华程度。

(6) 人口因素

要重点了解该地区的人口结构、人口数量及人口稳定状况，以及消费者的职业与收入状况；还要了解消费者的购买习惯、消费能力等情况。人口因素往往反映该地区的市场需求及市场容量。一般情况下，新企业地址附近的人口越多、越密集，对新企业的经营发展就越好。

3、新企业选址的策略和技巧

(1) 在收集与研究市场信息的基础上选址

(2) 在考察与评估备选地址的基础上选址

(3) 在咨询与听取多方建议的基础上选址

【课堂讨论】

情景模拟：你如何做参谋

假如你爸爸、叔叔、舅舅三人准备分别出资 30 万（现金）、20 万（专利技术折价）、10 万合办一家服装厂。现请你为他们选择一种企业形式，并为他们顺利办成和经营做参谋。

回答以下问题：

1. 你为他们选择哪种企业形式？为什么？

2. 现在，要给服装厂起一个名字，你有什么好的建议？

3. 服装厂的选址你有什么建议？

4. 公司股份结构如何安排？股东会和董事会你觉得如何安排比

较妥当？

5.你认为公司注册过程中应注意哪些问题？

第五节 新企业必须考虑的法律与伦理问题

1、新企业必须考虑的法律问题

(1) 知识产权法

知识产权是指人们对自己创造性的智力劳动成果所享有的民事权利，如著作权、专利权、商标专用权等。知识产权法是调整知识产权的获取、利用和保护所涉及的社会关系的法律规范的总称。

① 著作权与著作权法

② 专利权与专利法

③ 商标专用权与商标法

(2) 劳动法

劳动法是为了完善劳动合同制度，明确劳动合同双方当事人权利和义务，保护劳动者的合法权益，构建和发展和谐稳定的劳动关系而制定的法律。依法规范新企业与员工之间的劳动关系，对于调动员工积极性、确保新企业创业成功具有重要意义。

劳动合同应当具备以下条款：

① 用人单位的名称、住所和法定代表人或者主要负责人；

② 劳动者的姓名、住址和居民身份证或者其他有效身份证件号码；

③ 劳动合同期限；

- ④ 工作内容和工作地点；
- ⑤ 工作时间和休息休假；
- ⑥ 劳动报酬；
- ⑦ 社会保险；
- ⑧ 劳动保护、劳动条件和职业危害防护；
- ⑨ 法律、法规规定应当纳入劳动合同的其他事项。

（3）合同法

合同法是国家制定的调整平等主体之间合同关系的法律规范的总和。其立法目的是为了保护合同当事人的合法权益。创业者学习合同法，有利于防止新企业盲目签约，防止与无签约资格、无履约能力或不讲信用的当事人签约；有利于确保合同内容的合法性与条款的完整性；有利于新企业获得合同纠纷的主动权。

我国合同法对合同订立的主体资格与程序，合同效力的确认，合同履行规则与保全措施，合同的变更、转让与终止，合同违约责任与缔约过错责任，合同争议解决的途径等作了规定。新企业应建立与完善合同管理机构与制度。创业者应组织管理人员学习合同法，对企业合同进行登记和归档，对合同的签订与履约进行监督与检查。

（4）反不正当竞争法

反不正当竞争法是禁止以违法诚实信用原则或其他公认的商业道德的手段从事市场竞争行为、维护公平竞争秩序的一类法律规范的总称。

我国反不正当竞争法规定了以下 11 种不正当竞争行为的具体表

现形式：

① 假冒他人的注册商标；擅自使用知名商品特有的名称、包装、装潢，或者使用与知名商品近似的名称、包装、装潢，造成和他人的知名商品相混淆，使购买者误认为是该知名商品；擅自使用他人的企业名称或者姓名，引人误认为是他人的商品；在商品上伪造或者冒用认证标志、名优标志等质量标志，伪造产地，对商品质量作引人误解的虚假表示。

② 公用企业或者其他依法具有独占地位的经营者限定他人购买其指定的经营者的商品，以排挤其他经营者的公平竞争。

③ 政府及其所属部门滥用行政权力，限定他人购买其指定的经营者的商品，限制其他经营者正当的经营活动。

④ 经营者采用财物或者其他手段进行贿赂以销售或者购买商品。

⑤ 经营者利用广告或者其他方法，对商品的质量、制作成分、性能、用途、生产者、有效期限、产地等作引人误解的虚假宣传。

⑥ 通过不正当手段，违法获取、披露、使用或者允许他人使用其所掌握的商业秘密。

⑦ 以排挤竞争对手为目的，以低于成本的价格销售商品。

⑧ 销售商品时违背购买者的意愿搭售商品或者附加其他不合理的条件。

⑨ 采用谎称有奖或者故意让内定人员中奖的欺骗方式进行有奖销售；利用有奖销售的手段推销质次价高的商品；抽奖式的有奖销售，

最高奖的金额超过 5 000 元。

⑩ 捏造、散布虚伪事实，损害竞争对手的商业信誉、商品声誉。

⑪ 投标者串通投标，抬高标价或者压低标价。投标者和招标者相互勾结，以排挤竞争对手的公平竞争。

(5) 产品质量法

根据产品质量法的规定，生产者应当承担以下责任和义务：① 应当对其生产的产品质量负责；② 产品或者其包装上的标识必须真实，裸装的食品和其他根据产品的特点难以附加标识的裸装产品，可以不附加产品标识；③ 易碎、易燃、易爆、有毒、有腐蚀性、有放射性等危险物品，以及储运中不能倒置和其他有特殊要求的产品，其包装质量必须符合相应要求，依照国家有关规定做出警示标志或者中文警示说明，标明储运注意事项；④ 不得生产国家明令淘汰的产品；⑤ 不得伪造产地，不得伪造或者冒用他人的厂名、厂址；⑥ 不得伪造或者冒用认证标志、名优标志等质量标志；⑦ 生产产品时不得掺杂、掺假，不得以假充真、以次充好，不得以不合格产品冒充合格产品。

销售者应当承担以下责任和义务：① 执行进货检查验收制度，验明产品合格证明和其他标识；② 采取措施，保持销售产品的质量；③ 不得销售国家明令淘汰并停止销售的产品和失效、变质的产品；④ 不得伪造产地，不得伪造或者冒用他人的厂名、厂址；⑤ 不得伪造或者冒用认证标志、名优标志等质量标志；⑥ 销售产品不得掺杂、掺假，不得以假充真、以次充好，不得以不合格产品冒充合格产品。

2、新企业必须考虑的伦理问题

管理学意义上的伦理一般也称为商业伦理，是指组织处理与外界关系、处理组织内部成员之间权利和义务的规则，以及在决策过程中所体现的人与人之间的关系和所应用的价值观念。新企业在遵守国家法律法规的同时，必须考虑商业伦理问题。

（1）企业伦理的作用

新企业用企业伦理规范企业内部员工之间、企业与社会之间、企业与环境之间的关系，将企业定位在追求经济效益和推动社会进步与和谐发展上，只有自觉维护广大消费者的权益、赢得社会公众对企业的信任，企业才能谋求自身的长远发展。

相反，新企业违反国家法律法规、无视企业伦理准则、不兼顾企业伦理与企业生存，不仅会给消费者和社会带来巨大危害，影响社会伦理风气，而且会极大地影响企业的声誉，甚至使企业陷入严重的危机之中。

（2）新企业基于创建与经营应注意的伦理问题

① 创业者与原雇主之间的伦理问题

创业者随着自身素质与能力的不断提升，加之在日常企业经营中，创业者对原雇主企业所在行业产业特点的了解和掌握，产品营销、经营人脉等各种资源的不断积累，出于某种动机，开始创办新企业。此时，创业者由原来与雇主是利益共同体的关系，转变成为竞争对手的关系，常会出现新企业创业者在未经原雇主允许的情况下，擅自使用原雇主的资源来弥补自己新企业资源不足的情形，如抢夺原雇主的供应商、带走原雇主团队成员、借用原雇主企业的名义进行各种宣传

等。

② 创业者与创业团队之间的伦理问题

创业者与团队成员之间常会出现的伦理问题有：创业者不尊重创业团队成员的合法劳动、延迟发放或克扣团队成员的工资、随意延长团队成员工作时间且无报酬、不主动为团队成员办理社会保险等。以上问题的出现，有新企业因某种原因陷入困境的可能，更是创业者为片面追求企业的商业利益而牺牲道德价值观所致。

③ 创业者与其他利益相关者之间的伦理问题

其他利益相关者是指与新企业经营管理有直接或间接利益关系的组织或个体，如银行、供应商、投资商、企业员工、消费者、社区和政府等。新企业在创建过程中，与各种利益相关者形成相互连带关系，常出现的伦理问题有：不按时偿付供应商或其他债权人的账款、不能维护员工合法权益、内部交易、有意识传播企业虚假信息、偷税漏税、串通竞标、破坏社区生态环境等。以上问题不仅损害他人利益，而且也违背企业竞争的公平原则。

七、作业

成功创办小企业的因素分析

下面是“一次性水杯和餐具”的创业案例，请仔细阅读回答问题：

随着时代的不断进步，人们的环保意识也在不断的提高。一次性的餐盒、水杯的大量使用，虽然很方便卫生，但是这不可降解的“白色污染”也着实令人头疼。现在环保部门正逐步要求用纸质餐具替代不可降解的塑料泡沫餐具，意欲消除“白色污染”。

据统计，现在我国每年仅一次性水杯和餐具的消费量就有 270 亿只。纸质餐具的利润率，最低也在 100% 以上。还有两个重要的信息：第一，纸质餐具的成本与塑料餐具相当，在价格上有竞争力；第二，在不久的将来，纸质餐具将完全取代塑料餐具，既能赚钱，又支持了环保事业，确实是一个好项目。

实施方案：

- (1) 选址：在离市区较近的近郊租一间 50~60 平方米的厂房。一是可以节约租金，二是方便运输，节约成本。
- (2) 装修：厂房进行一般的装修即可。
- (3) 采购：购置纸质餐具成型机两台，其他用具若干。
- (4) 办证：办理营业执照等。5. 雇工：雇请员工两名即可。
- (5) 投资预算：首期投资表、厂房租金(两押一租)6000 元、装修 3000 元、设备购置(纸质餐具成型机等)40000 元、证照办理 1000 元、流动资金 10000 元、投资总额 60000 元、收益分析、每月运营表、房租 2000 元、雇工(1 人)1600 元、固定支出、原料进货 2000 元、杂费 500 元、月生产额 12000 元、月利润 5900 元。

营销要点：

- (1) 办小型纸质餐具加工厂，首先要办理生产经营的手续，所以证照办理一定要齐全。
- (2) 一定要保证产品质量，因为商家都喜欢质量好又便宜的产品。
- (3) 可以与一些快餐店做好联系，因为快餐店用这种餐具的大

