创新创业教育

大学生

"

"’

语文出版社

课时分配表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **章序** | **课程内容** | **课时** | **备注** |
| **1** | 创新创业概述 | 3 |  |
| **2** | 创新意识与创新思维 | 3 |  |
| **3** | 创新方法与创新成果 | 4 |  |
| **4** | 创新能力与创新精神 | 4 |  |
| **5** | 创业团队与创业计划 | 4 |  |
| **6** | 创业环境与政策 | 4 |  |
| **7** | 创业机会与商业模式 | 4 |  |
| **8** | 创业资源与创业融资 | 4 |  |
| **9** | 新企业的成长与管理 | 4 |  |
| **10** | 大学生创新创业赛事概览 | 2 |  |
| **总计** |  | 36 |  |

第8课

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课 题** | 创业资源与创业融资 | |
| **课 时** | 4课时（180 min）。 | |
| **教学目标** | **知识技能目标：**  1. 了解创业资源种类。  2. 熟悉创业资源管理。  **思政育人目标：**  让学生通过学习创业资源与创业融资，培养优秀的创业者在创业过程中所展现出的卓越的创业技能之一就是创造性地整合和管理创业资源的指导思想。 | |
| **教学重难点** | **教学重点：**创业资源管理  **教学难点：**创业融资管理 | |
| **教学方法** | 讲授法、问答法、讨论法 | |
| **教学用具** | 电脑、投影仪、多媒体课件、教材 | |
| **教学设计** | 第1节课：考勤（2min）--知识讲解（40min）--作业布置（3min）  第2节课：知识讲解（40min）--课堂小结（3min）--作业布置（2min）  第3节课：知识讲解（40min）--课堂小结（3min）--作业布置（2min）  第4节课：知识讲解（40min）--课堂小结（3min）--作业布置（2min） | |
| **教学过程** | **主要教学内容及步骤** | **设计意图** |
| **考勤**  **（2min）** | ■【教师】清点上课人数，记录好考勤  ■【学生】班干部报请假人员及原因 | 培养学生的组织纪律性,掌握学生的出勤情况 |
| **知识讲解**  **（40min）** | **【教师】**讲解创业资源管理（一）  **一、创业资源概述**  **（一）创业资源的内涵**  常言道：“巧妇难为无米之炊。”创业也需要资源。创业资源是指能够支持创业者进行创业活动的一切东西，是涵盖让创业者的创业活动顺利进行的一切支持性资源，包括有形与无形的资产。如果不能获得这些创业资源，即使看到了商机，也只能“望（商）机兴叹”。因此，在创业过程中，应当积极拓展创业资源的获取渠道。  **（二）创业资源的种类**  1. 按其来源分类  创业资源按其来源可以分为自有资源和外部资源。  （1）自有资源。自有资源是指创业者或创业团队自身所拥有的可用于创业的资源，如自有资金、自有技术、自己获得的创业机会信息、自建的营销网络、控制的物质资源或管理才能等。自有资源可以内部培育和开发，企业可通过一定的方式在内部开发无形资产、培训员工、促进内部学习，从而获取有益的资源。  （2）外部资源。外部资源是指创业者从外部获取的各种资源，包括从朋友、亲戚、商业伙伴或其他投资者筹集到的投资资金、经营空间、设备或其他原材料等，或通过提供未来服务、机会等换取到的资源。外部资源是实现企业成长的重要来源。企业受自有资源“瓶颈”的影响，需要吸取适合本企业发展的新鲜资源，其中的关键是拥有资源的使用权并能控制或影响资源的部署。自有资源的拥有状况会影响外部资源的获得和运用。  2. 按其存在形态分类  创业资源按其存在形态可以分为有形资源和无形资源。  （1）有形资源。有形资源是具有物质形态的、价值可用货币度量的资源，如组织赖以存在的自然资源、建筑物、机器设备、原材料、产品、资金等。  （2）无形资源。无形资源是具有非物质形态的、价值难以用货币精确度量的资源，如信息资源、人力资源、政策资源，以及企业的信誉、形象、专利、商标等。无形资源往往是使有形资源更好地发挥作用的重要手段。  3. 按其对企业成长的作用分类  按照资源对企业成长的作用，我们将其分为两大类：对于直接参与企业日常生产、经营活动的资源，我们称之为要素资源；对于未直接参与企业生产，但可以极大地提高企业运营有效性的资源，我们称之为环境资源。  **（三）影响创业资源获取的因素**  资源获取是在识别资源的基础上，得到所需资源并用于创业过程的行为。对于新创企业而言，是否能够从外界获取所需资源，首先取决于资源所有者对创业者或创业团队的认可，而这一认可在很大程度上取决于创业项目的商业价值。创业项目为资源获取提供了杠杆，一个能被资源所有者认同的、有价值的创业项目，才有助于降低创业者获取资源的难度。除了创业项目的商业价值，影响资源获取的因素还有很多，其中主要因素有社会网络、创业者（创业团队）先前的工作经验、创业者的管理能力和资源整合能力等。  1. 社会网络  社会网络是多维度的，能够提供企业正常运转所需的各种资源，也是新创企业最重要的资源获取来源之一。社会网络是隐性知识传播的重要渠道，它能通过促进信息的快速传递而协助组织学习，同时还可以大大降低企业的交易成本，帮助获取与企业需求相匹配的资源，因此对于创业资源的获取具有重要意义。  不同的社会网络和网络地位，为人们之间的沟通与协作提供了不同的渠道。在社会网络中处于优势地位的创业者，有较好的社会关系网络，能有针对性地对不同对象传递商业创意的不同方面，能有目的地获取不同资源所有者的不同理解和信任，最终能成功地从不同网络成员那里获取所需的不同资源，从而为自己的创新创业提供基础。  2. 创业者（创业团队）先前的工作经验  创业者（创业团队）先前的工作经验分为创业经验和行业经验两大类。其中，创业经验是指创业者先前创建过新的企业或组织，在此过程中所获得的感性和理性的观念、知识和技能等。它提供了诸如机会识别与评估、资源获取和公司组织化等方面的信息。行业经验是指创业者在某行业的工作经历，它提供了有关行业的规范和规则、供应商和客户网络、雇佣惯例等信息。  拥有创业经验的创业者有一种“创业思维定式”，驱使他们寻求和追求那些最好的机会。在不确定的时空条件下，先前的创业经验提供了有利于对创业机会做出决策的隐性知识，这种隐性知识可以通过创业者而转移到新创立的组织里。因此，创业者拥有较多的创业经验就更容易获得可取的特定机会，并能从更多的途径获取创业资源。  3. 创业者的管理能力  创业资源获取的关键往往取决于企业的软实力。创业者的管理能力是企业软实力的主要表现，管理能力越高，获取资源的可能性越大。创业者的管理能力可以从其沟通能力、激励能力、行政管理能力、学习能力和外部协调能力等多方面予以衡量。  良好的沟通能力可以使创业团队表现出坚强的凝聚力，拥有更强的行动力，从而使创业团队更容易获取必要的外在资源。团队激励与合作有助于企业综合能力的提升，产生团队外溢效果，使创业团队能够获取必要的资金和资源。较强的行政管理能力有利于创业者将各种资源进行较完美的匹配与组合，使企业的正常运作更有效率，因而企业会根据成员的要求和组织发展的需要，去吸引更多的人力资源和其他无形资产。学习能力可以使创业者不断地提升自身的管理能力，使创业者了解外部市场的变化和新创企业内部的需求，对其做出理性判断，并运用一定的方式获取企业所需的资源。外部协调能力是创业者个人才能的对外应用，创业者的外部协调能力越强，与合作者达成一致的可能性就越大，创业者就可以利用外部资源为企业服务，为企业创造良好的发展环境。  4. 创业者的资源整合能力  资源整合能力是指创业者在创业过程中，以人为载体，在资源整合过程中表现出的对资源的识别、获取、配置和利用的能力。创业资源在未整合之前大多是零散的、一般性的商业资源，要发挥其最大的效用，使其转化为竞争优势，为企业创造新的价值，就需要新创企业运用科学的方法将不同来源、不同效用的资源进行优化配置，使有价值的资源充分整合起来，发挥“1 + 1>2”的放大效应。  **（四）创业资源的获取途径**  1. 通过市场途径获取创业资源  通过市场途径获取创业资源包括购买和联盟两种。  （1）购买。购买是指利用财务资源通过市场购入的方式获取外部资源，主要包括购买厂房、设备等物质资源，购买专利和技术，聘请有经验的员工及通过外部融资获取资金等。需要注意的是，诸如知识，尤其是隐性知识等资源虽然可能会附着在非知识资源之上，通过购买物质资源得到，但很难通过市场直接购买，因此，需要新创企业通过非市场途径去开发或积累。  （2）联盟。联盟是指通过联合其他组织，对一些难以或无法自己开发的资源实行共同开发。但联盟的前提是联盟双方的资源和能力互补且有共同的利益，而且能够对资源的价值及其使用达成共识。  2. 通过非市场途径获取创业资源  通过非市场途径获取创业资源包括资源吸引和资源积累等。  （1）资源吸引。发挥无形资源的杠杆作用，利用新创企业的商业计划和创业团队的声誉，通过对创业前景的描述来获得或吸引物质资源、技术资源、人力资源和资金等。  （2）资源积累。利用现有资源，在企业内部通过培育形成所需的资源。主要包括自建企业的厂房、设备，在企业内部开发新技术，通过培训来增加员工的技能和知识，以及通过企业的自我积累获取资金等。显然，创业者的自有资源往往是通过非市场途径获取的。由于起步阶段的创业者往往囊中羞涩，很难通过购买的方式获取创业所需的各种外部资源，因而非市场途径——通过社会关系，用最小的代价获取创业资源成为创业者的首选，甚至无偿获取创业资源也并非不可能。 | **讲解创业资源管理（一），让学生更加仔细的了解创业资源管理（一），从而激发学生的学习欲望。** |
| **课堂小结**  （3min） | 【**教师**】**回顾和总结本节课的知识点。**  **这节课我们一起学习了创业资源管理（一），让学生了解资源整合能力是指创业者在创业过程中，以人为载体，在资源整合过程中表现出的对资源的识别、获取、配置和利用的能力。** | 通过对所学知识的回顾，培养学生的归纳总结能力 |
| **作业布置**（2min） | **【教师】**布置课后作业  简述创业资源的获取途径。 | 通过课后练习，使学生巩固所学新知识 |
| **知识讲解**  **（40min）** | **【教师】**讲解创业资源管理（二）  **二、创业资源管理**  创业者想要成功地开发出机会，进而创建一个新企业或者开拓新的事业，在很大程度上取决于他们所能够掌握和整合的资源，以及对各种资源的利用情况。然而，就创业活动而言，它是在资源高度约束情况下开展的商业活动，大多数创业者在进行创业活动之初总是陷入资源匮乏的尴尬境地，因此，资源整合和管理能力就必然成为创业者开展创业活动的必修课程。在现实生活中，优秀的创业者在创业过程中所展现出的卓越的创业技能之一就是创造性地整合和管理创业资源。  **（一）创业资源的开发与整合**  资源是创业者创业必不可少的关键元素，创业者资源整合能力的大小基本上决定了创业的成败。资源整合能力的强弱也是衡量创业者、企业家能力的主要指标之一，而且这种能力直接关乎新创企业的成长壮大。创业资源的整合可以从以下几个具体方面加以阐释：人脉资源、人才资源、信息资源、技术资源、资产资源、行业资源、政府资源。  1. 人脉资源的开发与整合  人脉资源是创业过程中的第一资源，各种良好的、健康的人脉资源有助于创业者方便地找到投资、技术、产品、渠道等，整合人脉资源也成为创业成功的基本条件之一。开发与整合人脉资源需注意以下几个特性。  （1）长期投资性。创业者应当在平时就注重人脉资源的积累，不要在有需要时才开始建立人脉积累。人脉资源的形成需要很多的时间和精力，这也是一种投资。  （2）可维护性和可拓展性。人脉资源是可以通过亲情、友情、合作、交流等进行维护并加以巩固的，但需要经常性地进行维护，同时在维护中不断发展新的人脉关系。  （3）有限性和随机性。每个人一生中认识的人一般不超过 500 人，而真正能够帮助自己的不超过 50 人，因而每个人的人脉资源都是有限的。就这一点而言，个人的发展也会受到人脉资源的限制。同时，创业者并不一定能从所认识的人中获得帮助，有能力的人可能不认识，这在客观上要求其不断认识更多的人。  （4）辐射性。辐射性强调人脉资源的传递特性，通过中间人能够调动更多的人脉资源。需要注意的是，进行人脉资源的开发与整合时一定要整合健康的人脉资源，要以创业者自身的人格魅力来积聚，因此创业者自身的人格、品质、素质等需要不断提升。  2. 人才资源的开发与整合  人才战略应当作为新创企业的重点战略，为此企业应当求才、爱才、育才、重才，用事业发展吸纳高科技人才，用高科技人才牵引高新技术产品开发，从而形成一支支撑企业发展的高素质优秀人才队伍。人才资源的开发与整合应当注意建立完善的激励体制，用奖惩制度去激发员工的潜能，让员工的潜能发挥到极致；建立培训机制，培养人才，让人才在企业中发挥最大潜能；善待员工，这是留住人才的唯一法宝，不仅给予人才精神上的满足，同时也要配以物质利益；要量才而用，尽量挖掘并发挥人才的长处，按照人才的才能和特长安排职务，尽量控制其短处，使人才有价值的认可感；分工应当尽可能明确，职责划分应当清晰；通过外部力量如培训班等协助创业者快速找到所需的人才。  3. 信息资源的开发与整合  当今社会，信息资源对很多创业者来说就是成功的机遇，创业者应当像管理整合其他创业资源一样对信息资源加以管理整合。创业企业信息化的最高层次就是决策，它具有前瞻性。企业在做决策时，受到来自竞争对手、政府、行业、合作伙伴、客户等内外部环境的影响。而对于创业者而言信息是不对称的，创业者只有充分了解和分析企业内外部环境，才能做到有的放矢，抓住成功的机遇。  对于信息资源，既要开发与整合管理好外部信息资源，即抓住好的机遇，又要开发与整合管理好内部信息资源，进行信息资源的规划。通过建立全企业的信息资源管理基础标准，根据需求分析建立集成化信息系统功能模型、数据模型和系统体系结构模型，然后再实施通信计算机网络工程、数据库工程和应用软件工程的一个系统化的企业信息化解决方案，以使企业建立起高水平的现代信息网络，实现信息化建设的跨越式发展。  4. 技术资源的开发与整合  创业技术是创业初期最关键的资源，它是决定所需创业资本的大小、创业产品的市场竞争力和获利能力的根本因素。一个成功的企业要有好的产品，其产品必须做到专业化，技术上要一直领先。对于初创企业而言，在缺乏自身技术资源的情况下，应尽可能地与大专院校及科研院所合作，实现技术成果的转化。特别值得注意的是，技术资源的主要来源是人才资源，重视技术资源的开发与整合同时也是注重人才资源的开发与整合。另外，开发与整合技术资源只是起点，技术资源开发与整合是为了不断进行技术创新、自主研发并拥有自主知识产权，保持技术的领先，占领市场并壮大企业。  5. 资产资源的开发与整合  在开发与整合外部资产资源时，创业企业首先要对资产资源有整体性了解，对投资者的基本情况如资质情况、业绩情况、提供的增值服务情况等进行全面掌握，再根据企业的实际情况在众多的投资者中选择合适的目标。在谈判的过程中，双方将围绕企业的发展前景、新项目的想象空间、经营计划和如何控制风险等重点问题进行协商。  在签订合同时，创业企业和投资人必须明确双方的出资额与股份分配，其中包括对投资企业的技术开发设想和最初研究成果的股份评定、创业企业的人员构成和双方各自担任的职务等两方面的问题。  6. 行业资源的开发与整合  创业企业应对某个行业有充分的了解，同时掌握这个行业的各种网络关系，如业内竞争对手、供货商、经销商、客户、行业管理部门以及科研机构、行业协会、行业杂志、行业展会等，这些对于创业的成功与否很重要。另外，同行之间或者产业上下游之间的创业企业应通过策略联盟或股权置换等方式整合资源，使人力资源、研发能力、市场渠道、客户资源等实现优势互补，对内相互支持，对外协同竞争。这种方式往往是有几家创业企业作为核心，同时带动一批创业企业，形成利益共同体。  7. 政府资源的开发与整合  充分开发与整合创业的政府资源，享受政府扶持政策，对于创业企业来说可以达到事半功倍的效果。开发与整合政府资源也即充分关注并利用政府的各项优惠政策，包括财政扶持政策、融资政策、税收政策、科技政策、产业政策、中介服务政策、创业扶持政策、对外经济技术合作与交流政策、政府采购政策等。  **（二）创业资源整合过程**  创业者首先需要建立资源整合的意识，开阔视野，提升境界，以“天下资源皆可为我所用”的意识和气魄，来突破自身资源不足的局限和障碍。创业资源的整合是一个复杂的动态过程，是创业企业对不同来源、不同层次、不同结构、不同内容的资源进行选择、汲取、配置、激活和有机融合，使之更具柔性、条理性、系统性和价值性，并对原有的资源体系进行重构，摒弃无价值的资源，以形成新的核心资源体系。资源的整合过程可以分为四个子过程，即资源扫描、资源控制、资源利用和资源拓展。这四个子过程在时间上并不是完全分离的，而是相互影响、相互衔接的。  1. 资源扫描  创业者要知道自己的资源禀赋以及企业拥有的最初资源。将已有资源识别出来，包括己方所有有价值的有形资产和无形资产，如人才、技术、设备、品牌等，找到自己的资源优势和不足，同时认清哪些属于战略性资源，哪些属于一般性资源，还要确定资源的数量、质量、使用时间以及使用顺序。扫描自身已有资源的同时，也要对外部环境进行扫描，及时发现新创企业所需的资源，确定自己所缺的创业资源可以从哪些渠道获得，以及谁拥有这些重要资源，并为各种资源渠道的获得难易程度进行排序，进而寻找利益交集，对资源拥有者的利益需求进行深度分析，并与自己所拥有的资源进行比较，找到利益契合点。创业者在初始创业阶段会利用与自己关系较近的资源网络，并随着业务的向前发展而逐渐扩充这一网络。  2. 资源控制  资源控制的范围包括创业者自身拥有的资源、通过交易等形式可获得的资源以及通过社会网络等形式可以控制的资源。创业者自身拥有的资源，在许多情况下存在于创业团队中。在特定的行业，创业团队中成员的社会网络资源和技术对于企业的成功至关重要。在获取资源的过程中，需要判别这种资源对实现企业的目标是否关键，并且创造性地设计出双赢的合作方案，形成长期互利关系。  获取资源的方式主要有两类，即购买和并购。资源购买主要是通过市场购入所需的资源；资源并购是通过股权收购或资产收购，将企业外部资源内部化的一种交易方式。创业者要尽可能利用已有资源和能力去控制那些尚无法得到的资源，可以通过联盟、加盟等方式。资源联盟是指通过联合其他组织，对一些难以或无法通过自己进行开发的资源实行共同开发。  对于多数新创企业来说，初始资源禀赋是不完整的，创业者需要获得资源供应商的信任以取得所需的资源。可以通过一定的手段，如完美的商业计划和优良的设施来展示企业成功的形象，并借此鼓励供应商对企业进行资源投资。  3. 资源利用  在获取和控制大量资源的基础上，新创企业开始对这些资源进行配置和利用，将它们合理有效地配置到最能发挥其使用效益的地方去，体现出这些资源的价值。企业资源在未整合之前大多是零碎、低效的，要发挥这些资源的最大使用价值、产生最佳效益，就必须运用科学方法对各种类型资源进行细化、配置和激活，将有价值的资源有机地融合起来，使它们相互匹配、互为补充、互相增强。  在配置资源之后，新的资源或者说竞争优势就会形成，企业必须利用区别于其他企业的这种优势来赢得市场。资源在整合并转化为企业内部的独特优势之后，创业者需要协调各种资源之间的关系，匹配有用的资源，剥离无用的资源。通过协调，使资源的联系更加紧密，更加具有匹配性，形成“1 + 1>2”的局面，并为下一步拓展奠定基础。  4. 资源拓展  对资源的拓展创造过程是将以前没有建立起联系的资源建立联系，将新获取的资源与已有的资源进行链接融合，进一步开发潜在的资源为企业所用，又称为再开发，即开拓资源的范围和功能，为下一步的识别、获取、配置和利用资源奠定坚实的基础，这也是企业持续竞争优势根本来源。  资源开拓创造过程是为新创企业带来新的能力，从而使其能够更充分地发现和掌握创业机会。 | **通过讲解，让学生理解创业资源管理（二）。** |
| **课堂小结**  （3min） | 【**教师**】**回顾和总结本节课的知识点。**  **这节课我们一起学习了创业资源管理（二），让学生了解创业者首先需要建立资源整合的意识，开阔视野，提升境界，以“天下资源皆可为我所用”的意识和气魄，来突破自身资源不足的局限和障碍。** | 通过对所学知识的回顾，培养学生的归纳总结能力 |
| **作业布置**（2min） | **【教师】**布置课后作业  简述创业资源整合过程。  完成《大学生创新创业实训手册》项目八“实训三 创新风险评估与调查”。 | 通过课后练习，使学生巩固所学新知识 |
| **知识讲解**  **（40min）** | **【教师】**讲解创业融资概述（一）  **一、创业融资的认识**  **（一）创业融资的含义**  融资是指货币资金的融通。狭义上讲，融资是企业资金筹集的行为与过程，即企业根据当前经营现状及未来发展需要，通过一定的渠道、采用一定的方法、付出一定的代价向资金持有者筹集资金的经济行为。广义上讲，融资既包括资金的融入，也包括资金的融出，即企业通过一定的方式，在金融市场筹措资金或贷放资金的行为。创业融资则是在创业背景下的资金筹措行为和过程。具体而言，创业融资是创业企业为实现创业目标，满足企业生存和发展需求，通过多方渠道，采取不同策略筹集所需资金的经济行为。创业企业在不同的发展阶段有不同的资金需求，因而需要根据企业发展路径，结合创业计划以及企业发展战略，合理制定资金需求计划和创业融资方案。  **（二）融资程序及注意事项**  1. 融资程序  创业企业在融资过程中需要了解和选择目标投资者，同时也必须向目标投资者证明其投资是有价值的，投资风险是可以控制的。  （1）融资的前期评估。创业企业融资前期，首先必须要寻找和了解潜在资金提供方并进行合理评估。系统分析创业融资的必要性和可行性，估算融资规模、确定融资渠道和方式、选择融资期限与时机、估算融资成本、评估融资风险等形成融资诊断与评估报告，作为融资决策的依据。  （2）融资的资料准备。此阶段的创业企业必须要做好融资前自身的各种企业资料准备，特别是必须认真编制、撰写并修改完善创业计划书。  （3）融资的双方谈判。此阶段的创业企业必须开始与潜在资金提供方进行接触，就融资资金的使用价格、期限、提供方式、还款方式等细节进行商谈，直至双方达成一致意见。  （4）融资的方案签订。此阶段的创业企业必须进行融资组织、策划与实施等内容，也就是根据双方谈判的结果和要求，对所有资金到位前的工作进行细化、论证、安排。核心是制定融资实施方案与签订融资协议两个环节。  （5）融资的事后评价。此阶段需要分析总结成败之处，为下次融资积累经验和相关资料。包括融资效果评价及其成败经验教训分析、融资参与人员的表现及其奖惩处理、融资档案的建立等。  2. 融资注意事项  融资对于大学生创业是非常重要的事情，不懂得融资或者不融资，创业过程将会变得无比困难。大学生在创业融资的过程中需要注意以下事项。  （1）避免盲目选择项目。大学生创业者在创业之初一定要做好市场调研，在了解市场的基础上创业。一般来说，大学生创业者资金实力较弱，选择启动资金不多、人手配备要求不高的项目，从小本经营做起比较适宜。  （2）避免创业技能欠缺。一方面，大学生应去企业打工或实习，积累相关的管理和营销经验；另一方面，积极参加创业培训，积累创业知识，接受专业指导，提高创业成功率。  （3）避免社会资源不足。平时应多参加各种社会实践活动，扩大自己人际交往的范围。创业前，可以先到相关行业领域工作一段时间，通过这个平台，为自己日后的创业积累人脉资源。  （4）避免管理太过随意。大学生要想创业成功，必须技术、经营两手抓，可从合伙、创业、家庭创业或从虚拟店铺开始，锻炼创业能力，也可以聘用职业经理人负责企业的日常运作。  （5）避免缺失导师指导。创业过程需要发挥创业指导师的帮带作用，这能使创业过程少走很多弯路。例如，杭州现有大学生创业指导师 200 多名，都是有丰富创业教育经验和创业实践经验的学者、专家和企业家。  （6）避免随意预测销售。常见错误是先估算整个市场容量，然后估算自己将获得多少份额，据此算出期望的销售额；或者是先预计每年销售额的增长幅度，据此算出今后若干年的销售额。比较实在可信的方法是计划投入多少资源，调查面向的市场有多少潜在客户，有哪些竞争产品，然后根据潜在客户成为真实用户的可能性和单位资源投入量所能够产生的销售额，算出企业的销售预测。  大学生在初次创业时，最好首选零投资创业或者低投资的创业项目，其次选择小投资创业，当你有了足够的经济背景或者有足够强的推销自己的能力时，可以试着再去做高投资的创业。  **二、创业所需资金预测**  正确预测创业所需资金有利于确定筹资数额，降低资金成本。创业所需资金包括投资资金和流动资金。  **（一）投资资金**  投资资金是指为企业购买的固定资产以及为开办企业而支出的一次性费用。作为创业者，必须预估投资资金。为了较为准确地估算创业投资资金，需要分类列表，越详细越好。创业者可以集思广益，先列出所需要的一切，然后逐项测算创业启动所需支付的费用。投资资金主要包括三类：场地和建筑、设备以及一次性费用。  1. 场地和建筑  在筹集资金前，要清楚企业需要什么样的场地和建筑，然后确定采取何种形式来获取，如果企业对场地和建筑有特殊要求，最好自己建房子，但这需要大笔的资金和比较长的时间。如果能在交通便利的地点找到合适的建筑，购买现成的房屋既简单又快捷。但是这也需要大笔的资金。租房是很多创业者普遍采取的方式，租房所花资金少，而且方便灵活。但是租房缺乏稳定性，而且装修也需一笔资金。对于大学生而言，在家开业是起步的好方法，待企业发展后再租房和买房也不迟。  2. 设备  设备是指企业创办所需的机器、工具、工作设施、车辆、办公家具等。制造商和从事服务行业对设备的需求较大，因此这类企业需要在设备上投入大量的资金，特别需要明确企业需要哪些设备和选择准确的设备类型。  3. 一次性费用  一次性费用主要是指开业前产生的一些费用支出，如开办费（包括开业前市场调查费、培训费、差旅费、印刷费、注册登记费等）、装修费等。  **（二）流动资金**  企业在创建后要运转一段时间才能有销售收入。所以为了维持企业的正常运转，企业还需要一定数量的流动资金。流动资金主要包括以下几方面的费用支出。  1. 购买并储存原材料和成品  如果是制造商，生产产品需要原材料，而且要保证原材料有一定量的库存，这就需要一定的资金；如果是服务商，也需要一些材料备用，还必须预估在顾客付款之前提供服务需要多少材料库存，这就需要花费一定的资金；如果是零售商或批发商，也需要储存商品来出售。  2. 促销费用支出  企业在开张前，为促销自己的产品或服务而采取活动的费用。  3. 工资支出  工资支出包括雇佣员工的薪水支出和自己以工资方式支付的家庭生活费用。  4. 租金  租金是指企业用地用房的费用，这里要注意的一点是租金可能是 3 个月或 6 个月一付，将会占用更多的流动资金。  5. 保险  保险是指用于投保所支出的费用。  6. 其他费用  其他费用包括设计费、办公用品费、交通费。 | **通过讲解，让学生掌握创业融资概述（一）。** |
| **课堂小结**  （3min） | 【**教师**】**回顾和总结本节课的知识点。**  **这节课我们一起学习了创业融资概述（一），让学生了解函数模型在具体的实际应用中的计算方法。** | 通过对所学知识的回顾，培养学生的归纳总结能力 |
| **作业布置**（2min） | **【教师】**布置课后作业  简述创业所需资金预测。 | 通过课后练习，使学生巩固所学新知识 |
| **知识讲解**  **（40min）** | **【教师】**讲解创业融资概述（二）  **三、创业融资渠道**  **（一）私人资本融资**  私人资本融资包括自我融资、亲朋好友融资和天使投资等。  1. 自我融资  自我融资是指创业者将自己的部分甚至全部积蓄投入到新企业创办之中。  2. 亲朋好友融资  家人和亲戚、朋友一般都是创业者理想的贷款人，许多成功创业人士在创业初期都借用过家人或朋友的资金。  3. 天使投资  天使投资是指自由投资者或非正式机构对具有专门技术或独特概念的原创项目或小型初创企业进行一次性的前期投资。天使投资实际上是风险投资的一种特殊形式，是对于高风险、高收益的初创企业最早介入的外部资金。天使投资的金额一般较小，而且是一次性投入，它对风险企业的审查也并不严格，它更多的是基于投资人的主观判断或者是由个人的好恶所决定的。天使投资人不但可以带来资金，同时也可以带来关系网络。如果他们是知名人士，也可提高公司的信誉。天使投资往往是一种参与性投资，也被称为增值型投资。  **（二）机构融资**  1. 商业银行贷款  在中国，中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国交通银行四大商业银行，中国光大银行、民生银行、招商银行、深圳发展银行、上海浦东发展银行等中小型商业银行，以及各级农村信用社是创业者获得银行贷款的重要来源。商业银行不提供股权资本，主要提供短期贷款，但也提供中长期贷款和抵押贷款（图 8-3）。目前，我国商业银行推出的个人经营类贷款对于创业者非常适合，包括个人生产经营贷款、个人创业贷款、个人助业贷款、个人小型设备贷款、个人周转性流动资金贷款等。  2. 担保机构融资  担保机构融资是指企业根据合同约定，由依法设立的担保机构以保证的方式为债务人提供担保，在债务人不能依约履行债务时，由担保机构承担合同约定的偿还责任，从而保障银行债权实现的一种金融支持方式。担保机构主要解决中小企业融资困难。  1993 年 11 月，由财政部和原国家经济贸易委员会联合组建中国经济技术投资担保公司（2006 年更名为中国投资担保有限公司），并于 1994 年 3 月正式投入运营；2003 年出台并于 2017年 9 月 1 日第十二届全国人民代表大会常务委员会第二十九次会议修订的《中华人民共和国中小企业促进法》，鼓励各种担保机构为中小企业提供信用担保。2012 年 5 月，财政部、工业和信息化部联合出台《中小企业信用担保管理办法》，推进了信用担保机构的规范化。  3. 政府创业扶持基金  近年来，各级政府越来越重视对中小企业、创业企业的扶持，制定多种优惠政策。由政府主导的创业扶持基金不但能为企业带来现金流，更是企业壮大无形资产的利器。政府创业扶持基金主要包括科技创新基金、政府创业基金、专项基金和地方性优惠政策，如税收优惠、财政补贴、贷款援助等。  4. 风险投资  创业投资也称风险投资，是指在创业企业发展初期投入风险资本，待其发育相对成熟后，通过市场退出机制将所投入的资本由股权形态转化为资金形态，以收回投资，取得高额风险收益。由于高新技术企业与传统企业相比更具备高成长性，所以风险投资往往把高新技术产业作为主要投资对象。  **（三）知识产权融资**  知识产权融资，即用知识产权进行质押贷款或作价入股获取融资。现阶段，我国知识产权融资方式主要有质押贷款、作价入股、知产引资、融资租赁等。  1. 质押贷款  质押贷款是指企业或个人以合法拥有的专利权、商标权、著作权中的财产权经评估后作为质押物，向银行申请融资。这是我国商业银行正在积极探索的中小企业融资渠道。  2. 作价入股与知产引资  作价入股与知产引资是指合法拥有知识产权的企业或者个人，通过知识产权的价值评估后，以具有自主知识产权并能带来丰厚回报的潜力项目，吸引合作第三方投资，企业通过出让股权换取第三方资金，或与拥有资金的第三方机构合作创立新公司，使得拥有知识产权的企业或者个人获得企业股权；也指企业股东或者法人将自主拥有的专利或专有技术等，通过知识产权的价值评估后，转让到企业，从而增加其持有的股权。  3. 融资租赁  与传统行业中的设备融资租赁具有类似性，在租赁期间，承租方获得知识产权的除所有权外的全部权利，包括各类使用权和排他的诉讼权。租赁期满，若知识产权尚未超出其有效期，根据承租方与出租方的合同约定，确定知识产权所有权的归属。知识产权的融资租赁、知识产权资产的证券化等在中国大陆区域属于尚未开拓的全新融资方式。 | **通过讲解，让学生了解创业融资概述（二）。** |
| **课堂小结**  （3min） | 【**教师**】**回顾和总结本节课的知识点。**  **这节课我们一起学习了创业融资概述（二），让学生了解天使投资实际上是风险投资的一种特殊形式，是对于高风险、高收益的初创企业最早介入的外部资金。** | 通过对所学知识的回顾，培养学生的归纳总结能力 |
| **作业布置**（2min） | **【教师】**布置课后作业  简述创业融资渠道。  完成《大学生创新创业实训手册》项目八“实训四 创业融资模拟与分析”。 | 通过课后练习，使学生巩固所学新知识 |
| **教学反思** | 设计更多基于真实情境的创新创业项目，让学生在实践中深化理论知识，提升解决实际问题能力。同时，加强案例分析，引导学生从失败中学习经验，培养韧性。 | |