创业学本科课程教学大纲

编制人：胡立雄

审定人：赖斌慧

开课部门：商学院

编制时间：2019年6月30日

一、课程基本信息

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程名称 | 中文 | 创业学 |
| 英文 | Entrepreneurship |
| 课程代码 | 18627040200 | 课程性质 | 专业必修课 |
| 课程学分 | 2 | 课程学时 | 32 |
| 适用专业 | 财务管理 | 课程组负责人 |  |
| 课程组成员 |  |
| 先修课程 | 管理学、会计学、财务管理、人力资源管理、营销管理、组织行为学 |
| 选用教材 | 罗伯特D.赫里斯等著，蔡莉 葛宝山等译.创业学（第9版）.机械工业出版社，2016年12月. |
| 参考书目 | 1. 比尔费舍尔著，郭杰群等译. 创业融资，从一个好故事开始.北京：中信出版社，2016年.2. 威廉·A·萨尔曼等选编，郭武文等译.创业管理（第2版）.中国人民大学出版社，2005年.3.科斯尼克 拉姆菲尔特 谢尔贝里著，张帏，齐继国，郑琦译. 啮合创业: 在斯坦福学创业规划. 中国人民大学出版社,2016年 |
| 推荐教材 | 杰弗里·蒂蒙斯等著，周伟民等译.创业学（第6版）.人民邮电出版社，2011年9月（重印）. |

二、课程目标

**（一）课程具体目标**

|  |  |
| --- | --- |
|  **序 号** | **课程具体目标** |
| 课程目标1 | 掌握创业学相关知识：从创意到机会识别；从机会识别到商业计划；从商业计划到新企业的创建；企业成长。 |
| 课程目标2 | 理解如何对商机进行评估，如何拟定商业计划，如何建构企业；如何实现快速成长。 |
| 课程目标3 | 为“财务练习生”项目拟定商业计划书 |
| 课程目标4 | 利用逻辑思维和发散思维，对创业学案例进行分析。 |

**（二）课程目标与毕业要求的关系**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程目标** | **支撑的毕业要求** | **支撑的毕业要求指标点** |
| 课程目标1 | 毕业要求1:知识要求 | 1.2掌握财务管理专业必备的理论、知识和方法。 |
| 课程目标2 | 毕业要求1:知识要求 | 1.2掌握财务管理专业必备的理论、知识和方法。 |
| 课程目标3 | 毕业要求1：知识要求 | 1.3具备应用经济管理专业知识解决经济管理问题的能力，能够从事分析、预测、规划、决策等财务管理工作。 |
| 毕业要求4：素质要求 | 4.4具有良好的团队合作意识和协作精神，能够在多学科或跨文化背景的团队中，根据需要承担相应的责任。 |
| 课程目标4 | 毕业要求2：技能要求 | 2.3具备合理的信息技术知识和技能，能够使用专业分析方法与工具分析解决复杂财务管理问题。 |
| 毕业要求3：能力要求 | 3.3具有将专业知识融会贯通，综合运用专业知识分析和解决问题的能力。 |

三、课程教学要求与重难点

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程内容框架** | **教学要求** | **教学重点** | **教学难点** |
| 1 | 第一章 创业及创业意识 | 1.创业概念的界定及创业过程的解释；2.简述创业者如何通过结构相似性获得创新思维跃进；3.强调拼凑理论作为创业者智谋原动力的重要意义；4.简述时常被成功创业者采用的效果推理理论；5.完善创业者认知适应性的概念；6.可持续创业概念引入 | 1.创业的本质2.创业者是如何思考的3.创业行动意图4.榜样和支持体系 | 1.理解结构性思维、拼凑思维、手段导向、认知适应性四种思维方式，以及其在商业中的体现。 |
| 2 | 第二章 公司创业 | 1.了解公司创业兴起的原因；2.比较传统文化和创业文化；3.分析公司创业的环境；4.讨论已建企业如何创建创业文化；5.讨论人们对创业失败的看法，引入双元过程模型来解释如何从失败中学习经验。 | 1.创业决策2.公司内部创业的氛围3.创业者的领导特征 | 1.创业决策与管理决策的区别？2.如何识别创业者的领导特征？ |
| 3 | 第三章 新企业快速成长战略 | 1.理解创新是创业的重要行为之一；2.理解创业战略对创业机会产生与后期开发的作用；3.理解机会开发所需的资源；4.客观地评估创业机会；5.理解不确定环境下的创业决策制定；6.了解领先者的优势与劣势；7.理解与创业有关的风险及风险规避战略 | 1.创业机会开发战略2.创业风险规避战略 | 1.理解先驱是怎么变成先烈的。如何化解这种风险。 |
| 4 | 第四章 创造力与商业创意 | 1.识别新创企业各种创意的来源；2.讨论产生新创企业创意的有效方法；3.讨论创造性的内涵和解决创造性问题的方法；4.讨论创新的重要性；5.理解机会评估计划；6.讨论产品开发过程；7.讨论电子商务的形式和如何开展电子商务 | 1.新创意的产生方法2.新产品计划和开发过程 | 1.理解如何开发出能够盈利的产品。 |
| 5 | 第五章 国内外机会识别和分析 | 1.理解并识别国内外创业机会的重要性和趋势；2.学习如何识别机会；3.学习如何建立机会评估的计划；4.描述进入国际市场的困难和障碍；5．学习如何选择一个国际市场；6.理解进入国外市场的方式。 | 1.机会评估计划2.国际创业 | 1.如何评估商机的发展空间2.如何确定是否进入一个新的国家？ |
| 6 | 第六章 创意保护 | 1.识别新企业包括软件和网站在内的知识产权资本；2.理解专利的本质、专利提供的权利及专利申请程序；3.理解商标的目的和申请程序；4.认识版权的目的和申请程序；5.辨别可以保护企业商业秘密的程序；6.理解许可证对于扩展业务或开办新企业的价值；7.辨别影响董事会的新法规申请和上市公司内部审计的过程；8.阐述与合同、保险以及产品安全责任相关的重要问题。 | 1.创意所涵盖的范围2.法律保护程序 | 1.如何保护商业模式？2.如何处理商业机密泄露？ |
| 7 | 第七章 创建新企业的商业计划 | 1.明确什么是商业计划，由谁准备， 谁会去看， 怎样评价它；2.了解商业计划对于投资者、债权人、雇员、供应商以及客户的价值；3.识别商业计划中每一个起决定性作用的部分所需要的信息及其来源；4.加强对互联网这一信息资源和营销工具的价值的认识；5.提出一些商业计划的案例， 并就商业计划进行逐步解释；6.在计划进程的各个阶段向创业者指出一些有帮助的问题；7.了解如何去监督一个商业计划的实施。 | 1.商业计划的作用2.债权人和投资者的视角3.商业资讯的收集4.商业计划书的撰写5.商业计划失败的原因 | 1.如何平衡各利益相关方的诉求？2.如何规避商业计划的失败？ |
| 8 | 第八章 市场营销计划 | 1.理解行业分析和竞争分析对制订市场营销计划的意义；2.理解市场调研在制定营销战略中的作用；3.举例说明创业者进行市场分析调查研究时应遵循的切实可行的程序；4.明确制订一个市场营销计划的步骤；5.解释市场营销系统及其关键的组成部分；6.列举不同的创造性战略，用以凸显新企业产品或服务的差异性 | 1.行业分析2.竞争者分析3.新企业的市场调研4.营销计划 | 1.如何预判行业格局的变化2.如何预判竞争者将采取的行动3.针对新产品如何进行市场调研？4.营销组合的四要素之间如何协调？ |
| 9 | 第九章 组织发展计划 | 1.了解管理层对于发布新产品的重要性；2.了解各种企业法律形式的优缺点；3.解释并比较作为注册公司替代形式的小型公司与有限责任公司；4.了解正式组织和非正式组织的重要性；5.论述董事会和顾问团在新企业管理中的应用；6.了解所有者不愿委派或放弃责任时会遇到的困难。 | 1.构建管理团队2.组织设计3.企业文化建设4.董事会建设 | 1.管理团队成员的分工与配合2.组织设计如何与经营相匹配？3.企业文化如何化解企业的人事难题？ |
| 10 | 第十章 财务计划 | 1.了解预算在编制预测报表中的作用；2.理解为什么正的利润仍会带来负的现金流；3.学习如何在企业运营的第一年编制每月的现金流预算、收入预算、预计资产负债表和资金来源及运用预算；4.解释新企业盈亏平衡点的运用与计算；5.了解可以选择用于编制财务报表的软件包。 | 1.营业预算的编制2.模拟财务报表3.盈亏平衡分析 | 1.如何根据经营计划和组织的执行力编制营业预算  |
| 11 | 第十一章 创业融资 | 1.识别可利用的融资方式；2.理解商业银行在为新企业等筹措资金中的作用、可获得贷款的类型、银行借款决策；3.讨论小企业管理局贷款；4.理解研发型有限合作企业；5.讨论政府资助， 特别是小企业创新研究资助；6.理解民间资本， 特别是风险投资的作用。 | 1.各种融资渠道的特点2.融资渠道的选择 | 1.如何根据创业阶段的特点，以及未来的发展，选择合适的融资方式。 |
| 12 | 第十二章 非正式风险投资、风险投资和公开上市 | 1.介绍创业融资的基本阶段；2.探讨非正式风险投资市场；3.探讨风险投资行业的本质和风险投资决策过程；4.解析公司估值；5.识别估值方法；6.分析公开上市的过程。 | 1.天使投资2.风险投资3.公司估值4.公开上市 | 1.如何与风险资本家打交道2.如何估值，对赌协议的条款。 |
| 13 | 第十三章 成长战略及其影响管控 | 1.了解如何寻找/创造那些可能的成长机会；2.了解人力资源管理的挑战以及如何有效管理这些挑战；3.了解时间的压力以及提高时间管理能力；4.了解人的差异以及理解此差异是如何影响他们发展业务的意图和能力的。 | 1.成长的机会识别2.成长对企业意味着什么 | 1.如何根据企业的具体情况发现、选择成长机会。2.如何克服成长带来的难题？ |
| 14 | 第十四章 从企业外部获取促进企业成长的资源 | 1.了解社会网络对新企业资源获取的作用；2.了解环境动态性对新企业资源获取的作用；3.了解信息获取对新企业资源获取的作用；4.了解特许经营对特许证持有人降低创业和规模扩张风险的作用；5.了解合资企业帮助创业者扩展业务及寻找和保持有效的合作需要面临的挑战；6.了解收购对创业者扩展业务的利弊及如何寻找收购对象；7.了解兼并及杠杆收附帮助创业者获得发展的可能性和与之相关的挑战；8.了解谈判工作并培养创业者胜任该工作所需的技能。 | 1.特许经营2.合资企业3.并购 | 1. 特许人与被特许人之间的关系
2. 如何选择合作伙伴，合作条款如何约定。
3. 导致并购失败的原因。
 |

四、课程教学内容、教学方式、学时分配及对课程目标的支撑情况

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程内容框架** | **教学内容** | **教学方式** | **学时** | **支撑的****课程目标** |
| 1 | 第一章 创业及创业意识 | 第一节 创业者是如何思考的 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 0.5 | 课程目标1、2 |
| 第二节 创业者的动机 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第三节 创业者的背景 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第四节 榜样和靠山 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1 |
| 2 | 第二章 公司创业 | 第一节 创业决策 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1、4 |
| 第二节 创业氛围 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、4 |
| 第三节 领导者特征 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1、4 |
| 3 | 第三章 新企业快速成长战略 | 第一节 创业资源 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第二节 创业机会的开发战略 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2、3 |
| 第三节 创业风险规避战略 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1、2、3 |
| 4 | 第四章 创造力与商业创意 | 第一节 创意的来源 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第二节 创造性解决问题 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2、3 |
| 第三节 新产品开发 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1、2、3 |
| 5 | 第五章 国内外机会识别和分析 | 第一节 机会评估 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第二节 资讯收集 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第三节 国际创业 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 6 | 第六章 创意保护 | 第一节 知识产权及律师选择 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第二节 创意的种类 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第三节 创意保护 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1 |
| 7 | 第七章 创建新企业的商业计划 | 第一节 商业计划的作用 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第二节 撰写商业计划 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2、3 |
| 第三节 商业计划失败的原因 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1、2、4 |
| 8 | 第八章 市场营销计划 | 第一节 行业分析 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1、2、4 |
| 第二节 市场调研 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1、2、4 |
| 第三节 营销计划 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2、4 |
| 9 | 第九章 组织发展计划 | 第一节 管理团队 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第二节 法律形式 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第三节 组织设计与企业文化 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第四节 董事会与顾问团 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 10 | 第十章 财务计划 | 第一节 营业预算 | 讲授、课堂讨论 | 0.5 | 课程目标1、2、3 |
| 第二节 模拟财务报表 | 讲授、案例分析 | 0.5 | 课程目标1、2、3 |
| 第三节 盈亏平衡分析 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 0.5 | 课程目标1、2 |
| 11 | 第十一章 创业融资 | 第一节 家人、朋友 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第二节 众筹、P2P | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第三节 企业孵化器 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 12 | 第十二章 天使投资、风险投资、IPO | 第一节 天使投资 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第二节 风险投资 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2、4 |
| 第三节 IPO | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 13 | 第十三章 企业成长需克服的压力 | 第一节 人力资源压力 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第二节 员工管理压力 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第三节 创业者的时间压力 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第四节 财务资源压力 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 14 | 第十四章 从外部获取资源 | 第一节 特许经营 | 讲授、讨论 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第二节 合资企业 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |
| 第三节 兼并收购 | 讲授 | 0.5 | 课程目标1 |

五、课程目标与考核内容

|  |  |
| --- | --- |
| **课程目标** | **考核内容** |
| 课程目标1 | 课堂表现、期末考试 |
| 课程目标2 | 课堂表现、期末考试 |
| 课程目标3 | “财务练习生”商业计划书 |
| 课程目标4 | 案例分析报告 |

六、考核方式与评价细则

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **考核方式** | **比例** | **考核/评价细则** |
| 课堂表现 | 10% | 考勤记录和课堂表现情况加分、扣分记录 |
| 平时作业 | 20% | 商业计划书（10%）；案例分析报告（10%） |
| 期末考试 | 70% | 笔试，包含选择、名词解释、判断、简答、案例分析等题型，考核基本知识的掌握和运用情况 |