# 第六章 创新创业资源

**授课教师： 职称： 授课年级： 专业：**

**一、教学要求**

1.教学目标及要求：认识创业资源的内涵、作用、分类，了解创业融资的概念和常见渠道；掌握整合创业资源的办法，掌握创业融资的选择策略和融资应做的准备积极寻求创业资源和创业资金，对有限的资源进行创造性的利用。

2.教学内容：创业资源的获取与整合，创业融资及其渠道；

3.教学重点：创业资源的获取与整合；创业融资及其渠道；

4.教学难点：创业资源的整合；创业融资的渠道。

二、**组织教学**

课前3分钟，教师开启电脑、投影仪等所需设备，检查设备情况，并将所需课件拷贝到电脑上；检查黑板是否擦干净。

上课铃响，教师宣布上课，师生问好。

教师检查人数，查找缺席学生及原因。

教师将学生以4~5人一组，分成若干小组。

（本课程中涉及到小组讨论环节时，按照此次组员编排进行）

**三、引入新课**

案例展示，引入新课：

组合融资由幼苗长成参天大树

菱花集团的前身是一家只有8万元原始资本的村办小型企业，当时企业的条件异常简陋，职工大部分是本村农民。针对家底薄、起步阶段固定资产少，向银行申请贷款困难重重的客观条件，企业经营者不等不靠，眼睛向内，充分利用自身的各种条件，迂回挖潜，多方并举，融得了企业生产经营和发展所需的资金。

首先，向内部职工借款。小企业与职工的关系非常紧密，可以说一荣俱荣，一损俱损。只要职工确信企业有发展前途，就会慷慨解囊。向本企业职工借钱，既不受使用时间限制，还会使职工更尽心尽力地为企业工作。因为该企业的职工大部分是本村农民，具有勤俭持家的传统美德。据此，企业每月只给每个职工支付300元生活费，其他全部由财务部门统一存入本企业账户，企业按年利率 15％给职工支付利息，职工可按需要灵活使用。仅此一项就给企业提供稳定的资金来源1 700万元。

其次，用商业信用融资。菱花集团充分利用自己的信用，以商业信用欠款的方式使用上游企业的资金，采购原材料赊欠钱款，确保3500万元的资金长期归企业使用。

其三，使用技改和基建施工单位的资金。在搞基本建设和生产线技改时，通过市场调查、策划，选择有实力的企业和安装队伍垫款施工，仅此一项每年也为企业提供1000万元左右的资金。再加上采购设备时采用先赊账后付款的方式，也为企业节省了大量的资金。

其四，资本营运融资。随着该企业不断开拓市场、业务快速发展，他们积极考察市场，在全国各地寻求一些亏损或濒临倒闭的国有企业进行联营，按照国家当时的政策规定，这些企业贷款可停息或转为投资，从而既在一定程度上缓解了企业资金紧张的程度，又实现了企业低成本扩张，赢得了更丰厚的利润。

由于该企业能及时抓住机遇，发挥自身的优势特征，面向市场寻求融资渠道，从而实现了“东方不亮西方亮”，巧妙地融到了企业发展所需要的资金，实现了凤凰涅槃，由一棵幼苗成长为一棵参天大树。 目前企业的资产达到26．6亿元，员工7800人，其中大专毕业生2200人，成为国家一级企业集团。

（通过设计合理的案例，以问题的形式引出本任务的主要学习内容，激发学生学习热情，让学生主动参与）

**四、讲授新课**

第一节创业资源

1．创业者的内部资源

创业者的内部资源主要是创业者自身所“拥有”的能力，能够自由支配和使用的各种资源，如员工、土地、厂房、设备、材料、资金、技术等等，甚至也可以是创业者及其员工的时间，也就是人们通常所说有形资产及无形资产。

(1)现金资产。是指创业者本人及家庭可以随时支配的现金和银行存款，请注意是“可以支配”的，所以创业要取得全家的支持，也要为家庭的生活留有余地。

(2)房产和交通工具。这种资源一方面可以作为创业的硬件资源，另一方面可以作为现金资产的补充，在需要的情况下，可以作为抵押品向银行或其他投资人申请融资。

(3)技术专长。这里说的技术专长，包括有形的和无形的。

1)有形技术专长。是指已申请成功的发明专利、实用新型专利和外观专利，或者是某一领域公认的专家。

2)无形技术专长。是指专有技术、科研成果或者对某个特定行业和领域的深入研究。

(4)信用资源。

(5)商业经验。即创业者对市场经济和游戏规则的了解程度，尤其是对你即将进入的行业的深入理解。

(6)家族资源。创业者的家族资源介乎内部资源与外部资源之间。

【课堂导入】

雅虎的杨致远，1993年底，他在斯坦福大学攻读电机工程博士学位，在上网浏览器问世的时候，他整天都泡在网上，博士论文也不做了。他和学友戴维·菲洛决定创办一家网络公司，但自己没有足够的资金，也不能从父母或朋友那里找钱，所以想到得找有眼光的风险投资家。他们很顺利，第一个就找到了硅谷成功的企业家、国际购物网络的创始人亚当斯，一拍即合，成立了Yahoo。

1996年4月12日，雅虎在纳斯达克上市，一天之内雅虎的市值达到8．5亿美元，是一年前准备收购者估计的200倍。上市为雅虎筹集了20亿美元的资金，年仅28岁的杨致远也因此成了亿万富翁。今天雅虎的市价已接近75亿美元， 用美国《商业周刊》的话说：“Yahoo!就像在沙滩上搭起的楼阁，然而一夜之间四周就建立起了摩天大厦。”

2．创业者的外部资源

外部资源指的是创业者或者是创业企业并不具有“归属权”，但是通过某些利益共同点而可能在一定程度上加以配置和利用的各种资源。常见的外部资源如材料供应商、技术供给者、销售商、广告商，以及相关政府部门等，实际上就是商业环境中的相关条件性资源。

(1)创业者的职业资源。对创业者来说，效用最明显首推职业资源。所谓职业资源，即创业者在创业之前，为他人工作时所建立的各种资源，主要包括项目资源和人际资源。充分利用职业资源，从职业资源入手创业，符合创业活动“不熟不做”的教条。

【课堂导入】

昆明的“云南汽车配件之王”何新源，在创办新晟源汽配公司之前，就在省供销社从事相同工作；有名的宝供物流，其创始人刘武原来也是汕头供销社的一名“社员”，被单位派到广州火车站从事货物转运工作，后来承包转运站，再后来利用工作中建立的各种关系，创立了宝供，通过为宝洁公司做物流配送商，一举成为国内物流业之翘楚。

(2)创业者的人脉资源。创业者外部资源最重要的一点可能是人脉资源，即创业者构建其人际网络或社会网络的能力。

1)同学资源。

2)朋友资源。

3)人脉资源的特性。

a．长期投资性。

b.可维护性和可拓展性

c．有限性和随机性

d．辐射性

第二节创业资源的整合

创业资源在未整合之前大多是零散的，要发挥其最大的效用，转化为竞争优势，为企业创造价值，还需要新创企业运用科学方法将不同来源、不同效用的资源进行配置与优化，使有价值的资源融合起来，发挥“1+1>2”的放大效率。

1．创业资源整合特点

创业资源的整合呈现三个特点：

(1)渐进性。对于任何一个创业企业或者创业团队来说，有利的创业资源往往都是难以完全发掘、配置和利用的。

(2)双赢。基本上，我们所发掘和应用的每一种创业资源实际上也都是一个相对独立的利益体，尤其是外部资源。

(3)量力而行。不仅对于不同的资源需要渐进开发和使用，即使对于同一种创业资源，也存在着逐步开发的问题。

2．内部资源与外部资源的整合原则

(1)内部资源整合原则。与相对比较模糊和复杂的外部创业资源相比，内部创业资源非常明确和具体，内部资源整合的最根本目标则是如何更有效地配置和使用这些资源，因此可以把内部创业资源整合形象地比喻为“内部挖潜”。

(2)外部资源整合原则。相比之下，外部资源都是相对独立的利益主体，彼此的关系也更加复杂，创业者或者创业企业对这些资源的开发、配置和使用的难度更大，具有相当的不确定性。

在外部资源的整合上，还应当遵循如下几个基本原则：

1)比选原则。由于外部资源的多样性，使用每个外部资源都具有不同的收益、成本和不确定性，创业者要根据创业项目发展的需要、自身的实力以及这些资源的特点，选择最适合的外部资源。

2)信用原则。与外部创业资源打交道，实质是与人打交道，信用和信誉将是决定能否长期利用某些资源的关键因素。

3)提前原则。由于外部资源整合的难度较大、进展相对也较慢，并且外部资源的发现也需要一定的过程，所以不能等到需要的时候再去考虑外部资源的整合，而是应当具有一定的超前眼光，适当提前酝酿和运筹。

第三节创业融资

1．创业融资的方式和特点

开创新的企业，总体来说，供创业者选择的融资方式有两种：债务融资和权益融资。

(1)债务融资。指以还本息的方式从金融机构或其他单位、个人等处筹措资金的方法，通常包括银行贷款、发行债券、借款、融资租赁。这种方式是中小企业融资的基本方式。债务融资包括以下特点：

1)短期性。债务融资筹集的资金具有使用上的时间性，需到期偿还。

2)可逆性。企业采用债务融资方式获取资金，负有到期还本付息的义务。

3)负担性。企业采用债务融资方式获取资金，需支付债务利息，从而形成企业的固定负担。

4)流通性。债券可以在流通市场上自由转让。

(2)权益融资。指通过出让企业资产所有权以筹措资金的方法，主要渠道有自有资本、朋友和亲人或风险投资公司。权益融资包括以下特点：

1)永久性。

2)没有固定的股利负担。企业财务负担相对较小。

3)负债融资的基础。权益资本是企业最基本的资金来源。

4)容易吸收资金。

2．创业融资的渠道

(1)政策基金——创业者的“免费皇粮”。政府提供的创业基金通常被所有创业者高度关注，其优势在于利用政府资金不用担心投资方的信用问题；而且，政府的投资一般都是免费的，进而降低或免除了筹资成本。但申请创业基金有严格的申报要求。

(2)亲情融资——成本最低的创业“贷款”。个人筹集创业启动资金最常见、最简单而且最有效的途径就是向亲友借钱。

(3)合伙融资——创业者的“调剂师”。寻找合伙人投资是指按照“共同投资、共同经营、共担风险、共享利润”的原则，直接吸收单位或个人投资、合伙创业的一种筹资途径和方法。

(4)风险投资——创业者的“维生素C”。广义的风险投资泛指一切具有高风险、高潜在收益的投资；狭义的风险投资是指以高新技术为基础，生产与经营技术密集型产品的投资。

(5)金融机构贷款——创业者的“蓄水池”。由于银行财力雄厚，因此在创业者中很有“群众基础”。

(6)股权出让融资——创业企业的“助推剂”。

3．大学生创业融资的其他技巧

融资技巧1：银行也要比一比

按照金融监管部门的规定，各家银行发放商业贷款时可以在一定范围内上浮或下浮贷款利率，比如许多地方银行的贷款利率可以上浮30％。其实到银行贷款也需要“货比三家”。

融资技巧2：建立保持良好的信用记录

信用记录影响着你的生活工作，一旦有不良信用记录，那么在融资与银行打交道的过程中将会寸步难行。所以一旦建立了信用记录，就要按时还本付息，拖欠和借款不还都会如实反映在信用记录中，对个人信用形成不良影响。

融资技巧3：合理运用住房贷款

住房贷款是商业贷款中利率较低的品种，另外普通3～5年商业贷款的年利率为5．85％，因此，办理住房贷款“曲线”创业，成本更低。

融资技巧4：合理选择贷款期限

银行贷款一般分为短期贷款和中长期贷款，贷款期限越长利率越高，如果创业者资金使用需求的时间不是太长，应尽量选择短期贷款。

融资技巧5：用好政策享受政府低息待遇

创业贷款是近年来银行推出的一项新业务，凡是具有一定生产经营能力或已经从事生产经营活动的个人，因创业或再创业需要，均可以向开办此项业务的银行申请专项创业贷款。【课堂导入】

马云和阿里背后的故事

就像硅谷流传着的著名的“餐巾纸”神话一样：创业者在咖啡馆的餐巾纸上涂涂抹抹，写下自己的创业想法和商业模式，然后拿到了风险投资，阿里巴巴拿到第二笔投资的过程今日已经被渲染为一个“神话”。

马云的这个“神话”是用6分钟赢得孙正义4000万美元的投资。6分钟赢得全世界最成功的互联网投资人千万美元计的投资，而马云和阿里巴巴对此还犹犹豫豫、推三阻四。

马云在1999年10月的一天，收到了摩根士丹利亚洲公司资深分析师古塔的一封电子邮件，说有一个人想和他见面，建议他去见见。当时马云刚获得高盛500万美元的风险投资，正忙于阿里巴巴的建设，便忽略了这封邮件。几天过后，古塔又打电话催促马云，并一再强调这个人对阿里巴巴未来的发展非常重要，要马云一定重视。被古塔说得动了心，马云决定前往北京见一见这个神秘人物。

来到北京后，古塔才告诉马云这个神秘的人物就是孙正义。在此之前，孙正义已经投资了新浪、网易等互联网公司，并获得了可观的回报。此时的孙正义正在北京富华大厦召开一个投资人与经理人的见面会。马云与孙正义的见面被安排在10月31日。刚刚完成一轮融资的马云可以说并不缺钱，他可以用第一轮融资的资金支撑公司运营一段时间。所以他们谈话的时候，马云并没抱着融资的想法，而只是介绍了一下他未来想做什么。马云仅说了6分钟，在对阿里巴巴完全没有实地考察的情况下，孙正义决定向阿里巴巴投资4000万美元，但是他要求占有公司49％的股份。见完孙正义，马云从北京回到杭州。与此同时，孙正义的团队也到了杭州。20天后，马云接到孙正义的邀请，赴日本东京与孙正义继续商谈投资事宜。

第二次会面，马云提出了3个条件：一、阿里巴巴只接受软银一家投资，不再希望其他投资人进来；二、软银作为股东，不能只看眼前利益，不顾阿里巴巴的长远打算，必须以阿里巴巴的发展为重心，也就是说孙正义不要过分干涉阿里巴巴的运营事项；三、请孙正义担任阿里巴巴的董事。最后，孙正义投资3000万美元，占阿里巴巴30％的股份，但是拒绝了出任董事的要求，只同意担任阿里巴巴顾问。

但是在马云回杭州后，经过冷静思考，他为在日本的决定后悔了：“我要那么多钱干什么呢?真是太愚蠢了。”马云担心软银持有阿里巴巴的股权比例过大，管理层股权稀释后失去话语权。他立刻开始了同软银的重新谈判，马云跟孙正义商量，表示只需要2000万美元，钱太多在某种层面上来讲会是坏事。最终孙正义同意2000万美元的投资。这对孙正义来说是投资经历中让步最多的一次。

2000年硅谷互联网泡沫破灭，纳斯达克科技股纷纷大跌，此时再从市场上融资已经非常困难。但是凭借着这笔融资，阿里巴巴度过了随后而来的互联网寒冬。马云时刻保持高度清醒，他知道钱是工具，不是目的，就好像他在《赢在中国》的节目中对选手说的那样：“永远不要让资本说话，让资本赚钱。让资本说话的企业家不会有出息，最重要的是你让资本赚钱，让股东赚钱。如果有一天你拿到很多钱，你坚持今日的原则，做你认为可以赚钱的事，我相信有一天资本一定会听你的。”

这看起来是一个悖论，但却是一个有用的道理。在高盛投资阿里巴巴500万美元两个月后，软银要投资阿里巴巴，但这次投资并不是找投资人获得的，而是马云跟孙正义的一次见面。他讲了自己对互联网的理解和对电子商务未来在中国的发展。六七分钟后孙正义就听懂了，马上要马云拿4000万美元，马云竟然说不行。为什么孙正义在那么短时间内就决定给他钱，有两个最重要的原因：一是马云要做的事情是让孙正义完全看到了未来前景的事，对互联网未来的看好是孙正义超出普通投资人的最重要原因；二是当时的马云并不是以一个急需钱的创业者的身份出现的， 因为此时他口袋里已经有高盛等机构投资的 500万美元，所以他在跟孙正义讲时，是一个正常的交流互联网前景的状态。这样一个轻松的状态让他没有心理负担没有压力，交流起来轻松自如。在这种状态下当然能完整地表达自己的想法。

**五、课后练习**

1.创业资源有哪些?

2.创业资源如何分类?

3.创业资源有哪些整合方式?

4.创业融资有哪些方式?其特点是什么?

5.融资的渠道和方法有哪些?