**本次课教学组织与设计**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课 次 | 第10次课 | 授课时间 | 第 周  |
| 章 节名 称 | 创业资源整合与融资 |
| 授 课方 式 | 面授 | 教学时数 | 2学时 |
| 教学目标与要求 | 知识目标：了解创业融资的概念和常见渠道。能力目标：掌握创业融资的选择策略和融资应做的准备。态度目标：积极寻求创业资源和创业资金。 |
| 教 学重 点难 点 | 教学重点：创业融资及其渠道。 |
| 教学难点：创业融资的渠道。 |
| 教 学方 法手 段 | 1.讲授法：对课程知识点进行讲授和强调，帮助学生理解，启发学生思维。2.课堂活动法：通过一系列的活动、练习，带动课堂的活力，培养学生的实际操作能力。3.小组讨论法：通过师生之间、生生之间的讨论，引出知识点的讲授，深化知识点的理解，促进学生消化课程。4.归纳（总结）法：对重要知识点进行归纳、总结，强化学生的认知。5.角色扮演法：对投资者和创业者的角色进行扮演，实际是辅助学生进行换位思考，从多个角度对创业融资的难度，及其可能遇到的问题进行探索。 |
| 讨 论练 习作 业 | 融资计划制订 |
| 主要参考书目、资料 | 1.徐俊祥.创未来——大学生创业基础知能训练教程.现代教育出版社，2017.2.李家华.创业有道——大学生创业指导.高等教育出版社，2011.3.当年国家有关大学生创业、就业相关文件 |
| 教 学后 记 |  |

**教 案 讲 稿**

**教学时间:**

90分钟

**时间安排:**

1.课程导入 5分钟

2.认识融资 5分钟

3.融资基本概念 10分钟

4.创业融资分析 5分钟

5.融资前的准备 5分钟

6.创业融资的原则 5分钟

7.创业融资渠道与方法 15分钟

8.创业者初次融资的建议 5分钟

9.课堂活动——融资计划制订 30分钟

10.布置作业，总结课程，课程答疑 5-10分钟

**主要内容：**

**一、****课程导入**

同学们，本节课，我们来学习一下如何进行创业融资。

开始之前，先问同学们一个问题，如果让同学们筹集3万元，同学们准备向谁借，怎么借？

学生讨论，分享……

这个借钱的过程其实就是融资。

**二、认识融资**

而融资就是通过一定的渠道、采用一定的方法、以一定的经济利益付出为代价，从资金持有者手中筹集资金，满足资金使用者在经济活动中对资金需求的一种经济行为。

从融资主体角度，创业融资的方式可以作三个层次的划分：

第一层次为外源融资和内源融资，内源融资是创业企业依靠其内部积累进行的融资，包括资本金、折旧基金转化为重置投资和留存收益转化为新增投资，外源融资则是企业通过一定方式从外部融入资金用于投资。

第二层次将外源融资划分为直接融资和间接融资，直接融资是企业作为资金需求者向资金供给者直接融通资金的方式，一般是指发行股票和债券等；间接融资是企业通过金融中介机构间接向资金供给者融通资金的方式，一般是指银行或非银行金融机构的贷款等。

第三层次则是对直接融资和间接融资再作进一步的细分。

就各种融资方式来看，内部融资不需要实际对外支付利息或股息，不会减少企业的现金流量；同时由于资金来源于企业内部，不发生融资费用，内部融资的成本远低于外部融资。因此它是企业首选的融资方式。

但企业内部融资能力的大小取决于企业利润水平、净资产规模和投资者的预期等因素；当内部融资仍不能满足企业的资金需求时，企业可以考虑转向外部融资，但外部融资方式中股权融资会使企业股东股权稀释，收益减少，并且产生的影响时间较长，而债务融资则成本较高，但影响时间较短。

**三、融资基本概念**

我们再来看一下融资涉及到的一些专有名词。

直投。英文简称PE，是投资机构以购买公司股权为主要目的的投资方式，购买股权后期望在将来获得增值收益。

风投，简称VC，是从直投中细分出来，主要投资那些初创型的公司，因为初创型的公司往往具有很大风险，所以就把这种投资叫做风险投资。我们可以看一个视频更清楚地了解一下风投。

播放视频……

私募，是相对于公募而言的，公募指针对不特定的广大人群募集资金的行为，比如银行卖的基金；而私募要针对特定的人群来募集，并且不能公开广告。国外对私募的要求是资产100万以上，国内目前还没有明确的法规来规范。

上市公司，是所发行的股票经过国务院或者国务院授权的证券管理部门批准在证券交易所上市交易的股份有限公司。所谓非上市公司是指其股票没有上市和没有在证券交易所交易的股份有限公司。上市公司是股份有限公司的一种，这种公司到证券交易所上市交易，除了必须经过批准外，还必须符合一定的条件。

IPO，是Initial Public Offerings(首次公开发行股票)的缩写。企业第一次向公众发行股票被称为IPO。即企业通过一家股票包销商以特定价格在一级市场承销其一定数量的股票，此后，该股票可以在二级市场或店头市场买卖。

认识融资之后，对于创业者来说，一定要融吗？应该如何融呢？我们来看一下：

**四、创业融资分析**

融资前，做好这些分析：

1.融资总收益与总成本分析。问问自己：企业必须融资吗？融资后的投资收益如何？融资后的收益是否大于融资成本？只有经过深入分析，确信利用筹集的资金所得到的总收益要大于融资的总成本时，才有必要考虑融资。

2.合理确定企业的融资规模与融资期限。根据各种条件，量力而行地确定企业合理的融资规模，并做出最佳的融资期限选择，以利于企业的发展。因为融资期限过长，增加了融资成本与融资风险；融资期限过短，则限制企业的发展。创业者做融资期限决策，一般是在短期融资与长期融资两种方式之间权衡，做何种选择主要取决于融资的用途和创业者的风险性偏好。从资金用途上来看，如果融资是用于企业流动资产，则宜于选择各种短期融资方式；如果融资是用于长期投资或购置固定资产，则适宜选择各种长期融资方式。从风险性偏好角度来看，创业者对风险越偏好，就越倾向于用短期资金融通永久性资产；反之，则越倾向于用长期资金融通波动性资产。

3.尽量选择有利于提高企业竞争力的融资方式。企业竞争力的提高程度，根据企业融资方式、融资收益的不同而有很大差异。比如，股票融资，通常初次发行普通股并上市流通，不仅会给企业带来巨大的资金融通，还会大大提高企业的知名度和商誉，使企业的竞争力获得极大提高。因此，进行融资决策时，企业宜选择最有利于提高竞争力的融资方式。具体的融资渠道我们后面会讲到。

4.有效利用企业的金融成长周期。在中小企业创业初期，企业的信息基本上是封闭的，由于缺乏业务记录和财务审计，它主要依靠内源融资和非正式的天使融资；当企业进入成长阶段，随着规模的扩大，可用于抵押的资产增加，信息透明度的逐步提高，业务记录和财务审计的不断规范，企业的内源融资难以满足全部资金需求，这时企业开始选择外源融资，开始较多地依赖于来自金融中介的债务融资；在进入稳定增长的成熟阶段后，企业的业务记录和财务趋于完备，逐渐具备进入资本市场发行有价证券的资产规模和信息条件。随着来自资本市场可持续融资渠道的打通，企业债务融资的比重下降，股权融资的比重上升，部分优秀的中小企业逐步发展成为大企业。

5.慎重挑选合适的投资者。确定实际可行的融资方式以及制订融资策略，必须明白要寻找什么类型的投资者。创业融资是一个双向选择的过程，投资者在选择创业者的同时，创业者也在积极地挑选合适的投资者。建议选择这样的投资者：的确考虑要投资，并有能力提供相应资金的；了解并对该行业投资有兴趣的；能够提供有益的商业建议，并且与业界、融资机构有接触的；有名望、道德修养高的；为人处世公平合理，并能与创业者和谐相处的；具有此类投资经验的。理想的投资者可以存在于以下任何一组投资群体之中：一是友好的投资者，如家人、朋友、未来的雇员和管理者、商业伙伴、潜在的客户或供应商；二是非正规的投资者，如富有的个人；三是风险投资产业的正规的或专业的投资者。

经过这些分析，如果确定要融资了，就要做好融资的准备！

**五、融资前的准备**

企业在创业阶段风险较大，融资相对较难，如果不认真做好准备工作，成功的希望非常渺茫。所以，要成功实现创业企业融资必须预先做好融资准备工作。

所谓“知己知彼，百战不殆”，融资准备工作也必须从“内外”两大因素入手：做好内部建设，对企业现状和发展前景有清晰的认识；同时逐步了解外部的融资环境，可以通过聘请专业融资顾问获得帮助，为成功融资创造条件。

具体包括5项：

1．企业自身建设。涉及盈利模式、管理团队、市场客户和产品技术等几大要素。其中管理团队具有管理能力、凝聚力和进取心，是创业成功的重要保证。

2．制订融资战略。需要考虑的问题有：融资的时机、所需资金的数量、融资采取的方式等。企业还应当根据不同的发展阶段来考虑融资数量和资金投入的时机。融资方式的选择需要结合自身条件和各种融资渠道的风险、成本综合考虑。

3．资料和人员的准备。融资资料是资金方要求企业提供的各种形式的文字、数据、图片的总称。其核心是计划书。计划书是把资金方关注的主要问题以一定格式描述出来的重要信息载体。其主要内容包括企业概况、优势、资金的用途、项目的风险和效益测算、融资工具、还款来源或投资退出方式等。融资资料准备与策划就是按照特定的融资工具、融资渠道的要求，为资金方安全保障考虑，对融资有关的信息进行收集、挖掘、加工处理，并按一定格式加以表述的过程。另外需要注意的是，随着融资各项工作的到位，内部操作人员专业素质缺乏亦可能导致融资谈判失败，所以适时地组织内部人员参加专业培训也是重要的准备。

4．聘请外部专家。由于创业者往往缺乏融资经验与时间精力，聘请专业融资顾问应该是最好的选择，他们将为融资的各个步骤提供专业意见，并利用积累的融资渠道为企业引荐合适的投资者。

5．接触潜在投资者。创业者和投资者之间是一种长期合作关系，需要达成充分的相互了解与信任。企业应在广泛调研的基础上，根据自身的发展模式和价值取向进行选择与接触。事实上在与投资者的交流中，创业者往往能够获得很多有利于企业发展的宝贵建议。

**六、创业融资的原则**

一般来说，融资应该遵循5个原则：

1.合法性原则

创业融资作为一种经济活动，影响着社会资本及资源的流向和流量，涉及相关经济主体的经济权益，创业者必须遵守国家的有关法律法规，依法依约履行责任，维护相关融资主体的权益，避免非法融资行为的发生。

2.合理性原则

在创业的不同时期，创业资金的需求量不同，能够采用的融资渠道和方式可能也不同。创业者应根据创业的整体规划和计划，结合创业企业不同发展阶段的经营策略和实际情况，运用有效的财务手段，合理预测资金需要量和需求时间，详细分析资金的筹集渠道和方式，确定合理的资本结构（包括股权资金和债权资金的结构），以及债权资金内部的长短期资金的结构、数额和时限等情况，为创业企业持续发展提供资金保障。

3.及时性原则

当今时代，创业机会稍纵即逝，为谋求先发优势，创业者必须能够及时筹集所需资金，将创意想法转化为现实的创业行动。由于融资成功往往需要一定过程和周期，创业者要根据创业的实际资金需求状况，尽量提早启动融资活动，以保证融资的资金及时到位，规避资金风险。另外，创业者还应考虑创业活动的具体安排，使融资和投资协调一致，防止资金过多造成的闲置和浪费，将资金成本控制在合理的范围之内。

4.效益性原则

创办和经营企业的根本目的是为了获得一定的经济利益，所以，创业者应在深入成本效益分析的基础上决定资金筹集的方式和来源。鉴于投资效益是影响融资需求与成本的主要因素，投资收益和融资成本的对比便是创业者在融资之前要做的首要工作。只有当投资的回报率高于融资成本时，融资才有利于创业者实现创业目标，获得收益。另外，投资所需的资金额度决定了融资的数量，因此，创业投资资金的合理估计是决定融资方式和测算融资成本的依据之一。总之，创业者应在充分考虑投资效益的基础上，确定最优的融资方案。

5.杠杆性原则

创业融资对创业活动来说具有杠杆作用，可以使创业者利用获得的资金撬动更多的资源，保障正常活动开展的同时取得更大的经济效益。通常情况下，创业者融资的目的一方面是获得所需资金，另一方面是想获得资金提供方背后的各种资源。创业者在筹集创业资金时，应选择有资源背景的资金，以便充分利用资金的杠杆效应，在关键的时候为企业发展助力。大多数优秀的投资人或投资机构往往在企业特殊时期会与企业家一起，将有效的资源进行整合，如选择投行、券商，进行IPO路演等，甚至还参与到企业决策中来。这种资源是无价的。因此，创业者不能盲目地“拜金主义”，找到一个有资源背景的基金更有利于企业的持续快速发展。

**七、创业融资渠道与方法**

接下来，我们再来说一下创业融资的渠道和方法，创业融资的渠道包括这些：

1.私人资本融资，据世界银行所属的国际金融公司对北京、成都、顺德和温州四个地区的私营企业的调查，我国私营中小企业在初始创业阶段几乎完全依靠自筹资金，其中，90%以上的初始资金是由主要的业主、创业团队成员及家庭提供的，银行和其他金融机构贷款所占的比例很小，私人资本在创业融资中具有不可替代的作用。这些私人资本包括：个人积蓄，这是创业融资最根本的渠道，几乎所有的创业者都向他们新创办的企业投入了个人积蓄。亲友资金，也是创业者经常采用的融资方式之一，在向亲友融资时，必须用现代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。还有天使投资，这是指个人出资协助具有专门技术或独特概念而缺少自有资金的创业家进行创业，并承担创业中的高风险和享受创业成功后的高收益。

天使投资分为两类，一类是有行业背景的天使投资，一类是没有行业背景的天使投资。这两类天使投资，从行为及预期，到和创业团队的合作都非常不一样。从资本的角度来说，这两类投资人都是非常好的来源。创业者早期仍需要资金，而来源非常有限，所以才寻求天使投资支持。否则，完全可以自己做得稍微成熟一些再寻求早期VC。倘若创业团队早期并非单纯缺乏资金，则寻找具有行业背景的天使投资会更加理性。

2.机构融资。和私人资金相比，机构拥有的资金数量较大，挑选被投资对象的程序比较正规，获得机构融资一般会提升企业的社会地位，给人以企业很正规的印象。

机构融资的途径有4种：

银行贷款，形式主要有抵押贷款和担保贷款两种，抵押贷款是借款人以其所拥有的财产作抵押，作为获得银行贷款的担保。在抵押期间，借款人可以继续使用其用于抵押的财产，包括不动产抵押贷款、动产抵押贷款和无形资产抵押贷款。担保贷款是借款方向银行提供符合法定条件的第三方保证人作为还款保证的借款方式。当借款方不能履约还款时，银行有权按照约定要求保证人履行或承担清偿贷款连带责任。其中较适合创业者的担保贷款形式有：自然人担保贷款，专业担保公司担保贷款，信用卡透支贷款，政府无偿贷款担保，中小企业间互助机构贷款等等。

非银行金融机构贷款，以发行[股票](http://baike.baidu.com/view/2085.htm%22%20%5Ct%20%22_blank)和[债券](http://baike.baidu.com/view/26411.htm%22%20%5Ct%20%22_blank)、接受信用委托、提供[保险](http://baike.baidu.com/view/16482.htm%22%20%5Ct%20%22_blank)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](http://baike.baidu.com/view/56260.htm%22%20%5Ct%20%22_blank)。根据法律规定，非银行金融机构，包括经银监会批准设立的信托公司、企业集团财务公司、金融租赁公司、汽车金融公司、货币经纪公司、境外非银行金融机构驻华代表处、农村和城市信用合作社、典当行、保险公司、小额贷款公司等机构。

交易信贷和租赁，是企业在正常的经营活动和商品交易中由于延期[付款](http://baike.baidu.com/view/1257408.htm%22%20%5Ct%20%22_blank)或预收货款所形成的企业间常见的信贷关系。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，也可以通过融资租赁的方式筹集购置设备等长期性资产所急需的资金。融资租赁是指实质上转移与资产所有权有关的全部或绝大部分[风险](http://baike.baidu.com/view/156901.htm%22%20%5Ct%20%22_blank)和[报酬](http://baike.baidu.com/view/230855.htm%22%20%5Ct%20%22_blank)的租赁。资产的[所有权](http://baike.baidu.com/view/26756.htm%22%20%5Ct%20%22_blank)最终可以转移，也可以不转移。融资租赁是集融资与融物、贸易与技术更新于一体的新型金融业务。由于其融资与融物相结合的特点，出现问题时租赁公司可以回收、处理租赁物，因而在办理融资时对企业资信和担保的要求不高，所以非常适合中小企业融资。

从其他企业融资，尽管在大多数情况下，企业是资金的需求而不是提供者，但是对于不同行业的企业，或者在企业发展的不同时期，部分企业还是会有暂时的闲置资金可以对外提供，尤其是一些从事公用事业业务的企业，或者已经发展到成熟期的企业，现金流一般会比较充足，甚至会有大量资金需要通过对外投资的方式实现较高收益。对于有闲置资金的企业，创业者既可以吸收其资金作为股权资本，还可以向这些企业借款，形成债权资本。

3.风险投资。在我国，对于风险投资尚未形成统一的看法，比较普遍的观点是：风险投资是由专业机构提供的投资于极具增长潜力的创业企业并参与其管理的权益资本。

一般来说，创业者寻求风险投资需要经过十个步骤，了解自身资金需求；了解、分析创业投资市场和相应机构；确定寻求创业投资的可能性，初步确定寻求融资的目标创业投资机构；准备创业计划；联系接洽创业投资机构；提交创业计划执行总结，最终确定关键的创业投资机构；接受创业投资机构的尽职调查；就企业价值和投资的股权架构进行谈判；确定最终投资协议；获得创业投资、投资方参与企业发展。

创业者获得风险投资的渠道主要有：给投资人发邮件，参加相关行业的会议或者创业训练营，请朋友帮忙介绍或者聘用投行帮助做融资等等。

4.政府扶持基金。创业者还可以利用政府扶持政策，从政府方面获得融资支持。常见的政府扶持基金有：再就业小额担保贷款、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、天使基金等等，要结合自身情况，利用好相关政策，获得更多的政府基金支持，降低融资成本。

5.知识产权融资。知识产权融资也是创业者值得关注的融资方式，在国内外已有诸多成功案例。知识产权融资可以采用知识产权作价入股、知识产权抵押贷款、知识产权信托、知识产权证券化等方式。

**八、创业者初次融资的建议**

最后，是给初次创业进行融资的创业者们的一些建议：

1.在融资前，自己想清楚为什么要拿钱。

在创业前，创业者自己首先得想清楚，是不是非得拿钱？拿钱做什么？自己的优势是什么？自己的门槛是什么？自己的项目是不是解决了用户的痛点？比如，很多行业的创业项目同质化严重，像体育行业，健身、约场馆、培训、社区等，这些几乎雷同。那么，这样的项目很难打动投资方——最好的办法是自己先掏钱运营，等摸索出自己的优势与门槛后，再融资也不迟。

2.融资前，找一些机构、投资人了解公司如何搭建。

很多初创公司的股权架构严重有问题。比如，刚成立时给优秀员工分配股权，但没有制订相应的推出机制。还有不少创业者是股权相对平均与平等，他们以为这样是“友好”的象征，体育的精神是“平等”。但是，在股权方面一定不能平等。切记，在融资前，股权一定要集中在创始人与团队身上，不然没有投资方会投。

3.BAT及大公司的钱要慎重。

有案例表明，大公司投资创业公司后会非常“强势”，一旦发展速度与规模达不到要求时，就会直接进行调整。轻则架空创业者，重则创业者直接被踢出局。所以在公司非常弱小的时候，尤其是在天使轮的投资的时候，要尽量远离大公司，保持自己试错的空间与可能。

4.快速融资。

创业公司就是不断试错，快速奔跑，及时调整。所以在第一笔融资时，就看谁给你的钱快。我们也看到很多媒体报道，几个小时谈定融资、两天搞定1000万元等，这就是天使，要的就是效率。当然，在第一笔融资时，一定要不给创业团队捣乱的投资方。因为对初创公司的发展来说，没有对错，只有不断试错，只要大方向不会偏离就没问题。所以，这时候需要一个不给创业者添乱的投资方。需要提醒的是，很多体育创业者拿的是个人投资，这时候一旦公司遇到一些问题时，这些个人投资就会立刻干预，由此而带来很多分歧，以及清算资产都有可能。

**九、课堂活动——融资**

好，天使投资人喜欢什么样的创业项目呢？我们看几个视频，了解一下大腕儿们的投资命门！

播放视频……

现在，大家以小组为单位，结合小组设计的创业项目，参照教材中提供的表格，设计一份融资计划的概要。

稍等我们来现场演示一下，由其他组的成员扮演投资人，看看你要如何向投资人呈现这份概要。

同学讨论，现场演示，老师总结指导……

好，以上就是创业融资时需要做的准备和一些渠道方法，此次课程就讲到这里，本节课我们主要讲到了：融资概念和融资方式，创业融资渠道与方法等等内容。

同学们在今天的课程中还有什么疑问吗？或者有自己的感悟想说一下……

学生提问题或分享感悟，老师回答、总结……

好了，下次课，我们将一起学习创业的商业模式，谢谢大家。