

责任编辑 杨品一 张汇元  
封面设计 唐韵设计



“十四五”职业教育河南省规划教材



“十四五”职业教育河南省规划教材



大学生创新创业教育 第二版

主编◎谷建光 李明

# 大学生 创新创业教育 第二版

主编◎谷建光 李明

(含实训手册)

新华出版社



新华出版社  
微信



新华出版社  
京东旗舰店



新华出版社  
天猫旗舰店



ISBN 978-7-5166-7897-8

9 787516 678978

定价: 49.80元

新华出版社



“十四五”职业教育河南省规划教材



# 大学生 创新创业教育

## 第二版

主编◎谷建光 李 明

(含实训手册)

新 华 出 版 社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

大学生创新创业教育 / 谷建光, 李明主编. -- 2版.  
北京 : 新华出版社, 2025. 3. -- ISBN 978-7-5166-7897-8

I. G647.38

中国国家版本馆 CIP 数据核字第 2025Q4R604 号

## 大学生创新创业教育

作者: 谷建光 李明

责任编辑: 杨品一 张汇元

出版发行: 新华出版社有限责任公司

(北京石景山区京原路 8 号 邮编: 100040)

印刷: 北京荣玉印刷有限公司

成品尺寸: 185mm × 260mm

印张: 17 字数: 392 千字

版次: 2021 年 8 月第 1 版

印次: 2025 年 3 月第 1 次印刷

2025 年 3 月第 2 版

书号: ISBN 978-7-5166-7897-8

定价: 49.80 元

版权所有 · 侵权必究

如有印刷、装订问题, 本公司负责调换。



微店



视频号小店



抖店



京东旗舰店



微信公众号



喜马拉雅



小红书



淘宝旗舰店



扫码添加专属客服

# 编写委员会

## 主 编

谷建光 李 明

## 副主编

张清华 安 邦 齐晓静 闫俊凤

## 编 委

崔会玲 颜金鹏 陈 豆 郝晓丹



# 前言

在新时代中国特色社会主义的伟大征程中，创新与创业已成为推动社会进步和经济繁荣的重要引擎。党的二十大报告明确提出：“必须坚持科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力，深入实施科教兴国战略、人才强国战略、创新驱动发展战略，开辟发展新领域新赛道，不断塑造发展新动能新优势。”这一战略部署为我国的创新创业事业提供了根本遵循和行动指南。

开展大学生创新创业教育，是深入贯彻落实党的二十大精神、二十届三中全会精神，积极响应新发展理念的重要举措，是培养具备创新精神与创业能力的高素质人才，进而推进高质量发展的有效途径。新时代的大学生肩负着实现中华民族伟大复兴的历史使命，应积极响应党和国家的号召，投身于创新创业的浪潮中，为实现中国梦贡献青春力量。

本书在内容设置上，分为开启创新之门、做合格创业者、搭建创业团队、明确创业方向、筹备创业资源、选定商业模式、迈出创业步伐、实施创业行动这八个部分，讲述了创新思维、创业者、创业团队、创业机会、创业资源、商业模式、创业计划书、企业管理等有关创新创业的多项理论知识和实践方法，内容翔实，逻辑清晰。因而，本书既可以作为大学生创新创业相关课程的对应教材，也可以作为社会学习者探索创新创业之路的参考读物。

具体来讲，本书在编写上主要具有以下特色。

## 1. 内容全面，逻辑清晰

本书立足高校实际，结合当代大学生创业者的特点，对大学生创新创业有关的经典理论、常见工具、实践操作等内容进行了系统组织和详细分析，在内容上呈现出全面性、丰富性、系统性，便于广大教师与学生教学和学习。

## 2. 图文并茂，案例丰富

为了增强可读性，本书采用了较多精美的图片和表格，使抽象的理论知识变得直观易懂。同时，书中精选了诸多与创新创业有关的新颖案例，便于学生参考，掌握更多创新创业的实践经验和启示，深入体会新时代的创新精神。



### 3. 学练结合，知行合一

本书设计了多样化的学习板块，将知识学习与社会实践相结合，促进学生德智体美劳全面发展。

一方面，本书采取“项目—任务”的编写体例，具有较强的实践性和创新性。另一方面，本书各任务的设置秉持知行合一的教育理念，在“任务实施”部分设置了“学习新知”“别出新意”“身体力行”三个板块，按照理论知识学习、创新方案构思、实践活动落实的顺序，让学生以此巩固所学知识，锻炼创新思维能力、团队合作能力和创业实践能力等，综合提高学生的个人素质，促进学生的全面成长。

此外，本书还配套有丰富的数字资源，以二维码的形式穿插于正文之中，便于学生及时、灵活地查看和学习。

本书在编写过程中参考、借鉴了部分公开出版的文献、网络资料和专家、学者的研究成果，在此一并向这些专家、学者表示衷心的感谢！由于编者水平有限，书中难免存在疏漏和不足之处，敬请广大读者批评指正。

此外，本书还为广大一线教师提供了服务于此教材的教学资源库，有需要者可发邮件至 [2393867076@qq.com](mailto:2393867076@qq.com) 索取。

编 者

# 目录

## 项目一 开启创新之门 001

### 任务一 激发创新意识 002

- 📖 学习新知 003
  - 一、创新的内容和特征 003
  - 二、创新的原则 003
  - 三、创新的重要性 005
  - 四、中国特色创新道路 005
  - 五、新质生产力的核心是创新 006
- 💡 别出新意 009
  - 核心之问：如何培养创新精神？
- 🏃 身体力行 011

### 任务二 实现创意设计 013

- 📖 学习新知 014
  - 一、创新思维 014
  - 二、打破思维定式 015
  - 三、创新方法 015
- 💡 别出新意 020
  - 核心之问：如何将创意设计变为现实产品？
- 🏃 身体力行 023

### 任务三 转化创新成果 025

- 📖 学习新知 026
  - 一、创新成果的特征 026
  - 二、创新成果的类型 027
  - 三、创新成果保护的法律体系 028
  - 四、创新成果的保护策略 029
  - 五、新领域、新业态创新成果保护 032
  - 六、创新成果转化的意义 034



-  别出新意 036  
核心之问：可以通过哪些途径实现创新成果的转化?
-  身体力行 038

## 项目二 做合格创业者 041

### 任务一 明确创业目标 042

-  学习新知 043
  - 一、人生方向五层次 043
  - 二、什么是创业 044
-  别出新意 049  
核心之问：为什么要创业?
-  身体力行 051

### 任务二 培养创业精神 053

-  学习新知 054
  - 一、创业精神的构成 054
  - 二、企业家精神 054
-  别出新意 058  
核心之问：培养创业精神的途径有哪些?
-  身体力行 060

### 任务三 正确认知自我 062

-  学习新知 063
  - 一、人格特质 063
  - 二、综合素质 065
-  别出新意 069  
核心之问：如何判断创业的优劣势?
-  身体力行 071

## 项目三 搭建创业团队 073

### 任务一 组建创业团队 074

-  学习新知 075
  - 一、创业团队的构成要素 075



二、创业团队的组建原则	076
三、创业团队的组建程序	077
❶ 别出新意	080
核心之问：优秀创业团队有哪些特征？	
❷ 身体力行	083
<b>任务二 管理创业团队</b>	<b>085</b>
❸ 学习新知	086
一、创业团队的组织结构	086
二、创业团队的文化建设	091
三、创业团队的运行机制优化	092
四、创业团队的风险规避与冲突解决	093
❹ 别出新意	096
核心之问：如何建设一支工匠队伍？	
❺ 身体力行	099
<b>项目四 明确创业方向</b>	<b>101</b>

<b>任务一 剖析创业机会</b>	<b>102</b>
❸ 学习新知	103
一、创业机会的来源	103
二、创业机会的特征	105
三、创业机会的类型	106
四、创业机会的识别	107
❹ 别出新意	109
核心之问：如何评估创业机会？	
❺ 身体力行	111
<b>任务二 评估创业风险</b>	<b>113</b>
❸ 学习新知	114
一、创业风险的类别	114
二、创业风险的识别	115
❹ 别出新意	120
核心之问：如何评估创业风险？	
❺ 身体力行	122



<b>任务三 选择创业项目</b>	<b>124</b>
📖 学习新知	125
一、科技创新	125
二、产业创新	127
三、业态创新	128
四、企业创新	131
🏠 别出新意	132
核心之问：如何选择创业项目？	
🏃 身体力行	135

## 项目五 筹备创业资源 137

<b>任务一 获取创业资源</b>	<b>138</b>
📖 学习新知	139
一、创业资源的类型	139
二、创业资源与创业过程的关系	140
🏠 别出新意	142
核心之问：如何获取创业资源？	
🏃 身体力行	144
<b>任务二 整合创业资源</b>	<b>146</b>
📖 学习新知	147
一、创业资源的整合	147
二、利用创业资源	149
🏠 别出新意	151
核心之问：如何整合创业资源？	
🏃 身体力行	154
<b>任务三 了解创业融资</b>	<b>156</b>
📖 学习新知	157
一、创业所需资金的类别	157
二、创业资金需求量的预测	158
三、创业融资渠道	159
🏠 别出新意	161
核心之问：进行创业融资应该坚持哪些原则？	
🏃 身体力行	163



## 项目六 选定商业模式

165

### 任务一 认识商业模式

166

#### 📖 学习新知 167

一、商业模式的基本模型 167

二、商业模式的常见类型 168

#### 💡 别出新意 170

核心之问：成功的商业模式有哪些特征？

#### 🏃 身体力行 172

### 任务二 设计商业模式

174

#### 📖 学习新知 175

一、商业模式画布工具 175

二、商业模式画布的关键要素 177

#### 💡 别出新意 182

核心之问：如何设计商业模式？

#### 🏃 身体力行 185

## 项目七 迈出创业步伐

187

### 任务一 撰写创业计划书

188

#### 📖 学习新知 189

一、创业计划书基本结构 189

二、创业计划书撰写原则 192

#### 💡 别出新意 194

核心之问：如何撰写创业计划书？

#### 🏃 身体力行 197

### 任务二 制作创业项目 PPT

199

#### 📖 学习新知 200

一、创业项目 PPT 制作基本要求 200

二、创业项目 PPT 框架设计 201

#### 💡 别出新意 204

核心之问：制作创业项目 PPT 有什么技巧？

#### 🏃 身体力行 207



<b>任务三 参加创新创业大赛</b>	<b>209</b>
📖 学习新知	210
一、创新创业大赛的目的与任务	210
二、创新创业大赛的类型	210
📖 别出新意	215
核心之问：参加创新创业大赛有什么意义？	
🏃 身体力行	217

## 项目八 实施创业行动 219

<b>任务一 进行项目路演</b>	<b>220</b>
📖 学习新知	221
一、项目路演的常见模式	221
二、项目路演的准备工作	222
📖 别出新意	223
核心之问：项目路演过程中的技巧有哪些？	
🏃 身体力行	226
<b>任务二 创建新企业</b>	<b>228</b>
📖 学习新知	229
一、新企业的筹备	229
二、新企业注册登记	233
三、新企业的选址	236
📖 别出新意	240
核心之问：创办新企业应当考虑哪些法律问题？	
🏃 身体力行	243
<b>任务三 管理新企业</b>	<b>245</b>
📖 学习新知	246
一、新企业的管理原则	246
二、新企业的生命周期	247
三、新企业容易遇到的管理问题	249
📖 别出新意	252
核心之问：有哪些管理新企业的技巧与策略？	
🏃 身体力行	256

## 参考文献 258

## 项目一

# 开启创新之门

创新是一个国家、一个民族发展进步的不竭动力，是科学技术和经济发展的原动力，是推动人类社会进步的重要力量。21 世纪以来，全球科技创新进入空前密集活跃期，新一轮科技革命和产业变革突飞猛进，全球经济结构正在重塑，各主要国家纷纷把科技创新作为国际战略博弈的主战场。在激烈的国际竞争中，惟创新者进，惟创新者强，惟创新者胜。

创新思维是一种高级的思维活动，它要求人们打破常规，克服思维定式，从不同的角度、采用新的方式去思考问题，以寻找与众不同的解决方案，推动创新成果的产生和转化。通过学习、实践各种创新思维方法和技巧，可以有效提升个人和组织的创新能力。



## 任务一 激发创新意识

### 任务描述

将培养创新思维与参加社会实践项目紧密结合,是大学生激发创新意识、掌握创新创业技能的关键途径。通过参加社会实践项目,大学生能够直接接触并深入了解不同行业的运作方式、市场需求及商业生态,从而将理论与实际相结合,加深对创业和企业经营的理解,提升自己的创新意识和能力。本任务要求同学们学习并掌握创新的有关知识,思考并回答“如何培养创新精神?”这一核心之问,以小组为单位发挥创新精神,身体力行完成实践项目。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 认识创新,了解创新的重要性。
2. 了解新质生产力,明白新质生产力与高质量发展之间的关系。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

有意识地提升创新能力,并将其运用于创新实践活动中。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

1. 能主动了解当前科技发展前沿。
2. 树立创新意识。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

要以科技创新引领产业全面振兴。要立足现有产业基础,扎实推进先进制造业高质量发展,加快推动传统制造业升级,发挥科技创新的增量器作用,全面提升三次产业,不断优化经济结构、调整产业结构。整合科技创新资源,引领发展战略性新兴产业和未来产业,加快形成新质生产力。

——2023年9月6日至8日,习近平在黑龙江考察时的讲话

## 任务实施



## 学习新知

党的二十大报告提出，必须坚持“创新是第一动力”，“坚持创新在我国现代化建设全局中的核心地位”。要把握发展的时与势，有效应对前进道路上的重大挑战，提高发展的安全性，都必须把发展基点放在创新上。只有坚持创新是第一动力，才能推动经济社会高质量发展，塑造我国国际合作和竞争的新优势。

## 一、创新的内容和特征

创新是指人们根据一定的目的和任务，运用一切已知的条件，产生出新的、有价值的想法，并把这一想法转化成具体成果的行为模式。具体成果既包括新材料、新产品，也包括新方法、新工艺，还包括新理论、新制度、新思维、新观念等。创新的作用是能够满足个体或组织生存与发展的需要。人要有所创新，则必须具备创新思维，通过创新思维才能构思出开拓性的创新想法，并付诸实践。

创新是人类特有的活动，是推动人类社会进步的重要力量，具有以下特征。

(1) 超前性。创新以求新为灵魂，其超前性是从实际出发、实事求是的超前，并非空想的、不切实际的。

(2) 新颖性。创新是把新的或重新组合和再次发现的知识引入所研究对象的系统中的过程，是引入新概念、新思想和新方法的过程，其成果必然是新颖的。

(3) 变革性。创新是对已有事物的改革和革新，故步自封就没有创新。

(4) 目的性。创新总是为了解决某一问题而进行的，它总是与某个任务相联系。创新是一种有目的地认识世界和改造世界的实践活动。

(5) 价值性。从创新的效果来看，创新有明显、具体的价值，对经济社会具有一定的效益。创新成果的价值主要体现为社会价值、经济价值和学术价值。

(6) 艰巨性。创新的艰巨性主要表现在两方面：①由于创新具有超前性，创新可能得不到他人的理解和支持，甚至遭到他人的反对，创新环境艰难；②创新的过程本身就是探索前人或他人没有做过的事情，具有不确定性，且有技术上的难度。

## 二、创新的原则

创新的原则是指开展创新活动所依据的法则和判断创新构思的标准，它体现了创新的规律和性质。按创新的原则去创新，可使创新活动更长远、更安全、更可靠。

### (一) 科学原理原则

创新必须遵循科学原理，不能违背科学规律，任何违背科学原理的创新最终都是无



法获得成功的。例如,历史上许多才思卓越的人都想要发明一种既不消耗任何能量又可永不停歇运行的“永动机”,但无论他们的构思如何巧妙,最终都无一成功,其原因就是他们的创新活动违背了“能量守恒”的科学原理。

## (二) 机理简单原则

在科技竞争日趋激烈的今天,结构复杂、功能与用法烦琐就是技术不成熟的体现。因此,在创新的过程中,要始终贯彻机理简单原则,使得创新成果在同等使用效果下,更加简便易行。为使创新的设想或结果更符合机理简单原则,可参考如下几个标准进行检验。

- (1) 新事物依据的原理是否重叠,超出应有范围。
- (2) 新事物拥有的结构是否复杂,超出应有程度。
- (3) 新事物具备的功能是否冗余,超出应有数量。

## (三) 构思独特原则

创新贵在独特和新颖,构思独特的创新往往能出奇制胜。在创新活动中,可以从新颖性、变革性等方面来考量创新构思是否独特。

## (四) 相对较优原则

创新事物不可能十全十美,因此,创新不能盲目追求最优、最佳、最先进。许多创新设想各有千秋,这就需要人们按相对较优的原则,对设想进行判断选择,判断的标准有以下三种。

- (1) 从创新技术先进性上比较哪个创新更领先和更超前。
- (2) 从创新经济合理性上比较哪个创新更合理。
- (3) 从创新整体效果上比较哪个创新更全面和更突出。

## (五) 不轻易否定且不简单比较原则

不轻易否定且不简单比较原则包括两个方面的内容。其一,不轻易否定指在分析评判各种创新方案时,应避免轻易否定创新方案;其二,不简单比较指不要随意在两个事物之间进行简单比较。

在飞机发明之前,科学界曾通过“理论论证”对其进行否定,然而最后飞机却出现了,并给人们的生活带来了极大的便利。显然,由于人们的主观判断存在局限性,用常规思维分析某项发明而得出的结论可能是片面的,在此基础上的武断和否定无疑会阻碍创新的发展。

在避免轻易否定的同时,也不能以简单的方式对创新项目的优劣进行比较。创新的广泛性和普遍性源于人类需求的多样性,就像人们经常使用的钢笔和铅笔,在不同的使用场景就会体现出不一样的价值,并无优劣之分,即便是铅笔,也有木质的普通铅笔和金属(或塑料)材质的自动铅笔等区分,它们之间并不存在相互排斥的问题。

### 三、创新的重要性

2015年3月，习近平总书记在参加十二届全国人大三次会议上海代表团审议时，首次明确提出“创新是引领发展的第一动力”。在2020年9月召开的科学家座谈会上，习近平总书记强调：“现在，我国经济社会发展和民生改善比过去任何时候都更加需要科学技术解决方案，都更加需要增强创新这个第一动力。”2023年9月，“新质生产力”首次走入公众视野。这一系列论断体现出创新在整个经济社会发展中的重要性。

#### （一）创新是当今时代的重大命题

科学技术的发展和产业变革是推动人类文明进步和世界发展的不竭动力，也深刻影响着国家间力量的对比。创新是当今时代的重大命题。当前，新一轮科技革命和产业变革加速孕育，发展和变革风起云涌。新科技革命和产业变革深入发展，全球治理体系深刻重塑，国际格局加速演变。科技创新是提高社会生产力和综合国力的战略支撑。抓创新就是抓发展，谋创新就是谋未来。

#### （二）创新是国家持续繁荣的重要动力

从发展上看，主导国家命运的决定性因素是社会生产力的发展和劳动生产率的提高。纵观人类发展历史，创新始终是推动一个国家、一个民族向前发展的重要力量，也是推动整个人类社会向前发展的重要力量。只有不断推进科技创新，不断解放和发展社会生产力，不断提高劳动生产率，才能实现经济社会持续健康发展。

#### （三）创新是当前世界经济增长动力不足的破解之道

世界经济正处在动能转换的换挡期，传统增长引擎对经济的拉动作用减弱，人工智能、3D打印（即增材制造技术，是一种依据计算机辅助设计数据，通过逐层材料累加的方法制造实体零件的技术）等新技术虽然不断涌现，但新的经济增长点尚未形成。世界经济面临的根本问题是增长动力不足。创新是引领发展的第一动力，第四次工业革命以指数级而非线性速度展开，我们必须在创新中寻找出路，只有敢于创新、勇于变革，才能突破世界经济增长和发展的瓶颈。

### 四、中国特色创新道路

“天行健，君子以自强不息。”自力更生是中华民族自立于世界民族之林的奋斗基点，自主创新是我们攀登世界科技高峰的必由之路，因而，我们必须深刻认识到，坚持创新发展是应对发展环境变化、增强发展动力、把握发展主动权，更好引领新常态的根本之策。

#### （一）以科技创新为核心的全面创新

推动经济发展方式转变和经济结构调整，必须把创新驱动发展战略实施好，加快推



动以科技创新为核心的全面创新,发挥科技创新在促进发展模式升级转变中的核心牵引作用。要统筹推进科技创新、产业创新、企业创新、市场创新、产品创新、业态创新和管理创新,实现发展方式更多依靠知识积累、技术进步及劳动力素质的提升,由要素驱动转向创新驱动。通过推动以科技创新为核心的全面创新,促进经济发展向结构更合理、分工更精细、形态更高级的阶段演进,实现创新驱动发展。

## (二) 新型举国体制

新型举国体制要求以国家发展和国家安全为根本目标,通过科学统筹、集中力量、优化机制、协同攻关,在国家重大科技项目实施过程中集中协调配置资源、有效发挥资源效益。有效市场和有为政府充分结合,让市场在资源配置中起决定性作用,同时更好发挥政府作用,驱动这两者发挥出各自优势并形成协同创新的合力,以使资源配置效益最大化和效率最优化,这是新型举国体制的显著特征与核心要义。在这一新型体制下,政府要实现角色转换,聚焦国家重大战略需求,做好顶层设计,加强各种力量的统筹协调。市场的作用更加重要,企业成为科技创新的主体,市场机制成为社会资源配置和经济活动的主导动力。

## (三) 合作共赢

坚定打开大门,主动融入世界,是中国科技突飞猛进的宝贵经验,也是未来中国创新的不变宗旨。21世纪,科技进步在全球范围内的开放与融合、交流与互鉴、合作与超越中加速实现,国际合作已是科技发展的必然要求。我国尊重发展规律,顺应时代潮流,以开放姿态同世界各国共享创新发展成果。

合作共赢的  
深刻内涵



## 五、新质生产力的核心是创新

新质生产力是科技创新在其中发挥主导作用的生产力,是以高新技术应用为主要特征、以新产业新业态为主要支撑、正在创造新的社会生产时代的生产力。加快发展新质生产力,是新时代新征程解放和发展生产力的客观要求,是推动生产力迭代升级、实现现代化的必然选择。

### (一) 新质生产力的基本内涵

新质生产力代表先进生产力的演进方向,是由技术革命性突破、生产要素创新性配置、产业深度转型升级而催生的先进生产力质态。新质生产力以劳动者、劳动资料、劳动对象及其优化组合的跃升为基本内涵,具有强大发展动能,能够引领创造新的社会生产时代。

#### 1. 更高素质的劳动者是新质生产力的第一要素

人是生产力中最活跃、最具决定意义的因素,新质生产力对劳动者的知识和技能提出更高要求。发展新质生产力,需要能够创造新质生产力的战略人才,他们引领世界科

技前沿、创新创造新型生产工具，包括在颠覆性科学认识和技术创造方面做出重大突破的顶尖科技人才，在基础研究和关键核心技术领域做出突出贡献的一流科技领军人才和青年科技人才；需要能够熟练掌握新质生产资料的应用型人才，他们具备多维知识结构、熟练掌握新型生产工具，包括以卓越工程师为代表的工程技术人才和以大国工匠为代表的技术工人。

## 2. 更高技术含量的劳动资料是新质生产力的动力源泉

生产工具的科技属性强弱是辨别新质生产力和传统生产力的显著标志。新一代信息技术、先进制造技术、新材料技术等融合应用，孕育出一大批更智能、更高效、更低碳、更安全新型生产工具，进一步解放了劳动者，削弱了自然条件对生产活动的限制，极大拓展了生产空间，为形成新质生产力提供了物质条件。特别是工业互联网、工业软件等非实体形态生产工具的广泛应用，极大丰富了生产工具的表现形态，促进制造流程走向智能化、制造范式从规模生产转向规模定制，推动生产力跃上新台阶。

## 3. 更广范围的劳动对象是新质生产力的物质基础

劳动对象是生产活动的基础和前提。得益于科技创新的广度延伸、深度拓展、精度提高和速度加快，劳动对象的种类和形态大大拓展。一方面，人类从自然界获取物质和能量的手段更加先进，利用和改造自然的范围扩展至深空、深海、深地等；另一方面，人类通过劳动不断创造新的物质资料，并转化为劳动对象，大幅提高了生产率。比如，数据作为新型生产要素成为重要劳动对象，既直接创造社会价值，又通过与其他生产要素的结合、融合进一步放大价值创造效应。

劳动者、劳动资料、劳动对象和科学技术、管理等要素，都是生产力形成过程中不可或缺的。只有生产力诸要素实现高效协同，才能迸发出更强大的生产力。在一系列新技术驱动下，新质生产力引领带动生产主体、生产工具、生产对象和生产方式变革调整，推动劳动力、资本、土地、知识、技术、管理、数据等要素便捷化流动、网络化共享、系统化整合、协作化开发和高效化利用，能够有效降低交易成本，大幅提升资源配置效率和全要素生产率。

## （二）发展新质生产力的核心要素

新质生产力的本质在于科技创新驱动。改革开放以来，我国经济发展由高速发展向高质量发展过渡，全球科技创新进入空前密集活跃的时期，呈现多极化发展趋势，新一轮科技革命和产业变革正赋予新时代生产力新特征。

与传统生产力相比较，新质生产力摆脱了高消耗、高污染、低附加值的生产方式，以科技创新为引擎，融合人工智能、大数据新能源、新材料等技术，走低消耗、高效能、高质量、环境友好的新经济增长路径，培育新兴产业和未来产业，符合当前高质量发展要求。



触景生情 1-1



智造未来

中国首颗超百G容量高通量卫星

2023年3月,中国首颗超百G(Gbps,表示吉比特每秒,一种衡量数据传输速率的单位)容量的Ka频段(电磁频谱的微波波段的一部分,频率范围为26.5~40GHz,通常用于卫星通信)高通量卫星——中星26号卫星成功定点。这颗卫星将全面开启我国卫星互联网服务新时代。

2017年4月,我国成功发射了首颗完全自主研发的Ka频段高通量卫星——中星16号卫星,打破了国外全球先进卫星通信技术的垄断,我国高通量卫星互联网实现了零的突破。而中星26号卫星的亮相意味着我国高通量卫星发展向前扎实地迈进了一大步、跃上了新台阶。相比于中星16号卫星,中星26号卫星能力更强、使用范围更广、支持用户数量更多、速率更高,可以说实现了升级换代,将为用户带来更佳体验。同时,中星26号卫星也是目前国产化率最高的高通量卫星。

中星26号卫星发射后将与中星16号、中星19号两颗高通量卫星共同组网,为用户提供高速组网通信服务以及卫星互联网接入等服务,为国家的数字经济发展筑牢基础网络能力。这张应用网组建成后,3颗高通量卫星宽带互联网业务相通,分工各有侧重,在应急、航空、航海、能源、林草、交通、地质、环境、电信普遍服务等行业均可以提供专业的场景化服务。

在航空和航海领域,飞机、船舶在安装部署机载、船载终端后,可以依托高通量卫星网络与地面通信网络实时连接,为工作人员及乘客提供安全可靠的通信和互联网接入服务。

面向林草行业资源及生态监测、火灾预警、应急处置等核心业务,这张高通量卫星应用网能够以大容量卫星通信网络为核心,融合导航、遥感卫星技术,形成常态化的资源和生态监测能力,为林草等行业的精细化管理与协同应用提供支撑。

针对边远地区地面宽带网络覆盖较弱的问题,高通量卫星网络以其广覆盖、易接入等优势,可以为百姓生活提供广泛的远程教育、远程医疗服务,并在草原、沙漠、山地、海洋等地面通信网络无法通达的地区为百姓提供随时随地、稳定可靠的卫星宽带高速互联网接入服务。

(资料来源:中国航天科技集团,2023年3月9日,有删改)



## 别出新意



### 核心之问

如何培养创新精神?



### 要点分析

党的二十大报告指出要“全面提高人才自主培养质量，着力造就拔尖创新人才”。根据新时代以来党和国家的政策文本对创新型人才的要求，同时参考学界对创新精神的解读，培养创新精神须培养敢于怀疑的质疑精神、勇于探索的冒险精神、实事求是的求实精神、锐意进取的拼搏精神和自觉能动的主体精神。

#### 一、敢于怀疑的质疑精神

创新精神首先表现为一种大胆批判、敢于怀疑权威的质疑精神，这是培育创新精神的首要内容。创新的本质是破旧立新，想要破旧立新首先要做到的就是大胆质疑原有事物，勇于指出原有事物潜在的缺点和不足。质疑精神包含两个基本点，一是自信，二是勇气。

#### 二、勇于探索的冒险精神

创新的过程其实就是险中求进的过程，创新的实现是勇于冒险的结果。冒险是指在一个未知领域中不断尝试和摸索，是一个认识新事物，找到新思路、新方法、新规律的过程。而冒险精神，是人在寻求创新、探索未知过程中表现出来的勇于尝试、甘于接触新鲜事物的精神，既包含强烈的好奇心和求知欲，又包含百折不挠、矢志不渝的抗挫意志。

#### 三、实事求是的求实精神

求实，要求创新过程实事求是，尊重客观规律。创新要求超越原有界限和范围，改变旧的思维方式和实践方式，需要发挥无穷的想象力，但并不意味着胡思乱想，并不是无视客观规律。

创新是以一定的科学理论知识为起点，在尊重客观规律基础上进行的创造性实践活动，因而创新精神也可以被称为一种实事求是的精神。这种实事求是的精神是大学生在进行创新的过程中保持正确方向的重要保障，确保大学生的创新精神能够在科学的轨道上运行，能够在客观规律基础上应用，从而到达求索真理的彼岸。在这一意义上，求实也是求真。求真，是人由内而外迸发的对于真理的渴望和追求，要求创新成果真实可信，具有真理性和科学性。

#### 四、锐意进取的拼搏精神

创新是一种寻求独特、实现突破的创造性实践活动，在人的主观上体现为一种锐意进取、勇于开拓的拼搏精神。培育拼搏精神要把握好两个基本点，一是目标，二是意志。一方



面,明确且正确的目标是发挥拼搏精神的重要前提;另一方面,坚定的意志是大学生拼搏奋斗、创新创造的重要保障。

### 五、自觉能动的主体精神

创新是在人类社会,由人来发起并完成的认识和改造客观物质世界的创造性实践活动,是以人为主体的过程。创新精神则是人们在这一过程中展现出的主观态度和积极精神状态。人是创新的主体,是创新过程的发起者,也是实施者。创新精神是人在创新过程中必不可少的主体精神要素,体现了人改造主观世界和客观世界的自觉能动性。也就是说,创新在一定意义上是人的主观能动性的发挥。



### 构思突破

同学们分成若干小组,每组4~8人,以智能机器人为核心广泛收集相关资料,进行组内讨论,思考如何运用市场调研、文献研究等调研方法,了解智能机器人的市场状况、商业前景及创新方向等内容。

小组讨论后,整理思考过程,完善所设计的调研行动计划。

思考过程	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 怎样的分工能更快地解决问题?</li><li>2. 你将采用怎样的方法进行市场调研?</li><li>3. 调研的重点在哪里?</li></ol>
行动计划	



## 身体力行

各组按照之前设计的调研行动计划，组内分工开展针对智能机器人市场状况、商业前景、创新方向等内容的市场调研，并根据调研结果，提出对智能机器人的发展设想。

调研主题	调研时间
团队成员	
团队分工	
调研过程	
调研结果	
智能机器人 发展设想	



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计____☆		

## 任务总结

社会实践是人类理论创新的源泉，不了解社会现实，闭门造车，就不可能感知时代的脉搏，不深入实践，也就不可能有问题眼光，不能实现创新，更不能服务于社会。实践没有止境，创新也没有止境。创新不是脱离客观实际和科学发展规律的主观妄想，而是人类在开拓进取的社会实践活动中，对不断出现的新情况、新问题所做的理性分析和解答，对认识对象或实践对象的本质、规律和发展变化的新趋势所进行的揭示和预见，对人类历史经验和现实经验的理性升华。

通过本任务的学习与实践，你收获了什么？有什么感想？

### 任务反思与感想

## 任务二 实现创意设计

### 任务描述

创意设计的实现是一个涉及多阶段、多种技能的复杂过程，不仅要具备深厚的专业知识，还需要具备创新思维、良好的组织管理和有效的沟通协调能力。本任务要求同学们了解什么是创新思维，掌握打破思维定式的方法和一些常见的创新方法，自行组建创意团队，选定一种产品，制订创意设计方案，对该产品进行升级改造，并评估其现实价值。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 掌握创新思维的基本概念。
2. 掌握打破思维定式的方法。
3. 掌握常见的创新方法及其实施方式。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 能合理运用所掌握的创新方法进行创新。
2. 能打破思维定式，提高自身发现问题、研究问题、解决问题的能力。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

增强创新思维意识，将其内化于心，敢于突破，勇于质疑。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

科技创新能够催生新产业、新模式、新动能，是发展新质生产力的核心要素。必须加强科技创新特别是原创性、颠覆性科技创新，加快实现高水平科技自立自强，打好关键核心技术攻坚战，使原创性、颠覆性科技创新成果竞相涌现，培育发展新质生产力的新动能。

——2024年1月31日，习近平在二十届中共中央政治局第十一次集体学习时的讲话



## 任务实施



### 学习新知

问题是创新的起点,也是创新的动力源。强调创新思维就是要以问题为导向,彰显出强烈的问题意识。通过发现问题、筛选问题、研究问题、解决问题,推动创新成果转化。提高创新思维能力,意味着保持对一切既有成果的怀疑,意味着对落后观念的否定、对迷信的打破和对陈规的超越,进而提出新思想、新理论和新论断。

### 一、创新思维

进行创新创造需要人们付出艰苦的脑力劳动,其中最主要的就是创新思维的运用。创新思维的本质是“新”,它以逻辑思维为基础,以有逻辑的知识理论为背景,其开端是利用逻辑思维来分析观察到的现象,利用逻辑思维来尝试解答所遇到的问题,其结果是实现了知识即信息的增值。创新思维类型多样,大多都离不开推理、想象、联想、直觉等思维活动的参与。

### 创可贴

#### 创新思维能力

创新思维是创新的价值来源,创新思维能力是最根本的创新力。创新思维能力主要可以分为组合思维能力、进化思维能力、差异思维能力和破界思维能力四种。

##### 1. 组合思维能力

组合思维能力是揭开表面、拆解要素、多维度分析、识别重点、重构价值组合的思维能力,是最基本的创新力,是洞察价值的能力。

##### 2. 进化思维能力

进化思维能力是动态分析趋势、识别发展潜力、判断发展时机、掌控发展阶段、选择发展轨道的思维能力。

##### 3. 差异思维能力

差异思维能力是破除常规,逆向思考,反从众、反主流地向外看,识别边缘空间,从全局视角出发,重构价值链条和差异化优势的思维能力。

##### 4. 破界思维能力

破界思维能力是打破系统边界,找到新的“逻辑奇点”(“奇点”一词来自宇宙学,这里指系统建立的前提基础),分析前提假设,识别问题背后的问题,判断什么是更关键、更有价值的真问题的思维能力。



## 二、打破思维定式

“定式”一般用来指长期形成的固定方式或模式，思维定式即人们在考虑和分析问题时已习惯的、固定的思维模式。这种思维定式有益于对日常普通问题的思考和处理，但不利于创新创造，阻碍新思想、新观点、新技术和新形象的产生。因此，在创造性思维过程中必须突破思维定式。

### （一）改变思维顺序

思维顺序有方向之分，人们思考问题时常常使用正向思维。正向思维能使人们较为方便地找到问题的切入点，并且的确能帮助解决一些问题。但客观事物的发展是千变万化的，凡事都采用正向思维未必能真实地反映事物的客观规律。一个立志于创新的人，一定要深刻认识正向思维的局限性，改变凡事都按照正向顺序思考的惰性，尝试从事物的对立面考虑，也就是说多采用逆向思维进行思考。站在问题的对立面，或许能使问题解决得更迅速、更巧妙。

### （二）转化思维方式

世界万物是普遍联系的，这些相互联系的事物在一定条件下是可以转化的。在进行创新活动时，这种转化更多的是指思维方式的转化，即将直接转化为间接，将复杂转化为简单，将不可能转化为可能。

### （三）拓宽思维视角

“视角”就是思考问题的角度、层面或立场。思考问题时，若仅从一个视角出发，那么得到的结论往往是不全面的。大学生要尽量拓宽思维视角，学会从多种角度来观察问题，训练自己的思维能力，从而提高发现新事物或解决问题的实力。

## 三、创新方法

创新方法是指创新活动中具有普遍实用性的方法和技巧。通过学习和应用创新方法，可以诱发人们潜在的创造力，使长期以来被人们认为神秘的、只有少数发明家或创新者所独有的创新设想，为每个普通人所掌握。

### （一）头脑风暴法

头脑风暴法，又称智力激励法或自由思考法，是通过小型会议的组织形式，让所有与会者在自由愉快、畅所欲言的气氛中，自由交换想法，并以此激发其创意及灵感，使各种设想在相互碰撞中激起脑海的创造性“风暴”，从而产生解决问题的方法。

#### 1. 头脑风暴法的实施过程

（1）准备阶段。这个阶段主要是为会议做好各个方面的充分准备，具体包括：①确定会议主题；②选好主持人和参与人员；③确定会议时间、地点；④收集与主题相关的



资料,将会议通知和相关资料发给所有参与人员。

上述各项工作准备妥善以后,负责人要找一个时间对与会者进行柔化训练,即对缺乏创新锻炼者进行打破常规思考、转变思维角度的训练活动,以减少其思维惯性,使其从单调、紧张的工作环境中解放出来,以饱满的创造热情投入自由设想活动中。

(2)热身阶段。这个阶段的目的是创造一种自由、宽松、祥和的氛围,使大家得以放松,进入一种无拘无束的状态。主持人宣布开会后,先说明会议的规则,然后随便谈点有趣的话题,让大家的思维处于轻松和活跃的状态。

(3)导入阶段。主持人简明扼要地介绍有待解决的问题。介绍时应简洁、明确,不可过分周全;否则,过多的信息会限制人的思维,干扰创新的想象力。

(4)畅谈阶段。畅谈是头脑风暴法的创意阶段。为了使大家能够畅所欲言,需要制定以下规则:①不要私下交谈,以免分散注意力;②不妨碍及评论他人发言,每人只谈自己的想法;③发表见解时要简单明了,一次发言只谈一种见解。主持人首先向大家宣布这些规则,随后引导大家自由发言、自由想象、自由发挥,真正做到知无不言、言无不尽、畅所欲言,然后将会议发言记录进行整理。

(5)整理阶段。会议过程中提出的问题多数都未经斟酌,加工后才能产生实质性的作用。整理阶段主要包括以下两方面的工作。

第一,增加设想。会议结束后的一两天内,由专人对与会人员进行追踪,询问其会后新的设想,因为经过一段时间的沉淀,他可能会有更具价值的设想产生,又或者可能将原来的设想进一步完善。

第二,评价和发展。这是互相关联的两个方面,由专家小组人员根据既定的标准进行筛选判断和综合改善。专家小组人员可以是提出设想的与会人员,但最好是问题的负责人,人数最好是5人。标准应该根据具体问题拟定,可以包括设想的可行性、成本、可能产生的效果等。专家小组人员将大家的想法整理成若干方案,再根据标准进行筛选。经过多次反复比较和优中择优,最后确定1~3个最佳方案。这些最佳方案往往是多种创意的优势组合,是大家集体智慧综合作用的结果。

头脑风暴法流程如图1-1所示。



图 1-1 头脑风暴法流程

## 2. 头脑风暴法运用原则

为了更好地运用头脑风暴法，使思维活动真正起到互激效应，必须严格遵守以下五项基本原则。

(1) 延迟评判原则，即庭外判决原则。对各种意见、方案的评判必须放到最后阶段，此前不能对别人的意见提出批评和评价。认真对待任何一种设想，而不管其是否适当和可行。

(2) 自由畅想原则，欢迎各抒己见。自由鸣放，创造一种自由、活跃的气氛，激发与会者提出各种想法，使与会者思想放松，这是头脑风暴法的关键。

(3) 以量求质原则，追求数量。意见越多，产生好意见的可能性越大，这是获得高质量创造性设想的条件。

(4) 综合改善原则，探索取长补短和改进的办法。除提出自己的意见外，鼓励与会者对他人已经提出的设想进行补充、改进和综合，强调相互启发、相互补充和相互完善。

(5) 求异创新原则，打破常规思维的桎梏，跳出传统框架，探索新颖独特的思路与方法，这是头脑风暴法的宗旨。

## (二) 六顶思考帽法

六顶思考帽法也叫整体思考法，是一个系统全面思考问题的模型，它提供了“平行思维”的工具，避免将时间浪费在互相争执上。它强调的是“能够成为什么”，而非“本身是什么”，是寻求一条向前发展的路，而不是争论谁对谁错。运用六顶思考帽法，将会使混乱的思考变得更清晰，使团体中无意义的争论变成集思广益的创造，使每个人变得富有创造性。

### 1. 六顶思考帽法的内容

六顶思考帽法是指使用六顶不同颜色的帽子代表六种不同的思维模式，任何人都能够使用以下六种基本思维模式，如表 1-1 所示。

表 1-1 六顶思考帽法的内容

帽子	颜色	含义、功能、特点	承担的任务
客观性思考 信息帽	白色	白色代表中立与客观。戴上白色思考帽，人们只关注事实和数据	陈述问题、事实资料与信息
探索性思考 创意帽	绿色	绿色代表跳跃与创造，寓意创造力和想象力，具有创造性思考、头脑风暴、求异思维等功能。戴上绿色思考帽，人们不需要以逻辑性为基础，可以大胆寻求新方案和备选方案，做出多种假设，并为创造性的尝试提供时间和空间	提出解决问题的建议
积极性思考 乐观帽	黄色	黄色代表价值与肯定。戴上黄色思考帽，人们从正面考虑问题，表达乐观的、满怀希望的、建设性的观点	评估方案的优点



续表

帽子	颜色	含义、功能、特点	承担的任务
批判性思考 谨慎帽	黑色	黑色代表谨慎和消极。戴上黑色思考帽,人们可以运用否定、怀疑、谨慎、质疑的看法,合乎逻辑地进行批判,尽情发表负面的意见,找出逻辑上的错误	列举方案的缺点
直觉性思考 情感帽	红色	红色代表感性和直觉。戴上红色思考帽,人们表达观点时不需要给出证明和依据,可以表现自己的情绪,还可以表达直觉、感受、预感等方面的看法	对方案进行直觉判断
总结性思考 指挥帽	蓝色	蓝色代表冷静逻辑。负责控制各种思考帽的使用顺序,规划和管理整个思考过程,并负责得出结论。戴上蓝色思考帽,人们可以集中思考和再次集中思考,指出不合适的意见等	总结陈述、做出决策

在多数团队中,团队成员被迫接受团队既定的思维模式,限制了个人和团队的配合度,不能有效地解决某些问题。运用六顶思考帽法,团队成员不再局限于某一单一思维模式。思考帽代表的是角色分类,是一种思考要求,而不是代表扮演者本人。

## 2. 六顶思考帽法的实际应用步骤

六顶思考帽代表的六种思维角色,几乎涵盖了思维的整个过程,既可以有效地支持个人的行为,也可以支持团体讨论中的互相激发。一次典型的六顶思考帽法实际应用步骤如下。

- (1) 陈述问题事实(白帽)。
- (2) 提出解决问题的方案(绿帽)。
- (3) 评估方案的优缺点:列举优点(黄帽)和缺点(黑帽)。
- (4) 对各项选择方案进行直觉判断(红帽)。
- (5) 总结陈述,得出方案(蓝帽)。

在实际运用时,应针对不同的问题性质,结合自身的思维特点来安排顺序。学习这种方法的主要目的就是学会全面考虑问题,创新性地找出解决问题的方案。

## (三) 奥斯本检核表法

奥斯本检核表法享有“创造技法之母”的美誉,几乎适用于任何类型与场合的创造活动。采用奥斯本检核表法进行的创新思维过程属于横向思维,通过多向发散的思考,使人的思维角度、思维目标更丰富。

### 1. 基本内容

奥斯本检核表法引导人们对照九大方面的问题进行思考,促使人们产生新设想、新方案,主要包括能否他用、能否借用、能否改变、能否增加、能否减少、能否替代、能否变换、能否颠倒、能否组合等九大问题(表 1-2)。

表 1-2 奥斯本检核表法基本内容

问题	思考方向
能否他用	现有事物有无其他的用途？保持不变能否扩大用途？稍加改变有无其他用途
能否借用	能否引入其他的创造性设想？能否引用别的东西？能否从其他领域、产品、方案中引入新的元素、材料、造型、原理、工艺、思路
能否改变	现有事物能否做些改变，如颜色、声音、味道、式样、花色、品种、形状、制造方法等
能否增加 (放大、扩大等)	现有事物可否扩大适用范围？能否增加使用功能？能否添加零部件？能否延长它的使用寿命？能否增加长度、厚度、强度、频率、速度、数量、价值
能否减少 (缩小、省略等)	现有事物能否体积变小？长度变短？重量变轻？厚度变薄？拆分或省略某些部分（简化）？能否浓缩化、省力化、方便化
能否替代	现有事物能否替换其他材料、元件、结构、方法、工艺、能源、声音等
能否变换	现有事物能否变换排列顺序、位置、时间、速度、计划、型号？内部元件可否调换
能否颠倒	现有事物能否从里外、上下、左右、前后、横竖、主次、正负、因果等角度颠倒过来用
能否组合	能否将一事物和其他事物组合在一起？能否进行原理组合、材料组合、部件组合、形状组合、功能组合、目的组合

## 2. 实施过程

奥斯本检核表法的核心是改进，其实施步骤如下。

- (1) 选定一个要改进的产品或方案作为创新对象。
- (2) 根据创新对象，从九个角度发散思维，尽可能多地提出需要解决的问题，运用丰富的想象力，强制性地逐个核对讨论，写出新设想。
- (3) 对新设想进行筛选，将最有价值和创新性的设想筛选出来。

### 触景生情 1-2



## 智造未来

### 深圳机器人“版图”扩张明显

2024年4月，在人工智能与机器人产业集群发展论坛上，深圳市机器人协会编写的《2023年深圳市机器人产业发展白皮书》（以下简称《白皮书》）正式发布。数据显示，深圳机器人行业创新能力强，专利申请量和授权量近10年爆发式增长，2023年新注册企业超过1万家，产业链总产值为1797亿元。相比2022年1644亿元，同比增长8.7%，相较于2022年的3.9%，实现了较大幅度回升，增速大大高于深圳市高技术制造业增加值增速的3.3%，接近于深圳市战略性新兴产业增加值增速（8.8%）。



截至2024年4月,深圳工业机器人已有较完整产业链,上游为核心零部件,中游为本体制造,下游为系统集成服务等环节。深圳工业和非工业机器人的产业链条建设基本完备,基础技术实力充足,在自动化控制器、无人化设备等领域具有一定优势,培育出一批优秀机器人企业,是拥有较全品类非工业机器人的城市之一。

“2023年,深圳机器人产业链依然延续了往年产业链丰富、产业形态非常饱满的特点,早期发展、后期发展都非常积极。在产业链结构上,工业机器人也有着相对稳定的产业结构。”深圳市机器人协会秘书长针对《白皮书》做出讲解。他表示,2023年深圳机器人产业链新的增量主要来自非工业机器人,即之前所指的服务机器人,现涵盖工业机器人以外的整个范畴。

2023年深圳机器人产业共发生51起重要投融资事件,数量国内第一。深圳机器人企业创新能力突出,投资机构对未来深圳机器人产业发展非常看好。《白皮书》显示,融资事件主要集中在服务机器人、工业机器人、机器人零部件、医疗机器人、人工智能等5大领域,新型核心零部件及人工智能中的机器视觉成为投资热门方向。

据专业人士估算,2023年深圳市非工业机器人的产值达678亿元,较2022年的611亿元,同比增长11.13%。从细分领域占比来看,2023年服务机器人产值占比达49.44%,特种机器人占比为16.65%,物流机器人占比为13.83%,教育机器人占比为6.36%,医疗机器人占比为6.23%,商用服务机器人、家用服务机器人依然是深圳市非工业机器人产值的重要构成。

(资料来源:《证券时报》,2024年4月25日,有删改)



## 别出新意



## 核心之问

如何将创意设计变为现实产品?



## 要点分析

将创意设计变为现实产品的过程是一个复杂且多阶段的活动,涉及从明确产品定位、创意评估与筛选,到产品设计与开发等多个环节,是一个涉及多个学科和领域的综合活动,需要跨职能团队的紧密合作和持续的创新思维。

### 一、明确产品定位

产品定位的实质是根据市场需求对产品的功能、技术、价位、包装、售后服务等进行事先确定和再调整,以推出具有个性的产品,制造出独占的区隔市场。这一过程不仅涉及产品

的物理属性，还包括品牌形象、消费者认知等多个维度。

(1) 通过市场细分来识别目标顾客群体，这是产品定位的基础。市场细分可以帮助企业发现具有共同需求的顾客群体，并针对这些群体的需求开发产品。例如，智能手机和可穿戴设备的市场定位就涉及不同的消费者群体和他们的需求偏好。

(2) 确定目标市场后，通过分析竞争对手的定位来确定自己的产品或服务在市场上的独特位置。这一步骤要求企业不仅要了解竞争对手的产品特点，还要分析消费者的购买行为特征。

(3) 根据目标市场的反馈对定位进行再审视，必要时进行再定位。这一过程可能涉及对产品特性的调整、品牌形象的更新等方面，以确保产品能够持续满足消费者的需求并保持竞争优势。

(4) 考虑产品的价格定位、分销定位和促销定位等因素。这些因素共同作用，帮助企业在激烈的市场竞争中获得优势。

## 二、创意评估与筛选

(1) 评估创意的可行性。从技术角度分析创意是否能够实现。例如，如果创意设计是一款具有全新折叠方式的智能手机，需要考虑现有的材料科学和机械工程技术是否能够支持这种折叠结构的稳定性和耐用性。

(2) 进行成本估算。了解实现创意所需的原材料、制造工艺、人力等成本。

(3) 评估市场需求。通过问卷调查、用户访谈、焦点小组等方式，了解消费者对于创意产品的潜在需求。

(4) 分析市场趋势。研究行业报告、关注竞争对手动态和社会文化潮流。

(5) 筛选创意。根据可行性和市场需求评估结果，挑选出最有潜力的创意。

## 三、产品设计与开发

### (一) 产品设计阶段

(1) 功能设计。明确产品的核心功能以及辅助功能。

(2) 外观设计。考虑产品的形状、颜色、材质等因素。

(3) 用户体验设计。从用户使用产品的整个过程出发，优化操作流程、人机交互等方面。

### (二) 原型制作

(1) 根据产品设计制作产品原型。可以使用3D打印、手工制作模型等方式。例如，对于一款创意灯具设计，先通过3D打印制作出灯具的外壳原型，测试其外观效果和基本的安装结构。

(2) 对原型进行测试和改进。邀请用户或相关专家对原型进行试用，收集反馈意见。比如，在测试一款新型运动器材原型时，了解用户在使用过程中是否感到舒适、功能是否易于操作等问题，并根据反馈对原型进行调整。

### (三) 工程开发

(1) 确定生产工艺。选择适合产品批量生产的制造工艺，如注塑成型、冲压、激光切割



等。以塑料制品为例,注塑成型工艺可以高效地生产出形状复杂、精度要求高的产品部件。

(2) 进行产品工程化设计。考虑产品的生产效率、质量控制等因素。例如,在设计一款电子产品的电路板时,要优化电路布局,以便于自动化生产和质量检测。

### 构思突破

同学们自行组建创意团队,每个团队 6 ~ 8 人,团队内部选定一种产品,对其进行升级改造,运用头脑风暴法、六顶思考帽法等创新方法开展讨论,形成多个设计理念。

创新讨论	创新方法	
	实施过程	
设计理念	理念 1	
	理念 2	
	……	
	理念 n	



## 身体力行

各团队选定一条设计理念，制作设计方案，然后根据设计方案改造创意产品。改造完成后，由教师组织产品交流会，各团队在班级内进行产品推介，并互相点评，教师进行综合评价。在此过程中，各团队内选择一人记录、整理其他团队和教师对本团队创意产品的点评意见，并在推介结束后，由团队成员共同分析，评估这一创意产品的现实价值。

产品名称		创新点
设计方案	设计背景	
	设计理念	
	设计目标	
	成员分工	
产品评价	其他团队意见	
	教师意见	
产品现实价值评估		



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

无论是在技术、管理还是文化领域，创新都是推动发展和适应变化的关键因素。创新思维与实践之间存在双向互动关系，这意味着创新思维不仅源于实践，还需要通过实践来检验。只有将创意设计变为现实产品，才能提高企业的竞争力，进而推动社会、经济和文化的发展。

通过本任务的学习与实践，你收获了什么？有什么感想？

### 任务反思与感想

## 任务三 转化创新成果

### 任务描述

创新成果通常指在科技、管理或其他领域中产生的新想法、新产品或新方法。本任务要求同学们对创新成果的各项内容进行把握，基于对“可以通过哪些途径实现创新成果的转化？”这一核心之问的思考与回答，自由结成小组，构思商标设计的注意事项和行动计划，自主选择主题，进行商标设计与注册。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解创新成果的含义、特征和分类。
2. 掌握创新成果保护的法律体系。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 掌握创新成果的保护策略。
2. 能够根据实际选择合适的创新成果转化途径。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

树立法律意识，维护自身合法权益。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

要及时将科技创新成果应用到具体产业和产业链上，改造提升传统产业，培育壮大新兴产业，布局建设未来产业，完善现代化产业体系。

——2024年1月31日，习近平在二十届中共中央政治局第十一次集体学习时的讲话



## 任务实施



### 学习新知

创新成果凝聚了创新者的智慧和汗水,体现了创新者的劳动价值和知识价值,其保护与转化的成功与否直接决定了创新者的创新效果和经济效益。创新成果的保护与转化归根结底还是知识产权的保护与转化,创新者要树立法律意识,要重视创新成果的保护与转化,充分利用法律武器保护自己的创新劳动成果。

## 一、创新成果的特征

创新成果的特征包括价值性、独特性和创造性、实用性、新颖性及目的性等,这些特征共同构成了创新成果的本质属性,使其成为推动科技进步和社会发展的重要力量。

### (一) 价值性

价值性是创新成果的基本特征。一般来说,创新成果是为满足需要而产生的。这种需要可以是社会的,也可以是个人的。只有满足社会需要的创新成果才会有市场的商业价值;满足个人需要的成果具有个性化特点,随着个性化社会的到来,个性定制也可能成为商业市场的亮点。需要的满足程度决定了创新成果的价值度。

### (二) 独特性和创造性

创新成果是在某个领域内通过创新活动取得的,具有独特性和创造性。这意味着创新成果能够提供新的视角、新的解决方案或者全新的产品和服务。

### (三) 实用性

创新成果是指通过科学研究与技术开发所产生的具有实用价值的成果,这强调了创新成果必须具备实际应用价值,能够解决实际问题,满足市场需求。

### (四) 新颖性

新颖性是创新成果最显著的特征。创新成果的核心是“新”,这一“新”可以是产生前所未有的新事物、新技术、新产品等,也可以是对原技术的改造和提高、对旧工艺的改进和更新、对管理的提高和改善。新颖性与价值性具有一定的关联性,不能与原有成果相区分的“创新”就不能满足新的需要,自然也就没有了价值。

### (五) 目的性

创新是一种有目的的实践活动,创新的目的性使创新活动必然有自己的价值取向。这意味着创新活动不是无的放矢,而是围绕特定的目标和需求进行,旨在创造具有实际



意义的价值。

## 二、创新成果的类型

创新成果的类型是多元化的，可以根据其研究领域、应用范围、价值属性等多个维度进行划分。

### （一）基础研究与应用研究

根据研究领域，创新成果可以被分为基础研究成果和应用研究成果。

#### 1. 基础研究成果

基础研究成果主要以学术论文、学术报告等形式呈现，其价值主要体现在论文或报告的学术观点、学术思想，即以科学价值为主，也包含一定的文化价值。评价基础研究成果，实质上是评价学术论文或报告的科学价值和文化价值，主要采用同行评议方式，定性评价与定量评价相结合。

#### 2. 应用研究成果

应用研究成果主要以专利、商标等知识产权形式出现，有的也发表论文论著，且在发表论文论著前申请知识产权。其价值反映在知识产权的质量上。高价值的成果应体现为高质量的知识产权，即高水平的研发与高质量的知识产权保护相结合。评价应用研究成果，实质上是评价其知识产权质量，其价值主要由科学价值和技术价值构成。评价方式可采用专家、行业用户、专业机构评价。

### （二）技术开发与产业化

将创新成果分为技术开发成果和产业化成果侧重于科技成果的应用和转化，涵盖了从技术开发到产业化的全过程。

#### 1. 技术开发成果

技术开发成果主要以新产品、新工艺、新材料、新装置等形式出现，其价值主要体现在知识产权价值，主要由技术价值、经济价值和社会价值构成，可采用用户评价、第三方机构评价。

#### 2. 产业化成果

产业化成果主要包括新增产值、新增利润、市场占有率、提升劳动生产率、创造就业机会等，其价值主要由经济价值和社会价值构成。

### （三）科学价值与技术价值

从价值的角度来看，创新成果可以分为科学价值和技术价值两大类。科学价值反映的是创新成果在产生新知识、揭示新原理等方面的贡献度；而技术价值则是从技术维度，反映创新成果在创造新技术、发展新方法等方面的贡献度。



### 三、创新成果保护的法律体系

创新成果保护的法律体系主要围绕专利法、著作权法等知识产权法律法规展开,旨在通过法律手段保护创新主体的合法权益,鼓励发明创造,促进科技进步和经济社会发展。近年来,我国在加强知识产权保护方面采取了一系列措施,包括修改和完善相关法律法规,建立和完善知识产权保护机制。

#### (一) 著作权

我国制定并颁布的与著作权有关的法律法规有《中华人民共和国著作权法》《中华人民共和国著作权法实施条例》《实施国际著作权条约的规定》《著作权集体管理条例》《计算机软件保护条例》《计算机软件著作权登记办法》《信息网络传播权保护条例》等。著作权保护在鼓励作品创作和传播、保护作者权益、促进文化创新发展以及维护市场秩序和公平竞争等方面都具有重要意义。

著作权的  
具体内容



#### (二) 专利权

专利是指受到专利法保护的发明创造,包括发明、实用新型和外观设计。我国制定并颁布的与专利权有关的法律法规有《中华人民共和国专利法》《中华人民共和国专利法实施细则》(以下简称《专利法实施细则》)、《专利代理条例》等。专利保护有助于培养社会的创新文化氛围。在鼓励创新、尊重知识产权的环境中,人们更容易激发出创新的热情和潜力,进而推动全社会的科技进步和经济发展。

专利权的  
相关内容



#### (三) 商标权

为了加强商标管理,保护商标专用权,促使生产、经营者保证商品和服务质量,维护商标信誉,以保障消费者和生产、经营者的利益,促进社会主义市场经济的发展,我国制定了《中华人民共和国商标法》(以下简称《商标法》)。

《商标法》规定,国务院工商行政管理部门商标局主管全国商标注册和管理的工作。国务院工商行政管理部门设立商标评审委员会,负责处理商标争议事宜。经商标局核准注册的商标为注册商标,包括商品商标、服务商标和集体商标、证明商标。商标注册人享有商标专用权,受法律保护。申请商标的注意事项如下。

(1) 自然人、法人或者其他组织在生产经营活动中,对其商品或者服务需要取得商标专用权的,应当向商标局申请商标注册。不以使用为目的的恶意商标注册申请,应当予以驳回。

(2) 两个以上的自然人、法人或者其他组织可以共同向商标局申请注册同一商标,共同享有和行使该商标专用权。

(3) 任何能够将自然人、法人或者其他组织的商品与他人的商品区别开的标志,包括文字、图形、字母、数字、三维标志、颜色组合和声音等,以及上述要素的组合,均

可以作为商标申请注册。

(4) 申请注册的商标,应当有显著特征,便于识别,并不得与他人在先取得的合法权利相冲突。商标注册人有权标明“注册商标”或者注册标记。

## 四、创新成果的保护策略

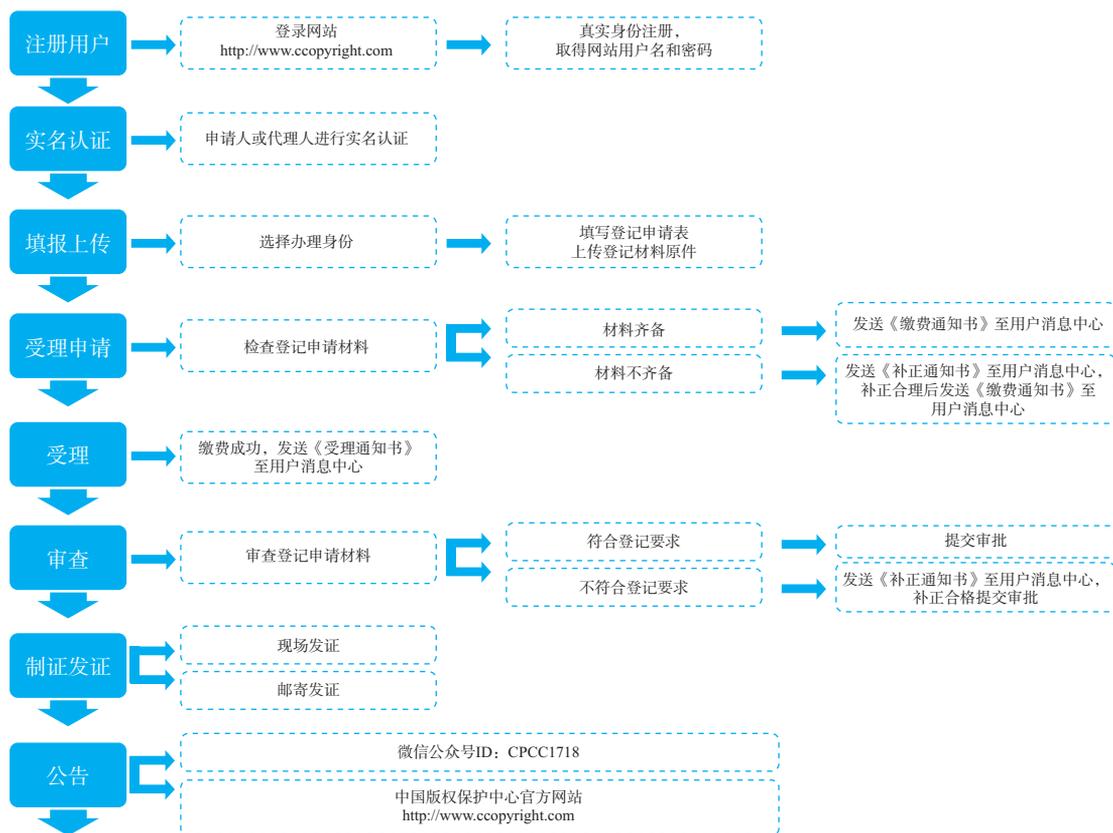
创新成果是人们智慧的结晶,是推动社会进步和经济发展的重要力量。然而,随着科技的飞速发展和竞争的加剧,如何保护个人创新成果已经成为一个迫切的问题。

### (一) 知识产权保护

知识产权是保护个人创新成果的法律保障。最主要的三种知识产权是著作权、专利权和商标权。

#### 1. 著作权

对于文学、艺术、软件等创作成果,创业者可以通过著作权注册获得保护。通过著作权保护,创业者可以对自己的创作成果进行独占性使用,防止他人未经授权而使用或复制自己的成果。以作品著作权登记为例,登记流程如图 1-2 所示。





## 2. 专利权

专利是保护创新成果的重要手段之一。通过向国家知识产权局申请专利,可以获得对创新成果的专属权利,防止他人在未经授权的情况下使用、制造、销售创新成果。因此,在创新的过程中,创业者应该及时申请专利,确保自己的创新成果得到法律的保护。专利的申请流程如下。

(1) 准备申请文件。采用电子形式办理的,专利申请人可以通过专利业务办理系统(<https://cponline.cnipa.gov.cn>)注册为用户,在专利业务办理系统撰写电子申请文件;采用纸件形式办理的,专利申请人可以通过国家知识产权局网站“政务服务”平台“表格下载”版块下载上述申请材料表格,填写后打印纸件申请文件。

(2) 递交申请文件。采用电子形式办理的,专利申请人可通过专利业务办理系统,提交电子申请文件;采用纸件形式办理的,专利申请人可以通过国家知识产权局业务受理大厅的受理窗口、地方知识产权业务受理窗口(专利代办处)当面提交纸件申请文件;采用纸件形式办理的,纸件申请文件也可通过邮局邮寄的方式提交。

(3) 受理审查。国家知识产权局专利局收到专利申请文件后,进行受理审查。专利申请文件未出现《专利法实施细则》第四十四条中规定的不受理情形的,国家知识产权局专利局予以受理。根据《专利法实施细则》第四十五条的规定,申请人可以通过援引在先申请文件的方式补交遗漏文件。予以受理的,给予申请号,确定申请日,发出专利申请受理通知书和缴纳申请费通知书。专利申请文件存在不受理情形的,国家知识产权局专利局发出文件不受理通知书,说明不受理原因。不受理的文件不退回当事人。

(4) 缴纳费用。申请人应当自申请日起2个月内或者在收到受理通知书之日起15日内,按照缴纳申请费通知书或者收费减缴审批通知书中规定的金额缴纳专利费用。申请人可以注册并登录专利业务办理系统进行网上缴费;也可以在国家知识产权局业务受理大厅收费窗口、地方知识产权业务受理窗口(专利代办处)收费窗口当面缴费,或者通过银行和邮局转账(应备注申请号及费用种类和金额)。

## 3. 商标权

商标是保护品牌形象和市场地位的重要工具。对于个人创新成果来说,注册商标可以防止他人借抄袭或冒充自己的创新成果而盈利。在市场竞争中,拥有注册商标的创新成果更易于获得认可和追求。商标注册的注册流程如下。

(1) 申请人直接通过网上服务系统办理的,登录网上服务系统,选择“商标注册申请”,在线填写提交申请书。

(2) 申请人在商标注册大厅自行办理的,在受理窗口提交申请书件。

(3) 申请人到商标业务受理窗口办理的,应通过网上申请方式提交申请材料,具体以窗口工作人员的要求为准。





(4) 委托商标代理机构办理的，申请人可以自愿选择任何一家在国家知识产权局备案的商标代理机构办理。所有在国家知识产权局备案的商标代理机构都公布在中国商标网“代理机构”一栏中。

(5) 申请人提交商标注册申请后，国家知识产权局会对申请件进行审查。

要注意如果商标注册申请被驳回，申请人一方面损失商标注册费，另一方面重新申请注册商标还需要时间，而且再次申请能否被核准注册仍然处于未知状态。因此，申请人在申请注册商标之前最好进行商标查询，了解在先权利情况，根据查询结果作出判断以后再提交申请书。

## (二) 保密措施

为了保护创新成果，采取保密措施是至关重要的。以下是一些常见的保密措施。

### 1. 议定保密协议

与他人进行合作或共享创新成果时，可以通过签订保密协议来确保创新成果的保密。保密协议应当明确约定参与方不能将创新成果泄露给任何未经授权的第三方，并规定违反保密协议的后果及赔偿等事项。

### 2. 加强信息安全

在数字化时代，信息泄露风险日益加大。因此，创业者应该加强对创新成果的信息安全管理。利用数据保护手段，加密重要信息，并限制对这些信息的访问权限，可以有效保护个人创新成果的安全。

### 3. 控制知识扩散

创业者应该谨慎选择合作伙伴。在与他人讨论创新成果时，必要的情况下可以进行信息的分段传递，避免一次性将所有创新成果暴露给对方。通过控制创新成果的扩散，可以减少被他人窃取或抄袭的风险。

## (三) 合作方式

合作是一种保护个人创新成果的重要的方式，通过与不同个体、群体、组织的合作，可以在一定程度上凝聚力，加强保护力度。以下是一些比较常见的保护创新成果的合作方式。

### 1. 学术界的合作

与同行进行学术交流和合作是保护并推动创新成果发展的重要途径。创业者通过参加学术研讨会、合作撰写科技论文等方式，可以将个人创新成果推向更广泛的社会舞台，并减少被他人抄袭的风险。

### 2. 产学研合作

与企业或研究机构进行产学研合作，可以将个人创新成果转化为实际的产品和解决



方案。创业者通过与专业团队合作,可以共同推动创新成果的落地和市场化,从而提高创新成果的保护力度。

### 3. 创新孵化器的支持

创新孵化器可以为创业者提供资源、专业指导和法律支持等方面的帮助。创业者通过入驻创新孵化器,可以得到更全面的保护,在此环境下与其他创业者进行交流和合

## 五、新领域、新业态创新成果保护

近年来,随着新兴科技成果的不断涌现,我国经济社会中出现了一系列的科创研发新领域和市场运营新业态。作为创新发展的重要制度保障,知识产权法律无疑应当与时俱进,以必要的制度创新对新技术、新领域、新业态作出立法回应。为此,我国分别对《中华人民共和国商标法》《中华人民共和国著作权法》《中华人民共和国专利法》《中华人民共和国反不正当竞争法》进行了新一轮修订,使得有关知识产权保护的法律体系更为完善、成熟,为新技术、新领域、新业态的持续发展提供了有力的制度保障。

### (一) 新领域、新业态创新成果的典型特征

新领域主要指那些正在快速发展、具有重大引领和变革作用的技术和产业领域,它们不仅代表了科技革命和产业变革的方向,而且对未来经济社会发展具有重要的引领和变革作用。新业态是指依托信息及互联网技术,并基于不同产业间的分化组合和行业间的跨界整合,协调企业内部价值链和外部产业链,进而融合发展形成的新型企业、商业乃至产业的组织形态。新领域、新业态中的创新成果具有以下几个典型特征。

#### 1. 创新依托信息技术

新业态创新成果的萌芽和落地都需要利用信息技术手段来实现,包括计算机技术、网络技术、通信技术等。近年来,随着移动智能终端的兴起,移动应用的爆发式增长还带来了大数据技术的广泛应用。各类结构化和非结构化数据每天都在移动终端间产生和传递。为了更好地利用数据分析的结果进行用户行为预测,机器学习、深度学习等人工智能技术随即发力。

从信息与通信技术的发展来看,硬件技术的改进和发展方向及趋势已经进入固定通道,在智能设备领域,硬件也趋向于白牌化(从广义上看,非一、二线品牌商品都可以称为白牌)。近年来,随着软件技术的推广与发展,软件开发和设计也正在走向通用化,甚至模块化的阶段。云服务的发展和开源运动的兴起,使得软件开发技术也正在成为普遍的支撑性技术。大数据的算法和人工智能的理论目前都已经处于阶段性的成熟状态。

在这样的背景下,商业模式的创新、验证和完善成为创新的热点。硬件设备、软

件开发、数据挖掘和分析、人工智能模型等都是用于支撑商业模式创新的后台技术，虽然系统架构在海量数据运算时能够起到至关重要的作用，但是实现商业模式创新的技术手段都已成熟，算法、语言、理论和方法论的选择虽然不同，但最终还是会殊途同归。

## 2. 极端重视用户体验

新业态创新成果能否取得商业上的成功，关键是看能否迅速获得市场的认可，基于互联网或移动互联网的商业模式创新更是如此。

新业态创新成果从构思开始，就以解决用户痛点、满足用户体验作为出发点进行设计。传统产业中满足用户的新需求一般是通过技术革新和升级来实现的，提供更优的产品和服务常常伴随更高的成本。新业态创新成果则是通过分析互联网数据发现新需求，利用经济规律，借助技术手段形成新的解决方案，在不显著提升运营成本的前提下，满足用户需求。

新业态创新成果对前期成本并不敏感，通过免费模式甚至补贴模式来提高用户体验、形成用户习惯已经是一些商家习惯采用的营销手段。利用移动互联网传播速度快、用户体量大的特点，在前期依靠用户体验获得流量后再通过其他手段变现，已经成为新业态创新成果的运作常态。

## 3. 逐渐加快迭代速度

由于资金、技术和模式等条件的约束，集中有限的资源来实现单点突破是初创企业的必经之路。新业态初创企业的早期产品或者服务功能往往较为单一，但在随后的市场推广中，通过吸纳用户反馈、产品或服务的迭代升级，使得商业模式不断得到验证、调整和完善，产品的功能开始逐渐完善，软件的操作便利性、人性化、反应速度、用户界面设计等也逐渐进入成熟完善的阶段。

## 4. 垂直深耕细分领域

互联网行业市场整体规模庞大，用户数量众多，但同时也面临着激烈的市场竞争。为了在竞争中脱颖而出，企业需要找到具有竞争力的细分市场。通过聚焦细分领域，企业能够更精准地定位目标用户群体，提供更具针对性的产品和服务，从而在市场中占据一席之地。反过来说，用户日益多元化和个性化的需求也推动着企业的市场细分。这种以用户需求为导向的市场细分策略，有助于提升用户满意度和忠诚度，进而增强企业的市场竞争力。

# (二) 新领域、新业态创新成果的专利保护现状

## 1. 保护规则与审查标准逐渐完善

(1) 审查指南修改。国家知识产权局持续完善大数据、人工智能、基因技术等新领域新业态的专利审查标准，多次修改《专利审查指南》，如明确了有关计算机程序的发



明专利申请审查标准等,积极助力新时代经济社会高质量发展。

(2) 配套文件发布。在《中华人民共和国专利法实施细则》修改后,国家知识产权局同步完成了《专利审查指南》《关于施行修改后的专利法及其实施细则相关审查业务处理的过渡办法》等多部配套部门规章及规范性文件的制修订工作,为新领域新业态专利保护提供了更具体的指导。

## 2. 审查质量与效率稳步提升

(1) 审查质量提升。国家知识产权局坚持从源头抓好质量控制,严把审查授权关。加强专利审查质量保障和业务指导,完善内外监督评价机制,持续提升审批能力。目前发明专利结案准确率达到 94.2%,审查质量用户满意度指数提升至 86.334。

(2) 审查效率提高。国家知识产权局继续压减审查周期,目前发明专利审查平均周期已缩短至 16 个月,按照国际审查周期可比口径来统计,从申请至授权,中国审查周期短于美、欧、日、韩四局,位居世界前列。同时,不断创新审查模式,综合运用优先审查、快速审查、集中审查和延迟审查等多种模式,满足创新主体多元化需求。

## 3. 专利保护意识与创新环境不断优化

(1) 宣传推广加强。国家知识产权局通过发布政策文件、举办培训班、开展宣传活动等方式,向社会公众和创新主体宣传新领域新业态专利保护的政策法规和审查标准,提高了创新主体的专利保护意识和申请质量。

(2) 培育高价值专利。我国大力培育绿色低碳技术和未来产业高价值专利,支持建设运行相关产业专利池,并鼓励探索开展专利开源,更好发挥中国超大规模市场优势,助力产业做大做强。

## 4. 仍面临一定挑战

(1) 技术复杂性导致审查难度大。新领域新业态往往涉及跨学科知识,如人工智能与生物学的结合、大数据与物联网的融合等,这使得专利审查人员在技术理解和判断上存在一定难度,对审查员的专业素养提出了更高要求。

(2) 法律法规适应性调整需求迫切。随着新领域新业态的快速发展,现有的专利法律法规可能无法完全适应新情况,需要及时调整和完善。例如,在数据知识产权保护方面,相关的法律法规还在不断探索和完善中。

(3) 国际竞争与协调压力增大。在全球经济一体化的背景下,新领域新业态的专利保护面临着国际竞争和协调的压力。不同国家和地区的专利审查标准和保护水平存在差异,可能导致专利纠纷和冲突,需要加强国际间的合作与协调。

# 六、创新成果转化的意义

创新成果转化是指创新成果知识产权所有者通过自己使用、许可使用、转让、特许经营等方式行使创新成果知识产权的财产权利,实现创新成果知识产权的经济价值的过

程。创新成果知识产权的转化，既使权利人获得了创新成果的经济价值，又让社会大众分享创新成果的效用，从而实现激励创造、鼓励创新、促进社会进步的目的。

### （一）推动产业升级，促进经济社会发展

创新成果的转化是科技创新和产业创新对接的关键，能够将科技成果转化为新质生产力，推进供给侧结构性改革，打造经济发展新引擎，最终增进人民福祉。

### （二）提升企业创新效能，实现科技自立自强

创新成果转化的过程中能够提升劳动者的素质，提高劳动效率，解放生产力，最终反哺科技创新，实现科技创新和发展生产力的正向循环，提高我国的国际竞争力。

#### 触景生情 1-3



#### 智造未来

#### 加快能源结构转型 供热行业迎绿色发展新机遇

在全球能源转型的大背景下，中国供热行业正迎来前所未有的发展机遇。随着国家对“双碳”目标的持续推进，供热行业作为能源消耗的重要领域，其转型升级已成为实现低碳发展的关键一环。

在诸多促进供热行业低碳转型的举措中，最为直接快速的途径是供热设施设备改造。近年来，国家大力推动燃煤、燃油、燃气锅炉等传统高能耗、高碳排放源替代，鼓励因地制宜采用空气源、水源、地源热泵等清洁绿色供热新方式，在为我国供热行业全产业链创造了新的市场需求的同时，也为相关企业尽快适应“双碳”目标，开发绿色产品提出更高挑战。

热泵技术作为全球最具价值的节能减碳技术之一，其在生活、建筑、工业等领域广泛应用。在有合适的低位热源条件下，使用热泵替代锅炉或者电热水炉来提供热能，并利用余热采集、区域供热网、大规模跨季节储热、长距离输热，为工业和建筑提供所需的各类热量，以满足建筑供暖、生活热水和各类工农业生产过程的热量所需，将大大减少整个国家化石燃料的消耗，从而助力碳中和目标实现。

以农业领域为例，温室大棚种植是保障农产品安全种植、稳定生长的重要保障，而过去，温室要想确保温度适宜，除了阳光照射，更多要依靠天然气锅炉供暖。近年来，随着天然气价格不断上涨，温室供暖成本不断升高，并且带来日益严重的碳排放问题。通过技术创新实现清洁能源供热，已成为推动农业绿色发展的重要途径。



未来,随着技术的不断进步和政策的支持,相信绿色、低碳的热泵产品将为推动各行各业的可持续发展做出更大贡献。

(资料来源:光明网,2024年5月8日,有删改)



## 别出新意



### 核心之问

可以通过哪些途径实现创新成果的转化?



### 要点分析

创新成果转化成效受资源整合范围及能力的影响。资源整合的范围越大、资源越多,则其成效越高。创新成果转化往往需要成果供给方与需求方的联动,而中介服务是促进供需联动的力量。创新成果的转化方式与供需双方的联动方式、协同程度等有关。

#### 一、自主转化

自主转化是指个人、科研院所、高等院校、企业等创新者的创新成果在内部进行的一种最直接的创新成果转化途径,由创新者自己将其产业化,然后将产品或服务投入市场获取经济效益。这一方法只适用于产品或服务类的创新成果,其他类型,如管理方法创新成果,则无法自主转化。

采取自主转化的,因没有整合更多的社会资源,其成效取决于创新者的投资能力和转化能力。

#### 二、知识产权转让

知识产权转让是指创新者依法将其享有的创新成果产权中的财产权利全部或部分转让给他人的行为,包括著作权转让、专利权转让、注册商标转让等。当前许多创新成果正是以产权转让获取利益为主要目的。有偿转让创新成果,是实现其经济价值的主要途径之一。

采取知识产权转让方式的,创新者将创新成果转化转由受让方实施,成果转让之所以发生,是因为受让方比转让方更有条件,可更好地转化该成果,即其成效会更高,但这又受限于受让方的转化能力。

#### 三、授权许可

创新成果的授权许可是指创新者授权他人在一定时期和范围内,以一定的方式行使创新成果的使用权并获得相应报酬的行为。许可是在不转让财产所有权的条件下让渡财产中的权利,这包含了以下几层含义:①创新成果产权中的人身权利不得许可使用;②许可使用不会导致产权所有权的主体发生变化;③许可使用不得超出许可人自身所拥有的权限;④被许可



人不得超出合同约定范围行使权利。著作、专利和商标都可以进行许可使用。

采取授权许可方式的，可发挥许可方和被许可方的资源与能力，因而可充分实现该成果的价值。

#### 四、合作转化

以创新成果作为合作条件与他人共同实施转化，是出资方和创新者通过合作共享创新成果的转化方式，它以市场为导向，政府为推动力，由多个主体进行合作创新。合作转化包括委托开发和合作开发两种转化模式。前者是企业根据发展需要，委托有能力的科研机构及大学进行项目研究与开发；后者是企业与科研机构及大学以合作形式进行新技术的研究开发活动。

采取合作转化方式的，可发挥合作各方的资源优势，如果合作机制健全，则合作各方会形成强大的合力，转化成效也会比较高。

#### 五、投资转化

投资转化是创新者利用创新成果作价金额折算股份或出资比例，参与市场主体经营活动的成果转化方式，有利于形成市场主体基于技术与经济利益共享、风险共担的制度性联系。创新者将知识产权入股或将知识产权视作出资，其本质是创新者将知识产权转让给公司，将转让费变为股权，成为公司股东。

采取投资转化方式的，可充分发挥各投资方的优势，资源整合的范围和水平比转让方式对成果转化更有利，转化成效也会更高。



### 构思突破

同学们分成若干小组，每组 4 ~ 6 人。通过本任务的知识学习和小组成员的资料收集与分析，了解商标设计的注意事项，制订设计和申请注册商标的行动计划。

商标设计的 注意事项	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 商标设计要规避哪些内容?</li> <li>2. 什么样的商标能广为流传?</li> <li>.....</li> </ol>
行动计划	



## 身体力行

根据已构思好的行动计划，小组讨论确定商标设计方案，发挥创新能力，设计商标。然后根据商标注册流程，填写商标注册申请书，模拟进行商标注册。

项目	内容
设计主题	
团队成员及分工	
设计理念	



续表

项目	内容
设计要点	
设计成果	
商标注册	



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计____☆		

## 任务总结

创新成果的转化是我们迈向更加美好未来的核心驱动力。在经济层面，成功转化的创新成果能够直接为企业创造巨大的经济效益，提升市场竞争力。新的产品、技术和商业模式不断涌现，开拓全新的市场领域，带动上下游产业协同发展，进而拉动就业，促进经济繁荣。从社会角度而言，创新成果的转化为解决诸多社会问题提供了有力支持，极大地提升了人们的生活品质和社会福祉。在科技进步的征程中，转化创新成果起着承上启下的关键作用。它将科研成果从实验室推向实际应用，不仅验证了科学研究的价值，还为后续的科技创新提供了实践基础和新的思路，激发更多创新灵感的产生，形成创新的良性循环。

通过本任务的学习与实践，你收获了什么？有什么感想？

### 任务反思与感想

## 项目二

# 做合格创业者

创业不仅是一种职业选择，更是对人生的深度挖掘和独特诠释。创业活动充满了不确定性与挑战，创业者通过自己的创新思维活动和实际行动，经历各种波折与挑战，将理想转化为现实，把价值带给社会，从而实现自我价值和社会价值的统一，赋予人生更丰富的价值内涵。创业是人生的一场冒险，创业者将在这条路上不断成就自我，同时也不断丰富这个世界。



## 任务一 明确创业目标

### 任务描述

明确创业目标是一个涉及多方面考量的复杂过程。创业者需要结合自身的兴趣、优势，市场情况以及资源能力，科学地设定短期和长期目标，并保持灵活性以适应不断变化的市场环境。本任务需要同学们在了解创业基本知识的基础上，结合自己的人生目标与人生方向进行思考，明确创业目标。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 认识人生方向五层次。
2. 了解创业的概念、要素与意义。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 能够正确地认识、分析自我。
2. 能够结合自身情况，设立创业目标。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

具备正确的自我认知。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

要进一步全面深化改革，着力破解深层次体制机制障碍和结构性矛盾，充分激发全社会创新创业创造活力，为推进中国式现代化注入强大动力，使中国式现代化建设披荆斩棘、一往无前。

——2024年2月8日，习近平在二〇二四年春节团拜会上的讲话

## 任务实施

## 学习新知

对于大学生而言，创业是一个检验自身能力、实现自我价值、解决就业难题的好机会。然而创业也无疑是一种复杂的社会活动和职业行为，创业者要想取得成功，不仅要具备极强的专业能力，还要付出超乎寻常的努力。因此，大学生在正式创业之前要明确、坚定目标，并接受一定的培训和指导。

## 一、人生方向五层次

人生方向可分为任务、工作、职业、事业、人生五个层次，对人生方向的把握可以从创业与就业两个视角来进行。其中，创业视角主要涉及职业、事业、人生三个层次，处于创业视角的人会更加主动，知道自己想要怎么做，能找到事情背后的意义；就业视角主要涉及任务、工作、职业三个层次，处于就业视角的人更多时候比较被动。需要注意的是，无论是处于就业视角还是创业视角，都要具备职业精神。具体内容如图 2-1 所示。

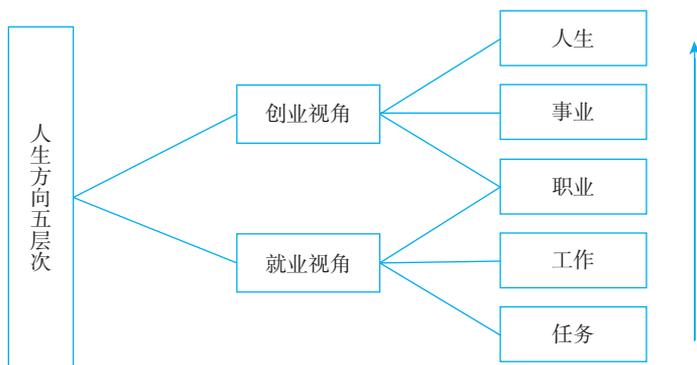


图 2-1 创业与就业视角下的人生方向五层次

## (一) 任务

任务通常是指交派的工作，是指定的，有明确的目标和时间节点，具有阶段性和被动性。例如，“我今天必须完成一项重要任务”“交给我的任务已经顺利完成了”“我的任务是在指定的时间把东西送到指定的地点”。

## (二) 工作

工作是程序化的任务，是一系列相关任务的集合，通常与特定的职位或职业角色相关联。一个人的工作是他社会中所参与的分工。社会是由不同的组织构成，而组织又是由个体构成，不同组织、不同个体分工合作，朝着既定的目标行动，从而推动社会的



发展。工作意味着个体有明确的分工和职责,并因此获得薪水、实现晋升。

### (三) 职业

职业是人类社会组织的一种重要方式,也是社会组织和职业教育的重要基础。职业的基本特征表现在以下方面:①个体以获得报酬为目的;②相互关联和提供服务的社会活动;③工作内容和行为模式相对稳定;④职业活动遵循法律和道德规范;⑤有一定的从业人数。从这里可以看出,职业是个人工作和谋生的手段,通过职业,劳动者与经济资源得以结合,并创造社会财富。

### (四) 事业

事业是职业的意义,是对职业的升华。事业不是别人要求我如何做,而是我要怎样做。事业是一个人一生奋斗的目标,它解决的是人类较高层次的需求,是社会价值和个人价值的统一。正如《伟大的工作,伟大的事业》一书中所提到的:“事业就是你能解决什么问题,以及你能为社会做出怎样的贡献。”

### (五) 人生

人生具有宽度与深度。宽度是指人生涵盖了一个人所有的角色、经历、关系和成就,是一个综合性的概念,人们在人生中追求的不仅是事业上的成功,还包括家庭幸福、个人成长、精神满足等方面的平衡。深度是指人生是对生命意义和价值的探索 and 追求,是个体全面发展和自我实现的过程,人生的终点也是事业的归宿和发展的方向。因而,个体可以尽早明确人生的方向和目标,站在人生终点来设计人生,即站在未来看现在。

## 二、什么是创业

创业指创立事业。具体来说,创业就是承担风险的创业者通过寻找和把握创业机会,投入已有的技能与知识,配置相关资源,创建新企业,为消费者提供产品或服务,为个人和社会创造价值和财富的过程。

### (一) 创业的要素

最为典型的创业要素模型为蒂蒙斯模型(图2-2),这一模型提炼出了创业的三大核心要素,即创业机会、创业资源、创业者及其团队。

蒂蒙斯模型认为,这三个核心要素是创业活动中不可或缺的,创业过程实际上是这三个核心要素之间相互作用、由不平衡向平衡状态发展的过程。如果没有创业机会,创业活动就难以创造出真正的价值;如果没有必要的创业资源,创业机会也难以被开发和利用;如果没有创业者及其团队的主观努

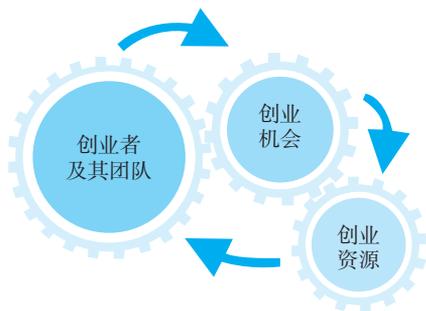


图 2-2 蒂蒙斯模型

力，创业活动不可能发生。其中创业者及其团队是创业的核心，是识别、利用创业机会并获取、整合创业资源的驱动者。随着创业活动的开展，模型中各要素的重要性也会相应地发生变化，也就是说创业机会、创业资源、创业者及其团队三者会进行动态的调整，达到匹配和平衡。

## （二）创业的类型

按照不同的标准，创业可分为不同的类型。了解创业类型可以帮助创业者在创业决策中做比较，从而选择出最适合自己的创业之路。

### 1. 按照创业特点分类

根据创业的不同特点，创业可分为生存型创业、知识型创业和机会型创业，具体内容如表 2-1 所示。

表 2-1 按照创业特点分类的创业类型

类型	说明
生存型创业	生存型创业又称被动型创业，是创业者为了保障自身生存而进行的创业活动。相关调查研究显示，我国生存型创业的创业者人数最多，占创业者总数的 90% 以上。该类创业的起点较低，选择余地较少，创业条件较艰苦，一般涉足小商业、小餐饮、小型加工业等领域
知识型创业	知识型创业又称智慧型创业，是与智慧、知识相关联的创业活动。在各类创业中，大学生最具优势的就是知识型创业。目前，各高等院校都在积极鼓励在校大学生创业，重点引导学生结合专业优势开展创业活动。创业学生不仅可以获得学校、社会企业等提供的免费办公场所，还可以获得专业导师的创业指导和诸多政策支持
机会型创业	机会型创业是创业者发现了适合创业的机会，主动把握机会所开展的创业活动。机会无处不在，成功创业的关键在于创业者具有发现机会、判断机会和把握机会的能力

### 2. 按照创业性质分类

根据创业的不同性质，创业可分为生产型创业、管理型创业、科技型创业、金融型创业、服务型创业、网络型创业和公益型创业，具体内容如表 2-2 所示。

表 2-2 按照创业性质分类的创业类型

类型	说明
生产型创业	生产型创业要制造产品。创业者要掌握或了解产品生产的基本技术和管理方法，制造出的产品必须具有市场性
管理型创业	管理型创业大多是创办管理类企业（如咨询公司、人力资源服务公司等）。创业者要具备工商管理、人力资源管理等相关专业背景，具有一定的社会阅历和丰富的经验，能够为企业提供更为专业的服务，解决特定企业存在的管理痛点



续表

类型	说明
科技型创业	科技型创业大多是开展以科技创新为基础的活动。创业者基于自己的专利、专有技术等知识产权研发出新产品,或者大幅度提升市场现有产品的性能
金融型创业	金融型创业大多是创办金融类公司(如证券公司、基金公司、投资公司等)。创业者既要熟悉金融行业监管政策,又要具备一定的资本实力,更需要具有经营经验、能力和水平
服务型创业	服务型创业大多是创办教育、翻译、培训、家政、文化、演艺、旅游等服务机构。20世纪七八十年代以来,全球经济结构出现服务业主导的发展趋势,发达国家都经历了向以服务业为主的经济结构的转型和变革,因此服务型创业在我国的发展前景较好
网络型创业	网络型创业大多是创办网站、网店等电子商务网络平台。创业者需要具备电子商务、信息服务、新媒体等相关专业背景。随着互联网技术的快速发展,网络型创业的门槛大幅度降低,该领域的竞争也越来越激烈,引流成本、获客成本也越来越高
公益型创业	公益型创业大多是开展儿童保育、残障人士就业、社区发展等活动,是近年来在全球范围内迅速兴起的一种全新创业理念与创业模式。公益型创业兼顾社会性和企业性,将实现社会价值和企业化运营结合在一起

### 3. 按照创业的创新程度分类

根据创业的创新程度不同,创业可分为复制型创业、跟随型创业、内部型创业和冒险型创业,具体内容如表 2-3 所示。

表 2-3 按照创业的创新程度分类的创业类型

类型	说明
复制型创业	创业者通过复制原有企业的成熟商业模式开展创业活动。该类创业活动创新程度较低,但成功率较高,商业模式已经经过检验,创业者只需重点探索其在当今社会环境中的适用性即可
跟随型创业	创业者通过模仿某领域领先者开展创业活动,虽然跟随型创业的创新程度依旧不高,但它与复制型创业在本质上还是有区别的。跟随型创业的创业过程中仍然存在较高的不确定性,创业者需要通过“模仿+创新”建立自我优势
内部型创业	成熟企业在内部进行创新创业活动,如企业流程再造、企业产品创新等。内部型创业的创业者多为企业的内部员工,他们通过连续不断的突破性创新,持续激发企业内部创新活力,延长企业生命周期。内部型创业比较适合传统企业的转型升级,往往会给现有企业的管理带来一定的变革。企业要为创业者提供授权和资源保障等支持,保障这类创业活动的创新活力
冒险型创业	这是一种创新程度高、风险大但回报率极高的创业类型。冒险型创业如果想要获得成功,必须在创业者能力、创业时机、创业精神发挥、创业策略研究拟定、经营模式设计、创业过程管理等各方面都有很好的配合

### (三) 创新与创业的关系

创新与创业有着不可分割的内在联系,具体体现在以下几个方面。

### 1. 创新是创业的动力和源泉

创业通过创新拓宽商业视野、把握市场机遇、整合独特资源、推动企业成长。创新能力是最重要的创业资本，创业者在创业过程中需要具有持续旺盛的创新精神和创新意识，以及独特、活跃、科学的思维方式，这样才能产生富有创意的想法或方案，才能不断寻求新的思路、新的方法、新的模式、新的出路，最终获得创业成功。

### 2. 创新的价值常常体现为创业

创新的价值在于将潜在的知识、技术和市场机会转化为现实生产力，实现社会财富增长，造福人类社会。创业可实现创新成果的商品化和产业化，将创新的价值转化为具体、现实的社会财富。

### 3. 创业的本质是创新

创业是具有创业精神的个体与有价值的商业机会的结合，其本质在于把握机会、创造性地整合资源、创新和超前行动。创业中的创新活动包括技术创新、制度创新和管理创新等。对于创业者及其所创建的企业来说，创业就是将新的理念和设想通过新产品、新流程及新的服务方式有效地融入市场，进而创造新的价值或财富的过程。

### 4. 创业推动并深化创新

创业可以推动新发明、新产品或新服务不断涌现，创造出新的市场需求，从而进一步推动和深化科技创新，因而提高了企业乃至整个国家的创新能力，推动了经济增长。创业的关键在于创新，创新是创业的源泉，持续创新必然推动和成就创业。创新和创业相辅相成，二者的动态融合及相互影响对于创业成功和企业成长至关重要。

创业和创新的融合是一个动态整合、集成与优化的过程，并非只发生在新企业的启动或创建阶段，而是伴随整个创业和企业成长的过程。在这一过程中，创新精神、创业能力和市场意识始终是创业成功和企业持续成长的内在动力。创新创业一直是国家关注的焦点，在推动新旧动能转换、优化升级经济结构、扩大就业、改善民生、实现机会公平和社会纵向流动等方面发挥着重要作用。

#### 触景生情 2-1



#### 智造未来

#### “超级充电宝”扩容出新

绿色低碳转型深入推进，新型储能驶入发展快车道。新型储能是构建新型电力系统的重要技术和基础装备，也是实现“双碳”目标的重要支撑。2024年《政



府工作报告》首次提出“发展新型储能”。当前工作进展如何?产业痛点怎样破解?

### 一、集中式大型化趋势

新型储能是指除抽水蓄能以外的新型储能技术,包括新型锂离子电池、飞轮、压缩空气储能等。“双碳”目标下,我国新能源发电量占比不断提升,电力系统对新型储能的需求越发强烈。根据我国绿色能源生产能力进行测算,2030年我国能源消费总量需要控制在60亿吨标煤以内。届时,新能源装机有望超过17亿千瓦,成为装机规模最大的电源品种。

当前,新型储能装机规模继续保持快速增长,新型储能发展得到高度重视,通过推动技术创新试点示范、强化新型储能调度运用等措施,推动新型储能多元化发展与多场景应用。从装机规模看,新型储能电站逐步呈现集中式、大型化趋势。从储能时长看,全国新型储能项目平均储能时长2.2小时,储能时长不足2小时的项目装机占全部装机的12.9%,2小时至4小时的项目装机占比74.6%,4小时以上的项目装机占比12.5%。

### 二、技术试点全面展开

300兆瓦等级压缩空气储能电站成功并网、全国产化液流电池隔膜迎来扩产、单体兆瓦级飞轮储能装置投入使用……一系列技术实现新突破,我国新型储能技术迈入世界先进水平。

新型储能涵盖电化学、压缩空气、飞轮、重力储能等多种技术路线。由于各类技术路线的储能功率、时长、响应速度等特性各不相同,对应的应用场景也有所差异。需结合电力系统实际应用需求,鼓励新型储能技术多元化发展。2024年年初,国家能源局以公告形式正式发布56个新型储能试点示范项目名单,涵盖目前工程应用的主要技术路线。此次试点围绕多元化技术路线展开,其中锂离子电池储能项目数量占全部项目的30%,其他各类技术路线和混合储能项目数量占比为70%。

### 三、利用效率不断提高

随着政策和管理体系不断建立健全,新型储能产业发展的“四梁八柱”已初步构建。但由于产业整体尚处于发展初期,各类技术路线的成熟度之间存在差异,加之商业模式与电价机制仍有待完善,部分储能利用率较低的问题一直备受关注。

此前,《关于加快推动新型储能发展的指导意见》《新型储能项目管理规范(暂行)》等文件曾对相关工作做出部署。为进一步优化调度运行机制,2024年4月,《关于促进新型储能并网和调度运用的通知》正式印发,推动新型储能高效调度运用有了细化指南。

国家能源局能源节约和科技装备司副司长表示，下一步，将不断完善新型储能政策体系，鼓励科技创新，持续推动新型储能技术产业进步，不断引导各类储能科学配置和调度运用，促进新型储能调节作用发挥，支撑新型能源体系和新型电力系统建设。

（资料来源：《经济日报》，2024年5月10日，有删改）



## 别出新意



### 核心之问

为什么要创业？



### 要点分析

创业无论是对自身的成长，还是对国家的长远发展，都具有十分重要的意义。

#### 一、培育和催生经济社会发展新动力

党的二十大报告再次明确提出创新驱动发展战略的继续实施，并将其作为关系国民经济全局的紧迫而重大的战略任务，强调要不断推进理论创新、制度创新、科技创新、文化创新等多方面创新。只有让创新创业在全社会蔚然成风，掀起创新创业的高潮，才能给经济社会发展带来无穷的新动力。

#### 二、激发全社会创新潜能和创业风潮

创新是民族进步的灵魂、引领发展的第一动力，创业是激发创新的关键因素。创业者将自己的新想法或新技术应用于创业实践中，不仅有利于思想的传播和技术的进步，还能促进社会的整体发展。每个时代都需要这样“敢闯会创”的人开创先河，并由点及面，激发整个社会的创新潜能，带动社会的创业风潮，从而促进民族发展、社会进步。

#### 三、扩大就业，改善民生

高校毕业生是城镇新增劳动力的主力军。高校毕业生规模和增量屡创新高，就业形势依然严峻复杂，但机遇与挑战并存。时下，中小微企业已成为高校毕业生就业的主阵地。随着“大众创业、万众创新”的理念深入人心，自主创业等新型就业形态占比不断增加。从就业的角度看，创新创业的意义更加突出。一方面，创新创业不仅能够解决大学生等群体就业困难的问题，形成带动就业的倍增效应，缓解就业压力；另一方面，创新创业也能将成果转化可供社会消费使用的产品或服务，提高人民的生活质量。



#### 四、实现创业者自我价值和社会价值

每个人都有一定的内在创新潜能,一方面,创业实践有利于创业者摆脱种种羁绊,充分施展自己的才华,发挥出自身的最大潜能,将自身的创业构想转化为社会现实,实现自己的创新创业梦想,并从中获得巨大的成就感。在创业过程中,创业者能够体验接受挑战、战胜困难、承担风险的过程,在创业中不断成长,实现自己的人生价值。另一方面,创业者进行创新创业也会为社会提供更有价值的产品或服务,为国家和社会做出贡献,实现自己的社会价值。



#### 构思突破

同学们根据本任务所学知识及上述问题的要点内容,思考自己的人生方向和创业方向,根据自身能力、兴趣等具体情况,确定自己的人生方向和创业目标。

思考项目	思考结果	原因
人生方向		
创业目标		



## 身体力行

同学们根据已经确定的人生方向和创业目标，制订自己的创业计划，明确创业的最终目标和阶段性目标，思考为达到这些目标应当完成的最终任务和阶段性任务，形成相应计划。

阶段	目标	任务	计划
第一阶段			
第二阶段			
第三阶段			
.....			
最终			



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

明确创业目标是创业成功的关键一步。创业者应该设定具体和可衡量的短期和长期目标。短期目标通常聚焦于立即或即将到来的需求，而长期目标则聚焦于公司的未来愿景和成长。此外，创业者还应该保持灵活性和适应性。在创业过程中，可能会遇到预料之外的情况，因此能够快速调整策略和计划是非常必要的，这包括不断试错，直到找到最适合自己发展方向的业务模式。

在本任务的学习和实践中，你收获了什么？有什么感想？

### 任务反思与感想

## 任务二 培养创业精神

### 任务描述

培养创业精神有助于促进大学生的全面发展，形成正确的价值观和改革创新精神，提升自身的自觉能动性、创新思维能力和自主创新意识，这些都是现代社会所需的关键能力。本任务需要同学们在了解创业精神、企业家精神相关内容的基础上，邀约创业人物进行采访，从他们的真实经历中近距离感受创业精神。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解创业精神的构成。
2. 掌握企业家精神的内涵。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 掌握创新方法，并合理运用到实践活动中。
2. 通过训练，能够打破思维定式。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

1. 重视创新思维，具备对创业的理性认识。
2. 增强在日常生活中随时发现问题、研究问题、解决问题的意识。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

优化民营企业发展环境，依法保护民营企业产权和企业家权益，促进民营经济发展壮大。完善中国特色现代企业制度，弘扬企业家精神，加快建设世界一流企业。支持中小微企业发展。

——2022年10月16日，习近平在中国共产党第二十次全国代表大会上的报告



## 任务实施



### 学习新知

创业精神是指在创业者的主观世界中,那些具有开创性的思想、观念、个性、意志、作风和品质等,主要表现为勇于创新、敢担风险、团结合作、坚持不懈等。

#### 一、创业精神的构成

创业精神不是一个象征或一个代表,而是由诸多内容构成的系统。这些内容之间互相作用,彼此融合,无论是创业精神的形成,还是创业精神的展现,其都是由哲学层面的创业思想和创业观念、心理学层面的创业个性和创业意志、行为学层面的创业作风和创业品质三个层面所构成的整体(表2-4),缺少其中任何一个层面,都无法构成创业精神。

表2-4 创业精神的构成

构成要素		说明
创业的 理性认识	创业思想	由低到高可以分为四个层次,各个层次之间存在递进关系。首先,要对创业有兴趣;其次,要进一步将兴趣转化为强烈的意愿;再次,形成实现意愿的坚定意志;最后,达成既有强烈意愿又有足够坚定的意志
	创业观念	正确的创业观念应当是不追求捷径、不好高骛远的,应当是能够实事求是地认清当前的发展形势,并跟上时代步伐的
创业的 心理基础	创业个性	自己独特思考角度下的关于创业方向的个性。不同的创业个性会产生不同的商业模式。拥有创业个性的人才更能实现创新、更能发现生活中的机遇,因此也比别人多了一些创业机会
	创业意志	支撑创业者行动的支柱。坚定的创业意志不仅能调节创业者的外部行动,还可以调节创业者的心理状态,令创业行动变得更有方向,令创业者更能经得起挫折和考验,帮助创业者跨过难关。创业意志是创业精神中非常重要的部分
创业的 行为模式	创业作风	创业者在思想、工作和生活等方面表现出来的比较稳定的态度、行为风格或创业产品的风格。良好的创业作风应该是一丝不苟、雷厉风行、勤奋好学、严守制度、团结合作、脚踏实地的,具有规划创业方向和督促创业者进步的作用
	创业品质	通常体现了创业者的思想品质,受创业者道德、文化水平和能力的影响。通常,一个成功的创业者大体需要具备务实、坦诚、乐观、自律、勇敢等创业品质

#### 二、企业家精神

2017年9月25日,中共中央、国务院发布《关于营造企业家健康成长环境弘扬优秀企业家精神更好发挥企业家作用的意见》(以下简称《意见》),这是中共中央首次以专

门文件明确“企业家精神”的地位和价值。《意见》用36个字说明了新时代企业家精神的核心：爱国敬业、遵纪守法、艰苦奋斗、创新发展、专注品质、追求卓越、履行责任、勇于担当、服务社会。

## （一）企业家精神的内涵

企业家精神是现代经济学理论的重要研究领域，中国传统文化特别是儒家文化的“义利合一观”“兼济天下观”进一步修正了西方经济学中的企业家“经济人假设”动力机制，丰富了企业家精神以民为本、诚实守信、以义生利等特质。习近平总书记在2020年7月21日召开的企业家座谈会上深刻揭示了企业家精神的内涵，概括起来就是爱国、创新、诚信、社会责任和国际视野五个方面。

### 1. 爱国

爱国是深植于中国企业家群体的文化基因和光荣传统。从近代民族危亡之际“实业救国”的张謇，到抗日战争时期组织“宜昌大撤退”的卢作孚，再到改革开放初期“做一片属于中国人自己的玻璃”的曹德旺，均对国家、对民族怀有崇高使命感和强烈责任感，为国家强盛、民族复兴、社会繁荣不懈奋斗。企业家爱国的实现形式首先是办好一流企业。在爱国情怀的感召下，企业家们奋力拼搏、力争一流，2024年《财富》世界500强中，中国有133家企业上榜。一大批优秀企业家将爱国精神转化为报国之行，以企业发展促进经济腾飞。

### 2. 创新

创新是引领发展的第一动力，企业是创新的主体，企业家创新活动是推动企业创新发展的关键。无论是加快转型升级、培育核心竞争力，还是战胜外部风险挑战、突破困境浴火重生，都需要企业家在关键领域加强自主创新，突破“卡脖子”技术难题。华为创始人任正非高度重视技术研发投入，有效激发员工创造力，带领华为成为全球领先的通信技术巨头。改革开放以来，我国企业从落后到跟跑、并跑乃至超越，正是广大企业家弘扬创新精神的直接体现。

### 3. 诚信

诚信是中国企业家的行为准则。社会主义市场经济是信用经济、法治经济，企业要想站稳脚跟、走实走远，企业家必须具备诚信守法的基本素质。一些“老字号”和“金字招牌”屹立不倒，正是因为这些企业家以诚信守法的经营，诠释了企业家精神的内涵。

### 4. 社会责任

中华优秀传统文化倡导“先义后利”的义利观，传承至今发展为独具中国特色的企业经营理念。越来越多的企业家认识到，经济利益与社会效益是辩证统一的，他们努力在共同富裕、创造就业、社区服务、关爱员工、环境保护、公益慈善等方面积极行动。近年来，企业大额捐赠投向教育助学、乡村振兴、医疗卫生、应急救援等多个领域，彰



显了中国企业家强烈的社会责任感。

## 5. 国际视野

随着我国改革开放的深入,国际合作日趋紧密,一大批中国企业加快走出去步伐,参与国际化经营,涌现出许多具有国际视野的企业家。这些企业家立足中国、放眼世界,利用国内国际两个市场、两种资源,带动企业实现更好发展的同时,促进国内国际双循环战略格局形成,体现出大格局、大胸怀、大智慧。

### (二) 企业家精神的培养

面对创业途中的各种困难,企业家精神是解决困难、获得创业成功的内核支柱。对于一个创业者而言,拥有企业家精神是创业成功的先决条件。所以,创业者要想获得创业成功,就需要培养自己的企业家精神,主要有以下几个途径。

#### 1. 培养积极的心态

在创业过程中创业者会面临各种挑战和困难,要有积极向上的心态,相信自己的能力和潜力,意识到自己的思维方式对情绪和观点的影响很大。创业者应学会用积极的方式看待问题,寻找解决方案,不应沉溺于困难和负面情绪中无法自拔;应为自己设定明确的目标,并制订可行的计划和方案来实现这些目标,坚持追求目标有利于保持积极进取的动力和专注力;应将长期目标分解为小目标,并庆祝每个小目标的达成,增加创业的动力和对自己的肯定;应养成健康的生活方式,保持良好的生活习惯,如保证充足的睡眠、健康饮食和适度运动,身体的健康程度与心理的状态密切相关;应与积极、乐观的人建立联系,他们的态度和观点会影响我们的心态,与他们分享经验和困惑,获取他们的支持和激励。

#### 2. 寻找创业榜样

大部分人易于接受来自学校、家庭、社会等各个环境人物的思想意识和人格行为的影响,将他人的人格行为作为自己的仿效对象,然后以特定的方式在自己的身上再现出来。有很多创业成功者都有这样一个感受:他们的成功离不开一个或几个特定的人物,这个人物可能是父亲或母亲,也可能是学校的某位老师。他们在人生奋斗的过程中,会时时想起这个重要的人物,并时时按他的言行要求、鞭策自己。这种榜样示范作用在创业者创业遇到困难、挫折和打击时,表现得尤其明显。所以,在创业过程中,创业者要寻找一个身边的榜样,通过学习和总结他成功的经验,帮助自己更快成长。

#### 3. 积极参加创新创业实践

良好创业心理品质的形成重在实践训练。积极的实践训练能带来及时的反馈和成就感,也能锻炼创业者的耐挫力。因此,创业者要切切实实地投入创新创业实践中去,磨炼出坚强的创业心理品质。大学生创业者应多参加学校开展的创新创业实践活动,例如,参与创新创业竞赛、创业实习基地活动等,积累创业经验,增长创业才干,减少将

来创业的盲目性。只有经受创新创业实践的锻炼，创业目标才会更加明晰，创业信念才会更加强烈，创业者才会形成良好的创业习惯和人格特征。

#### 4. 开发心理资本

心理资本是个体在成长和发展过程中表现出来的一种积极心理状态，具体表现为以下几点：①自我效能感，在面对充满挑战性的工作时，有信心并能付出必要的努力来获得成功；②乐观，对成功和失败的经历有积极的归因；③灵活，对目标锲而不舍，为取得成功在必要时能改换实现目标的途径；④韧性，当身处逆境或被问题困扰时，能够持之以恒，调整心态，以取得成功。心理资本是一种动态资源，它可以被测量，而且可以通过角色扮演、自我暗示法、成就故事法等方式进行开发。

#### 触景生情 2-2



### 智造未来

#### 智能手环或将实现充电自由

在 21 世纪的科技浪潮中，可穿戴电子设备正逐渐成为人们生活中不可或缺的一部分。这些设备以其便携性、功能性和用户友好性，正在改变人们与数字世界的互动方式。

尽管可穿戴设备的便利性不言而喻，但它们仍然面临着能源供应的挑战。传统的电池不仅需要定期充电，而且存在寿命限制和环境问题。因此，研究人员正在探索如何使这些设备实现能源自给自足，例如通过太阳能，甚至人体热量来供电。

在这个背景下，热电可穿戴设备和指尖可穿戴微电网技术应运而生。热电可穿戴设备利用热电材料将人体热量转换为电能，而指尖微电网则通过生物燃料电池和可拉伸电池收集和储存能量，实现对可穿戴设备的持续供电。这些技术不仅提高了能源利用效率，还减少了对环境的影响。

##### 一、热电可穿戴设备

热电可穿戴设备基于热电效应，即当热电材料的两端存在温差时，能够产生电压和电流。这些设备的关键优势在于它们能够利用人体自然产生的热量，如体热，来产生电能，从而减少对传统电池的依赖。

##### 二、指尖可穿戴微电网

指尖可穿戴微电网系统包括生物燃料电池、氯化银-锌电池、柔性印刷电路板以及带有渗透汗液提取辅助纸流体系统的可穿戴传感器。指尖可穿戴微电网是一种更为特定的可穿戴能源解决方案，它专注于利用指尖的高汗腺密度来收集生物能量。



热电可穿戴设备和指尖可穿戴微电网的未来发展将集中在提高能量转换效率、优化设备设计以增强用户体验,以及扩展其在健康监测、环境监测和人机交互等领域的应用。随着技术的成熟,这些设备有望在医疗保健、运动科学、军事和娱乐等多个领域发挥重要作用,为人们的生活带来更多便利和健康保障。

(资料来源:浙江省科学技术协会,2024年9月10日,有删改)



## 别出新意



### 核心之问

培养创业精神的途径有哪些?



### 要点分析

培养创业精神有利于提高大学生的创业技能,也有利于塑造大学生的创业核心素质,为大学生全面发展奠定坚实的基础。培养创业精神,社会、学校、大学生三者应目标一致,协调发展,相辅相成,形成合力。对大学生来说,培养创业精神的途径有以下几种。

#### 一、激发创业理想

创业理想是指创业者在创业过程中持有的一种奋斗目标、价值观念、人生追求,是人们对创业所持有的根本看法和态度。创业理想是创业精神的核心要素。树立远大的创业理想能够使大学生深刻认识人生价值,把握社会发展规律,明确国家和民族使命,勇于开拓创新事业。

(1) 坚定理想信念。大学生可在日常生活中收集创业榜样的相关事迹,学习创业榜样对人生的认识、对社会的责任,从而认识自己在社会实践中的主体地位,认识自身的使命和责任,增强社会责任感,培养积极的道德情感,坚定理想信念,磨炼意志品质,获得战胜创业道路上艰难困苦自身内在力量源泉,形成创业者的精神特质。

(2) 树立正确的创业价值观。创业价值观是指大学生对创业目标的认知程度和对创业方式的价值判断标准,创业价值观对大学生的创业行为和意识起着至关重要的作用,对大学生的创业目标和方式有着指导和调节作用。大学生可通过学习马克思主义科学的认识论和方法论来武装自己的头脑,以辩证唯物主义和历史唯物主义的观点分析事物,克服对社会和自身的消极认识,将个人的价值选择建立在更加高尚的取向上,树立积极进取、乐观向上、自强不息、厚德载物的人生态度,学会学习、学会创造、学会奉献。

#### 二、开发创造性思维

创造性思维以注重理性的反思为特征,将形象思维、逻辑思维和直觉思维融为一体,是



科学的理性精神与激情的感性直觉的有机统一。大学生在日常生活中要着力培养和提高自身的逻辑性、独立性和批判性。首先要养成良好的学习习惯，掌握科学的学习方法，提高学习能力；其次，通过创业大赛、创业孵化基地等创业活动载体，在风险较小的环境下进行创业实践，在实践中锻炼创业技能、开发创造性思维。

### 三、养成创业规范意识

创业规范意识即界定创业行为“善”与“恶”的边界，是创业精神的知性形式。创业规范意识以社会主义核心价值观为基础，弘扬中华民族优秀传统文化和道德理念，倡导“公而忘私、为人民服务”的利他精神，使创业者能够不断为我国经济发展和社会进步创造物质和精神财富。

首先，大学生要了解在创业过程中应当遵循的行为规范和应当履行的义务，自觉按照社会公德和职业道德的原则与规范，履行应尽的义务，培养创业所需要的人格和品质。在创造社会财富的同时，获得精神世界的升华。

其次，大学生在未来的创业过程中应自觉抵制拜金主义、个人主义、享乐主义的蔓延和侵蚀。当在创业活动中遇到许多道德判断问题时，要能够坚持遵守社会道德判断标准，坚持经济伦理意识和经济正义意识。

最后，大学生要具备一定的法律知识，树立法律意识。大学生不仅要了解创办企业的类型和程序、熟悉市场主体法的知识，也需要对市场主体行为法有深入的了解，懂得市场管理秩序法的内容。同时，大学生还要增强自身知法、守法意识，尊重交易规则、诚实守信的意识，以及依法办事的意识，并使之内化成创业精神的一部分。



### 构思突破

同学们分成若干小组，每组 3 ~ 5 人。小组成员分别收集并整理资料，了解当地有哪些较知名的企业家或创业团队，组内讨论选定一个企业家或创业团队，制订采访计划。

思考问题	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 如何选择采访对象？</li> <li>2. 如何能让采访对象接受采访邀约？</li> <li>3. 要达到怎样的采访效果？</li> <li>4. 要如何达到想要的采访效果？</li> </ol>
采访计划	



## 身体力行

根据采访计划,小组成员分工合作,对采访对象进行邀约,并根据对其背景的了解设计采访内容,采访过程中在征得对方同意的前提下录制视频。采访结束后,小组整理采访稿和视频,在课堂上讲述并展示此次采访经历,结合本任务所学知识,谈谈自己的感受。

采访对象	采访目标
小组成员及分工	
采访对象背景调研	
采访内容设计	
采访过程	
采访感受	

## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

采访创业人物是深入了解创业者经历和成功经验的重要方式。这样的访谈可以为其他有志于创业的人提供宝贵的经验和启示。成功的创业访谈不仅需要充分的准备和深入的问题设计，还需要通过与受访者的互动来挖掘更多有价值的信息。通过这种方式，成功的创业者也可以将自己的经验传递给更多人，激励他们不断追求梦想并迎接挑战。

通过本任务的学习和实践，你收获了什么？有什么感想？

## 任务反思与感想



## 任务三 正确认知自我

### 任务描述

正确认知自我能够帮助创业者更好地理解自身与环境的关系,提升决策质量,增强自信心,并在创业过程中保持灵活性和适应性。本任务需要同学们在学习和理解个体的人格特质、综合素质等知识的基础上,从创业者个人角度分析创业团队成员的优劣势,通过对成员各项素质的评估,制订改善计划,发掘成员的创业能力。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解9种创业者的人格特质。
2. 掌握创业者所需要的综合素质。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

能够参照人格特质与综合素质的内容,正确评估自身。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

能够正确地认知自我,直面自己的优缺点,在创业过程中更好地管理自己。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

知人者智,自知者明。胜人者有力,自胜者强。

——《道德经》

## 任务实施

## 学习新知

“知己知彼，百战不殆。”创业者要能够正确认识自己的优点、缺点，知道自己处于什么样的环境，思考自己是不是适合创业、当下最需要的是什么、未来要做什么、该怎么去做等。若创业者能对自己有冷静的分析和规划，就可以为以后的创业做好准备，避免因盲目选择而导致创业失败。

## 一、人格特质

从事创业活动的个体都拥有一些共同的人格特质，这些特质将他们与其他对创业没有兴趣或不适合创业的人区分开来。众多研究结果表明，创业者应具备的人格特质主要有以下几点（图 2-3）。

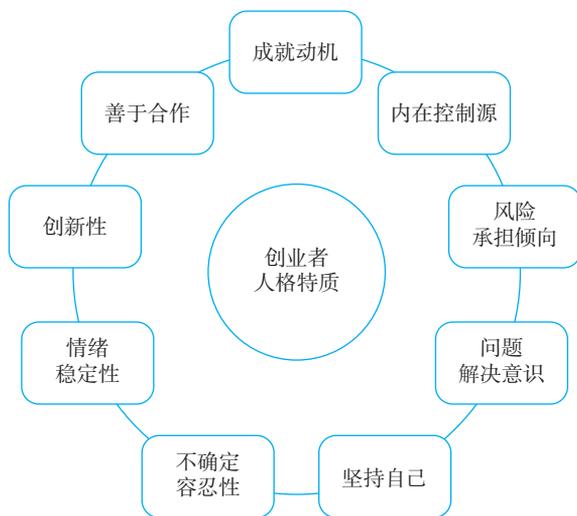


图 2-3 9 种创业者人格特质

## （一）成就动机

成就动机是人们期望成功、做得更好的想法或信念。创业心理研究表明，个体成就动机的高低与其创业行为之间存在某种程度的关系，个体对成功的渴望越强烈，其创业意愿就越强烈，创业行为也就越有可能出现。

创业是一项具有创新性和风险性的活动，也是一项自我挑战和自我超越的活动。如果缺少成就动机，缺少对成功的渴望和追求，个体首先就会从心理上远离创业。但根据动机理论的解释，对创业而言，人的成就动机并不是越高越好，中等程度的动机是最佳的，否则人会产生焦虑等消极情绪反应，不利于创业行为。



## (二) 内在控制源

内在控制源是指个体认为自己能够控制生活中的事件和结果,相信自己的行为、个性和能力是事情发展的决定因素。这种信念使个体相信他们与环境的互动会产生可预测的结果,并且他们有能力影响周围发生的事情。具有内在控制源的人通常表现出更高的自我效能感,更主动地去解决问题,追求目标,从而获得更多的成就感和幸福感。

## (三) 风险承担倾向

风险承担倾向是指个体在面对不确定性时,愿意采取行动以追求潜在利益的程度。在创业过程中,风险承担倾向对企业的成长、决策、市场表现以及发展稳定性都有重要影响。风险承担倾向是创业决策中的一个关键因素,它体现了个体在面对风险时的选择模式。创业活动本质上就是与风险紧密相连的,机遇的出现总是伴随着风险的挑战。创业者在创业过程中需要不断权衡风险与机遇,必须清醒地认识到,完全无风险的创业是不存在的。

## (四) 问题解决意识

创业同样需要个体的问题解决意识。问题导向的个体通常会把困难的、不熟悉的、较麻烦的任务视为可解决的。具有较强问题解决意识的个体在创业过程中不会经常依赖他人的帮助,他们拥有较强的领悟能力和信息处理能力,一般从目标出发寻找问题解决策略,且经常能够找到一些创造性的方法解决问题。

## (五) 坚持自己

创业者在创立和经营企业的过程中,需要展现出适度的坚持与自信,以坚守自己的观点和捍卫自己的利益。这种坚持应保持在一个合理的水平上,既不应过度依赖他人的意见,也不应完全排斥必要的妥协。自信和执着是坚持的重要支撑,它们使创业者在面对风险时能够做出坚定的抉择,并勇于开创新的局面。

## (六) 不确定容忍性

不确定容忍性是个体在面对不确定环境时解决问题的能力,是创业人格特质的重要组成部分。由于创业活动本身充满不确定性,个体的不确定容忍性水平直接影响其应对复杂问题的能力和创业成功的可能性。研究表明,创业者通常比非创业者拥有更高的不确定容忍性,能够更耐心地应对各种未知,从而在压力下做出更明智的决策。

## (七) 情绪稳定性

情绪稳定性是指个体在面对各种情绪激发因素时,能够保持相对平静和稳定的情绪状态。它并不意味着完全没有情绪波动,而是情绪的波动幅度相对较小,不易被外界条件所影响。

情绪稳定性对工作中的自我效能感有显著的影响,尤其是对一些压力较大的工作。高情绪稳定性的个体更能肯定自己,更能从积极的角度思考问题,并对自己的生活感到

满意，很少会感到气馁。低情绪稳定性的个体则常表现出焦虑、不安、悲哀和喜怒无常。拥有高情绪稳定性是创业者的优势所在。

一般来说，大学生的人生阅历比较少，遇到问题时情绪很容易受影响。因此，想创业的大学生更应该学会妥善管理自己的情绪，做情绪的主人。

## （八）创新性

创新性是创业者最为关键的人格特质之一，它体现在创业者对新颖想法、独特视角和突破传统的执着追求上。创新性创业者具备敏锐的观察力和丰富的想象力，能够洞察市场中的空白点和潜在需求，提出前所未有的创意和解决方案。他们不拘泥于现有的框架和模式，勇于挑战传统，敢于尝试新的思路和方法，从而创造出与众不同的产品或服务。同时，创新性创业者还具备持续创新的能力，他们不断学习新知识、新技术，保持对新事物的敏感度和好奇心，不断推动企业和产品向前发展，以在激烈的市场竞争中立于不败之地。

## （九）善于合作

大学生创业通常以团队形式进行，团队合作对其成败起着至关重要的作用。一个成功的创业团队往往具备以下几个特征：强烈的内聚力、以团队利益为先、坚守经营原则、拥有长期承诺的精神、愿意为长远目标牺牲短期利益、致力于不断创造价值、合理的股权配置、公平的利益分配以及成员间事业能力的良好搭配。

# 二、综合素质

创业者作为创业活动的核心，是创业成功的关键。创业成功与否，与创业者的素质有着密切关系。一般认为，创业者需要具备的综合素质包括知识、能力、创业动机三个方面。

## （一）知识

创业者必须拥有广博的知识储备，此处的“知识”实际上是与实践紧密联系的概念，是人在改造世界的过程中获得的认知和经验的总和，可分为专业知识和非专业知识。

### 1. 专业知识

专业知识是对某一领域发展规律的概括和总结。专业知识对于创业者确定创业目标有着直接影响，也是创业者创业成功的必要条件。我们正处于知识经济（经济增长直接依赖知识和信息的生产、传播和使用）时代，创业者对创业领域专业知识的掌握度越高，对该领域前沿信息的知晓就越超前，对行业趋势的把握自然也就越准确，创业成功的概率也就越大。因此，大学生在校学习期间必须打下坚实的专业知识基础。

### 2. 非专业知识

当然，创业所需的知识不仅包括专业知识，还包括相关的非专业知识。例如，从事



软件开发的创业者,除了要掌握与本行业相关的知识外,还要了解法律知识,以保护自主知识产权;要了解市场营销知识,以提高软件的知名度;等等。除此之外,有些创业者还要承担起团队的管理工作,需要掌握一定的管理学知识。由此看出,在创业实践中,创业者所需要掌握的非专业知识具有综合性和杂糅性的特点。总之,只有具备了广博的知识,才能正确分析形势,认清事物的发展规律,把握全局,最终实现自己的创业目标。

## (二) 能力

创业活动是创业机会与创业能力合成的结果。但当今社会存在创业机会多而创业能力弱的情况,因此大学生创业者应重点关注以下几种创业能力的培养。

### 1. 持续学习的能力

现代社会快速发展,新的思想、概念、工具层出不穷,这就要求创业者必须用开放的态度广泛地学习,使自己既具有知识的广博性,又具备某一领域知识的专业性。对于大学生创业者而言,除学习理论知识外,还应注重在实践中锻炼和培养自身的创业能力,从而使自己在未来的创业活动中更具有竞争力。当今时代,持续学习越来越成为人们生存和发展的第一要务,它是大学生创业实践活动得以可持续发展的内在动力和永久源泉,是对其创业能力的内在要求。

### 2. 信息整合的能力

在知识经济时代,信息整合能力是创业者不可缺少的一种能力,能够帮助创业者更好地识别、把握创业机会和获取创业资源。信息整合能力主要包括信息获取、信息处理和信息利用能力。

(1) 信息获取能力。信息获取能力是观察能力、自我提问和查找文献资料的能力,在当今时代主要表现为使用计算机及电子技术存储、检索、提取信息的能力。信息获取是信息整合的基础,创业者应学会通过多种途径获取自身或创业项目所需要的信息。

(2) 信息处理能力。信息处理能力可具体分解为理解、分析、评价和综合信息的能力。信息处理是信息整合的重要环节,创业者要能够从海量、杂乱、真假难辨的信息中发掘出真正有价值、可利用的信息。

(3) 信息利用能力。信息利用能力是将已处理过的信息转换成为我所用的、新的信息的能力。信息利用是信息整合的核心,信息的价值只有通过利用才能反映出来,因此信息利用能力也是检验信息整合能力的一个重要标准。

### 3. 解决问题的能力

解决问题的能力分为两个方面:一是发现问题的能力;二是解决问题的能力。创业过程中,问题无处不在。对于创业者来说,越早发现问题,越能给解决问题提供足够的时间和空间,从而有效地根除问题。发现问题需要系统性思维,故创业者需要定期对企业的经营管理进行系统的、深入的思考,这样才能发现问题表象下的深层原因。解决问

题需要依靠创业者的知识、经验、协调能力等，当遇到棘手的问题时，创业者要学会借鉴他人解决问题的经验，或者与创业团队及时沟通，通过协商共同解决问题。

#### 4. 快速决策的能力

创业者同时也是决策者，因为创业的过程就是一个不断做决策的过程。创业者要根据主客观条件，通过消费者需求分析、市场定位分析、自我实力分析等过程，依据“最适合自己的市场机会就是最好的市场机会”原则，快速做出正确的决策，最终实现自己的创业目标。

#### 5. 统筹控制的能力

创业要获得成功需要一个团结高效的团队，而团队需要统一指挥才能发挥整体优势，因此，创业者要有较强的统筹和控制能力，协调团队成员的分歧，形成一致意见。此外，成功的创业者还要对由规划、决策、实施、管理、评估、反馈所组成的企业管理的全过程具有统筹和控制能力，激励创业团队成员完成团队目标。大学生创业者应当在学校社团工作中有意识地训练自己的领导能力，逐渐建立自己的影响力。

#### 6. 交往协调的能力

交往协调能力是指能够妥善地处理自身与其他主体（如政府部门、新闻媒体、客户等）之间的关系，以及协调创业团队成员之间关系的能力。创业者不但要与消费者、企业员工打交道，还要与供货商、金融和保险机构、本行业的人打交道，更要与各管理部门打交道，因此必须具有较强的交往协调能力。创业者应能够妥当地处理内外部的关系，善于团结一切可以团结的人，团结一切可以团结的力量，求同存异，协调发展。

#### 7. 综合创新的能力

创业活动中，综合创新能力是一种最高层次的能力，具有很强的综合性特征，它与创业者的知识、技能、经验、心态等有着密切的关系。创新能力包括两个方面：一是创新思维能力，即创造性思维、创造性想象、独立性思维和捕捉灵感的能力；二是创新实践能力，即在创新活动中完成创新任务的能力。大学生创业者应以创新思维培育为基础来形成和发展创新实践能力。

### （三）创业动机

创业动机是指引起和维持个体从事创业活动，并使活动朝某些目标发展的内部动力，它是鼓励和引导个体为实现创业成功而行动的内在力量。创业动机是创业行为背后的驱动力，促使具有创业能力和创业条件的个体进行创业，是区分创业者和潜在创业者的重要区别。根据创业动机的不同，一般可以将创业者分成以下几个类型。

#### 1. 自我价值实现型

自我价值实现型创业者创业的出发点是为了实现自我价值，此类创业者并不看重收

产生创业动机的驱动因素





益,他们的骨子里有挑战自我和冒险的因子,创业追求的不过是对自己人生的一种肯定,对自己人生价值的一种实现。事实证明,这类人恰恰是最容易站在创业顶峰的。因为他们在创业的过程中没有太多顾虑,更能把握机会。

## 2. 不安现状发掘人生潜力型

随着时代的发展,越来越多的年轻人不愿安于现状,不愿过着被安排好的生活。出于这种心理,不少在校大学生选择练摊、开网店、做微商,或者成为校园代理。上班族有的选择辞职,有的在本职工作外开拓第二职业,发掘人生的潜力和可能性,通过自主创业为生活增添些色彩和活力。

## 3. 为生活所迫型

迫于生活压力,走上创业之路的人在创业群体中比重较高。很多大学生在找工作的过程中频频受挫,有的大学生找不到工作,还有的对工作不满意。求人不如求己的想法在刚刚走出校门的应届毕业生身上比较明显。因为生活所迫而选择创业的大学生,大多会选择投资资金需求较小的领域。

## 4. 随机创业型

随机创业型创业者随意性较多,对于创业没有特别的动机,选择创业的偶然性很大。比如,正好遇到了有前景的创业项目,手上也有资金,就顺手投资,甚至不在乎赚钱与否。此类创业者大多家庭经济条件好,或者父母有自己的公司,创业信念大多不太坚定。现实生活中,此类创业者还是比较少的,大多数人都会认真对待创业。

### 触景生情 2-3



### 智造未来

#### 为城市联接一条“万物生长的轨道”

地铁,作为城市交通的“大动脉”,在城市发展中的作用举足轻重。某地铁集团有限公司成立于1992年,是市政府全资大型国有企业。其承建的地铁线路运营轨道交通里程约1139千米,根据国际地铁协会披露,在全球42家大型地铁中,该地铁集团的运能利用度、运营服务可靠度、列车正点率皆在业内领先。

不同于恒温、恒湿、高清洁度的机房环境,地铁车站机房常常要经受过由车辆运行带来的震动、粉尘、湿热、强电磁等环境挑战。同时,客户轨交网络涉及25条线路、1000多个车站,这对于网络的稳定性及运维频率要求较高。此外,从系统层面考虑,客户的安检系统结构分为线网层、车站层、现场层3层。其中,线网层要实现对线网所有安检设备的监控和数据采集、系统数据统计分析,并自动生成各种

报表。车站层则要完成对本车站安检设备的监控，以及系统事件数据的采集、统计分析及报表生成。现场层需要实现对指定区域，以及出入口安检环境的支持。

因此，在城轨安检系统这种关键业务的网络建设中，采用高可靠、高可用的工业交换机成为首选。作为云边协同智慧网络概念引领者，浪潮网络无论是在高性能云中心网络，还是在多模态边缘网络方面，其产品领先性、创新性都具有一定优势。本项目中应用的浪潮网络工业交换机，防护等级达到 IP40（指对固体物体的防护等级为 4，对液体的防护等级为 0），具备极佳的工业现场环境适应性。采用三防喷涂、微米级涂层覆盖，具备防尘、防潮、防盐碱等特性，并支持五重（宽压、交、直流混合供电保护，防反接，过流，过压）保护。同时，采用双冗余供电、低功耗无风扇散热技术，可以适应  $-40^{\circ}\sim 75^{\circ}$  的温度变化，在硬件层面完美满足用户在极端恶劣场景下网络的稳定性要求。在传输性能上，浪潮网络工业交换机拥有业内领先的环网技术，支持多种工业级冗余环网协议，环网可在 50ms（毫秒，1 秒 = 1000 毫秒）内实现快速自愈，满足城轨网络在通信实时性、安全性等方面的网络传输要求，确保城轨安检系统数据的稳定传输。

城市轨道交通的建设是一项艰巨的、长期的系统性工程，不仅需要持续性的深耕投入，更需要深厚的技术实力支撑。作为智慧城轨的赋能者和实践者，此前浪潮网络产品方案已先后在河南、江苏、辽宁等省市城轨项目建设中提供支持。未来，浪潮网络将继续积极参与城轨行业数字化、智能化能力建设，为城轨用户提供一站式、全融合的智慧城轨解决方案，推动城轨行业迈向高质量发展的新阶段。

（资料来源：光明网，2024 年 10 月 9 日，有删改）



## 别出新意



## 核心之问

如何判断创业的优劣势？



## 要点分析

判断创业的优劣势需要综合考虑多个方面的因素，包括但不限于创业成功的关键因素、创业者的主观性、创业战略选择、市场和资源、创业能力与资本、商业模式、核心竞争力和壁垒，以及动机及投入程度。通过全面分析这些因素，可以更准确地评估创业项目的优劣势。

（1）创业成功的关键因素：核心技术、团队结构和战略定位是创业成功的关键因素。这



意味着在评估创业的优劣势时,需要考虑这些因素是否得到充分的重视和实施。

(2) 创业者的主观性: 创业者的主观创造力也是重要的考量因素。这表明在判断创业的优劣势时,不仅要考虑外部条件,还要考虑创业者的内在能力。

(3) 创业战略选择: 选择合适的创业战略对于避免企业的劣势和威胁至关重要。这意味着在判断创业的优劣势时,需要考虑所选战略是否能够最大限度地利用环境机会和内部优势。

(4) 市场和资源: 成功的创业活动需要考虑市场需求、资源可用性等因素。这表明在评估创业的优劣势时,需要对市场环境和资源状况有深入的了解。

(5) 创业能力与资本: 创业能力和创业资本与创业绩效有关联。这意味着在判断创业的优劣势时,创业者需要评估自身能力和可用资本是否足以支持创业活动。

(6) 商业模式、核心竞争力和壁垒: 商业模式、核心竞争力和壁垒是评判创业项目好坏的重要标准。这表明在评估创业的优劣势时,需要考虑这些因素是否得到充分的实施。

(7) 动机及投入程度: 动机和投入程度是决定创业成败的主要因素之一。这意味着在判断创业的优劣势时,创业者需要考虑自己是否有足够的动机和投入。



### 构思突破

同学们自由结成小组,每组4~6人。每名同学先自行分析自身具备的创业素质,之后再分析除自己以外的小组各个成员的各项综合素质,对其创业能力进行评估,并举例描述,采取匿名的方式写在纸条上,由组长整理后发给对应的小组成员。

自我分析	
他人评价	



## 身体力行

小组讨论，各成员将所整理的自己和其他成员对自己的评价一一罗列，在小组会上提出来，各成员共同思考提升或改进短板的方法，彼此学习优点，取长补短，共同进步。

成员	自认为具备的创业素质及短板	其他成员认为该成员具备的创业素质及短板	提升或改进方法



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

技术可以学习，素质可以培养，条件可以改善。大学生的创业素质是可以在后天的学习、实践中不断培养和提升的。因此，在平时的学习生活中，我们就要多关注自身的创业素质，对于自身存在但是没有被发现的创业素质，要不断发掘；对于自身在创业方面的不足之处，也要想办法补齐短板，为自己定下以后的改进方向。

通过本任务的学习和实践，你收获了什么？有什么感想？

### 任务反思与感想

## 项目三

# 搭建创业团队

创业团队的组建与管理对于创业企业的发展具有重要的影响。一个优秀的创业团队能够共同面对挑战、迎接变革、追求卓越。本项目将探讨如何进行创业团队的组建与管理，以帮助创业者们对创业团队形成基本的认识。



## 任务一 组建创业团队

### 任务描述

创业团队是指在创业初期,由一群具有共同创业目标的人组成的特殊群体,一般来说,团队成员才能互补并负有共同责任,有共同的价值观,愿为实现创业目标而努力奋斗。本任务要求同学们了解并掌握创业团队的构成要素、组建原则和组建程序,思考并掌握优秀创业团队的特征,根据初步选定的创业项目,考虑相应的创业团队成员需具备的素质,然后据此组建创业团队。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 掌握创业团队的构成要素。
2. 了解创业团队的组建原则。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 能够对创业团队有一个初步的设想。
2. 能够识别成员的优势与不足,成功组建创业团队。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

认识到创业过程中合作的重要性,成为富有合作精神的创业者。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

智不足以为治,勇不足以为强,则人材不足任,明也。而君人者不下庙堂之上,而知四海之外者,因物以识物,因人以知人也。故积力之所举,则无不胜也。众智之所为,则无不成也。

——《淮南子·主术训》

## 任务实施

## 学习新知

创业团队的定义是基于团队概念基础之上的。所谓团队，是指一些才能互补、团结和谐、负有共同责任并为同一目标和标准而努力的群体。团队不仅强调个人的工作成果，更强调团队的整体业绩。团队除了进行集体讨论和决策以及信息共享和强化，还强调通过成员的共同贡献得到实实在在的集体成果，这个集体成果应当超过成员个人业绩的总和。

### 一、创业团队的构成要素

一般而言，创业团队由 5 个基本要素组成，缺一不可，并且各个要素之间相互影响、相互作用，如图 3-1 所示。

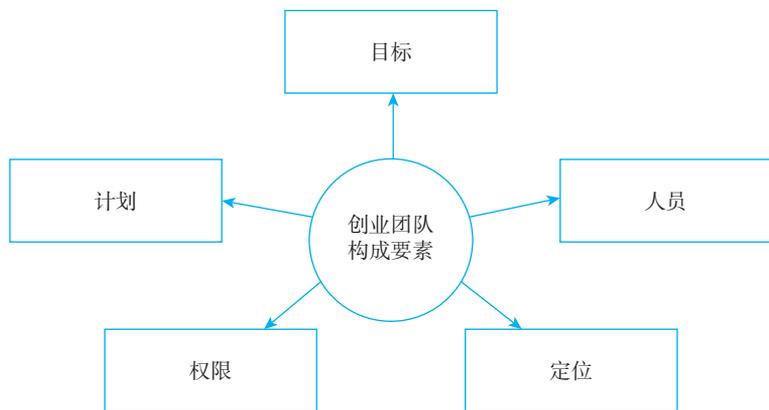


图 3-1 创业团队的构成要素

#### （一）目标

目标即为什么要建立团队，希望通过团队达到什么目的，它是将创业团队成员组合凝聚起来的核心动力，也是创业团队存在的理由。创业团队首先要设置清晰的创业目标，只有明确目标，创业者才能清楚地知道团队中需要什么样的人，从而在寻找合作伙伴或雇用员工时选择最合适的人才，提高团队的综合实力。

#### （二）人员

人是团队最核心的力量。一般来说，3 个及以上的成员就可以构成一个团队。目标是通过人来具体实现的，所以人员的选择是创业团队组建中非常重要的一部分，决定了创业活动最终能否成功。在选择和确定创业团队成员的时候，创业者必须认真细致地从



多方面考察,使成员的技能、学识、经验等尽可能符合创业团队目标、定位、权限和计划的要求。

### (三) 定位

定位即团队通过何种方式同现有的组织结构相结合,从而创造出新的组织形式。团队定位首先要确定由谁选择和决定团队的组成人员,其次是团队要对谁负责,再次是如何采取有效的措施激励团队及其成员,最后就是要形成一套制度规范,规定团队任务,确定团队同组织结构结合的方式。团队的定位一般包含以下两层意思。

(1) 团队的定位。团队在企业中处于什么位置?由谁选择和决定团队的成员?团队最终应对谁负责?团队采取什么方式激励团队成员?

(2) 个体的定位。各成员在团队中扮演什么角色?制订计划还是具体实施或评估?

创业者在制订创业计划和对初创企业进行经营管理的过程中,要选择和决定合适的人员组成创业团队,把他们安排到适合的岗位当中去。人尽其才,物尽其用。

### (四) 权限

权限包括团队成员担负的职责和相应的权限,即团队工作的范围以及成员自身在其工作范围内决策的自主程度,这实际上是团队目标和定位的延伸。

创业团队的权限比较大,几乎包括各个职能,如公关、管理、生产、销售、财务、人力资源开发,所处理的事务会影响到整个初创企业现在的状况和将来的成败。创业团队的各项职权也分轻重缓急。在创业初期,为使企业尽快步入正轨,建立生产、销售等团队职权相对来说更为重要,至于技术创新、新产品开发,就相对次要一些。需要注意的是创业团队成员的职权一定要明确,既要避免职权的重叠和交叉,又要做到成员能经常在一起沟通与协调。

### (五) 计划

在确定了团队的职责和权限之后,就需要决定如何把这些职责和权限具体分配给团队成员,这就需要通过计划来实现,也就是说通过计划来指导各个团队成员分别做哪些工作以及怎样做。创业团队的计划是从创业团队的整体来考虑的,它包括创业团队的领导和规模、领导职位的设立、领导者的职责与权限、创业团队特定成员的职责与权限、各成员投入团队工作的时间等内容。

## 二、创业团队的组建原则

创业者在组建创业团队时必须遵循以下原则。

### (一) 目标明确、合理原则

创业团队的目标必须明确,这样才能使团队成员清楚地认识到共同的奋斗方向是什么。与此同时,目标也必须是合理的、切实可行的,这样才能真正达到激励成员的目的。

贝尔宾团队  
角色理论





## （二）精简高效原则

为减少创业期组织运作的成本、最大限度地分享成果，创业团队成员应在保证企业高效运作的前提下尽量精简，避免人员冗杂。一般创业团队的规模控制在2~12人较佳。

## （三）优势互补原则

创业者寻求团队合作的意义就在于弥补自身能力的不足。这就要求团队成员在知识、技能、经验等方面各有所长，通过相互协作彼此促进。一般而言，创业团队至少需要管理、技术和营销三个方面的人才，这样才能形成良好的沟通协作关系，从而实现稳定、高效的营收目标。

## （四）责权利统一原则

在创业团队中，各成员都应拥有与其角色相对应的权力，并承担个人职权范围内的责任。另外，在行使权力并履行责任后，团队成员应该得到与其权力和责任对等的利益。责权利统一原则有利于团队长期、健康、稳定地发展。

## （五）动态开放原则

创业过程是一个充满不确定性的过程，出于能力不匹配、观念不合等多种原因，团队成员可能会不断离开，但同时也会有人要求加入。因此，在组建创业团队时，创业者应注意保持团队的动态性和开放性，使能力、观念等真正匹配的人员能被吸纳到创业团队中。但需要注意的是，创业者在调整时也应考虑保持团队的相对稳定性，以免团队成员无所适从、心态不稳、工作能力下降。

# 三、创业团队的组建程序

不同类型的初创企业需要的团队成员能力各不相同，所以组建团队的流程也不尽相同，但一般都包括以下流程。

## （一）明确创业目标

当团队成员对于未来发展拥有共同愿景时，向着共同目标迈进的团队合作才会发生，因此明确创业目标是创业团队组建的第一步。创业团队的总目标是创业阶段的研发、销售、规划、组织、管理等各项工作最终追求的结果。在总目标的指引下，团队又会制定相应的阶段性子目标，企业才能实现从无到有、从起步到成熟。

## （二）制订创业计划

在确定了总目标一个个阶段性子目标之后，紧接着就要研究如何实现这些目标，这就需要制订周密的创业计划。创业计划是在对创业目标进行具体分解的基础上，以创业团队为整体来考虑的计划。创业计划确定了在不同的创业阶段需要完成的阶段性任



务,通过逐步实现阶段性目标来最终实现创业目标。

### (三) 招募团队成员

招募团队成员是组建创业团队过程中的关键一步。实际上,在公司发展的每一个阶段,招募团队成员的方法都不尽相同。按照初创企业的发展历程,招募活动可分为“长心”阶段、“搭骨架”阶段和“长肉”阶段。

#### 1. “长心”阶段

在“长心”阶段,创业者最重要的任务是找到创业团队的核心成员,即找到志同道合的创业合伙人。一般情况下,创业者的合伙人都是与自己关系最为亲密的同学、老师、亲友等,因为合伙人之间最重要的不是能力互补,而是志趣相投、相互信任。

#### 2. “搭骨架”阶段

“搭骨架”阶段主要是招募创业团队的初始员工,此时的创业团队在市场中毫无竞争力,基本上很难吸引到业务能力极为优秀的员工。但这并不要紧,因为此阶段的重点不是缔造一个优秀的团队,而是凝聚愿意信任本创业团队的力量,寻找对公司有信念感的员工,确保公司正常运转。

#### 3. “长肉”阶段

“长肉”阶段对应的是初创企业的高速发展阶段,此时的企业已经具有一定规模,业务有了一定发展,创业团队需要吸纳更多的能人志士。此时,创业者应该通过更为专业的手段或方式(如通过猎头公司寻找人才等)、拿出更丰厚的物质福利待遇、利用更有前途的未来发展等招募和吸引优秀人才加入创业团队。

### (四) 划分团队职权

为了保证团队成员能够执行创业计划、顺利开展各项工作,创业团队的领导者必须预先在团队内部进行职权的划分。团队成员间职权的划分必须明确,既要避免职权的重叠和交叉,也要避免有职无权或有权无职等情况造成工作上的疏漏。此外,由于初创企业面临的创业环境是动态、复杂的,会不断出现新的问题,可能还会不断更换团队成员,因此创业团队成员的职权也应根据实际情况不断进行调整。

### (五) 构建制度体系

创业团队的制度体系体现了创业团队对成员的控制和激励机制,主要包括团队的各种约束制度和激励制度。一方面,创业团队通过各种约束制度(主要包括纪律条例、组织条例、财务条例、保密条例等)避免成员做出不利于团队发展的行为,保证团队的秩序稳定。另一方面,创业团队若想实现高效运作还要依靠有效的激励机制(主要包括利益分配方案、奖惩制度、考核标准、激励措施等),使团队成员看到随着创业目标的实现,其自身将会得到怎样的利益,从而充分调动成员的积极性,最大限度地发挥成员的

作用。

要实现有效的激励首先必须把成员的利益分配模式界定清楚，尤其是股权、奖惩等与薪资福利密切相关的事宜。需要注意的是，创业团队的制度体系应以规范化的书面形式确定下来，以免产生不必要的争执。

## （六）团队调整融合

创业团队会随着企业的发展逐步成长、进化。随着时间的推移，团队初期组建时在人员匹配、职权划分、制度建设等方面的不合理之处会逐渐暴露出来，这时就需要对团队进行调整融合。由于问题的暴露需要一个过程，因此团队调整融合也是一个动态持续的过程。在完成前面的工作步骤之后，团队调整融合工作会专门针对团队运行中出现的问题，不断对前面的步骤进行调整，直至满足实践需要为止。在进行团队调整融合的过程中，最为重要的是要保证创业团队成员间经常进行及时、有效的沟通与协调，培养团队精神，提升团队士气。

触景生情 3-1



智造未来

聚力实景三维中国建设  
地理信息完整产业链初步形成

从万里之外的巡天“北斗”到近在手边的地图导航，近年来，随着中国数字经济快速发展，地理信息产业技术的应用场景不断丰富，已经融入了电力、交通运输、自然资源等基础设施，带动了商业航天、低空经济、自动驾驶等融合型新业态发展。

当前，全球数字化发展日益加快，时空信息、定位导航服务成为重要的新型基础设施，地理信息产业的时空数据服务潜力不断释放。环顾四周，时空数据服务早已深度融入生活的方方面面。北斗高精度定位早已成为车载导航、手机、穿戴设备等一系列智能产品的标配。

截至2023年底，中国在轨运行的北斗导航卫星增至48颗，全国建成卫星导航定位基准站约3.2万座。2023年，北斗系统正式加入国际民航组织（ICAO）标准，成为全球民航通用的卫星导航系统。

与此同时，以地理信息时空底座为依托，通过数据融合、技术融合、业务融合，能够有效促进数字平台与传统经济深度融合，突破行业壁垒，推动传统产业转型升级，催生出新模式、新业态、新产业。



地理信息技术助力数字营销新形式。业内分析人士指出,当前,中国电商消费行为呈现出碎片化、社交化、娱乐化的特征。直播电商与短视频电商顺应内容营销新趋向,提供即时互动的渠道,通过“内容+电商”的模式引导消费者完成购买。电商平台运用数字孪生、增强现实(AR)、元宇宙等地理信息技术为消费者打造“人货场”新交互场景,提供沉浸式线上购物体验,让消费者能够主动接收信息,提高了消费者的决策效率。

地理信息技术赋能数字零售新业态。一方面,以实体商超为代表的线下零售业态与数字平台协同联动形成即时零售,依托地理信息服务平台,就近为消费者实现快速送达服务,使时效性和便利化属性强的消费需求得到满足,激发本地零售消费活力。另一方面,地理信息技术让自助式消费模式得到普及,商家与消费者能够拥有更多的互动模式。消费地点及位置选择让消费者拥有更多自主权,位置信息共享能够有效提升服务效率,降低服务成本。“线上下单+门店自提”“座位扫码下单+机器人送餐”等逐渐成为常见的消费模式。

从自然资源一体化智能化服务创新到生态环境监测,从美丽中国数字化治理体系构建到数字孪生水利建设,从赋能数字乡村发展到统一时空框架参与城市全周期管理,从文博场馆人文景观数字化到全面融入智慧文旅产业……地理信息技术正以前所未有的深度和广度融入人们的工作与生活。

(资料来源:《人民日报海外版》,2024年10月10日,有删改)



## 别出新意



## 核心之问

优秀创业团队有哪些特征?



## 要点分析

研究表明,优秀创业团队有七个共同特征。

### 一、明确的目标

优秀创业团队所确立的目标必须满足下列要求。

①团队成员理解和认同共同的目标愿景,并愿意为目标达成付出努力;②目标十分明确并具有一定的挑战性;③达成目标的策略是清晰的;④团队成员拥有明确的角色分工,或者团队的目标已经分解到个人;⑤将目标作为使命,达成共同的目标是团队存在的价值。



## 二、赋能授权

赋能授权是指优秀创业团队成员能感到个人拥有技能，团队整体也拥有能力。成员有获得必要技能和资源的渠道，所做出的策略和方法能够有效支持团队目标，团队气氛融洽，成员相互尊重并愿意帮助别人。

相反，如果团队领袖插手小事，越俎代庖，既分散了大量精力又没有把事情处理好；或者刚愎自用，做决策从不征求团队成员意见，不能让成员获得参与感。这些做法都可能导致团队成员信心受挫，积极性和主动性受到抑制，无法更好地激发团队活力。

当然，如果领导者完全放任团队成员，缺乏基本和必要的决策和指导，同样会导致团队失败。因此，在授权给员工的时候，团队领导也要注意告知其权限的范围及合理的规则和程序。

## 三、关系与沟通

在关系与沟通方面，优秀创业团队表现出以下几方面的特征。

①团队成员愿意公开表达自己真实的想法，哪怕是负面的；②成员愿意主动了解与接受别人，能够积极主动地倾听他人意见；③不同的意见和观点在团队中都会受到重视。

如果团队领导忽略团队成员的意见和抱怨，不采取恰当的方式及时沟通，不能使团队成员的负面情绪得到有效释放，就可能造成内部伤害。

## 四、弹性

创业团队成员能够自我调节，满足变化的需求，这就表现出一种弹性和灵活性。团队成员会根据需要扮演不同的角色并发挥相应功能，当某一角色不在的时候会有人主动去补位，分担团队领导和团队发展的责任。

## 五、卓越的生产力

优秀创业团队必须具备清晰的解决问题的程序，这样才能提高决策效率，获得良好的绩效产出。

创新能力也是获得卓越生产力的重要条件，团队领导要在创业团队内部营造创新氛围，重视团队成员的意见和建议，并对创新成果及时奖励。

## 六、认可与赞美

优秀团队的成员需要得到来自组织内部和外部的共同认可和激励。当团队成员个人所做贡献受到领导者和其他成员的认可和赞美，团队成员会感到很自豪，觉得自己受到了尊重；当团队的贡献受到了组织的重视和认可，所有成员的士气都会大幅提升。

## 七、士气

在士气高昂的团队中，每个人都乐于成为团队中的一员，对自己的工作引以为荣，向心力很强，充满斗志。总而言之，团队的生产力和士气是衡量团队能否达到团队目标的关键因素。然而，要提升团队的生产力和士气，就必须在赋能授权、关系与沟通、弹性、认可与赞美这四项上下功夫，这也正是上述七个特征的内在联系。





### 构思突破

同学们根据自己的兴趣或经验、技能，初步选定一个创业项目，然后根据本任务所学知识，分析针对此创业项目应当组建一个什么样的创业团队，制订组建计划。

创业项目	
团队要求	
组建计划	



## 身体力行

同学们根据制订的计划组建创业团队，并根据各团队成员的基本信息，分析彼此的能力和综合素质，讨论确定各自承担的团队角色。

成员姓名	基本信息	能力分析	团队角色定位



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

创业者不能只依靠自己一个人的力量进行创业活动，组建创业团队对于创业者和创业活动来说至关重要。一个优秀的创业团队不仅能够提高创业的成功率，还能为企业的持续发展奠定坚实的基础。但是，组建合格的创业团队并不是容易的事情，需要创业者做到人尽其才，重视团队的建设和管理，努力打造一个高效、团结、富有创新精神的创业团队。

通过本任务的学习和实践，你收获了什么？有哪些感想？

### 任务反思与感想

## 任务二 管理创业团队

### 任务描述

有效的创业团队组建与管理不仅需要关注团队成员的选拔和配置，还需要建立合适的管理结构和机制，以促进团队内部的合作和资源共享，同时有效管理和解决可能出现的冲突和矛盾。本任务要求同学们在学习创业团队管理的有关知识的基础上，思考并回答“如何建设一支工匠队伍？”这一核心之问，制订并实施创业团队的管理计划。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解创业团队的组织结构。
2. 掌握团队文化建设要点。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 能够结合实际，优化团队的运行机制。
2. 具备解决团队冲突的能力。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

1. 增强统筹意识，内化团队合作理念。
2. 提升个人魅力，强化在创业团队中的领导地位。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

团结是战胜一切艰难险阻的力量源泉，是凝聚人心、成就伟业的重要保证。中国人民依靠团结奋斗创造了辉煌历史，还要靠团结奋斗开创美好明天。

——2022年12月31日，习近平主席发表的二〇二三年新年贺词



## 任务实施



### 学习新知

最好的管理不是人对人的管理,而是制度、规则对人的管理。因此,本任务所介绍的创业团队管理方法多与管理过程中应涉及的制度、规则有关,具体包括设置合理的组织结构、建设独特的团队文化、优化团队的运行机制和运用恰当的策略解决团队冲突等。

## 一、创业团队的组织结构

创业团队的组织结构包括公司股权架构和内部组织结构。设置合理的创业团队组织结构,可以有效推动企业的发展,避免潜在的风险和纠纷。

### (一) 公司股权架构

股权架构是指对公司内部各个股东之间的权益分配、决策权、分红权等的规划和设计,涉及问题有如何合理分配公司股份,如何确保创始人、合伙人、核心员工及投资者的利益得到平衡,如何保证公司的控制权稳定,等等。股权架构的设计直接影响到公司的长远发展和利益分配格局,是公司管理的重要组成部分。理解股权架构可以从其功能入手。

(1) 明确股东权益:通过股权架构设计,可以清晰界定不同股东在公司中的权益,包括但不限于股权比例、表决权、分红权等。

(2) 维护公司稳定性:合理的股权架构能够减少股东之间的冲突,防止公司陷入僵局,确保公司的正常运营和发展。

(3) 保障创始人控制权:对于初创企业而言,合理的股权架构可以帮助创始人维持对公司一定程度的控制,即便是在引入外部投资者之后。

(4) 吸引投资:清晰的股权结构有助于吸引外部投资者,特别是对于希望未来上市的企业来说,良好的股权架构是其走向资本市场的基础之一。

(5) 激励机制:股权架构还可以作为激励机制的一部分,通过给予核心员工和合作伙伴一定比例的股权,能激发他们的工作热情和创造力。

## 创可贴

### 股权激励的模式

股权激励是将公司股权或股权的收益权以某种方式授予企业的中高层管理人员和业务、技术骨干,使他们参与决策、分享收益、承担风险,形成权利和义务相互

匹配的所有权、收益权、控制权和管理权关系，从而激励员工为公司长期发展服务的一种制度安排。股权激励的模式主要有以下几种。

### 1. 业绩股票

业绩股票是指在年初确定一个较为合理的业绩目标，如果激励对象到年末时达到预定的目标，则公司授予其一定数量的股票或给予其一定的奖励基金购买公司股票。业绩股票的流通变现通常有时间和数量限制。

### 2. 股票期权

股票期权是指公司授予激励对象的一种权利，激励对象可以在规定的时期内以事先确定的价格购买一定数量的本公司流通股票，也可以放弃这种权利。股票期权的行权也有时间和数量限制，且需激励对象自行为行权支出现金。

### 3. 虚拟股票

虚拟股票是指公司授予激励对象一种虚拟的股票，激励对象可以据此享受一定数量的分红权和股价升值收益，但没有所有权，没有表决权，不能转让和出售，在离开企业时自动失效。

### 4. 股票增值权

股票增值权是指公司授予激励对象的一种权利，如果公司股价上升，激励对象可通过行权获得相应数量的股价升值收益，激励对象不用为行权付出现金，行权后获得现金或等值的公司股票。

### 5. 限制性股票

限制性股票是指事先授予激励对象一定数量的公司股票，但对股票的来源、抛售等有一些特殊限制，一般只有当激励对象完成特定目标（如扭亏为盈）后，激励对象才可抛售限制性股票并从中获益。

### 6. 延期支付

延期支付是指公司为激励对象设计一揽子薪酬收入计划，其中有一部分属于股权激励收入，股权激励收入不在当年发放，而是按公司股票公平市价折算成股票数量，在一定期限后，以公司股票形式或根据届时股票市值以现金方式支付给激励对象。

### 7. 经营者 / 员工持股

经营者 / 员工持股是指让激励对象持有一定数量的本公司的股票，这些股票是公司无偿赠予激励对象的，或者是公司补贴激励对象购买的，或者是激励对象自行出资购买的。激励对象在股票升值时可以受益，在股票贬值时受到损失。

### 8. 管理层 / 员工收购

管理层 / 员工收购是指公司管理层或全体员工利用杠杆融资购买本公司的股份，成为公司股东，与其他股东风险共担、利益共享，从而改变公司的股权结构、控制权结构和资产结构，实现持股经营。



## 9. 账面价值增值权

账面价值增值权具体分为购买型和虚拟型两种。购买型是指激励对象在期初按每股净资产值实际购买一定数量的公司股份,在期末再按每股净资产期末值回售给公司。虚拟型是指激励对象在期初不需支出资金,公司授予激励对象一定数量的名义股份,在期末根据公司每股净资产的增量和名义股份的数量来计算激励对象的收益,并据此向激励对象支付现金。



## (二) 内部组织结构

内部组织结构需要适应团队的分工协作需求。常见的组织结构类型包括直线制、直线职能制、事业部制、矩阵制、多维立体组织,每种类型都有其优缺点。

### 1. 直线制

直线制组织结构(图3-2)又称军队式结构,是一种最简单的集权式的组织结构。通常刚开始的创始团队就采用这种结构。其领导关系按垂直系统建立,不设立专门的职能机构,自上而下形成垂直的领导与被领导关系。

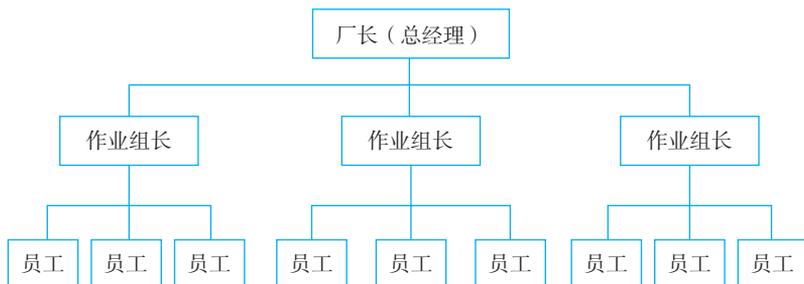


图3-2 直线制组织结构图

优点是结构简单,权责分明,信息沟通迅速;缺点是对管理者的要求很高,必须是管理全才,也不利于管理者集中精力研究战略问题。

### 2. 直线职能制

直线职能制组织结构(图3-3)是现代企业中最常见的一种结构形式,而且在大中型组织中尤为普遍。这种组织结构的特点是:以直线为基础,在行政主管之下设置相应的职能部门(如售后服务、运营、研发、营销等部门)从事专业管理,作为该级行政主管的参谋,实行主管统一指挥与职能部门参谋—指导相结合。

在直线职能型结构下,下级机构既受上级部门的管理,又受同级职能管理部门的业务指导和监督。各级行政领导人员逐级负责,高度集权。因而,这是一种按经营管理职能划分部门,并由最高经营者直接指挥各职能部门的体制。

这一组织结构的优点是支持技能专业化,减少资源重复,增加职能范围内的协作;

缺点是职能部门之间因为各自部门利益不同容易导致横向协作变得困难，总经理需要花精力进行协调。

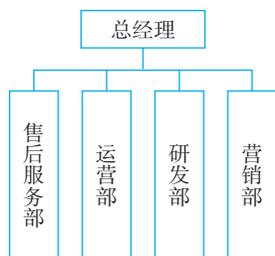


图 3-3 直线职能制组织结构图

### 3. 事业部制

事业部制组织结构（图 3-4）也称分权制结构，是在直线职能制基础上演变而来的。它遵循“集中决策、分散经营”的总原则，可以按产品、地区、客户类型等标准划分为相对独立的经营单位，分别形成事业部。各事业部具备较大的自主权，独立核算，自负盈亏。

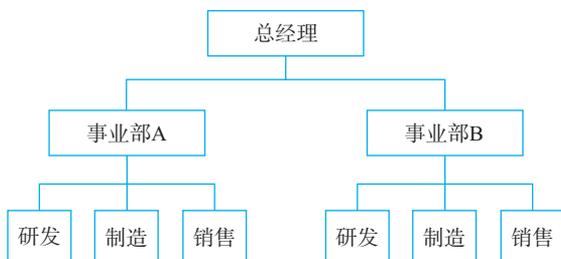


图 3-4 事业部制组织结构图

优点是权力下放，有利于最高管理层摆脱日常事务，集中精力于长远的、全局的发展战略规划；各事业部主管获得更大自主权，有利于激发他们的积极性和因地制宜制定业务策略的能力。缺点是容易造成组织结构重叠、管理人员膨胀；各事业部各自为战，可能忽视企业整体利益。

### 4. 矩阵制

矩阵制组织结构（图 3-5）也称非长期固定性或项目性组织结构，它是在直线职能制垂直形态组织系统的基础上，再增加一种横向的管理系统。纵向是职能系统，横向是为完成某项专门任务而组成的项目系统。项目系统没有固定的工作人员，而是随着任务的进度，根据工作需要从各职能部门抽人参加，这些人员完成与自己有关的工作后，仍回到原来的职能部门。

矩阵制组织结构的优点是提高了组织的灵活性，可以随时组建和解散团队；因为共同完成项目的关系，有利于各职能部门间的沟通、协作。缺点是项目组成员面临双重领导，组织关系比较复杂。

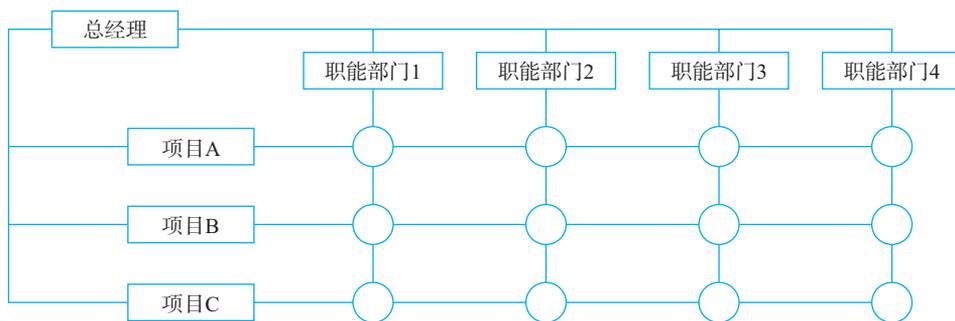


图 3-5 矩阵制组织结构图

### 5. 多维立体组织

多维立体组织(图 3-6)也称多维立体矩阵制,它是把矩阵制和事业部制结合起来的组织结构。它综合考虑了产品、地区与职能参谋结构,形成了三类主要的管理组织结构系统,一是按产品划分的事业部,即产品利润中心;二是按职能(如市场研究、生产、财务、人力资源、质量控制等)划分的专业参谋机构,即专业成本中心;三是按地区划分的管理机构,即地区利润中心。这种组织结构把产品事业部经理、地区经理、总公司专业职能参谋部门协调起来共同决策。通常大型公司、跨国企业都采用这种组织结构。

优点是能够使产品、地区、专业职能三方面从组织全局考虑问题,集思广益,共同决策。缺点是需要频繁召开协调会议,增加了管理成本,影响决策效率。

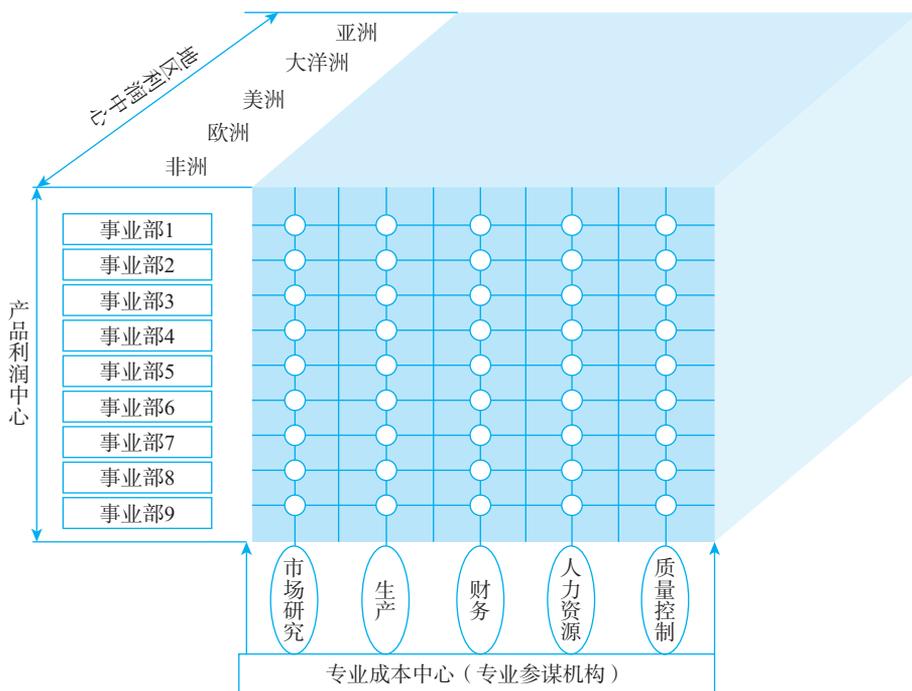


图 3-6 多维立体组织结构图

## 二、创业团队的文化建设

团队文化是团队在共同创业过程中逐渐形成的，被创业团队成员所接受、传播和遵从的基本信念、共同价值观、行为准则等的总称。团队文化是创业团队的灵魂，是经营活动的统帅。

### （一）优秀团队文化理念

优秀团队文化能够增强团队凝聚力与归属感，提高工作效率与执行力，吸引并激励优秀人才，给组织带来诸多积极影响。一般来说，优秀的团队文化主要包含以下三个理念。

#### 1. 共情

共情是心理学术语，又可以称为同理心，指换位思考与换位行动，是进入他人内心世界的“入场券”。优秀团队文化的共情理念是指团队成员能够设身处地地理解他人的情感、需求和立场，从而建立起深厚的情感联系和信任基础。需要注意的是，共情并不等同于同情，共情是试图理解人，而同情是试图安慰人。在团队中，共情能力强的成员能够更好地倾听他人的意见和感受，减少误解和冲突，增强团队的凝聚力和向心力。

#### 2. 共赢

共赢强调的是团队成员间的共同发展和利益最大化，可以让合作参与方基于现有的合作机制，收获符合甚至超越自己预期的价值回报。在团队中，每个成员都应该认识到自己的利益与团队的利益是紧密相连的，只有通过共同努力，才能实现个人和团队的共同成长。共赢的实践方式包括以下三点。

- （1）资源共享：团队成员共享自己的知识、技能和经验，促进团队整体能力的提升。
- （2）优势互补：团队成员发挥各自的优势，弥补他人的不足，形成强大的团队合力。
- （3）利益分配公平：在团队成果分配上，坚持公平、公正的原则，确保每个成员都能得到应有的回报。

#### 3. 共创

共创是通过与人开放合作来获取资源，基于资源拓展从而实现目标拓展。共创包括思想共创和行为共创，从对他人的认可和启发，到新成果的产生。人类社会就是由无数个普通人共创而成，共创也是人与人合作的最高层次，它超越了个体资源的简单叠加，实现了个体之间合作的综合功效。一般来说，共创有四个流程。

- （1）影响他人。团队共创需要有一个人率先行动，同时影响更多的人和他一起行动。影响他人的关键，是要充分呈现自己的价值，充分传递对他人的价值。
- （2）获得事前承诺。在影响他人后，还需要进一步确认合作意愿，获得他人的事前承诺，增强合作的确定性，减少合作的风险。为了让承诺能够真正落实，还需要立即开



始一些小行动,包括确定时间、地点、目标成果和下一步计划等。

(3) 投入资源并付诸行动。资源有不同的表现形式,包括智慧资源、时间资源、可视化资源(资金、硬件、软件、场地等)、个人品牌资源。资源的价值和重要性因人而异,当资源与资源在行动中相互融合时,共创就开始了。

(4) 实现共创。共创有两个层次,即思想共创和行为共创。思想共创是指相互启发并产生新想法,行为共创表现为具体成果的诞生,如新组织、新产品、新机制、新模式、新生态,都是人类行为共创的成果。

## (二) 团队文化建设要点

### 1. 明确团队的愿景、使命、价值观及战略

愿景、使命、价值观及战略是团队文化的内核,创业团队的管理者一定要明确以上内容,然后将这些内容清楚地传达给各团队成员,使成员知道自己应该做什么,以及怎样才能做得更好。

### 2. 将团队文化写入规章制度并落到实处

不以规矩,不能成方圆,规章制度是推动团队文化形成的有力武器。创业者在建设团队文化时,也可将其写入规章制度并坚定执行,将制度落在实处。

### 3. 通过日常的管理活动推进文化的实施

团队文化不应该只表现在口号、制度的制订及流程的设计,还必须落实并体现在一些具体的日常管理工作当中。例如,创业团队在招聘过程中就应考虑应聘人员是否与本团队的文化相契合,或设计一些与团队文化相关的考核题目来进行初期筛选。

## 三、创业团队的运行机制优化

优化创业团队的运行机制对于团队的成功和长期发展具有重要意义,可以提高团队的整体工作效率,增强团队的凝聚力和向心力,激发团队成员的积极性和创造力,规范团队的行为和决策过程,降低运营风险。优化创业团队的运行机制主要有以下几种方式。

### (一) 形成团队成员共同学习机制

当今知识更新的速度越来越快,团队成员不仅要重视个人学习,还要重视团队共同成长。创业团队应在发展过程中逐步形成共同学习机制,这样才能保证团队的前进步调一致,形成团队整体的竞争优势。

### (二) 建立良好的沟通机制

沟通是维持创业团队良好的状态,保证创业团队正常、高效运行的关键,各团队初期就应建立一个让团队成员都能够接受的沟通机制。在创业初期,创业团队的规模一般不会太大,成员间的交流十分便利,因此沟通有时候并不一定要那么正式,但一定要及时和真实。例如,在创业阶段的京东团队经常需要加班,每次工作完成后都已是深夜,

于是团队成员经常聚在一起吃夜宵。在饭桌上大家畅所欲言，有时候不经意间就会萌发出一个更好的创意。所以，后来也有人形容京东早期的发展战略都是在饭桌上诞生的。

### （三）制订有效的激励机制

在团队管理中，激励机制用于激发团队成员的工作热情，通过各种有效的方法调动成员的积极性，使他们努力工作，完成既定的任务。激励一般包括两种形式：第一种是心理激励，即通过话语、行为等给予创业团队成员支持，让他们感受到尊重、认可和友爱，获得心理上的满足；第二种是物质激励，通过提高薪资福利待遇等物质手段，改善创业团队成员的生活条件。创业团队在制订激励机制时要将以上两种形式巧妙地融合在一起，从而达到理想的激励效果。

### （四）建立合理的利益分配机制

利益分配是企业不可避免的一个关键点，它在某种意义上代表了企业对人的能力和价值的认可程度。只有建立在合理的利益分配关系上的创业团队才具有持续的稳定性和发展性。建立合理的利益分配机制，需要做好以下两点。

#### 1. 分配形式上实行按劳分配，摒弃平均主义

初期的创业团队大多由亲近的朋友或家人组成，一些人碍于情面或出于维持关系的考虑，在利益分配时倾向于选择大家平分。而团队中总会有贡献较多和贡献较少的人，坚持平分势必会挫伤贡献较多之人的积极性，也不利于团队良好风气的形成。从长远发展的角度来看，合理的分配形式应是按劳分配，即根据团队成员所做贡献的大小予以分配。

#### 2. 分配内容上主张按需分配，建立合理的报酬体系

利益分配的实质内容主要表现为个人获得的报酬，报酬不仅包括薪资、奖金、股权等物质报酬，还包括个人成长机会和技能提升等非物质报酬。并且，团队成员各不相同的价值观或人生目标等也决定了其对于利益分配的看法有差异，创业团队在设计利益分配机制时应根据各人的实际需要灵活地做调整。

## 四、创业团队的风险规避与冲突解决

团队冲突就是团队成员在观念和行为上的对立或对抗，是一种在满足各自需要的过程中遇到挫折、阻力或力图超越现状时的心理紧张和压力及其外部表现。

### （一）团队冲突的类型

团队冲突主要表现为两类：破坏性冲突和建设性冲突。这两类冲突各有其特点和作用。

#### 1. 破坏性冲突

破坏性冲突表现为团队成员各持己见，彼此不愿接受对方的观点和意见，沟通由讨



论问题本身转向人身攻击,良性沟通减少甚至完全停止。

破坏性冲突对团队目标的实现起阻碍作用,可能导致成员之间明争暗斗、团队凝聚力下降、团队的工作效率降低,以及信息传递错误和扭曲事实真相等。

## 2. 建设性冲突

建设性冲突表现为大家对共同目标的实现都十分关心,彼此愿意接受对方的观点,大家以问题为中心开展越来越多的沟通和讨论。

建设性冲突对团队建设和提高团队工作效率有积极的作用,它能激发创新和工作热情,增长团队成员的才干,提高团队的工作绩效。

## (二) 解决团队冲突的策略

一般来说,解决团队冲突的策略有五种,如表3-1所示。

表3-1 解决团队冲突的策略

策略	说明	采取该方法的情况
竞争	这是一种对抗的和坚持的行为,冲突的双方都站在各自的立场上,互不相让 使用竞争策略,可快速形成决策,解决冲突,树立权威;但并未深究产生冲突的根本原因并加以解决,只是强迫对方服从,因而不一定令对方信服	①极为紧急的情况,必须立刻采取某种执行方式的时候 ②执行重要的但不受欢迎或不为多数人理解的行动计划的时候
迁就	冲突中的某一方愿意把对方的利益放在自己的利益之上,做出自我牺牲,遵从他人观点,从而维持相互友好的关系 采用迁就的策略,自然能令对方满意,但有时在重要问题上迁就别人,可能会被看作是软弱的表现。因此,虽然迁就可能缓和冲突,维持团队的和谐气氛,但可能鼓励一些不合理的观点,导致未来更激烈的冲突	①发觉自己的观点有错误,需要放弃自己的错误观点的时候 ②事情对于他人来说更重要,且希望通过迁就换取对方的理解和支持的时候 ③如果坚持竞争难以取得成效,或坚持竞争可能会带来破坏性的结果,阻碍达成目标的时候
回避	冲突一方意识到冲突的存在,但持忽视或放弃的态度,不采取任何措施与对方合作,一躲了之 采取回避的策略虽然维护了暂时的平衡与和谐,但问题没有得到解决	①冲突事件无足轻重,或是问题严重到根本无法解决的时候 ②对方过于冲动,或暂不具备解决问题的条件的时候 ③其他人能比自己更有效地解决问题的时候 ④坚持解决分歧,可能会破坏关系,导致问题往更严重的方向发展的时候
妥协	冲突双方“你让三分,我让三分”,都愿意放弃部分观点和利益,并且共同分享冲突解决带来的收益或成果。妥协的目的在于得到一个快速的、双方都可以接受的方案 妥协可在双方利益、时间、成本、关系等各个方面取得较好的平衡,是化解团队冲突的常用策略	①要达成的目标的重要性处于中等程度,或争论重点属于非原则性问题的時候 ②双方势均力敌,难以对一方形成压倒性优势,或难以找到互惠互利的解决方案的时候 ③面临的时间压力或问题非常棘手、复杂,没有更多的时间实施合作策略的时候

续表

策略	说明	采取该方法的情况
合作	冲突双方相互尊重并相互支持，既考虑和维护自己的要求和利益，又充分考虑和维护对方的要求和利益，并最终达成共识，取得双赢的结果 合作是最有效的解决冲突的策略，受到大家的普遍欢迎。但合作是一个漫长的谈判和达成协议的过程，耗时较长	①双方的利益都很重要，而且不能够折中，需要力求一致的解决方案的时候 ②需要从不同角度解决问题，平衡多方利益的时候 ③获得他人的承诺，或是满足对方利益可能会为自己或团队争取到更多利益的时候

综合来看，竞争、迁就最终导致的结果是一赢一输，回避的结果是双输，妥协介于输赢之间，唯有合作是双赢。因此，当我们面对团队冲突时，最好选择合作双赢的方式来解决。当然，也要注意根据冲突的实际情况灵活选用恰当的解决策略。

## 触景生情 3-2



## 智造未来

## 联想创新科技大会“秀”液冷实力

2024年10月16日，联想集团举办2024联想创新科技大会，公布了第六代Neptune（“海王星”，这里是对这一系统的命名）海神液冷系统，全新的ThinkSystem（服务器）解决方案系列可提供高达100%覆盖的散热功能。第六代Neptune海神液冷系统现已在联想的合作伙伴生态系统中推出，使各地的组织能够为生成式人工智能构建和运行加速计算，同时将数据中心功耗降低高达40%。

AI时代浪潮之下，算力需求正呈指数级增长。借助先进的水冷技术，新的联想服务器可使关键组件在更低的温度下运行，并有效地去除所有组件的所有热量，包括GPU、内存、本地存储和电压调节器等。“十多年来，联想一直引领液冷创新，目标是将高性能计算的力量带给每个组织。”联想集团董事长兼CEO（首席执行官）在联想创新科技大会上表示。

在国内市场，联想海神液冷技术已加速在千行万业“攻城拔寨”，并获得越来越多客户的好评。以由联想助力打造的吉利星睿智算中心·智能仿真平台为例，其是国内汽车制造企业中一次性建设和交付的大规模、强性能、绿色高性能计算集群。在联想海神液冷技术支持下，该中心全年平均PUE（Power Usage Effectiveness，评价数据中心能源效率的指标）为1.1，一年满负荷运行可减少约3179吨碳排放。

2023年，联想面向国内市场推出了以“绿色赋能”为核心的液冷战略，绿色赋能成为联想AI导向算力基础设施的重要特征，剑指提高每瓦功耗所产生算力的



绿色化核心目标。在液冷技术方面,联想已经全面布局和引领液冷关键技术的研发及应用,目前可灵活应用风冷混合、全液冷、整机柜液冷和单相浸没式主流液冷技术。

在2024年9月的中国算力大会上,联想集团副总裁、中国基础设施业务群总经理指出,算力不仅在变得更智能也在变得更绿色,在计算需求和计算能耗同步增长的双重压力下,液冷技术已经从“可选”变成“必选”。

此次算力大会,联想还对外宣布将全面升级联想问天液冷技术。该技术将以海神液冷技术为基础,传承联想长期以来在液冷技术领域的丰富积累并匹配中国客户需求,兼容本地处理器和软件生态,为客户提供完善的AI基础设施解决方案,为千行万业智能化转型筑牢“数字底座”。

(资料来源:光明网,2024年10月18日,有删改)



## 别出新意



## 核心之问

如何建设一支工匠队伍?



## 要点分析

建设一支工匠队伍,首先需要明确工匠精神的内涵和价值。工匠精神包括技艺传承、职业精神、伦理精神、追求极致和实践精神等多个方面。在新时代背景下,工匠精神不仅是技术技能的体现,更是对高质量发展的追求和对社会贡献的体现。建设一支工匠队伍可以从以下几个方面入手。

### 一、精准定位与规划

(1) 明确工匠队伍的目标与定位。在创业初期,创业者要根据自己的商业计划和产品或服务的特点,确定所需工匠队伍的类型。例如,如果创业项目是高端手工家具制造,那么就需要定位打造一支精通木工技艺、对家具设计有独特见解并且熟悉高端家具制作材料的工匠队伍。

(2) 分析市场需求和竞争态势,规划工匠队伍的规模和技能结构。创业者通过市场调研了解目标客户群体对产品质量、工艺复杂程度等方面的期望,同时研究竞争对手工匠队伍的优势和劣势。

### 二、人才招聘与筛选

(1) 拓展招募渠道。创业者可以利用线上平台,在专业的招聘网站、行业论坛和社交媒

体群组发布招聘信息。创业者还可以参加线下招聘会和行业展会，在招聘会现场可以进行初步面试，了解候选人的基本情况；在行业展会上可以结识一些有经验的工匠，收集他们的联系方式，后续邀请他们加入团队。

(2) 严格制订筛选标准。首先，进行技能考核是关键。对于工匠候选人，要通过实际操作测试来评估他们的技能水平。其次，要考察创新能力和学习意愿。创业过程中产品或服务需要不断创新，工匠队伍也要与时俱进。询问候选人对新工艺、新技术的了解和应用情况，以及他们是否有自我提升的计划。最后，要注重团队合作精神。工匠队伍不是个体的简单集合，需要成员之间相互协作。创业者可通过小组讨论或合作完成一个小项目的方式，观察候选人在团队中的沟通能力、倾听意见的态度和协调配合的意识。

### 三、培训与发展体系

#### (一) 入职培训

(1) 开展企业文化和产品知识培训。让新工匠了解创业公司的价值观、愿景和目标，熟悉公司的主打产品或服务。

(2) 进行基本技能和 workflows 培训。对于一些有特殊制作工艺或 workflow 要求的行业，要让新工匠尽快熟悉。

#### (二) 持续提升培训

(1) 内部技能分享会。定期组织工匠团队内部的技能分享活动，让经验丰富的工匠分享他们的精湛技艺和工作经验。

(2) 外部培训资源利用。与外部培训机构合作，为工匠提供参加专业培训课程的机会。比如，为金属工匠报名参加精密金属加工技术培训，使他们能够学习到最新的设备操作方法和工艺改进措施。

(3) 鼓励自我提升。设立奖励机制，对于主动学习新工艺、提升技能并且能够将其应用到工作中的工匠给予物质和精神奖励。

### 四、激励机制与团队文化建设

#### (一) 建立激励机制

(1) 物质激励包括有竞争力的薪酬和福利。根据工匠的技能水平、工作效率和产品质量来确定工资水平，同时提供良好的福利待遇，如健康保险、带薪休假等。

(2) 精神激励方面，设立荣誉称号和奖项。如“月度工匠之星”“最佳创新工匠”等，对表现优秀的工匠进行公开表彰，在公司内部宣传栏展示他们的事迹和作品，增强他们的自豪感和归属感。

#### (二) 打造团队文化

(1) 营造创新和精益求精的文化氛围。鼓励工匠在工作中尝试新的工艺、材料和设计理念，同时对产品质量要求严格。

(2) 促进团队成员之间的沟通与合作。组织团队建设活动，如户外拓展、手工技艺比赛等，增进成员之间的感情和默契。



### 构思突破

同学们在任务一组建的创业团队基础上,收集整理有关工匠精神的资料,探讨如何管理创业团队及怎么最大程度地发挥每个人的作用的问题。团队成员分别提出自己的意见。

工匠精神的 内涵与意义	
问题思考	
团队成员意见	



## 身体力行

根据本任务所学知识，综合各团队成员的意见，制订本创业团队的管理计划。

团队成员及定位	
创业团队的组织结构设想	
创业团队的文化理念	
创业团队的运行机制设计	
成员工匠精神培育方案	



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计____☆		

## 任务总结

管理创业团队需要综合考虑团队组建、冲突管理、决策模式、管理机制、团队文化与氛围以及领导风格等多个方面。通过有效的管理，可以提升创业团队的绩效，促进新企业的成长和发展。

通过本任务的学习与实践，你收获了什么？有什么感想？

### 任务反思与感想

## 项目四

# 明确创业方向

创业方向是创业活动的起点，它决定了创业者努力的目标和路径。正确的创业方向不仅能够提高创业成功的可能性，还能够帮助创业者更有效地利用资源，减少浪费。因此，创业者在选择创业方向时应剖析创业机会，评估创业风险，综合考虑自身条件、市场需求和社会环境等因素以选择创业项目，确保创业活动的方向性和有效性。



## 任务一 剖析创业机会

### 任务描述

创业是从发现、把握、利用某个或某些创业机会开始的,所有的创业行为都起源于绝佳的创业机会。但也要意识到,创业本身是一种高风险行为,因此创业者要懂得以比较客观的方式对创业机会进行评估,以此提升创业成功的概率。本任务要求同学们通过对创业机会的来源、特征、类型、识别等内容学习,思考并回答“如何评估创业机会?”这一核心问题,以组建的创业团队为单位寻找、识别创业机会,并对其进行有效评估。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解新质生产力背景下的创业机会。
2. 掌握创业机会的特征与类型。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 掌握创业机会的识别方法。
2. 能够对创业机会进行评估。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

树立关注时事政策的意识,拓展国际视野,培养全球思维。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

要深化就业体制机制改革。完善就业公共服务制度,健全就业公共服务体系。完善创业带动就业保障制度,优化创业服务,提升创业质量。健全统一规范的人力资源市场体系,营造公平就业环境,使人人都有通过辛勤努力实现自身发展的机会。

——2024年5月27日,习近平在二十届中央政治局第十四次集体学习时的讲话

## 任务实施



### 学习新知

创业是发现市场需求、寻找市场机会，通过投资经营企业满足市场需求的活动。创业机会隐藏在复杂多变的市场环境中，创业者必须先学会如何找到富有潜在价值的创业机会。

## 一、创业机会的来源

机会起源于改变。上游供应商、厂商内部、竞争者内部、下游渠道商与顾客的因素改变，技术因素、生产经营方式方法的改变都可能产生机会生产经营，但并不是任何改变形成的机会都能成为创业机会。创业机会是多个因素共同构成的，创业因素包含产生新要素的上游因素，产生新需求的下游因素，以及产生互补厂商的因素。

### （一）市场环境变化的机会

创业的机会大都产生于不断变化的市场环境，环境变了，市场需求、市场结构必然发生变化。这种变化主要来自产业结构的变动、消费结构的升级、城市化的加速、消费观念与价值观的变化、政府政策的变化、人口结构的变化、居民收入水平的提高、全球化趋势等方面。创业者要重点关注以下方面。

#### 1. 政策变化

政府利用经济、法律和行政手段调节市场是为了弥补市场不足，促进市场经济发展。每次政策的变革和后续政策的出台，都会催生众多的创业机会。

例如：政府放松某一行业的进入门槛，就使部分创业者利用自身掌握的资源优势顺利地进入该行业，抢占商机；政府一系列创业优惠政策的颁布，为创业者减少了市场进入障碍；还有定价制度改革、企业产权改制、金融领域市场化等政策，为创业者经营提供了决策前提，有利于创业者形成先行优势。

#### 2. 环境资源变化

环境变化是创业机会的重要来源。在这个“唯一能够确定的就是不确定性”的复杂动态商业环境中，蕴藏着变化的机会。环境包括政策环境和资源环境。例如，产业结构调整、技术变革、土地制约、生态制约及能源供应的紧缺引发的变化等。

#### 3. 新消费升级

企业存在的根本目的是通过满足消费者需求而实现经济、社会价值，成功的创业者总能敏锐地感知社会大众的需求变化，并能够从中捕捉到市场机会。一方面，消费潮流的变化，会带来新的市场机会。另一方面，创业者根据消费者的心理，通过产品和服务的创新，引导需求并满足需求，可以创造一个全新的市场。顾客想要解决的问题、生活



中的“痛点”、新的消费升级,这些都将催生新的创业机会。

另外,以数字、绿色等为特征的新型服务发展将促进第三产业的发展,它的发展为创业者,尤其中小企业的创业者提供了广阔的空间。

#### 4. 产业与企业变革

随着改革的深入,民营中小企业除涉足制造业、商贸餐饮服务业、房地产等传统业务领域外,还将逐步涉及战略性新兴产业、互联网产业、与工业 4.0 和中国制造 2025 相关的有更多创业机会的产业领域。同时,国有企业的战略重组、“传统产业+互联网”、“互联网+平台企业”对产业生态的重构,以及企业管理的变革,都会产生很多创业机会。

#### 5. 竞争催生

在市场竞争过程中,如果能够针对竞争对手的不足,将自己的优势充分发挥出来或者采取差异化的产品或者服务方案,为消费者提供更具价值的产品或者服务,就找到了竞争“缝隙”中的创业机会。

### 创可贴

#### 我国将服务贸易作为扩大高水平对外开放 培育外贸发展新动能的重要抓手

2024年9月,国务院办公厅印发《关于以高水平开放推动服务贸易高质量发展的意见》(以下简称《意见》)。《意见》在推动服务贸易制度型开放、促进资源要素跨境流动、推进重点领域创新发展、拓展国际市场布局、完善支撑体系5个方面,提出了20项任务举措、70多条具体政策措施,主要体现出4个方面的特点。

(1) 突出顶层设计,系统谋划和制度集成。《意见》全面贯彻落实习近平总书记在历届服贸会上的重要指示精神,以试点的制度创新成果为基础,总结提炼出新形势下我国服务贸易发展的总体思路和政策框架,全面深化改革的系统集成、开放的制度设计和部门的协同创新,实现服务贸易创新提升。

(2) 突出高水平开放,完善服务贸易开放制度体系。主动对接国际高标准经贸规则,首次从规则、规制、管理、标准等方面对服务贸易制度型开放作出比较全面的安排,明确在全国建立健全跨境服务贸易负面清单管理制度,发挥对外开放平台作用,加强规则对接和规制协调,提升服务贸易标准化水平。

(3) 突出高质量发展,助力发展新质生产力。在传统领域,提出增强国际运输服务能力、提升旅行服务国际竞争力的各项举措;在新兴领域,提出支持金融、咨询、设计、认证认可等专业服务贸易发展,提升专业机构国际化服务能力等。

(4) 突出提升治理水平,增强协同发展合力。针对服务贸易发展特点,提出加强部门横向协作、央地纵向联动的思路和举措。进一步创新支持政策,要求各部门

加强协调配合，梳理解决服务贸易领域的堵点卡点问题，细化完善财税、金融、保险、人才等政策，支持推进重大改革事项。

商务部相关负责人说，商务部将会同有关部门，认真抓好《意见》的贯彻落实，积极营造扩大开放、鼓励创新、公平竞争、规范有序的服务贸易发展环境，促进服务贸易高质量发展。



## （二）新技术、新产品与新业态模式的机会

技术变革创造了新产品、新服务和新业态，更好地满足了顾客需求，同时也带来了创业机会。创业者需重点关注以下情况。

### 1. 新技术与新产品应用

每一个发明创造，每一次技术革命，通常都会带来具有变革性、超额价值的新产品和服务，能更好地满足顾客的需求，伴随而来的则是创业机会。一方面，创新变革者凭借积累的技术优势、创新能力，发现和创造创业机会。另一方面，即使不是变革者，只要善于发现机会，同样可以抓住创业机会成为受益者。

### 2. 产业变革与新商业模式运用

在新一代信息技术革命、新工业革命以及制造业与服务业融合发展的背景下，以市场需求为根本导向，以技术创新、应用创新、商业模式创新为内核，且资源相互整合的新型经济形态，出现了大量的创业机会。

## 二、创业机会的特征

创业机会特征是具有商业投资价值的潜在机会的标志。只有具备了独特标志的机会，才是创业者真正应该把握的创业机会。

### （一）客观性和偶然性

创业机会是客观的，无论创业者是否意识到，它都客观存在于一定的市场环境之中。创业机会又是偶然的，它并不是每时每刻都显露，其出现具有一定偶然性。关键在于创业者要努力寻找，从市场环境变化的必然规律中预测和寻找创业机会。

### （二）时效性和不确定性

创业机会具有时效性。如果不能及时捕捉，就会丧失机会。创业机会还具有不确定性。在一定范围内，创业机会随着环境的变化而产生，并随着时间的推移而消失，且创业机会利用的结果难以预料。

### （三）均等性和差异性

创业机会在一定范围内对同类新企业是均等的，但不同新企业对同一创业机会的认



识会有差别。由于创业者的素质和能力不同,利用同一创业机会获益的可能性和大小也会产生差异。另外,对一类新企业来说是创业机会的环境变化,对于其他新企业则可能构成环境威胁。

### 三、创业机会的类型

约瑟夫·熊彼特认为,创业机会是通过把资源创造性地结合起来,迎合市场需求(或兴趣、愿望)并传递价值的可能性。我国一些学者将创业机会定义为通过各种创新满足市场需求并对创业者和社会均有利的机会,创业是实现创业机会的过程——可能是创办新企业,也可能是老企业寻求新的增长点或转型升级。根据不同标准,可以将创业机会分为不同的类型。

#### (一) 按照创业机会的来源划分

依据环境变化、顾客需求、创新变革、市场竞争等各类创业机会来源,可以将创业机会分为以下三种类型。

(1) 问题型创业机会,即基于顾客现有需求、尚未解决的问题而产生的着眼于实际的创业机会。

(2) 趋势型创业机会,即基于环境动态变化、对顾客潜在需求的预测而产生的着眼于未来的创业机会。

(3) 组合型创业机会,即基于环境变化、顾客需求、创新变革、市场竞争等多种因素,为创造顾客新价值而产生的,且通常是由多项技术、产品或者服务组合而成的创业机会。

#### (二) 按照创业机会的目的划分

手段-目的理论最早是由心理学家米尔顿·罗克奇提出的,到了20世纪70年代后期,由汤姆·雷诺兹和丘克·吉恩格勒把它运用到营销学上来研究顾客的行为。手段-目的理论阐述了个人价值影响个人行为的方法。手段-目的理论认为,顾客在购买产品和服务时,其出发点是实现一定的价值,为了实现这一价值需要购买一定的产品和服务的属性。

根据手段-目的理论中两者关系的明确程度,将创业机会分为三种类型。

(1) 识别型创业机会,即创业者可直接通过手段-目的链轻松辨识出的创业机会,其前提条件是市场中的手段-目的关系相当明显。

(2) 发现型创业机会,即还需要创业者去发掘的、较难辨识的创业机会,其背景条件是手段或目的任意一方的状况处于未知状态。

(3) 创造型创业机会,即完全要靠创业者创造,几乎无法辨识的创业机会,其根本原因在于手段和目的皆处于不明朗的状态。

总之,创业机会类型多样,创业者要根据个人能力和现实情况选择适合自己的创业机会。而在选定创业机会之前,创业者还需要准确识别哪些是创业机会。



## 四、创业机会的识别

创业者最难能可贵之处便是他们能够发现被他人忽视或尚未被广泛认知的机会，并把握机会，迅速采取行动，实现创业机会的价值。因此，如何识别创业机会是创业者首先要解决的问题。

### （一）识别创业机会的途径

一般来说，识别创业机会主要有以下途径。

#### 1. 着眼于问题把握机会

获得机会并不容易，许多成功的企业都是从解决问题起步的。问题就是现实和理想的差距。顾客需求没有被满足就是问题，而设法满足这一需求就是抓住了市场机会。

#### 2. 利用变化把握机会

创业机会往往产生于不断变化的市场环境之中。环境变化将带来产业结构的调整、消费结构的升级、思想观念的转变、政府政策的变化、居民收入水平的提高，人们透过这些变化就会发现新的机会。

#### 3. 跟踪技术创新把握机会

世界产业发展的历史告诉我们，几乎每一个新兴产业的形成和发展都是技术创新的结果。新产业的出现或产品的更新换代既满足了顾客需求，也带来了前所未有的创业机会。

#### 4. 在市场夹缝中把握机会

创业机会存在于为顾客提供价值的产品或服务中，而顾客的需求是有差异的。创业者要善于找出顾客的特殊需求，认真研究需求特征，这样才可能发现和把握商机。

#### 5. 捕捉政策变化把握机会

市场往往会受政策的影响，新政策的出台往往会引发新商机。如果创业者善于研究和利用政策，就能抓住商机站在潮头。

#### 6. 弥补对手缺陷把握机会

很多创业机会源于竞争对手的失误或意外，如果能及时抓住竞争对手策略中的漏洞而有针对性地对自家产品或服务升级改造，或者能比竞争对手更快、更可靠、更便宜地提供产品或服务，就能找到机会。

### （二）识别创业机会的原则

机会是时机与环境的统一，正所谓“机不可失，时不再来”。创业机会也是在特定的环境背景下产生的，一旦环境改变，机会也会随之消失。

可见，创业机会为稀缺资源，稍纵即逝，因而，提高识别潜在机会和把握机会的能力对创业者来说就显得尤为重要。



### 1. 与时俱进, 把握时代脉搏

环境是创业活动的背景, 是创业机会的发源地。若想把握创业机会, 就要与时俱进, 使自己的思想和行为适应不断发展变化的环境, 从而为创业活动争取更为有利的发展空间。创业者应具有积极主动的意识, 顺应历史潮流, 将创业活动与环境动态发展相结合, 紧跟时代, 把握前沿。

### 2. 积极准备, 等待机会到来

机会具有隐蔽性、偶然性和易逝性的特征, 要把握它是件困难的事情。但是, 机会总是垂青于那些有准备的头脑。若想把握创业机会, 创业者需要用知识和实践经验来武装自己, 在机会到来之前做好充分准备, 这样才能避免与机会失之交臂。

### 3. 主动出击, 捷足先登

把握机会也是一场无硝烟的争夺战。创业机会是众多市场竞争者争夺的焦点。这场争夺战讲究兵贵神速, 刻不容缓, 发扬“只争朝夕”的精神, 力求捷足先登。机会有时效性, 一旦过了把握时机的黄金时间, 机会就会变得一文不值。谁先抢占先机, 谁就更有可能占领市场制高点, 领先于竞争对手。

### 4. 扬长避短, 坚持不懈

我们身边一直存在各种各样的创业机会, 关键在于我们是否留心观察它们的存在。然而, 并不是所有的机会都适合去把握、去实践。在创业的道路上既要主动出击、敢于尝试, 也要尽量避免无谓的投入, 降低失败的可能性。这就要求我们充分发挥自身的优势和特长, 把握一些容易驾驭和控制的创业机会, 即扬长避短。机会类型是多种多样的, 对创业者的能力素质要求也不同。创业者应在权衡机会和自身能力之后, 选定适合自己的创业机会, 接着在市场中去实践创业。

创业的过程是艰辛的历程, 难免会遭遇挫折和失败, 要有一颗持之以恒的心, 才能创业成功。认定了自己该做的事情, 就要坚持不懈, 不断努力, 冲向胜利的终点。

#### 触景生情 4-1



#### 智造未来

#### 我国乙二醇绿色化生产再进一步

根据中国科学院介绍, 我国研发团队开发的生物质催化转化制乙二醇技术中试成功, 将助力推进乙二醇绿色化生产。

该技术由中国科学院大连化学物理研究所张涛院士、郑明远研究员、王爱琴研究员团队与合作企业共同开发。团队首创生物质糖一步催化转化制乙二醇新路线, 并在

低成本催化剂开发、原料拓展等领域取得突破，相关技术获 40 余项发明专利授权。

乙二醇是重要的大宗化学品，在涤纶纤维、聚酯瓶片、防冻液、涂料等产品生产中应用广泛。然而，乙二醇生产主要以石油乙烯或煤炭为原料，存在原料不可再生，生产过程中二氧化碳排放量大、能耗高等缺点。

“以可再生的生物质作为原料，可降低乙二醇生产对石油和煤炭的消耗，并有效减少碳排放，是发展乙二醇绿色化生产技术的重要方向。”郑明远说。

2022 年，该团队与合作企业在河南濮阳建成国际首套千吨级生物质催化转化制乙二醇装置。经持续技改升级，该装置出产的乙二醇产物选择性接近 80%，产品分离纯度达 99.9%，目前已推向市场。

目前，这一技术已通过中国石油和化学工业联合会组织的科技成果评价。评价委员会认为，该技术实现了由基础研究新发现到千吨级规模应用的跨越，综合技术水平实现国际领先，有望为我国绿色化工提供重要技术解决方案。

（资料来源：新华网，2024 年 10 月 17 日，有删改）



## 别出新意



## 核心之问

如何评估创业机会？



## 要点分析

创业机会评估是一个复杂的系统的判断过程，主要方法有定性评估与定量评估两类。

### 一、定性评估

定性评估是一种基于经验和理论推理的评估方式，侧重于对现象的深入理解和描述。

#### （一）史蒂文森法

霍华德·史蒂文森等人提出从五个方面评估创业机会。①机会的大小、存在的时间跨度和随时间成长的速度；②潜在的利润是否足够弥补资本、时间和机会成本的投资，并带来令人满意的收益；③创业机会是否开辟了额外的市场，提供了多样化或综合的机会选择；④在可能的障碍面前，收益是否能持久；⑤产品（服务）是否真正满足了目标顾客的真实需求。

#### （二）朗格内克法

贾斯汀·朗格内克等人提出了评估创业机会的四项基本标准。①产品是否有明确针对的市场需求，推出的时机是否恰当；②创业机会所形成的投资项目是否有持久的竞争优势，以及一定程度的高回报；③创业者和创业机会之间是否互相匹配；④是否存在致命的缺陷。



## 二、定量评估

定量评估是一种基于数据和统计方法的评估方式，一般通过数值来进行描述、解释和预测。

### (一) 标准打分矩阵法

对创业机会的重要影响因素用“标准打分矩阵法创业机会评估模型”逐一进行很好、好、一般三个等级的评分，然后逐一求出易操作性、成长的潜力、技术及专利状况、质量和易维护性、投资收益、吸引资本的能力、市场接受性、市场容量的大小、制造的简单性、广告潜力及推广价值等评估因素在各个创业机会下的加权平均分。

### (二) 普坦辛米特法

普坦辛米特法是一种让创业者填写针对不同因素的不同情况预先设定好权值的选项式问卷的方法，即“普坦辛米特法创业机会评估模型”。对于预期的成长阶段、预期的年销售额、税前投资回报水平、进入市场的容易程度、从创业开始到销售额高速增长的预期时间等评估因素进行加总核分，分数越高的创业机会成功的潜力越大。

### (三) 巴蒂选择因素法

巴蒂选择因素法即通过对“巴蒂选择因素法创业机会评估模型”中的创业机会在现阶段是否只有创业者本人发现、产品初始生产成本是否是创业者可以承受的、市场初始开发成本创业者能否承受、新企业的产品是否具有高利润回报的潜力、是否可以预期产品投放市场和达到盈亏平衡点的时间、创业机会潜在的市场是否巨大等 11 个选择因素的分析，评估创业机会。



## 构思突破

同学们根据已组建的创业团队，收集、整理、分析资料，从农业、工业、服务业中各识别一个创业机会。

所识别的创业机会			
识别依据			
识别途径			



## 身体力行

罗列各成员识别的创业机会，团队内选择一种创业机会评估方法，对各项创业机会进行评估，最终选出一个最有前景的创业机会。

分析要点	创业机会		
创业机会来源			
创业机会所属类型			
创业机会评估方法			
评估过程			
最终选择的创业机会			



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

识别创业机会是成功创业的关键前提。一个成功的创业者需要具备敏锐的商业嗅觉，以便能够快速准确地识别创业机会，并评估其商业潜力。创业机会通常具有不同的特征和优势，创业者需要对这些特征进行分析，以确定其商业价值。通过准确识别创业机会，创业者可以更好地了解市场趋势、客户需求和竞争环境，从而制订更加明智的商业决策。

通过本任务的学习和实践，你收获了什么？有什么感想？

### 任务反思与感想

## 任务二 评估创业风险

### 任务描述

评估创业风险是创业项目风险管理的重要环节，也是成功实施创业的重要前提，通过科学的风险评估和管理，可以有效地识别和应对创业过程中的各种风险，从而提高创业的成功率。本任务将围绕创业风险开展，要求同学们了解创业风险的类别和识别方法，思考并回答“如何评估创业风险？”这一核心之问，制订风险识别计划并思考解决之法。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解创业风险的类别。
2. 掌握创业风险的识别和评估方法。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 能够识别创业活动中的风险。
2. 提升风险防范能力。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

具备防范创业风险的意识。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

中华优秀传统文化强调“欲速则不达，见小利则大事不成”。国际上一些金融机构能够成为百年老店，基业长青，最重要的秘诀是稳健审慎。金融行业要树立正确的经营观、业绩观和风险观，稳健审慎经营，既看当下，更看长远，不贪图短期暴利，不急躁冒进，不超越承受能力而过度冒险。

——2024年1月16日，习近平在省部级主要领导干部推动金融高质量发展专题研讨班开班式上的讲话



## 任务实施



### 学习新知

一般来说,创业风险就是指企业在创业过程中遇到和潜在的风险,由于技术不断更新换代和市场复杂多变,创业企业必然会遇到各种意想不到的情况和各种困难,从而使经营结果偏离了创业初期设想,期望与现实背离。因此,认识创业风险和合理规避与化解风险是创业者面临的必要任务。

### 一、创业风险的类别

创业者在创业过程中可能遇到的风险主要有技术风险、机会风险、市场风险、财务风险、管理风险和环境风险,如图4-1所示。

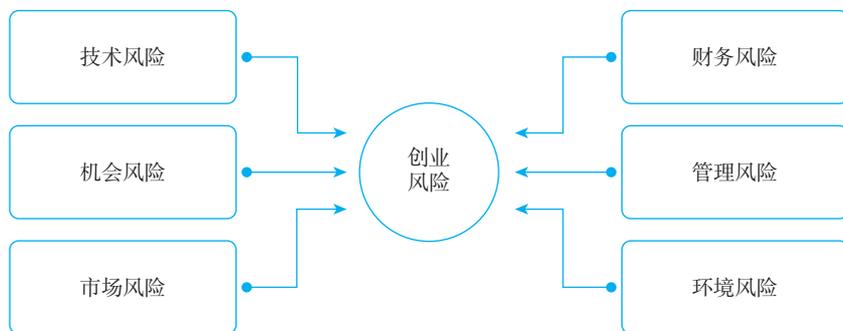


图4-1 创业风险的类别

#### (一) 技术风险

创业过程中,技术风险在于技术成功的不确定性、技术前景的不确定性、新技术普及的不确定性、新技术效果的不确定性、配套技术的不确定性、新技术的管理风险等。

#### (二) 机会风险

创业者选择创业意味着放弃了其他的就业选择,存在机会风险。而且,创业者所能选择的创业机会可能有多个,每个机会都各有优劣,在选择其中一个创业项目时难免存在一定的机会风险。

#### (三) 市场风险

市场需求的不确定性、市场接受时间的不确定性、市场价格的不确定性、市场环境的不确定性都可能成为市场风险的来源。

## （四）财务风险

一般所说的财务风险是指企业财务结构不合理、融资不当使企业可能丧失偿债能力而导致投资者预期收益下降的风险。

## （五）管理风险

创业管理风险是指经营者管理不善所带来的创业失败风险，该风险的大小是由创业者素质、决策风险、组织风险这些因素决定的。

## （六）环境风险

环境风险是指外部环境因素影响创业发展而带来的风险，主要有政治法律环境风险、经济环境风险、技术环境风险、人口环境风险、自然环境风险、社会文化环境风险等。

综上，创业者在进行创业机会的选择与评估时，要积极分析自己所选择创业机会潜在的风险，同时，要根据风险的性质和类型制定一定的风险防控措施，防止创业风险危害到创业活动。

## 二、创业风险的识别

风险识别需要一定的专业知识，必须根据不同的性质与条件，按照一定的途径，运用一定的方法，或者借助一定的工具来识别。

### （一）创业风险识别的基本方法

识别创业风险的方法多种多样，创业者应根据自身情况和行业特点，选择合适的工具和策略进行风险管理。

#### 1. 利用社会网络和先前经验

社会网络能够帮助创业者获取更多与风险相关的高质量信息，从而识别更多的创业风险。创业者的先前经验也正向影响创业风险识别，并对结构洞（结构洞理论由社会学家罗纳德·伯特提出，用来描述网络中某些节点在连接其他节点方面的优势）与获取信息的数量之间的关系起调节作用。这表明，通过建立和利用广泛的社会网络以及依靠个人的先前经验，可以有效提高创业风险的识别能力。

#### 2. 风险矩阵方法

风险矩阵，是指按照风险发生的可能性和风险发生后果的严重程度，将风险绘制在风险矩阵图中，展示风险及其重要性等级的风险管理工具。这种方法通过系统识别和分析创业投资项目风险因素，帮助创业者和投资者更好地理解和管理风险。

#### 3. 信息加工视角

从信息加工视角分析创业风险，包括信息感知和信息辨识两个阶段。这种方法强调



了信息传输通道(社会网络)和风险信息识别主体(创业者)特质的作用,揭示了创业成功或失败的内在原因。

#### 4. 主成分分析模型

主成分分析是依据降维的思想,将多元化的指标逐步转化为少量综合性指标,即对应的主成分,各个主成分在保证信息不重复的情况下,将大部分信息准确直观地反映出来。通过建立主成分分析模型,将错综复杂的创业项目风险评估简易化,为创业者和投资者提供一套具有高实用性、有效性和综合性的风险分析工具。

#### 5. 基于生命周期理论的风险分析

基于生命周期理论对创业企业风险因素进行识别,确定出技术风险等风险因素,并运用专家评价方法和决策特征根法针对核心风险因素进行筛选。这种方法有助于创业者根据企业的不同发展阶段,有针对性地识别和管理风险。

#### 6. 互联网创业风险因素模型

基于互联网创业的定义和特点,识别出具体的互联网创业风险因素,并构建以创业环境风险、创业机会风险和创业过程风险为维度的互联网创业风险因素模型。这种方法特别适用于互联网行业的创业者,能够帮助他们更好地理解 and 应对特定领域的风险。

### 创可贴

#### 三大分析法

##### 1. SWOT 分析法

SWOT 分析法(图 4-2)也称 TOWS 分析法、道斯矩阵,包括分析企业的优势(strengths)、劣势(weaknesses)、机会(opportunities)和威胁(threats)。因此,SWOT 分析实际上是将企业内外部条件进行综合和概括,进而分析组织的优劣势、面临的机会和威胁的一种方法。

		SWOT 分析	
优势 strengths	S		劣势 weaknesses
内部因素		W	内部因素
外部因素	O		外部因素
机会 opportunities		T	威胁 threats

图 4-2 SWOT 分析法

##### 2. PEST 分析法

PEST 分析法(图 4-3)是从政治(politics)、经济(economic)、社会(society)、技术(technology)四个方面,基于企业战略的眼光来分析企业外部宏观环境的一种方法。企业战略的制定离不开宏观环境,而 PEST 分析法能从各个方面比较好地把握宏观环境的现状及变化趋势,有利于企业对生存发展的机会加以利用,对环境可能带来的威胁及早发现并避开。

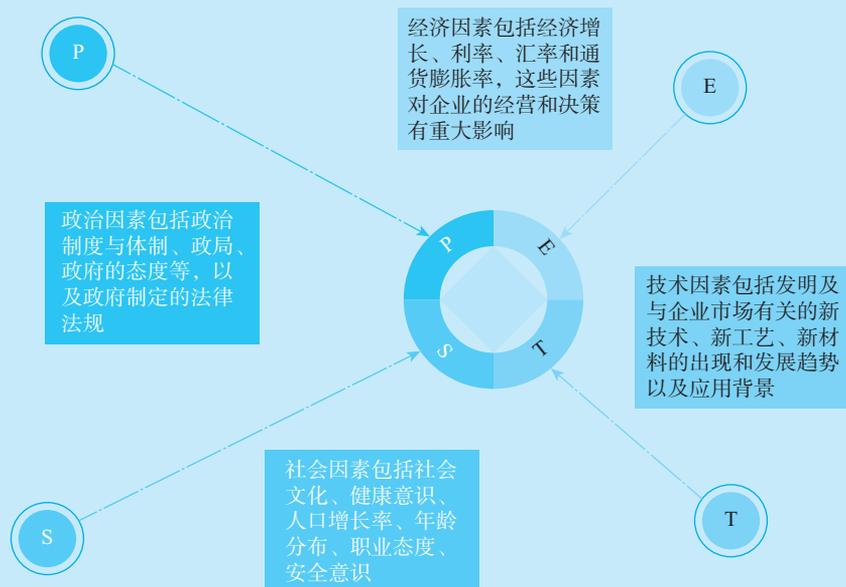


图 4-3 PEST 分析法

### 3. 决策树分析法

决策树是一种常见于机器学习和数据挖掘中的算法，它通过树形结构来进行分类和回归任务。决策树的概念最早可以追溯到古代哲学家亚里士多德的逻辑推理，后来在 20 世纪 50 年代首次被提出。随着计算机技术的发展，决策树逐渐成为一种重要的机器学习算法。在早期，决策树主要用于医学决策支持系统，后来逐渐应用于商业数据分析、金融风险评估等领域。现代决策树算法主要包括 ID3、C4.5 和 CART 等，这些算法通过不同的方法选择最优划分属性，构建出高效的决策树模型。

决策树由一系列节点和有向边组成（图 4-4）。根节点表示整个数据集，内部每个节点表示一个特征或属性，每个分支表示特征的不同取值。叶子节点表示最终分类或预测结果。

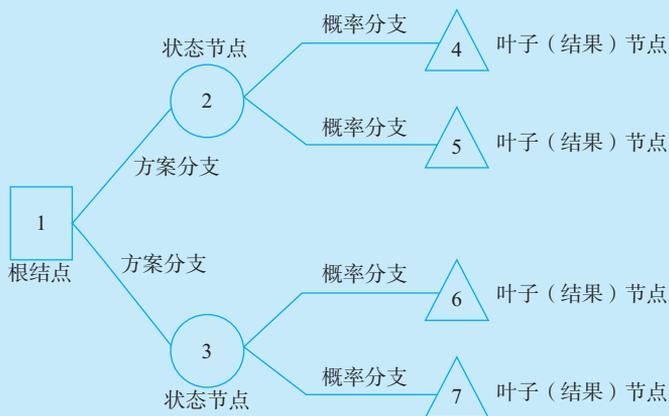


图 4-4 决策树分析法



决策树的工作原理是从根节点开始,根据输入特征的取值,沿着相应的分支向下移动,直到到达一个叶子节点。叶子节点的值即最终分类或预测结果。

## (二) 创业风险识别的实施步骤

### 1. 信息收集

通过市场调研、数据分析、专家咨询、同行交流等多种途径广泛收集与创业项目相关的各类信息,包括市场环境、竞争对手、技术趋势、政策法规、人力资源、财务状况等多个方面。

### 2. 风险识别

在信息收集的基础上,采用各种工具和方法识别出可能对创业项目产生负面影响的潜在风险,形成风险清单。

### 3. 重点评估

运用定量分析、定性分析、假设、模拟等方法进行风险影响评估,对识别出的风险进行优先级排序,确定哪些风险对创业项目的成功影响最大,确定高风险领域和需要特别关注的风险点。

### 4. 拟订计划

针对已评估的重点风险,制订有效的应对策略和行动计划,包括风险预防措施、风险减轻措施、风险转移措施(如保险、合同等)和应急预案等。

## (三) 创业风险识别的注意事项

### 1. 信息收集要全面

收集信息有两个途径,一是内部积累或者专人负责,二是借助外部专业机构的力量。后者可获得足够多的信息资料,有助于较全面、较好地识别面临的潜在风险。同时,要确保信息的来源可靠、准确且及时,避免基于过时或错误的信息进行风险识别。

### 2. 因素罗列要全面

要对罗列出的因素进行整理和分类,根据企业在运营过程中可能遇到的风险,找出一级风险因素,然后再进行细化,延伸到二级风险因素,再延伸到三级风险因素,以便后续的分析 and 评估。例如,管理风险属于一级风险因素,管理者素质属于二级风险因素。

### 3. 信息分析要全面

分析信息时,既要进行定性分析,也要进行定量分析。在分析过程中,要保持客观和公正的态度,避免个人偏见影响分析结果。同时,要注意分析结果的准确性和可靠性,确保能够为后续的风险管理提供有力的支持。

## 触景生情 4-2



## 智造未来

海信发布全新一代 AI 电视  
行业首发 12 大 AI 智能体

当前，大模型和生成式 AI（人工智能）正在加速显示终端的进化。AI 技术的快速发展，为电视行业带来前所未有的创新机遇。2024 年 9 月 29 日，海信再一次引领 AI 电视创新方向，在秋季新品发布会上正式推出百英寸 AI 新品阵容，在 AI 的助力下，消费者可以用最简单的交流获得最想要的内容与服务，让电视越来越像家人，越用越亲近。

海信此次推出的 AI 电视新品搭载其独有的 ULED AI 画质平台，基于海信星海大模型赋能的全新信芯 AI 画质芯片和庞大影像数据库，通过知识蒸馏、迁移学习等方式，从影响用户观看的环境、内容、视角等全部维度进行 AI 画质计算及参数匹配，持续赋能端侧专家模型，图像的超解像能力提升一倍，环境光控精细度大幅提升，能够将普通 2K 画面升级至更清晰的 4K，且告别环境光干扰，让用户在任何观看环境和内容下均能享受到超清画质。

海信依托自研星海 AI 大模型，精心打造影视专家、游戏助理等 12 大 AI 智能体，构建大屏数字化伙伴群，让电视具备类人化思考和服务能力，激发大屏应用场景的全部潜能。海信此次发布的智能体针对不同用户需求，提供个性化服务，如旅游攻略、健身计划等。每一个智能体都经过了庞大数据库的“专家级训练”，可以自主学习，持续成长，一键唤醒，在语言理解、自然对话、图像和文本创作等能力上，达到行业领先水平。

其中，基于星海大模型强大的对话理解能力，海信行业首发一句话多意图、全域全双工对话模式，实现多个任务一句话完成、一次唤醒持续交互，且独家支持语音打断，极大提升用户的交互体验。同时，星海大模型突破多模态生成的角色一致性、内容连续性等行业技术挑战，实现指定风格下用户自由创作，已发布艺术壁纸生成、儿童绘本创作等 AI 原生应用，为大屏显示提供丰富的内容创作能力。根据孩子的描述，可以实现 AI 生成故事绘本。

算力、算法、数据是 AI 电视的三大技术底座。作为海信 AI 电视的核心技术底座，海信自主研发的星海大模型突破了传统指令式语言对话的瓶颈，实现了跨场景任务规划，达到了“真人助理”式自然对话交互的效果。同时，其多模态大模型还突破了文生图、文图生视频等一系列技术瓶颈，实现了用户自由创作的功能。

（资料来源：光明网，2024 年 9 月 30 日，有删改）



## 别出新意



### 核心之问

如何评估创业风险?



### 要点分析

创业风险评估是指通过对创业企业运营系统中所存在的各种风险因素进行定性和定量分析,以量化风险发生的概率及其对企业所造成的影响和损失的工作活动。

#### 一、风险评估的关键要素

创业过程中,风险无法避免。为了更好地应对这些潜在风险,创业者需要进行风险评估,帮助团队识别、分析和量化潜在风险。简单来说,风险评估就是通过风险识别、风险分析等一系列方法,综合评估每个风险的整体风险水平或风险级别,以便制订相应的风险管理策略来应对潜在的威胁。

风险评估是一项系统性的过程,在进行风险评估之前创业者首先要了解风险评估的三个关键要素:风险的概率、风险的影响和风险的评估,它们能够帮助创业者确定和分析潜在风险,采取适当的应对措施。

##### (一) 风险的概率

风险的概率是指特定风险事件发生的可能性,通常以百分比、概率分数或描述性词汇(如低、中、高)来表示。概率的评估是风险评估的基础,它有助于确定哪些风险更有可能发生,哪些风险较不可能。

##### (二) 风险的影响

风险的影响是指风险事件发生后可能对组织、项目或系统产生的负面影响或损失。这些影响可以包括财务损失、声誉受损、人员伤亡、资源浪费、生产中断、法律诉讼等。风险的影响通常会从财务、战略、运营、环境、社会等多个维度表现出来。了解风险的影响有助于确定风险的重要性和紧急性。不同风险的影响可能因其性质和程度而异,需要综合考虑。

##### (三) 风险的评估

风险评估就是综合考虑风险的概率和影响,以确定风险的整体风险水平或风险级别。一般会采用风险矩阵、风险分数、风险权衡分析等方法,将概率和影响量化,再以可视化的方式呈现,使决策者能够迅速了解风险的相对重要性。

#### 二、遵循创业风险评估的原则

##### (一) 科学性原则

科学性原则是指创业企业要制订科学的风险评估目标,风险评估方法的选择和运用要符

创业风险评估  
的分类





合规定。风险评估方法都有其局限性，评估人员在选择和运用风险评估方法时，必须首先对每一种风险评估方法都有一个全面深入的了解，按照不同的评估方法所遵循的原理方法、特点、适用范围和适用条件进行科学选择和操作。

### （二）合理性原则

企业在进行创业风险评估操作时，首先，需要对风险评估各种影响要素的权重值进行合理设置。其次，对创业风险评估所采取的评估程序不同，会形成不同的判断结论。因此，为确保创业风险评估的效果，需要遵循客观规律，进行合理合规的操作。

## 构思突破

各团队根据前一个任务确定的创业机会，广泛查找资料，根据所学知识制订创业风险识别计划，列举可能存在的创业风险。

创业 风险 识别 计划	识别方法	
	识别过程	
	识别结果	



## 身体力行

针对识别出来的创业风险, 对其进行评估, 制订相应的风险防范方案。之后, 创业团队成员讨论思考, 潜在的创业风险会使创业项目的商业价值发生哪些变化。

创业风险				
创业风险类型				
创业风险评估				
创业风险防范方案				
创业风险给创业项目商业价值带来的变化				

## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

创业必然会有各种各样的风险出现，那么，在面对风险时，是继续创业，还是就此放弃？若继续创业，创业收益和风险是否匹配？这类问题是每一个创业者在选择创业机会时必定要面临的问题。对于创业者而言，要努力提升自己对于风险的判断能力，做到既要把握机遇，迎难而上，也要量力而行，避免无谓的损失。

通过本任务的学习和实践，你收获了什么？有什么感想？

## 任务反思与感想



## 任务三 选择创业项目

### 任务描述

创业者在选择创业项目时,不仅要围绕自己的特长、兴趣、技能以及自己熟悉的领域来选择项目,还要分析市场和行业趋势,了解市场需求,选择一个未来有发展前景的行业。本任务要求同学们了解我国创新创业现状,思考并回答“如何选择创业项目?”这一核心问题,然后运用合适的策略选择出本团队的创业项目,并对该项目的可行性进行研究。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解新质生产力背景下的新技术、新产业、新业态、新模式。
2. 了解当前产业发展趋势。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

能够结合时代背景、技术变革,合理选择创业项目。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

增强创新意识,建立前瞻性思维

#### 素养培育计划

### 任务加油站

我们应当把握数字化、网络化、智能化发展大势,把创新作为第一动力、把安全作为底线要求、把普惠作为价值追求,加快推动网络空间创新发展、安全发展、普惠发展,携手迈进更加美好的“数字未来”。中国愿同世界各国一道,把握信息革命发展的历史主动,携手构建网络空间命运共同体,让互联网更好造福人民、造福世界。

——2024年11月20日,习近平向二〇二四年世界互联网大会乌镇峰会开幕视频致贺

## 任务实施



## 学习新知

选择创业项目与创新之间的关系是密不可分且相互促进的。创新为创业提供了基础和动力，而创业则是创新的应用和推广。创业者只有通过创新，才能使所开拓的事业生存并发展，创业者在选择创业项目时，可从以下方面着手。

## 一、科技创新

踏上新征程，加快构建新发展格局，推动高质量发展，迫切需要科技创新做好动力引擎、当好开路先锋，加快形成更多新质生产力，为建设现代化产业体系注入强大动力，加快实现高水平科技自立自强，支撑引领高质量发展。

目前，科技创新呈现出新的发展态势，形成了以智能制造为核心，以信息技术、生物技术、新材料技术、新能源技术等为辐射的发展势头，带动了以智能化、绿色化、服务化为特征的群体性技术革命，掀起一股巨大的新经济发展浪潮。

### （一）3D 打印

3D 打印技术的原理是通过计算机辅助设计软件将三维模型转换为数字模型，然后将数字模型传输到 3D 打印机中。3D 打印机通过逐层堆叠材料来制造三维物体，使用的材料可以是塑料、金属、陶瓷、纤维等各种材料。3D 打印技术具有制造速度快、成本低、精度高、可定制性强、可重复性好等优点，是推动第三次工业革命的重要载体之一。

如今，3D 打印机越来越便捷，被广泛用于生产和加工，使用范围也越来越广，正在日益走向大众化。

### （二）物联网技术

物联网技术最早起源于互联网传媒界，它被认为是信息技术和产业发展的第三次革命。物联网是指通过各种信息传感装置，按照所规定的方式或者协议，将任何一个物体与网络互相连接，物体通过各种信息媒介进行信息交流和通信，以此来实现物体的智能化辨认、定位、追溯、监测、分析等功能。

### （三）云计算

当前，不论是新兴的云服务商还是现有的传统软件供应商，或是其他高端科技企业，都正在认真探索和研究云计算。中国云计算专家咨询委员会秘书长刘鹏教授对云计算做了长短两种定义。长定义是：“云计算是一种商业计算模型。它将计算机任务分布在大量计算机构成的资源池上，使各种应用系统能够根据需要获取计算能力、存储空间和信息服务。”短定义是：“云计算是通过网络按需提供可动态伸缩的廉价计算服务。”



这种资源池称为“云”。云计算主要解决了用户面临的一些实际问题,如降低信息技术成本、提供灵活的计算资源、提供高性能的计算资源。

#### (四) 储能技术

新型储能是助力实现“双碳”目标的重要支撑,是保障能源供给安全的重要手段,是建设新型电力系统的关键要素,是培育战略性新兴产业的重要方向,具有广阔的发展前景。新型储能主要包括储电(电化学储能、机械储能、电磁储能)、储氢、储热三大类技术路径。相较于抽水蓄能,新型储能具有建设周期短、选址简单灵活、调节能力强等优势,与新能源开发消纳的匹配性更好,优势逐渐凸显。随着科技的进步和新材料的应用,储能技术得以不断创新和完善,出现了以锂离子电池为代表的新型电化学储能技术,其能量密度高、寿命长、环保无污染等优点受到了广泛认可,成为当前主流的储能技术。

#### (五) 智能机器人

随着计算机、微电子、信息技术的快速进步,机器人技术的开发速度越来越快,智能度越来越高,应用范围也得到了极大的扩展。在海洋开发、宇宙探测、工农业生产、军事、社会服务、娱乐等各个领域,机器人都有着广阔的发展空间与应用前景。智能机器人技术正迅速向深度智能驱动、高效以虚驭实、泛在敏捷操作及多元感知交互方向演进(图4-5)。

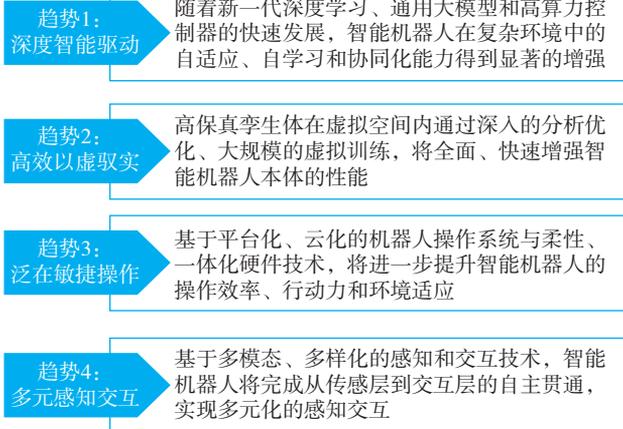


图4-5 智能机器人技术发展趋势

#### (六) 高温超导材料

高温超导材料是一类特殊的物质,它们在低于某一特定温度时,电阻会突然降为零,展现出完全导电的特性。高温超导材料作为现代科技领域的重要突破,其未来发展潜力不可估量。随着全球对可再生能源和高效能源传输技术的需求日益增长,高温超导材料在电力传输和能源领域的应用前景尤为广阔。在磁悬浮列车与电机领域,由于其独特的超导性质,高温超导材料能够实现无摩擦的磁悬浮效果,从而大幅提高列车的运行速度和效率。此外高温超导材料还有望在电子器件的制造中发挥重要作用,为量子计算的实现提供有力的支持。

#### (七) 有机发光二极管

有机发光二极管(OLED),又称为有机电激光显示、有机发光半导体,其原理是有机半导体材料和发光材料在电场驱动下,通过载流子注入和复合导致发光现象。一般而言,OLED可按发光材料分为两种:小分子OLED和高分子OLED(也可称为PLED)。

OLED 是一种利用多层有机薄膜结构产生电致发光的器件，它很容易制作，而且只需要低的驱动电压，这些主要的特征使得 OLED 在满足平面显示器的应用上显得非常突出。OLED 显示屏比 LCD（液晶显示器）更轻薄、亮度高、功耗低、响应快、清晰度高、柔性好、发光效率高，能满足消费者对显示技术的新需求。全球越来越多的显示器厂家纷纷投入研发，有力地推动了 OLED 的产业化进程。

## 二、产业创新

产业创新是指通过技术或者商业模式的创新形成新产业。2023 年 12 月召开的中央经济工作会议提出，要以科技创新引领现代化产业体系建设，尤其强调要以科技创新推动产业创新，特别是以颠覆性技术和前沿技术催生新产业、新模式、新动能，发展新质生产力。同时也要大力推进新型工业化，打造一批战略性新兴产业和未来产业。“加快形成新质生产力，建设现代化产业体系”既是 2024 年经济工作的重要任务，也是一项长期培育经济增长新动能的任务。

### （一）金融信息服务

金融信息服务业是金融行业的核心成分与新生力量。它由三个主要的板块共同组合：金融信息、第三方支付、互联网信贷。互联网信贷作为继第三方支付之后，在我国金融信息服务业中快速崛起的领域，必会成为下一轮关注的焦点。

金融信息服务产业是指通过金融产品的交易平台、分析平台和投资理财的渠道，给用户最为专业和即时的金融资讯，并以此在金融活动中创造更高的价值，解决企业融资的需求及家庭个人对于闲置资金的理财意愿。

### （二）半导体

半导体产品主要应用于计算机、家用电器、数码电子、电气、通信、交通、医疗、航空航天等诸多领域。近年来，半导体应用领域随着科技进步不断延展，5G、物联网、人工智能、智能驾驶、云计算和大数据、机器人和无人机等新兴领域蓬勃发展，为半导体产业带来新的机遇。这也让我国的半导体产业步入快速发展阶段。数据显示，我国的半导体产业市场规模近几年的复合增长率达 7.6%，从制造设备到原材料再到设计软件，不断加快研发进程，在部分领域已形成较强的竞争力。

### （三）芯片制造

随着人工智能的普及与发展，芯片技术作为计算机或其他电子装置的重要基础和组成部分，其广泛的应用前景以及其多元化的应用价值已经受到多方关注，许多国家为了在科技领域有更多的发展机会，把芯片技术作为战略布局中的一个重点。

近年来，随着消费电子、智慧医疗、可穿戴设备等各个行业对于芯片的需求量日益增加，老牌芯片公司和技术型企业纷纷加快研制和引进新款芯片。在政策、资本、企业等诸多方面的共同推动下，我国芯片行业市场的发展更为迅猛，其产品迭代和转型升级



速度不断提高。在整个芯片制造行业蓬勃发展的背景下,我国终会在全球核心技术舞台上占据应有的位置。

#### (四) 新能源汽车

随着碳达峰、碳中和目标的确定,我国新能源汽车行业快速发展。不少企业争相布局新能源汽车及其相关产业,“新能源汽车”成为引爆资本市场的热门概念。新能源汽车有四大技术种类:混合动力电动汽车(HEV)、纯电动汽车(BEV,包括太阳能汽车)、燃料电池电动汽车(FCEV)、其他新能源(如超级电容器、飞轮等高效储能器)汽车等。

### 三、业态创新

业态指的是业务经营的形式、状态,业态创新指的是以新的经营方式、经营技术、经营手段创造性地开展经营业务。业态创新对经济发展、人民生活的影响丝毫不亚于技术创新和产品创新,新业态的出现往往依赖新技术的推广和应用,而这些新业态又会进一步推动新技术的出现,加速相关技术的更迭创新。

#### (一) 数字经济

数字经济是人们对大数据(即一种数字化的知识和信息)的识别、选择、过滤、存储和使用,实现对资源的优化配置与资源再生,从而促进经济的高质量发展。从广义的数字经济来看,凡是直接或间接地利用数据来指导资源开发利用,推动我国社会生产力进步的经济形式都可以纳入数字经济的范畴。

随着新一轮科技革命和产业变革的兴起和演化,以人工智能、云计算、区块链、大数据等为代表的数字技术迅猛发展,不仅对产业全方位、全链条、全周期进行渗透和赋能,而且推动着人类生产、生活和生态的深刻变化。

数字技术已成为新一轮科技革命的主导技术,并赋予生产力新的内涵。数字技术赋予了生产资料数字化的属性,智能传感设备、工业机器人、光刻机、云服务、工业互联网等数字化劳动资料,在算力、算法上所展现出的高链接性、强渗透性、泛时空性,是以往任何技术革命都难以比拟的,它们直接作用于数据这一新型劳动对象,实现与再生产各环节的深度融合,打破了时空限制,推动资源要素快捷流动和高效匹配,推动着生产力的跃迁。

#### (二) 智能经济

智能经济是数字经济发展的新阶段,是以效率、和谐、持续为基本特征,以物理设备、计算机网络、人脑智慧为基本框架,以智能政府、智能经济、智能社会为基本内容的经济结构、增长方式和经济形态。智能经济将给全球经济带来新的活力,是拉动全球经济重新向上的核心引擎。人工智能是智能经济发展的代表。

未来人工智能将从三个方面给我国经济发展带来巨大变化。首先,人工智能会彻底改变人类的生产方式,推动整个产业智能化的进程;其次,在人机交互方面,人工智能会改变我们很多的日常生活场景,比如我们已经实现的搭载对话式语音交互系统的人机

交互场景；最后，在智能经济的基础设施层面，人工智能已经涉猎新型 AI 芯片、便捷高效的云服务、开放的深度学习框架、通用 AI 算法等智能化的基础设施。举例而言，在医疗健康领域，由于智能技术的赋能，大量生命信息的数字化，新药研发的速度将大大加快；在金融领域，人工智能、大数据等信息技术与行业端的深度融合，将为金融业发展提供源源不断的动力。

### （三）生物经济

生物经济是以生命科学、生物学理论为基础，以现代生物技术进步和普及应用为特征，以保护、开发、配置、使用生物资源并提供生物技术产品和服务为内容，形成相应生产、流通、交换、分配模式及制度体系的新经济形态。覆盖了生物医药、医疗器械、生物农业、健康食品、生物能源、生物环保、健康服务等领域，涉及科技创新、产业发展、民生保障、资源环境、国家安全等经济社会诸多方面。当前生物经济产业的热点主要集中在生物制药、生物基材料和化学品、生物农业和未来食品等领域。

### （四）绿色经济

绿色经济是传统产业经济转型升级，实现产业结构绿色低碳改造，促进人与自然和谐共生的经济形态。绿色经济是以有效地维护和改善自然生存环境，合理地保护自然资源和能源为基本特征的经济，是有助于人们身心健康的均衡协调发展的经济。

### （五）流量经济

流量经济是一种新的经济形态。它是指信息、货物、资金、人才和技术等经济要素在以空间区域（城市）和要素交换配置平台等为载体所形成的实体或虚拟网络中进行流动、重组、整合和运作，最终形成的一个活跃的经济动力系统。作为信息化时代的产物，流量经济的背后是互联网技术迭代驱动的信息效率提升，其基本特征可以概括为数字化、平台化、共享化、空间化。

### （六）创意经济

创意经济也称创意产业、创新经济、创意工业、创造性产业等，指那些从个人的创造力、技能和天分中获取发展动力的产业，以及那些通过对知识产权的开发创造财富和就业机会的活动。它主要涉及广告、建筑、视听（电视和电影）、图书与出版、音乐、电子游戏和视觉艺术七大行业。

联合国贸易和发展会议在 2024 年开展了一项覆盖 36 个发展中经济体的调查，根据调查，在过去十年中有数据的经济体中，创意经济对国内生产总值的贡献在 0.5% 到 7.3% 之间，雇佣劳动力的比例在 0.5% 到 12.5% 之间。我国有关产业数据显示，2023 年我国文化创意市场规模已增至 9924 亿元。

### （七）共享经济

共享经济是指利用互联网平台整合闲置商品资源，使资源利用率最大化的经济。共享



经济促进了经济增长,促进了人们消费方式的转变,已成为推动我国经济发展的重要力量。

共享经济由三个根本性的要素构成,即闲置的资源、共享的平台和资源所有者的参与。共享经济的运作首先需要供给方提供闲置资源,并转让资源在一定时间内的使用权,这一转让需要在第三方平台的帮助下完成,然后供给方获得一定的补偿。共享经济是对传统经济模式的创新,是依靠科技创新的新经济模式。

## 创可贴

### 聚焦“8+9”产业 新产业标准化领航工程实施

2023年8月,工业和信息化部近日联合科技部、国家能源局、国家标准委印发《新产业标准化领航工程实施方案(2023—2035年)》(下称《实施方案》)。《实施方案》提出,到2025年,支撑新兴产业发展的标准体系逐步完善、引领未来产业创新发展的标准加快形成。新制定国家标准和行业标准2000项以上,培育先进团体标准300项以上,以标准指导产业高质量发展的作用更加有力。

新产业是指应用新技术发展壮大新兴产业和未来产业,具有创新活跃、技术密集、发展前景广阔等特征。《实施方案》提出,聚焦新一代信息技术、新能源、新材料、高端装备、新能源汽车、绿色环保、民用航空、船舶与海洋工程装备等8大新兴产业,以及元宇宙、脑机接口、量子信息、人形机器人、生成式人工智能、生物制造、未来显示、未来网络、新型储能等9大未来产业,统筹推进标准的研究、制定、实施和国际化。

为兼顾新产业标准化中长期发展,《实施方案》分别提出2025年、2030年和2035年的“三步走”目标,工程化推进实施。其中,到2025年,共性关键技术和应用类科技计划项目形成标准成果的比例达到60%以上,标准与产业科技创新的联动更加高效。到2030年,满足新产业高质量发展需求的标准体系持续完善、标准化工作体系更加健全。到2035年,满足新产业高质量发展需求的标准供给更加充分,企业主体、政府引导、开放融合的新产业标准化工作体系全面形成。

工业和信息化部科技司相关负责人表示,《实施方案》根据新产业发展不同阶段的标准化需求,分解设置了建体系、强能力、抓新兴、谋未来、拓空间五项主要任务,回答了新产业标准化需要“做什么”与“怎么做”的问题。

其中“抓新兴”上,《实施方案》明确8个新兴产业重点标准研制方向,例如:在新一代信息技术领域,面向重点场景和行业应用,优化完善5G标准;研制集成电路、基础器件、能源电子、超高清视频、虚拟现实等电子信息标准;在新能源领域,研制光伏发电、光热发电、风力发电等新能源发电标准,优化完善新能源并网标准,研制光储发电系统、光热发电系统、风电装备等关键设备标准。

标准化在推进新产业发展中发挥着基础性、引领性作用。我国将加强组织领

导，统筹推进各项任务实施；加大资源投入，推动国家科技计划项目和重大产业化专项加大对标准研究的支持力度；动态考核评估，加强方案实施情况的动态监测和效果反馈，做好新产业标准化工作新进展、新成效的总结和推广等。



## 四、企业创新

企业创新是企业管理的一项重要内容，是决定企业发展方向、发展规模、发展速度的关键因素，它包括市场创新、产品创新、管理创新等方面的各种问题，是推动企业发展、提升企业竞争力的关键因素。我国高度重视企业创新，通过多种政策和措施支持企业创新活动，旨在构建一个有利于企业创新的环境，促进企业创新能力的提升和科技成果的转化。

### （一）市场创新

市场创新是指企业通过引入新的产品、服务或商业模式，以满足市场需求，实现市场扩张和利润提升的过程。这种创新的目的是打破市场均衡，创造新的市场机会，提高企业的竞争力。

### （二）产品创新

产品创新是指设计、生产新的产品，满足用户的新需求，甚至创造出新的需求。创新成果只有以消费者可以购买的产品形式推向市场，才能真正走进千家万户，影响人们的生产、生活等各方面。可以说，产品是创新成果的直接物化，科学理论的突破、新技术的研发成功只有体现在创新产品中，让企业、消费者都从中获利，才能让人民享受到科技进步带来的福利，满足对更高生活品质的需求。

### （三）管理创新

管理创新指的是对企业管理模式的创新，设计新的管理体系、管理制度，提高企业经营效果，激发企业员工创造力，促成各种创新的迸发。创新是企业的动力之源，质量是企业的立身之本，管理是企业的生存之基，必须抓好创新、质量、管理，在激烈的市场竞争中始终掌握主动。

触景生情 4-3



智造未来

智能网联汽车：引领未来出行新潮流

在当今科技迅猛发展的时代，智能网联汽车正以惊人之速改变着我们的出行方式。智能网联汽车，即把先进的信息技术、数据通信传输技术、电子传感技术、控



制技术及计算机技术等有效地集成运用于整个交通运输管理体系,从而建立起一种在大范围内、全方位发挥作用的,实时、准确、高效的综合运输和管理系统。它不仅具备传统汽车的行驶功能,还能通过与外部环境的交互,实现自动驾驶、智能导航、车联网等多种智能化功能。

我国智能网联汽车产业体系的基本形成,得益于多方面的共同努力。在技术研发方面,我国建成了涵盖基础芯片、传感器、计算平台、底盘控制、网联云控等在内的完整产业体系。其中,人机交互等技术处于全球领先地位,线控转向、主动悬架等技术也在不断加快突破。这些技术的持续进步,为智能网联汽车的发展筑牢了坚实基础。

基础设施的加速布局也是我国智能网联汽车产业发展的重要支撑。全国50多个城市开展了智能网联汽车道路测试示范,开放测试道路达3.2万千米,完成约1万千米道路的智能化改造,安装路侧单元8700多套。这些基础设施的建设,为智能网联汽车的测试和应用提供了良好环境,也为产业的发展奠定了坚实基础。

智能网联汽车的发展,不仅给我们的出行带来了极大便利,还对经济社会的发展产生了深远影响。一方面,智能网联汽车的普及将提高交通运输效率,减少交通拥堵和交通事故的发生,降低能源消耗和环境污染。另一方面,智能网联汽车产业的发展将带动相关产业的发展,如芯片、传感器、通信、软件等,形成新的经济增长点。

为推动我国智能网联汽车产业高质量可持续发展,工业和信息化部将采取一系列措施。一是提升产业基础能力。加大对关键核心技术的研发投入,提高自主创新能力,突破芯片、传感器、操作系统等关键技术瓶颈。二是构建新型产业生态。加强产业链上下游企业的合作,形成协同创新、互利共赢的产业生态。三是完善基础设施体系。加快智能网联汽车道路测试示范和基础设施建设,提高基础设施的智能化水平。四是优化产业发展环境。加强政策支持,完善法律法规,加强标准制定,提高行业管理水平。

总之,我国智能网联汽车产业体系的基本形成,标志着我国汽车产业进入了一个新的发展阶段。相信在政府、企业和社会各界的共同努力下,我国智能网联汽车产业一定能够实现高质量可持续发展,为我国经济社会的发展做出更大贡献。

(资料来源:科普中国,2024年10月18日,有删改)



## 别出新意



## 核心之问

如何选择创业项目?

## 要点分析

选择创业项目就是选择创业方向，选择一个好的创业项目往往是创业中最难，也是最关键的一步。大学生在选择创业项目时，可参考以下策略。

### 一、选择高附加值的项目

一个创业项目好不好，首先要考虑的是它提供的产品或服务的附加值高不高。附加值高则是好项目，不高就不是好项目，附加值为零就应该放弃。

附加值是附加价值的简称，是指在产品的原有价值的基础上，通过生产过程的有效劳动新创造的价值，即附加在产品原有价值上的新增价值。附加值的实现在于通过有效的营销手段将企业和消费者进行连接。

产品附加值主要包括两个方面的内容，即通过企业的内部生产活动等创造的产品附加值和通过市场战略在流通领域创造的产品附加值。高附加值产品，是指“投入产出比”较高的产品，其技术含量、文化价值等比一般产品要高出很多，因而市场升值幅度大，获利高。

### 二、选择高市场容量的项目

产品的市场容量是指消费者的需求总量。市场容量越小，说明创业者所生产的产品社会需求量小，创业后企业成长的空间不够大。一般来说，选择产品市场容量大的创业项目，创业初期的存活率相对会高一些；而选择产品市场容量小的创业项目，由于其生产的产品适用人群少，销量自然就小，创业初期的存活率可能会低一些。

需要说明的是，市场容量与市场占有率是两个绝对不同的概念。有些产品的市场容量虽然大，但由于竞争者较多，创业者实际利用的市场空间可能并不大，因为整个庞大的市场被无数的竞争者分割成很多小市场，留给创业者的只有很小的市场容量，也就是说，创业者的产品市场占有率很小。

### 三、选择高市场垄断力的项目

市场垄断力是指该项目所生产的产品在市场中进行销售时所显露的市场占领能力，或者说是市场独占能力。它所反映的是该项目与其他生产同类产品或替代产品的项目相比所表现出来的竞争力。具有高市场垄断力有利于产品的销售，提高该产品在市场上的占有率，即它的市场份额。

### 四、选择低风险的项目

低风险说明风险可控，可以想见，政策鼓励、技术上成熟、市场广阔的项目，风险是比较小的。这里讲的风险主要有三个，分别是政策风险、技术风险和市场风险。下面分别分析一下。

(1) 政策风险是指有些创业项目处于政府管制或调控的领域，政府管理政策可能会发生变化，或致创业项目被叫停，或因政策调整导致市场供求变化，给初创企业经营带来极大风险。

(2) 技术风险是指初创企业的产品技术不完全成熟，边研制边上市，从而存在着技术不过关的风险，技术风险主要存在于产品具有一定技术含量的初创企业，当然也存在于进行新产品开发的成熟企业，特别是科技型企业。

(3) 市场风险主要是指产品能否经受市场考验的风险。如果产品适销对路，渠道畅通，



具有足够的竞争力,很快得到消费者的认可,那么市场风险就小;反之,市场风险就大。市场风险是选择创业项目时必须考虑的因素。

市场风险影响着产品的销售量、企业的生产成本和销售价格,影响着企业的生存。形成市场风险的主要因素有以下几个方面:一是宏观经济环境,若宏观经济不好,下游企业或客户购买力下降,势必影响本企业产品的销售;二是原材料采购,若原材料不容易采购,或采购价格高,或运输成本高等都会影响本企业的经营;三是消费者消费习惯和消费心理变化,企业生产的产品若不符合消费习惯必将会造成消费困难。

### 五、选择资金占用量低的项目

低资金占用量,是指创业从开始投入到最终产出所需的资金量比较少,在创业者可以承受的范围之内。低资金占用量有两大好处。第一,成本可控。低资金占用量,投入小,因而船小好掉头,随时可以转产,损失也比较小。第二,存活率高。在创业之初,资金占用量低的项目容易筹集所需资金,使项目易开展、好掌控,能提高初创企业存活率。

### 六、选择产品生命周期长的项目

生命周期有三种类型,即产品生命周期、企业生命周期和产业生命周期。这里主要是指产品的生命周期,影响产品生命周期的因素主要有两个。一是新技术的出现,产品更新换代,老产品因技术落后而被淘汰;二是具有同样或类似功能且价格低廉的替代产品的出现。

产品的生命周期是创业者选项目必须考虑的重要因素,如果产品的生命周期短,也许还没有收回投资,企业就已经走向衰落了,这对创业者来说,无疑是难以承受的。



## 构思突破

同学们根据已组建的创业团队、已确定的创业方向、创业机会,团队内集思广益,选择本团队的创业项目。

团队成员提出的 所有创业项目	
选择策略及 选择过程	
最终确定的 创业项目	



## 身体力行

各创业团队针对已选定的创业项目，广泛收集资料，撰写本团队的创业项目可行性研究报告。

创业项目	
项目特色	
项目发展目标	
政策背景	
当前产业发展趋势	
技术分析及投入	
投入产出率初拟	
项目市场竞争力	



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

在选择创业项目时，创业者需要综合考虑市场前景、政策支持度、项目特色、附加值、市场容量、风险、资金占用量和产品生命周期等多个因素，同时也要考虑到个人的能力、兴趣和资源。通过科学的方法和策略进行项目选择，可以大大提高创业成功的可能性。

通过本任务的学习和实践，你收获了什么？有什么感想？

### 任务反思与感想

## 项目五

# 筹备创业资源

资源是一个主体在向社会提供产品或服务的过程中，所拥有或者所能支配的能够帮助自己实现目标的各种要素以及要素组合。正所谓“巧妇难为无米之炊”，获取不到创业所需的资源，创业机会对创业者而言便毫无意义。可以说，创业资源是创业项目成立和发展过程中所需要的各种生产要素和支撑条件，是创造价值过程中需要的特定资产。创业资源可以是物质性的，也可以是非物质性的，主要包括资金资源、人才资源、知识与信息资源、网络与社交资源、技术专利资源、政府支持和政策资源等。



## 任务一 获取创业资源

### 任务描述

获取创业资源对于创业者来说非常重要,可以帮助他们克服初始阶段的困难,提高企业的生存和竞争能力,推动企业的成功发展。本任务要求同学们了解创业资源的类型、创业资源与创业过程的关系,思考并回答“如何获取创业资源?”这一核心之问,充分考虑自己与创业团队成员进行创业所需的各项资源,以及如何获得这些资源。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解创业资源的主要类型和获取途径。
2. 了解创业资源与创业过程的关系。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 能够分辨并积累生活中的创业资源。
2. 能够通过自己的方法获取、补足创业中缺乏的创业资源。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

1. 树立创业促进国家创新发展的宏伟理想。
2. 养成日常生活中积累创业资源的意识与习惯。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

要深化经济体制改革,充分发挥市场在资源配置中的决定性作用,更好发挥政府作用,加快构建新发展格局,构建全国统一大市场,健全宏观经济治理体系,激发各类经营主体活力,加快形成有利于高质量发展的体制机制。

——2023年12月26日,习近平在纪念毛泽东同志诞辰130周年座谈会上的讲话

## 任务实施

### 学习新知

常言道：“巧妇难为无米之炊。”创业者开展创业活动的条件之一就是识别、获取并能整合、运用一定的创业资源，否则，即便拥有再富有前景的项目、再优秀的创业团队、再完美的创业计划，也只能是纸上谈兵，而难以使其成为现实。在获取资源之前，创业者首先要对创业资源有一个比较清晰的认知。

### 一、创业资源的类型

创业资源种类繁多，主要可以分为核心资源与非核心资源。立足核心资源，发挥非核心资源的辐射作用，实现创业资源的最优组合，是获取创业资源的基本思路。

#### （一）核心资源

核心资源主要包括技术资源、人力资源和资金资源。核心资源直接关系到初创企业的核心竞争力，是识别、筛选和运用创业机会的关键。

##### 1. 技术资源

技术资源是指通过外部购买、租赁或内部研发而形成和拥有的关键技术、工艺流程、作业系统、专用精密仪器、知识产权等，以及对口的研究所和高校科研力量的帮助、与企业产品相关的科技成果及产品开发所需要的专业化科技试验平台等。对于初创企业来说，主动引进和寻找有商业价值的科技成果，是企业的立身之本和市场竞争优势。

##### 2. 人力资源

人力资源既指人才本身，也指人才所拥有的经验、知识和人际关系，具体包括高级科技人才、管理人才、高水平专家顾问队伍及他们所形成的社会关系网络。对于企业来说，人力资源是一种知识财富，是企业创新的源泉，也是创业最关键的因素。创业者及团队成员的洞察力、知识、能力、经验及社会关系会影响整个创业过程，高素质人才的获取和开发是现代企业可持续发展的关键。

##### 3. 资金资源

资金资源是指能够支持创业者开展创业活动的资金、资产等。它通常包括银行贷款、风险投资、各种政策性的低息贷款、无偿扶持基金等。有效吸引资金资源并保证稳定的资金周转率，从而实现预期盈利目标，是保证企业运营的重要事项。

#### （二）非核心资源

非核心资源主要包括政策资源、管理资源、场地资源、信息资源、文化资源和品牌资源，这些资源保障了企业的成功创办和持续经营。



### 1. 政策资源

与创业有关的各种优惠扶持政策统称为政策资源。政策资源包括税费减免、开放高校毕业生专属的创业担保贷款并由政府贴息、政府投资开发的孵化基地按一定比例免费提供给高校毕业生使用、高校毕业生自主创业可参加创业培训等。创业者充分掌握政策资源可以减少创业过程中的阻力,在有保障、有后盾的基础上稳步推进创业活动。

### 2. 管理资源

管理资源指企业所有的规章制度和企业管理者所具备的管理知识、管理能力,具体包括企业经营理念、企业组织架构、市场营销策划等。创业者自身的素质对初创企业的成长也至关重要,创业者的个性、对机遇的识别和把握能力,以及对其他资源的整合能力都直接影响着创业的成败。

### 3. 场地资源

场地资源是指企业用于研发、生产和经营的场所,具体包括生产厂房、办公场地、店铺及配套的物业服务等。良好的场地资源能够大幅度降低企业的运营成本,便于企业在短期内累积更多的顾客或质优价廉的供应商。

### 4. 信息资源

信息资源是对生产过程中作为生产要素的一种信息的称谓,既指信息本身,也指负责信息的收集、加工、储存、传递等活动信息服务设施、机构等。信息资源包括及时的展览会宣传和推介信息、丰富的中介合作信息、良好的采购销售渠道信息及数据库服务等。

### 5. 文化资源

文化资源包括企业之间相互学习和交流、相互合作和支持,以及相互追赶和超越的文化氛围等。文化资源对初创企业具有极大的精神激励作用,能够促进管理资源的持续发展,使创业者及团队成员以更强的动力和能力创造价值。

### 6. 品牌资源

品牌资源包括高校或优秀企业的品牌、科技园或孵化基地的品牌,以及社会上有影响力的人士对企业的认可等。创业者要善用品牌资源形成积极导向,扩大初创企业与知名品牌之间的互动,提高初创企业的信誉度和社会影响力。

## 二、创业资源与创业过程的关系

对创业者而言,获取创业资源的最终目的是整合这些资源,利用好创业机会,获得创业的成功。而无论是哪种资源,无论它们是否直接参与和影响企业运营,它们的存在都会对创业的过程产生影响。创业过程可以分为两个部分:一是企业创立之前的机会识别过程,二是创立之后的企业成长过程。

## （一）机会识别与创业资源密不可分

机会识别的实质是创业者判断是否能够获取足够的资源来支持可能的创业活动。机会识别的主观色彩较浓，由于个性特质的不同，不同的人在识别机会方面存在种种差异。既然机会识别与人的主观特质密不可分，而人的特质在很大程度上属于天生，那么对于识别创业机会，我们是否毫无改善的手段呢？如果从资源这一角度看待，创业机会的识别就落脚在创业资源的获取上，而创业资源的获取需要特定的思维和方法。因此通过创业教育、创业实践等，我们是能够通过后天的努力提高资源获取以及机会识别能力的。

## （二）创业资源对企业成长具有重要的支持作用

在创业过程中，创业者的工作重点主要在于有效地吸收更多创业资源并进一步整合，使其成为企业的竞争优势。资源的有效利用对于企业意义重大，如果企业不能有效地利用已经获取的资源，那么这些资源将会逐步流失。

资源整合对于创业过程的促进作用是通过创业战略的制订和实施来实现的。对于任何一个企业来说，战略定位不清晰和核心资源不明确都是其发展的主要障碍，有效的资源整合能够帮助创业者重新认识企业的竞争优势，制订切实可行的创业战略，为初创企业的成长打下良好的基础。

一方面，战略的制订和实施需要一定的资源予以支持，只有拥有充分的资源，战略才有制订和实施的基础。另一方面，创业资源还可以适当校正企业的战略方向，帮助初创企业选择正确的创业战略。因此，企业获取的创业资源越多，创业战略的制订和实施也越有利。

### 触景生情 5-1



### 智造未来

#### 二维材料研发取得新成果

新材料的研发是目前国际竞争的焦点，往往能带来制造业的飞跃。2024年，我国科研人员在材料研发上又出新成果：在二维过渡金属碲化物材料的宏量制备方向取得新进展，为二维过渡金属碲化物材料的规模化制备提供了可能性。

二维过渡金属碲化物材料是一类新兴的二维材料，由碲原子和过渡金属原子（如钼、钨、铌等）组成，其微观结构类似于三明治，过渡金属原子被上下两层的碲原子“夹”住，形成层状二维材料。二维过渡金属碲化物材料因其奇特的超导、磁性、催化活性等物理和化学性质，在催化、储能、光学等领域展现出重要应用潜力，受到了国际学术界的广泛关注。



然而,目前该材料还无法实现高质量的宏量制备,其实际应用受到阻碍。研究人员表示:“二维过渡金属碲化物材料一般采用‘自上而下’的制备方法,如同拆解积木,通过机械力或化学作用方式将其一层一层剥离下来,从而制备出单层的二维纳米片,再投入实际应用。但之前一些常用的方法,要么效率低,要么有安全隐患,如何实现安全、高效化学剥离,成为科学家努力的目标。”

科研人员创新性地采用固相化学插层剥离方法,筛选出了一种固相插层试剂——硼氢化锂,实现了安全、高效、快速插层剥离。“整个插层剥离过程只需10分钟,可宏量制备出百克级(108克)碲化铌纳米片,产量提升了两个数量级。”团队还利用此方法制备出了5种不同过渡金属的碲化物纳米片和12种合金化合物纳米片,证明其具有普适性。

据悉,利用这种方法制造出的二维过渡金属碲化物纳米片,制备的溶液和粉体具有良好的加工性能,可以作为各种功能性浆料,实现薄膜、丝网印刷器件、3D打印器件、光刻器件的高效和定制化加工等,有望在高性能量子器件、柔性电子、微型超级电容器、电池、催化、电磁屏蔽、复合材料等方向发挥重要作用。

(资料来源:《光明日报》,2024年4月10日,有删改)



## 别出新意



## 核心之问

如何获取创业资源?



## 要点分析

创业者应当根据企业实际发展情况,结合内外部环境获取资源。一般来说,创业资源的获取途径包括以下几种。

### 一、内生

资源内生是指企业内部逐渐培育和发展所需创业资源,如企业内部的技术研发、厂房建设和企业内部培训等。资源内生方式具有激励作用,能够增加员工对企业的认同度,提升员工的工作积极性,从而提高工作效率。通过资源内生方式可以获取的创业资源包括人力资源、技术资源、管理资源等。刚开始创业的大学生可以通过与教师交谈获取创业大赛相关信息,通过打工学习实用的管理方法等。

### 二、引进

资源引进是指发挥企业信誉,通过商业创意、发展战略、前景预测等方式,吸引外部的



物质资源、技术资源、人力资源和资金资源，从而增强企业整体资源。另外，通过内生方式提升自有资源，如开发先进技术和培养高端人才，也同样有益于获取外部资源，实现以技术吸引技术、以人才吸引人才的良性循环。大学生可以加入校友会获取人脉资源，通过地方政府的政策支持获取资金等。

### 三、购买

购买是运用资金从市场购入所需的外部资源，如厂房、生产设施、办公设备、专利技术、人才等。购买是创业资源集聚的主要方式，原因在于通过市场购买资源方便快捷，且建立在交易双方达成意向的基础上，平等交易，各取所需。

通过购买可以获取的创业资源包括技术资源、管理资源、信息资源等。例如，对于技术资源来说，企业可以购买他人的成熟技术并综合分析，也可以购买他人的前景型技术持续开发，还可以同时邀请技术持有者（人才）加入自己的团队。

### 四、联盟

联盟是指企业与其他组织有机联合，对尚不能独立开发的资源进行共同开发。企业通过联盟可以获取一些难以购买的无形资源。例如，高科技创新公司与科研机构、高校联盟，不仅能够获取前沿的技术信息，还可以减少对科研设备和场所等方面的投资。联盟的条件是参与联盟者应各取所需、相互支撑，达成利益分配的共识。



### 构思突破

掌握了获取创业资源的相关知识后，同学们根据之前已组建的创业团队，针对选定的创业项目，模拟开办自己的初创企业，并思考开办该企业的过程中需要哪些资源，如何去获得这些资源。

开办企业	
问题思考	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 开办企业所需创业资源可分为哪些类型？</li> <li>2. 创业团队可通过哪些渠道获取所需创业资源？</li> <li>3. 不同创业资源的获取是否应区分轻重缓急？</li> <li>.....</li> </ol>
思考结果	



## 身体力行

各创业团队根据本任务所学知识和前述思考结果,制订所开办企业的资源获取方案(相关项目可自行扩充)。

资源类型	具体项目	获取方式	可行性分析
资金资源	薪酬福利		
	各类租金		
	广告费用		
	水电费用		
	材料采购		
	设备维护		
技术资源			
人力资源			
政策资源			
信息资源			
.....			

## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

创业资源可以保证企业的生存、实现企业的发展战略目标，是企业成长的基础，也是开展创业活动的必要条件。通过本任务，相信每一位创业者都了解了创业资源的重要性，并掌握了获取创业资源的方法，这将对未来的创业活动起到极大的作用。

通过本任务的学习和实践，你收获了什么？有什么感想？

## 任务反思与感想



## 任务二 整合创业资源

### 任务描述

创办企业最理想的条件是能够同时拥有尽可能多的创业资源，但国内外许多实践表明，只有极少数的创业企业能够做到。因此，创业者必须能够准确识别出创业资源，了解资源特征，并将它们有机整合起来为自己所用。本任务要求同学们学习创业资源的整合和利用策略，构思制订所获取创业资源的整合和利用方案。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解创业资源的整合策略。
2. 掌握创业资源整合、利用的方法。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 培养合理利用资源的能力。
2. 能够根据自身需求，在创业活动初期制定合理的资金预算。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

1. 注重对现实情况的分析，培养创业活动中实事求是的精神。
2. 养成合理利用创业资源的观念。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

只有生产力诸要素实现高效协同，才能迸发出更强大的生产力。在一系列新技术驱动下，新质生产力引领带动生产主体、生产工具、生产对象和生产方式变革调整，推动劳动力、资本、土地、知识、技术、管理、数据等要素便捷化流动、网络化共享、系统化整合、协作化开发和高效化利用，能够有效降低交易成本，大幅提升资源配置效率和全要素生产率。

——《新质生产力的内涵特征和发展重点》，光明网，2024年3月1日

## 任务实施



### 学习新知

一般情况下，创业者，尤其是大学生创业者在创业早期所能获取和利用的资源相当匮乏，而优秀的创业者在创业过程中的必备技能之一，就是在通过多种路径获取一定的创业资源后，创造性地整合、利用创业资源。

## 一、创业资源的整合

企业的资源结构不可能适合所有的情况，也没有哪个创业者总是能够在第一时间找到合适的新资源。于是，为了保证企业的正常运营，对已获取的创业资源进行整合就成为创业者不可或缺的技能。下面介绍一些创业资源整合的策略和人力资源整合的原则。

### （一）创业资源整合的策略

创业资源一般从资金资源、技术资源、人力资源和信息资源等方面进行整合，并采取不同的策略。

#### 1. 资金资源的整合策略

资金资源整合是资源整合的关键环节，既要合法、合理地辨识企业中的各项资金资源，又要快速调动企业内部的资金，实现资源整合优势和协同优势。资金资源因行业、组织及商业类型的不同而不同，创业者首先要判断出对企业至关重要的关键点，明确企业大部分的收益、资金的来源及支出，随后将销售预测、费用预算与关键利润及利润率的控制结合起来，整合资金资源。

#### 2. 技术资源的整合策略

技术资源是企业的核心竞争力，有效利用技术资源能使企业更快、更好地度过初创期。技术资源的整合策略包括选择和应用能使企业更强大、更具竞争力的技术，并将技术资源广泛运用在各个领域。例如，夏普将其开发的液晶显示器成像技术陆续应用于计算器、电视机、计算机和智能手机。通过技术资源的整合，企业可以有效节省工作时间、提升企业名誉、增强团队凝聚力和增进企业与市场的联系。

#### 3. 人力资源的整合策略

人力资源整合指的是对现存的、已开发的人力资源进行结构性的优化、重组，以释放其最大能量。人力资源整合可以采取整体规划人才、有序组织人才、优化人才配置和合理运用人才等策略，通常具有群体性。



#### 4. 信息资源的整合策略

随着信息技术的发展,信息与日常生活、工作越来越密不可分,整合信息资源也成为企业运营的重要手段。信息资源的整合是整合其他创业资源的前提,能够为企业指明方向,帮助企业集中人力、物力、财力,抓住转瞬即逝的机遇。整合信息资源的关键在于快速筛选有效信息,包括竞争对手、合作伙伴、客户、行业和政府等与市场环境有关的信息。只有时刻跟进信息,才能做到“知己知彼,百战不殆”。

### 创可贴

#### 通过用户锁定留住顾客

用户锁定指由于信息产业中的产品多数处于某个系统中,单件产品只有与其他产品相互配合才能发挥作用,因此用户在购买了某件产品之后,通常还要购买配套的硬件和软件,并且学习产品的使用方法,才能使产品充分发挥其效用。此时,一旦用户向某种特定的系统中投入各种补充资产,就会产生用户锁定。

锁定程度的大小与早期的投入,即转移成本有关。投入越多,锁定程度越大。从长期来看,新技术取代旧技术和老产品升级到新产品是必然的趋势。但是何时升级、升级到哪一代产品的决定权在用户手中。在老系统还能正常工作的前提下,如果采用新系统带来的价值增量不能抵消转移成本,那么用户将会继续观望等待。



## (二) 人力资源整合的原则

企业在创业初期和发展阶段往往会受到人力资源的限制,此时就需要进行人力资源整合,企业进行人力资源整合应遵循以下基本原则。

### 1. 整体规划和协调原则

企业应当使人力资源整合的整体设计、布局、运筹与整个系统要素相协调,以便人力资源整体能量得到最优发挥。

### 2. 合理配置和使用原则

企业应当在整合人力资源时做到对人才的合理调配和使用,保证成员个人的能量和集体的能量都能得到适时发挥。

### 3. 以人为本的原则

企业应当坚持以人为本,明确有效整合人力资源的关键是全体成员的参与,整合人力资源的根本是使人才的能力得到充分发挥,真正做到尊重人才、依靠人才、培养人才

和发展人才。

#### 4. 效益绝对原则

人力资源整合的根本目的是利用有限资源取得最大效益，这是企业不懈追求的目标，是经济发展和社会进步的永恒主题。

#### 5. 责任第一原则

为充分体现人力资源整合的效应，发挥人才潜能，企业必须在合理分工的基础上明确规定每个员工所承担的与工作任务相对应的所有责任。

## 二、利用创业资源

在企业成长过程中，创业者不仅要尽可能多地拥有资源，还要能够利用这些资源，只有将所获取的创业资源利用起来，才能真正发挥它们的作用，体现它们的价值。掌握资源利用的技巧可以使创业者避免一些不必要的损失，从而少走弯路。

### （一）充分利用政策资源

充分利用政策资源是一种非常高效的资源利用技巧，通过对国家各种创业政策的把握和有效利用，能够规避风险，达到事半功倍的效果。一般情况下，大学生可利用的政策资源有以下几种。

#### 1. 创业基金

为鼓励创业，我国政府出台了一系列支持计划，不同部门设置了不同的大学生创业基金，各地政府也先后出台了有关计划或设置了相应的基金。大学生创业者应把握机会，利用好政策带来的资金资源。

#### 2. 孵化基地

政府投资开发的创业孵化基地等创业载体能够成为大学生创业的推进器。根据各地政府的政策，孵化基地能够提供给大学生的资源有租金低廉的办公场地、免费的技术设备、成功人士的先进经验等。大学生创业者可以合理利用孵化基地提供的场地资源、技术资源，进而获取更多其他的资金、信息等资源。

#### 3. 税费减免

为帮助大学生顺利度过风险较高、资源较匮乏的创业初期，各地政府出台了不同的税费减免政策。大学生创业者应注意了解税费减免政策的变化，及时申请，高效利用，在政府的支持下有保障地放心创业，将节省下的资金用在创业的“刀刃”上。

#### 4. 创业培训

《关于进一步支持大学生创新创业的指导意见》要求“加强大学生创新创业培训，打造一批高校创新创业培训活动品牌”。各大高校均着力打磨建设了基于本校资源的创



新创业培训课程和活动。人力资源和社会保障部印发通知,实施“马兰花计划”,要求健全并完善政府引导、社会参与、创业者自主选择的创业培训工作机制。具体举措有构建创业培训课程、教材和案例库;完善灵活多样的培训模式,如小班互动式教学、创业实训、观摩游学、创业指导等;探索“互联网+创业培训”,试点翻转课堂等新型培训模式;加强网络创业培训技术平台建设。大学生可以从这些创业培训中获得创业知识和创业实战技巧,还可以发起创业项目,进行“实战演练”。

## (二) 步步为营投入资源

步步为营投入资源是指创业者在创业过程中分多个阶段投入资源,并在每个阶段都投入性价比最高的资源。这种方式不仅能够节约创业成本,还能培养创业者审慎控制和管理的经营理念,对企业的成长尤其重要。在实践中,步步为营投入资源的表现形式有成本最小化和自力更生两种。

### 1. 成本最小化

成本最小化即尽力降低资源的使用量和管理成本,其措施多种多样。例如:采取外包的形式,利用外包伙伴已形成的规模效益和剩余能力为企业降低运营成本;入驻孵化基地或创业服务中心,与其他创业者共享设备,为企业节约设备投资;雇用临时工或租借员工,降低人力费用等。应注意的是,过分强调成本最小化会影响产品和服务质量,甚至制约企业发展。所以,创业者要有原则地管理成本,始终保持产品质量的高标准、严要求,同时坚守道德底线,绝不做损害他人和影响企业名誉的事。

### 2. 自力更生

自力更生的最大意义是降低经营风险和加强创业者对企业的控制。为了实现自力更生,创业者应最大限度地减少对外部资源的依赖,同时最大限度地发挥企业内部资源的作用。例如,许多汽车品牌在开发的过程中,企业通常会安排设计部人员直接入驻工厂管理工人,通过企业内部资源的流转达到高质量的产品要求。此外,通过自力更生攻克难关往往能够加强企业内部凝聚力,增强企业内部自信心。

#### 触景生情 5-2



#### 智造未来

#### 可视化技术让植物细胞磷分布“一目了然”

中国农业科学院农业资源与农业区划研究所土壤植物互作创新团队建立了植物细胞无机磷可视化高效检测技术,并揭示了植物细胞无机磷分布调控新机制,相关成果已发表在国际期刊。

磷是植物生长发育必需的营养元素。植物根系主要吸收无机正磷酸盐，这也是植物体内磷循环利用的最主要形态。当磷素充足时，植物体内无机磷含量可占总磷的80%左右。因此，明确植物无机磷的细胞分布模式是研究植物磷素高效利用调控机制的关键。然而，目前研究人员对植物组织细胞间无机磷的分布和储存模式仍不清楚，主要原因是缺乏高效的植物细胞无机磷可视化检测技术。

中国农业科学院农业资源与农业区划研究所相关研究员表示，此次研究团队建立了植物细胞无机磷可视化高效检测技术。与现有检测技术相比，该技术具有费用低、耗时短、操作简单、不受植物种类及组织部位限制等诸多优势。利用该技术，研究人员明确了水稻和拟南芥组织细胞无机磷的主要分布模式，发现了已知磷素核心调控因子的新功能，并筛选克隆了新的水稻叶片细胞磷再利用调控因子。

研究建立的高效植物细胞无机磷可视化检测技术，不仅为深入探索磷养分分子调控机制提供了有力的技术支撑，还为作物磷高效遗传改良挖掘了新的基因资源，有望为解析磷养分高效利用调控机制开辟一条新的研究路径。

（资料来源：《科技日报》，2024年3月29日，有删改）



## 别出新意



## 核心之问

如何整合创业资源？



## 要点分析

优秀的创业者在创业过程中所体现出的卓越创业技能之一，就是创造性地整合和利用资源，尤其是那种能够创造并保持竞争优势的战略资源。对创业者而言，一方面要借助自身的创造性，用有限的资源创造尽可能大的价值，另一方面更要设法获取和整合各类战略资源。

### 一、善用资源整合技巧

（1）要学会拼凑。很多创业者都是拼凑高手，他们善于给创业项目加入一些新元素，使它们与已有的元素重新组合，形成在资源利用方面的创新。创业者通常利用身边能够找到的一切资源进行创业活动，有些资源对他人来说也许是无用的、废弃的，但创业者可以通过自己的独有经验和技巧，对资源加以整合创造。

（2）整合已有的资源，快速应对新情况，是创业的利器之一。拼凑者善于用发现的眼睛洞悉身边各种资源的属性，将它们创造性地整合起来。这种整合很多时候甚至不是事前仔细



计划好的,而往往是具体情况具体分析、“摸着石头过河”的产物。而这也正体现了创业的不确定性,并考验创业者的资源整合能力。

## 二、发挥资源杠杆效应

杠杆效应是指以较少的资源撬动较多的资源、以最少的付出谋取最大的收获。杠杆效应的利用体现在以下几个方面。

(1) 较他人更长时间地使用资源。资源在自己手里总是比资源被掌握在他人手里要强,这是任何企业都会认识到的定律。但是如何更长久地使用资源,则需要企业采取合理的手段。一个典型的思路就是对供应商采取先货后款,而对购买方则采取先款后货的方式,从而把资金最大限度留给自己。而为了达成这一目的,需要企业在市场中拥有足够的话语权,拥有了技术、市场、营销等优势才能在谈判中有足够的筹码。

(2) 创造性地利用别人没有意识到的资源。一句经典的论断叫作“垃圾是放错位置的资源”,平时无人关注的乃至避之不及的东西在另一个环境下就很有可能派上大用场,更何况还有更多的资源只是闲置得不到有效利用。

(3) 利用外部的资源来达成自己的目标。一些外部资源对于创业者而言几乎是无偿获得的,它们只需要创业者证明自己具备使用的资格,例如政府的支持资金和场地,提供协助的志愿者,或者行业前辈和创业成功者的建议与指导。利用这些资源很大程度会使得创业事半功倍。

(4) 利用一种资源获得其他资源。杠杆效应当然指的不是等价交换,而是利用少量的代价获取更多的资源。例如,利用不可商品化的资源交换物质资源、资金资源等可直接利用的资源,典型的有用智力资本作为筹码来换取资金投入。正是因为技能、知识、经验这样的资源无法量化,才可能出现用看似少的代价换取大量资源的情况。

(5) 整合资源。通过巧妙地整合各方资源,包括资金、技术、人才、信息等,可以创造出远超单一资源使用的复合价值。这种整合不仅意味着物理上的汇聚,更在于智慧上的融合与创新。例如,创业企业可以通过跨界合作,将不同行业的先进技术融合,开发出颠覆性的新产品或服务,从而开辟全新的市场空间。

## 三、设置合理利益机制

资源通常与利益相关,例如创业者之所以能够从家庭成员那里获得支持,是因为家庭成员不仅是利益相关者,更是利益整体。既然资源与利益相关,创业者在整合资源时,就一定要设计好有助于资源整合的利益机制,借助利益机制把潜在的和非直接的资源提供者整合起来,借力发展。

因此,整合资源需要关注有利益关系的组织或个人,要尽可能多地找到利益相关者,同时,分析清楚这些组织或个体和自己以及自己想做的事情之间的利益关系。利益关系越强、越直接,整合资源的可能性就越大,这是资源整合的基本前提。

有了共同的利益或利益共同点,并不意味着就可以顺利实现资源整合。资源整合是多方面的合作,切实的合作需要有各方面利益真正能够实现的预期加以保证,这就要求寻找和设



计出多方共赢的机制。对于在长期合作中获益、彼此建立起信任关系的合作伙伴，双赢和共赢的机制已经形成，进一步的合作并不会很难。但对于首次合作的合作伙伴，建立共赢机制尤其需要智慧，要让对方看到潜在的收益，为了获取收益而愿意投入资源。

创业者在设计共赢机制时，既要帮助合作方扩大收益，也要帮助合作方降低风险，降低风险本身也是扩大收益。在此基础上，还需要考虑如何建立稳定的信任关系，并加以维护。

### 构思突破

同学们以自己所在创业团队为单位，明确本团队所模拟开办的企业已获取的创业资源有哪些，思考这些创业资源是否能够进行整合和利用，及其理论依据。

现有资源					
现阶段是否可进行整合和利用					
理论依据 (可行性分析)					



## 身体力行

根据上述分析,整理归纳现阶段可用的各类资源,制订相应的资源整合、利用方案(根据实际情况自行调整表格内容)。

资源类型	现阶段可用资源	整合方案	利用方案
资金资源			
技术资源			
人力资源			
政策资源			
信息资源			
.....			

## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

创业资源整合是一项系统性的工程，需要创业者具备全局观和战略眼光，通过合理配置和有效整合各类资源，为企业创造更多的价值和发展机会，显著提升企业的综合实力和市场竞争力。通过本任务，相信每一位创业者都已经清楚了整合创业资源的方法，希望这些可以对你未来的创业活动有所帮助。

通过本任务的学习和实践，你收获了什么？有什么感想？

## 任务反思与感想



## 任务三 了解创业融资

### 任务描述

融资,即资金融通,是创业者创业之初面临的主要问题之一。企业创建之初,资金需求巨大,企业研发、制造产品和提供服务、通过一系列营销努力扩大市场规模等,均需要大量资金支持。本任务要求同学们学习创业融资相关知识,了解创业所需资金的类别、预测方法和来源,并以此为基础预测企业所需资金量,制订融资方案。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解创业所需资金的类别。
2. 知道创业资金需求量预测的方法。
3. 了解创业融资有哪些渠道。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 能够对初创企业进行资金需求量预测。
2. 能够根据自身需求,在创业活动初期有效进行创业融资。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

树立正确的创业价值导向,自觉通过正规渠道进行创业融资。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

当前我国存在“资金配置不均衡,融资结构不合理”的问题,要“重点解决资金‘苦乐不均’和‘钱多本少’‘耐心资本’不足等问题”。在高质量发展阶段,加快发展新质生产力客观上需要直接融资加速推进,这会对信贷资金形成良性替代,有助于构建起多层次、广覆盖、供需更匹配的金融支持体系。

——《坚持把服务实体经济作为根本宗旨——学习〈习近平关于金融工作论述摘编〉》,《人民日报》,2024年4月18日

## 任务实施



## 学习新知

融资有广义和狭义之分。广义的融资是资金在持有者之间流动、以余补缺的一种经济行为，它是资金双向互动的过程，不仅包括资金的融入，还包括资金的融出，即不仅包括资金的引进，还包括资金的运用。

狭义的融资指资金的融入，具体是指企业从自身生产经营及资金运用情况出发，根据未来经营发展的需要，通过科学的预测和决策，采用一定的渠道和方式，利用企业内部积累或向企业投资者及债务人筹集资金，保证企业发展需要。它既包括不同资金持有者之间的供应，也包括某一经济主体通过一定方式在企业内部进行的资金融通，即企业自我组织与自我调剂资金的活动。

## 一、创业所需资金的类别

一般来说，创业资金分为投资资金和营运资金两类。

### （一）投资资金

投资资金是指创业者在企业创建之前发生的流动资金投入、非流动资金投入，以及开办企业所需要的资金投入，即在企业创建开业之前的筹建期间发生的各种支出，具体包括以下几个方面。

- （1）企业在筹建期间购买原材料、库存商品等流动资产的流动资金。
- （2）在筹建期间购买或构建房屋建筑物、机器设备等固定资产，购买或研发专利权、商标权、版权等无形资产投入的非流动资金。
- （3）在筹建期间发生的人员工资、培训费、差旅费、广告费、印刷费、注册登记费、营业执照费、市场调查费、咨询技术资料费等开办企业所需的资金。

大部分创业者在企业创建之前都会考虑以上费用，但常常会忽视如机器设备的安装费用、业务开拓费、营业税费等正式运营前可能发生的其他大额支出。

### （二）营运资金

营运资金又称为营运资本，是指投入日常经营活动的资金，它包括以下两个具体概念。

（1）广义的营运资本，又称为毛营运资本或总营运资本，通常是指企业正常生产经营活动中占用在流动资产上的资本，具体包括应收账款、存货、其他应收款、应付票据、其他应付款等占用的资金。有时广义的营运资本与流动资产作为同义语使用。

（2）狭义的营运资本，又称为净营运资本或营运资本净额，是指企业的流动资产减去流动负债后的差额，其公式为：

$$\text{净营运资本} = \text{流动资产} - \text{流动负债}$$



当流动资产大于流动负债时,净营运资本是正值,表示流动负债提供了部分流动资产的资金来源,其他部分是由长期资金来源支持的,这部分金额就是净营运资本。

## 二、创业资金需求量的预测

正确测算创业所需资金有利于确定筹资数额,降低资金成本。创业融资既有成本又有风险,融资并非越多越好,负债过多会给企业发展带来一定的伤害。创业者在融资之前必须预估自己所需的资金数量,什么时候需要,需要多少。合理测算资金需求,有利于提高企业融资的成功率和降低融资风险。

创业者在对创业所需资金进行预测时,可以先将其划分为运营前支出和运营前期支出,然后分别测算。

### (一) 运营前支出预测

运营前支出是企业开始运营(做贸易、生产或提供服务)前必须支出的资金,包括购买土地、建设厂房、购买机器、购置办公设备、登记注册费、通水通电、开业前的广告宣传等费用。

### (二) 运营前期支出预测

运营前期支出主要是指企业从开始运作直到产生的销售收入能弥补相应的开支的期间发生的支出。

要预测运营前期支出,可以先将支出划分成不同的单元,如人力费用、职场设备费用、业务费用、日常管理费用、专项费用。其次,确定影响每个单元费用的因素,一般有两个因素,一个是单位费用,一个是数量,单位费用与数量的乘积就是该单元成本的数额。例如人力费用,确定了岗位工资和人员数量,就能得到需要的人力费用支出。所有单元费用的和即为运营前期支出费用。



### 创业融资前四问

很多创业者的融资动机都是简单的两个字——“缺钱”,但真正的融资并不是筹钱那么简单,融资的动机也不可以简单地归结为创业资本的缺失。融资前,创业者应该思考以下四个问题。

**问题一:除了钱以外的问题都解决了吗?**

融资只是创业过程中的一个节点,没有创业构想、团队、执行力,只有融来的资金是不能顺利开展创业活动的。所以,融资前,创业者首先要解决钱以外的问题。

**问题二:想好怎么用这笔钱了吗?**

考虑如何“花钱”的过程实际上是创业者判断融资需求量的过程。创业者在融

资之前一定要制订一个详细的“花钱计划”，把融来的每一分钱都用在实处，发挥它真正的作用。

#### 问题三：融资会不会带来其他负担？

融资的确会给创业者带来一些负担，如有些人会因融资而背上债务、失去对创业项目的控制权等，而且通常融资量越大，负担也会越重。因此，创业者不能因融资带来的巨大利益而忽视它的负面影响，在融资之前一定要仔细考虑自己的融资需求，以及自己是否能够承担因这种融资需求而产生的压力。

#### 问题四：怎么选择融资渠道？

不同类型和不同发展阶段的企业的融资渠道有很大区别，创业者应该在准确了解这方面知识后，再谨慎地选择融资渠道。

总之，虽然创业融资能够给创业者带来飞速发展的机会，但是创业者在面对机会时坚决不能盲目，要谨慎地思考融资带来的利与弊。



## 三、创业融资渠道

创业者在预计创办企业所需资金量的基础上，需要对筹集创业资金进行规划，考虑筹资渠道、筹资成本、筹资风险等，以确保资金在期限内筹集到位，降低筹资成本和筹资风险。那么，创业者可以从哪些渠道获得所需资金呢？

### （一）股权融资

股权融资是指企业的股东愿意让出部分企业所有权，引进新股东的融资方式。对于通过股权融资所获得的资金，企业不必还本付息，但新股东将与老股东一起分享企业的盈利与增长。股权融资的特点决定了其用途的广泛性，既可以充实企业的营运资金，又可以用于企业的投资活动。以下是几种主要的股权融资渠道。

#### 1. 个人投资

虽然一般个人投资的金额不大，在几万元到几十万元之间，但在大多数民营企业的初创阶段都能起到至关重要的支持作用。这类投资者中，有的直接参与企业的日常经营管理，有的只是作为股东关注企业的重大经营决策。

#### 2. 合伙人投资

创业者可以通过转让部分股权的方式从合伙人那里取得创业资金，创办合伙企业。也可以通过公开或私募股权的方式，从更多的投资者那里获得创业资金，成立公司制企业。

#### 3. 其他企业投资

创业者可以从拥有闲置资金的企业获得投资资金，一方面可以满足创办企业的资金需求，另一方面可以使拥有闲置资金的企业获得额外收益。



## (二) 债权融资

债权融资是指企业通过借钱的方式进行融资。对于债权融资所获得的资金,企业不仅要向债权人偿还资金的本金,还要承担资金的利息。债权融资的特点决定了其用途主要是解决企业运营资金短缺的问题,而不是用于投资活动。

创业者获得债权融资的方式包括银行贷款、企业间借款、政府借款、商业信用融资、租赁融资等。

### 1. 银行贷款

银行贷款是指企业向银行或其他非银行金融机构借入的、需要还本付息的款项,包括偿还期限超过1年的长期贷款和不足1年的短期贷款,主要用于企业购建固定资产和满足资金周转的需要。

#### 银行贷款类型



### 2. 企业间借款

企业间借款是指无金融经营权的两个企业之间互相拆借资金的民事行为,是企业之间通过书面的或口头的协议,由一方企业将自己合法所有的资金借给另一方企业使用,另一方企业在约定期限届满后归还本金并支付利息。对于有闲置资金的其他企业,创业者既可以吸收其资金作为股权融资,还可以向这些企业借款,形成债权融资。

### 3. 政府借款

为促进创业型经济的发展,各级政府推出了不同形式的创业基金或创业担保基金。创业者要善于利用政府的扶持政策,从政府方面获得融资支持。例如,专门针对下岗失业人员的再就业小额担保贷款、专门针对科技型企业的科技型中小企业技术创新基金、专门为中小企业“走出去”准备的中小企业国际市场开拓资金,以及众多的地方性优惠政策。利用相关政策的扶持,创业者可以达到事半功倍的效果。

### 4. 商业信用融资

商业信用融资是指企业之间在买卖商品时,以商品形式提供的借贷活动,是经济活动中的一种普遍的债权债务关系。商业信用融资有三种形式。

(1) 应付账款融资,对于融资企业而言,意味着放弃了现金交易的折扣,同时还需要负担一定的成本,因为往往付款越早,折扣越多。

(2) 商业票据融资,也就是企业在延期付款交易时开具的债权债务票据。对于一些财力和声誉良好的企业,其发行的商业票据可以直接从货币市场上筹集到短期货币资金。

(3) 预收货款融资,这是买方向卖方提供的商业信用,是卖方的一种短期资金来源,信用形式应用非常有限,仅限于市场紧缺商品、买方急需或必需商品、生产周期较长且投入较大的建筑业、重型制造等。

### 5. 租赁融资

租赁融资主要是创业者通过融资租赁的方式融通部分资金。租赁融资是集融资与融

物、贸易与技术更新于一体的新型金融业务。出租人根据承租人对租赁物的特定要求和供货人的选择，出资向供货人购买租赁物并租给承租人使用，承租人则分期向出租人支付租金。在租赁期内，租赁物的所有权属于出租人所有，承租人拥有租赁物的使用权。租期届满，租金支付完毕并且承租人根据融资租赁合同的规定履行全部义务后，承租人应按照租赁合同的规定，实行退租、续租或留购。

租赁融资具有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，非常适合中小企业融资。

## 触景生情 5-3



## 智造未来

## 我国掌握硼-10同位素规模化分离技术

2024年10月，中核集团中国原子能科学研究院成功打通了低温精馏法分离硼-10同位素的全套工艺流程，并稳定产出了丰度达70%的富集硼-10产品，标志着我国掌握了具有完全自主知识产权的低温精馏分离硼-10同位素规模化技术。这对于推动新质生产力和相关产业发展、增强我国科技实力和国际竞争力，具有重要战略意义。

硼-10具有卓越的中子吸收特性，硼-10酸是硼-10的重要产品之一。在核电站中，富集硼-10酸的使用可大幅减少硼酸的整体用量，有效降低硼酸结晶风险，减缓其对冷却系统的腐蚀，从而提高核电站运行的安全性和经济性。

天然硼-10的丰度只有19.8%。针对这一特点，中国工程院院士、中核集团首席科学家胡石林带领团队开展低温精馏法分离硼同位素工程技术研究，创新性研发出一整套先进的硼-10同位素分离工艺，成功建立了低温精馏法制备硼-10的全流程台架装置，并实现连续稳定运行。该技术的成功研发，有力提升了我国硼同位素规模化生产水平，将为我国核电事业安全有序发展提供保障。

（资料来源：《科技日报》，2024年10月8日，有删改）



## 别出新意



## 核心之问

进行创业融资应该坚持哪些原则？



## 要点分析

在选择创业融资渠道时,创业者必须遵循以下原则。

### 一、合法性原则

为了维护经济市场中交易各方的合法权益,我国相关监管部门对不同行业、不同渠道的融资方式等都进行了相应的规定。创业资金的筹集必须遵守国家有关法律法规,依法履行约定的责任,维护有关各方的合法权益,避免非法筹资行为给初创企业本身及相关主体带来不必要的经济损失。

### 二、经济性原则

初创企业在融资过程中需要认真分析企业的现金流情况,确定融资需求量,避免盲目筹资。同时,融资必然要付出一定的代价,不同融资渠道下的融资成本有高有低。为此,初创企业在确定融资需求量、筹资期限、资金来源的基础上,需要对融资渠道进行对比、分析,选择经济、可行的渠道来获取创业资金,以降低融资成本,减少风险。

### 三、合理性原则

初创企业无论通过哪些融资渠道,运用哪些融资方式,都要预先确定融资的需求量。企业在不同时期的资金需求量会产生上下浮动,因此,初创企业在进行融资决策之初,要根据企业对资金的需要、企业生产经营的实际状况及融资的难易程度和成本情况,采用一定的方法预测资金的需求量,合理确定初创企业的融资规模。

### 四、及时性原则

初创企业融资必须根据预计的企业现金流的需求情况,对资金的投放时间予以筹划,合理安排资金的筹集时间,使筹集到的资金能及时满足企业的生产经营需要。既要使企业适时获取所需资金,又要避免融资过早而造成资本限制,从而导致资金使用成本上升。

## 构思突破

掌握了创业融资的相关知识后,请各创业团队展开调查,思考本团队模拟创办的初创企业目前遇到的资金问题,并制订解决这些资金问题的行动计划。

企业 资金 问题 分析	问题 思考	
	分析 成果	
行动计划		



## 身体力行

根据已制订的解决企业资金问题的行动计划，进行创业所需资金测算，并制订本团队的创业融资方案（相关项目可自行扩充）。

### 1. 创业资金测算

序号	费用项目	开销说明	单价	合计(元)
例	20 平方米的办公室	创业项目需要有办公室开展各项基本工作，当前预计 20 平方米的办公室足够，初创阶段租期 1 年	3000 元/月	36000
1				
2				
3				
.....				
总计				

### 2. 创业融资方案制订

融资项目	融资渠道	具体实施	优势与风险分析



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

资金是企业的“血液”。创业者要懂经营、会理财，掌握一定的财务知识，了解如何进行创业融资，利用相应的优惠政策，使得企业有充足的资金开办并不断运转。在进行融资时，要注意根据自身资金状况及企业发展的不同情况，选择适合自己的融资渠道。

通过本任务的学习和实践，你收获了什么？有什么感想？

### 任务反思与感想

## 项目六

# 选定商业模式

早在 20 世纪 50 年代，西方经济学家就已经提出了商业模式这一概念，但直到 20 世纪 90 年代，这个词才开始被广泛传播和使用。商业模式在中国的启蒙，则是借了风险投资的东风，吸引风险投资的关键是要有清晰的商业模式。大学生创业是一个艰难的过程，不能仅靠一腔热情或一个灵光乍现的想法。在创业之前必须想好如何实现盈利，而实现盈利则需要依赖完善的商业模式。可以说，商业模式是一个企业赖以生存的灵魂。



## 任务一 认识商业模式

### 任务描述

一个好的商业模式是创业成功的关键因素之一，它不仅能够帮助企业明确发展方向、优化资源配置、吸引投资，还能提高盈利能力、增强客户黏性、促进可持续发展。本任务要求同学们掌握商业模式的相关内容，包括其基本模型和常见类型，搜集、调查市场常见的各类商业模式，并从中得到创新启示。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解商业模式的基本模型与常见类型。
2. 知道成功商业模式具备的特征。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 能够辨别市场各类企业的商业模式。
2. 能够对市场常见商业模式进行利害分析。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

1. 在新型商业模式的探索中培养创新思维。
2. 正确认知企业社会责任和商业伦理的重要性。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

培育和发展新质生产力需要引入更多金融资源，引导长线资金不断加大供给。而强化金融创新、壮大“耐心资本”，正是加快培育新质生产力的重要引擎。

——《发展新质生产力 政治局会议首提壮大耐心资本》，央视网，2024年5月2日

## 任务实施

## 学习新知

商业模式是指一个完整的产品、服务和信息流体系，包括每一个参与者和其在体系中起到的作用，还包括每一个参与者的潜在利益和相应的收益来源和方式，其本质是一条价值链。通过对价值链的分析，我们能够明晰企业在经营过程中创造了什么样的价值，明确知道这些价值能不能推动企业的持续成长，抑或在竞争中是否赢得持续的优势。更为重要的是，通过对价值链的分析，企业可以不断修正和完善价值链中的各个环节，从而使整条价值链能够很好地串联起来，不至于因为某些环节表现不尽如人意而导致整条价值链断裂。

总的来说，商业模式就是回答创业企业提供什么、为谁提供、如何提供、成本多少、收益多少等问题。

## 一、商业模式的基本模型

为实现价值最大化，企业需要把内外要素整合起来，形成一个完整的、高效率的、具有独特核心竞争力的运行系统，并通过最优形式满足客户需求、实现客户价值，从而使系统实现持续盈利。简单来说，商业模式是企业实现盈利的一种思维方式，它描述了企业如何创造价值、传递价值并获取价值，这三者紧密联系，构成了企业生存与发展的根本。其中，价值的内涵不仅包括创造利润，还包括为客户、员工、合作伙伴、股东提供的价值，以及在此基础上形成的企业竞争力与持续发展力。

具体到企业的实际运作中，创造价值即企业的市场定位，传递价值即企业的经营系统，获取价值即企业的盈利模式，三者之间相互影响，具有内在逻辑关系，形成具有反馈机制的企业商业模式基本模型，如图 6-1 所示。

(1) 市场定位。企业的市场定位直接指向企业提供的产品类型或服务项目，也指向目标客户群体。企业创造的价值就是企业的价值主张，即能够帮助顾客解决的问题或提供的价值。

(2) 经营系统。经营系统即企业价值传递的运作机制，主要涉及企业为提高价值创造与传递效率、增强效果而进行的资源和活动配置，以及企业为了在价值网络中找到有利的位置、提升创造和获取价值能力而进行的与价值创造伙伴之间的分工。例如，某服装品牌从供货商处购入布料、配件，再与设计师协调设计理念，产出设计成品，安排生产、质检、包装、销售、运输等，这一切都需要完善的经营系统来协调完成。

(3) 盈利模式。盈利模式是指企业的价值获取机制，即如何获取收益且使收益在长

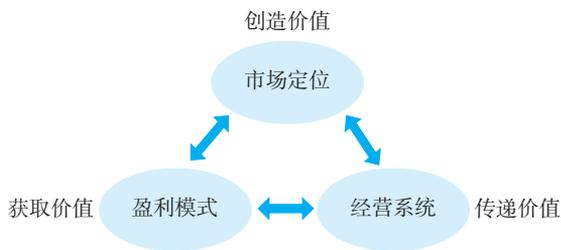


图 6-1 企业商业模式基本模型



期发展中能够持续增长。

总之,商业模式是联结客户价值与企业价值的桥梁,为企业的各种利益相关者提供了一个将各方交易活动相互连接的纽带。一种好的商业模式最终能够获得资本和产品市场的认同。企业必须选择一种适合自己的、有效的商业模式,把各种有形和无形的资源整合起来,并且随着客观情况的变化不断对其加以创新,这样才能获得持续的竞争优势。

## 二、商业模式的常见类型

商业模式常见的类型有以下几种。

### (一) 店铺模式

店铺模式就是通过构建覆盖很多区域的销售网点或店铺,直接接触消费者,为消费者提供商品或服务。网点可以是自营的,也可以是与经销商合作的,借用经销商的力量进入异地市场。通过数量巨多的销售网点,企业可以实现快速发展。

### (二) 产品金字塔模式

产品金字塔模式将产品或服务设置成不同的档次,以满足不同客户的需求。企业在设计产品时,为了满足不同客户对产品质量、性能等方面的喜好,并考虑客户个人收入的差异,对客户群进行分类,推出高、中、低不同档次的产品,从而形成产品金字塔。在产品金字塔上,底部是低价位、大批量的产品,靠薄利多销赚取利润;顶部是高价位、小批量的产品,靠精益求精获取超额利润。

企业若想使用产品金字塔模式,需满足以下三个条件。

- (1) 企业必须有成体系的产品或服务。
- (2) 企业必须拥有庞大的客户群,且客户有个性化需求。
- (3) 企业的高、中、低档产品或服务的客户群之间必须有一定的联系。

### (三)“饵与钩”模式

“饵与钩”模式又称产品搭售模式或“剃刀+刀片”模式,这种商业模式因首次向市场推出可替换刀片的剃刀组合而风靡全球。顾客购买其他产品的时候免费搭送剃须刀柄,以为配套的可替换刀片创造需求。这一模式的关键在于所提供的初始商品(如刀柄)与后续商品(如可替换刀片)紧密连接,后续商品通常是顾客有着无限次需求的,企业可以从后续商品中获取较高的收益。

这种模式在商界十分流行,产品分为基础产品和耗材,基础产品低价销售甚至免费,企业靠销售耗材赚钱。

### (四) 资源衍生模式

资源衍生模式是在企业已经形成的某一资源的基础上,通过扩大产品品类,不断创新、推陈出新,使原有产品得到进一步拓展和发展的商业模式。这个模式可以帮助企业在现有产品的经验和技術基础上,更好地满足消费者需求,探索新的市场机会,实现商业增长。

首先，依靠资源衍生模式，可以增加产品的附加值，使企业可以在已有的产品基础上，扩大产品品类，推出更多或更高级的衍生品，来满足消费者更多样的需求。其次，资源衍生模式可以提高企业的创新能力，使企业推出更多有创意、有实用价值的产品，提高企业的设计研发水平和推广能力，也有助于企业把握市场发展方向，提前预判消费者需求，走在行业发展的前沿。最后，资源衍生模式通过扩大产品品类，可以提高销售额和市场占有率，且衍生产品的开发成本相对较低，而利润空间较大，因此可以实现更高的盈利能力，为企业和投资者带来更具有吸引力的投资回报。

企业在使用资源衍生模式时需要注意以下三点。

(1) 资源衍生模式的关键是重复使用优质资产。要想做到这一点，首先需要判断优质资产到底是什么，这个判断必须非常准确。

(2) 大量消费产品可以帮助建立强有力的资源衍生体系，使企业源源不断获得利润。

(3) 衍生的产品和项目必须和现有资源有紧密联系，不要步入为了衍生而衍生的陷阱。资源衍生模式的根基就是现有的优质资源，这个资源可能是品牌，可能是通路，也可能是团队，但无论是什么，在创建其他衍生项目时都不要离开这个根基，否则就是重新开始一个项目，而不是资源衍生了。

## （五）免费模式

免费的东西总是能够吸引大量客户，但是对于一个企业来说，如何做到免费提供一些东西，却能够实现盈利呢？答案就是：必须从其他方面创造收益。常见的做法有以下三种。

(1) 基于平台的免费模式。例如，一些网页搜索平台的服务是免费的，它们通过免费的服务吸引关注度，获得大量客户资源，并以此为基础，通过向需要发布广告的厂商收取竞价排名、广告位等费用，从而获取利润。

(2) 免费增值模式，即免费的基本服务和可选的付费增值服务。例如，一些视频网站通过付费可以获得更优质的视听体验；网盘用户可以获得一定的免费使用空间，但是若想使用更大的空间则需要付费。

(3) 诱饵模式，以免费或极低的初始价格吸引客户，并引诱客户进入重复购买的状态。如某些产品的试用装或试用产品。

## （六）平台型模式

平台型模式将两个或两个以上独立但相互依存的客户群体连接起来，这样的平台通过充当连接这些群体的媒介而创造价值。例如一些大型批发或零售平台，建设平台的公司本身并不直接向用户提供产品或服务，只是为在平台上经营的商家和客户提供场地、信息、物流等支持。

在互联网时代，平台型商业模式是最重要的一种经营形态，它从行业视角、以产业思维来构建一个开放的平台，连接“需”和“求”双方，形成巨大的交易数据，表现形式就是B2C（企业对个人）、B2B（企业对企业）、C2F（个人对工厂）、C2C（个人对个人）等。平台型商业模式达到一定规模时会产生爆炸式裂变效应，可以让企业产生巨大的数



据价值,产生传统工业时代企业所不能产生的经济效益和价值。

#### 触景生情 6-1



### 智造未来

#### 竹材“变身”高强度、耐水、可降解塑料

国家林业和草原局竹子研究开发中心(以下简称“竹子中心”)以竹代塑创新团队利用竹材细胞壁定向活化与模压技术,成功将竹材直接加工成高强度、耐水以及可降解的全竹热固性塑料异形产品。相关研究成果已发表在国际期刊《美国化学学会纳米》上。

竹子因其生长快速、可再生、可生物降解及环境友好的特性,被视为有潜力替代石油基塑料的材料。然而,竹材自身的结合能力较弱,往往需要与胶黏剂或其他材料复合使用,这可能会带来空气污染的风险。此外,与石油基塑料相比,竹材的天然可塑性较差,在成型过程中需要依赖水热处理进行软化和定型,这在一定程度上限制了其应用范围。

“本研究采用了一种创新策略,通过结合亚氯酸钠和醋酸的选择性作用,实现了对竹材中部分木质素的有效去除。同时,利用高碘酸钠对糖单元进行定向醛基化处理,成功地对竹材细胞壁的结构与组分进行了定向重构。这一重构过程不仅显著增强了竹材单元的反应活性,还大幅提升了其可塑性。”论文第一作者、竹子中心助理研究员郭登康解释。在此基础上,通过热压致密化工艺,团队成功地将处理后的竹材直接转化为热固性塑料产品。这种新型的全竹热固性塑料展现出了与聚苯乙烯、酚醛树脂和聚氯乙烯等硬质塑料相媲美的卓越力学性能。

(资料来源:《科技日报》,2024年8月25日,有删改)



### 别出新意



### 核心之问

成功的商业模式有哪些特征?



### 要点分析

经济发展促使经济形态不断变化,新的商业模式产生的同时也有旧的商业模式在更迭。

由于行业、企业类型和社会经济形势等因素不同，能够成功的商业模式也有所不同，但总体来说，成功的商业模式一般具有以下特征。

### 一、有一定的创新性

成功的商业模式往往在某一个环节上进行了改进，或是对一般商业模式进行了重组、创新。商业模式的创新贯穿企业经营的整个过程，如企业资源的开发模式、产品制造方式、营销体系等。

### 二、能够产生一定的价值

商业活动的价值最终落在消费者身上，商业模式需要通过向消费者提供独特的价值来赢得市场。这个独特的价值可能是新的思想，而更多的时候是产品和服务独特的组合。总之，商业模式要么可以向消费者提供附加的价值，要么可以使消费者能用更低的价格获得同样的利益，或者用同样的价格获得更多的利益。

### 三、形成独特的竞争优势

成功的商业模式需要通过确立自己的与众不同（如自有专利技术、不可取代的价格优势等）来形成竞争优势，提高竞争者模仿复制的成本和难度。

例如，某汽车品牌是国内用户量最多、最具国民号召力的民族汽车品牌，它的成功在于其在众多车企品牌中找准了自身价值定位，深耕大众市场。在同等质量的汽车中，该品牌汽车的价格最低廉；在同等价位的汽车中，该品牌汽车的质量最过硬。同时，它还不断强化品牌价值观，用真实质朴的品牌文化打动消费者，带动消费者自发拥护这个充满人间烟火气、有温度的国民汽车品牌。所以，多年来其他同类型车企很难在市场定位及品牌价值方面超越该品牌。

### 四、帮助企业快速盈利

商业活动的目的在于获取利润，成功的商业模式可以让企业在激烈的市场竞争中成功进入利润区，并在利润区内停留较长时间，创造出长期持续的、高于行业平均水平的利润。当下互联网行业虽有“流量为王，先亏后赚”的商业模式，但是也有一些企业获得了流量却找不到盈利方式。例如，某软件虽然是全球最大的天气服务软件，拥有近 10 亿用户，却迟迟找不到稳定的变现手段，只能靠不断融资维持运营。



## 构思突破

认识了商业模式的基本知识后，请各创业团队思考商业模式的相关问题，搜集市场上各行业一些代表性企业的相关资料，制订企业商业模式分析计划。

问题思考	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 搜集哪些企业的相关资料？</li> <li>2. 如何了解这些企业的商业模式类型？</li> <li>3. 这些企业的商业模式属于传统的还是新兴的？</li> <li>4. 有哪些分析企业商业模式的方法？</li> </ol>
商业模式分析计划	



## 身体力行

各团队整理分析收集的企业材料，组内进行分工，根据已制订的企业商业模式分析计划开展分析活动，并从中得出自己的创新启示，提出创新意见（相关项目可自行扩充）。

企业名称	商业模式类型	具体描述	创新启示	创新意见

## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

商业模式的演变进程是一个不断发展和变化的过程。未来，随着技术的不断进步和市场环境的变化，商业模式还将继续演变和创新，能不断发掘、创新符合时代要求的商业模式才是一个新企业立足发展的重要动力。

通过本任务的学习和实践，你收获了什么？有什么感想？

## 任务反思与感想



## 任务二 设计商业模式

### 任务描述

商业模式设计对于企业运营、成长十分重要,好的商业模式不是随随便便就可以创造出来的,必须通过科学的工具和正确的方法进行分析和拆解,多次整合优化,才能得出结果。本任务要求同学们掌握商业模式画布工具和关键要素,学习商业模式的设计方法,并据此设计一种适合所在团队模拟开创企业的商业模式。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 认识商业模式画布工具。
2. 了解商业模式画布工具的使用方法。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 能够使用商业模式画布工具分析企业的商业模式。
2. 能够为自己的创业项目设计商业模式。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

1. 保持创新创业热情,积极参与实践。
2. 正确认识商业模式和商业模式创新的价值,能够动态地看待各类型的商业模式。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

未来产业是由前沿技术驱动,当前处于孕育萌发阶段或产业化初期,具有显著战略性、引领性、颠覆性和不确定性的前瞻性新兴产业。它代表着新一轮科技革命和产业变革方向,是经济增长的最活跃力量,有望培育发展成先导性支柱产业,是形成新质生产力的重要阵地。

——《下半年经济工作怎么干? 三组关键词读懂中央部署》,央视新闻,2024年8月2日

## 任务实施

## 学习新知

好的商业模式是企业成功的关键因素之一，创业者及其团队应该投入时间和资源来设计并完善其商业模式，以确保长期的成功和发展。要想设计一种合理、有效又富有特色的商业模式，利用商业模式画布这一设计工具对创业者来说是个不错的选择。

### 一、商业模式画布工具

商业模式画布是由四百多位实践者共同开发的商业模式设计模板，它简单易用，能够描述、设计、质疑、发现和定位商业模式。

#### （一）商业模式应解决的问题

经验表明，一种好的商业模式，必须能够较好地回答以下四个基本问题。

- （1）我们能为哪些客户提供产品或服务？
- （2）我们能为客户提供什么样的产品或服务？有什么独特的价值？
- （3）我们能够从为客户创造的价值中获取多少利润？成本是多少？
- （4）我们如何为客户提供这些产品或服务？

这四个问题涵盖了一个商业体的四个主要部分——客户、产品或服务、金融能力和基础设施，基于这四个问题可制作出一份简易的商业模式画布，如图 6-2 所示。

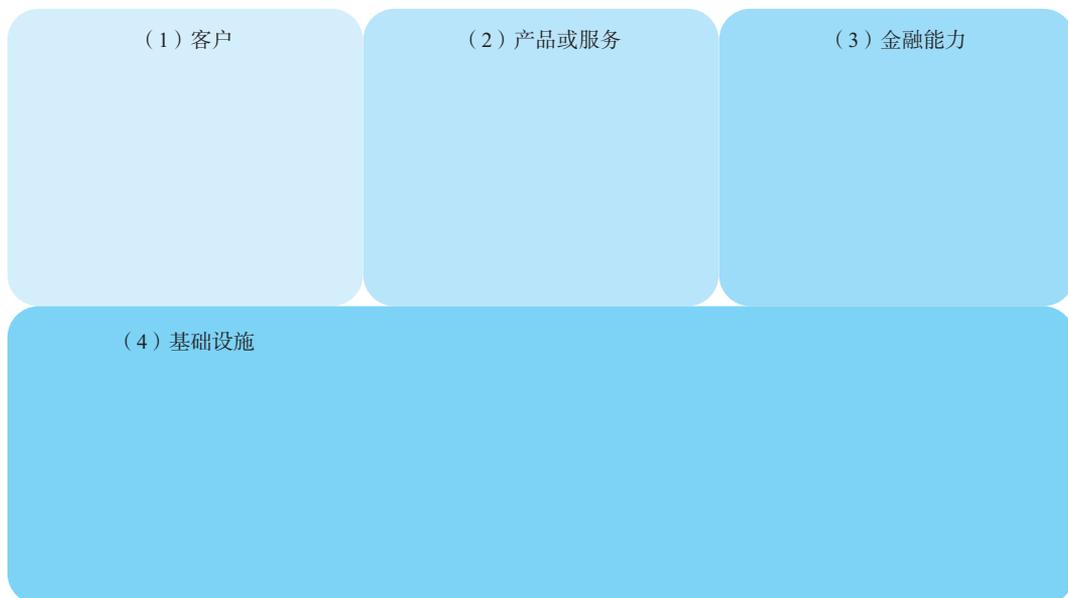


图 6-2 简易的商业模式画布



## (二) 商业模式画布的用途

作为一种实用工具,商业模式画布既可为初创业者服务,也可为发展中的企业经营管理者服务。对于初创业者而言,商业模式画布可以帮助其催生创意、识别风险、确保找到目标用户和合理解决问题。对于发展中的企业经营管理者,商业模式画布可以帮助其分析、改善和创新自身商业模式。

具体来说,商业模式画布的用途包括但不限于以下六个方面。

### 1. 帮助企业规划业务模式

商业模式画布通过分析细分市场,明确企业的目标客户群体,并了解他们的需求和偏好,这样可以更好地对企业的业务模式进行规划和改进。

### 2. 促进跨部门沟通

商业模式画布可以促进企业各部门之间的沟通和协作,让员工们更好地了解企业的业务模式和战略目标。这对于提高企业整体效率和发挥协同效应具有重要作用。

### 3. 提高客户满意度

通过分析客户需求和偏好,企业可以更好地了解客户需求,并提供更好的产品和服务,从而提高客户满意度。这对于增强企业市场竞争力具有重要意义。

### 4. 帮助创业者催生创意

商业模式画布可以帮助创业者催生创意,并降低项目风险。通过分析不同的商业模式和竞争环境,创业者可以找到最佳的创业方向和策略,提高创业成功率。

### 5. 灵活满足市场需求

通过灵活多变的计划和元素间的相互作用,商业模式画布可以帮助企业灵活地满足市场需求,快速响应变化,提高企业的适应能力和竞争力。

### 6. 加强企业内部管理

商业模式画布可以使企业内部管理更加规范化和系统化。通过明确核心资源、关键业务和重要伙伴等要素,企业可以更好地管理和协调各部门之间的工作,提高企业内部管理效率。

## (三) 商业模式画布的优势

商业模式画布可以用于帮助创业者、企业家和企业管理者理解、设计和优化其商业模式,具有逻辑清晰、通俗易懂、灵活多变、适用性广等显著优势。具体而言,它有以下几方面优势。

### 1. 简单明了

商业模式画布是一个简洁的框架,将企业的所有关键元素集中在一个图表上,让人

一目了然。这使复杂的商业模式变得简单易懂。

## 2. 全面性

商业模式画布包括九个关键组成部分，涵盖了企业的方方面面，包括客户细分、价值主张、渠道通路、客户关系、收入来源、核心资源、关键业务、重要合作和成本结构。这有助于确保企业考虑到所有重要元素。

## 3. 聚焦问题

商业模式画布强制企业考虑关键问题，如“我们的客户是谁？”“我们的价值主张是什么？”“我们如何获得客户？”等。这有助于企业明确目标并解决问题。

## 4. 创新和设计

商业模式画布鼓励创新和设计。企业可以使用画布来设计新的商业模式，测试假设，并迅速适应市场变化。

## 5. 沟通和协作

商业模式画布是一个强大的沟通工具，可以帮助团队成员、合作伙伴和投资者理解企业的运作方式，促进团队之间的协作。不同职能部门可以共同填写和讨论画布。

## 6. 风险管理

通过识别和评估每个元素，商业模式画布有助于企业识别潜在的风险和机会。这有助于企业制订风险管理策略并做出明智的决策。

## 7. 客户导向

商业模式画布鼓励企业始终关注客户。通过深入了解客户群体、客户需求和客户关系，企业可以更好地满足客户的期望，提供有价值的产品或服务。

## 8. 灵活性

商业模式画布是灵活的工具，适用于各种类型的企业，无论其规模或行业。企业可以根据需要自定义和调整画布。

总之，商业模式画布是一个强大的工具，可以帮助企业理解、设计和改进其商业模式，同时也有助于提高团队的沟通和协作能力，降低风险，提供更好的客户体验。它已被广泛采用，并被视为创业和战略规划的重要工具。

## 二、商业模式画布的关键要素

完整的商业模式画布是将一个商业体的四个主要部分细化为九大模块，这九大模块可以展示出企业寻求利润的逻辑链条，具体内容如图 6-3 所示。

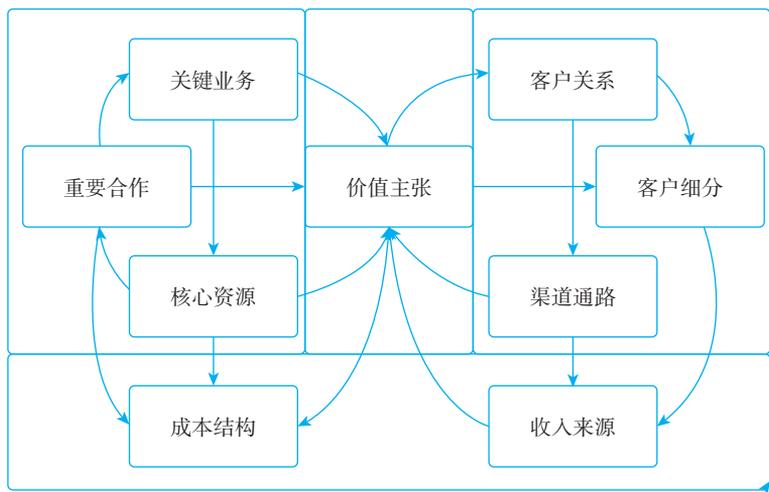


图 6-3 商业模式画布的九大模块

### (一) 客户细分——我能帮助谁

客户细分模块描绘了一个企业想要获得的和期望服务的不同目标群体。目标群体即企业所瞄准的购买产品或使用服务的消费者群体。这些群体具有某些共性，从而使企业能够针对这些共性创造价值，这个定义消费者群体的过程就是客户细分，又称市场细分。常见的市场细分类型有以下几种。

#### 1. 大众市场

大众市场中的消费者具有大致相同的需求和问题，如移动通信服务的消费者即典型的大众市场的消费者。

#### 2. 利基市场

利基市场又称“缝隙市场”，它为具有相似兴趣或需求的小部分人群提供定制产品或服务。通常，在一个大众市场中会存在很多不同的利基市场，如服装市场可细分出婴幼儿服装市场、男装市场、女装市场、中老年服装市场等。

#### 3. 多元化市场

定位于多元化市场的企业服务于两个或多个相互依存的消费者群体，能够提供种类多样的产品或服务，可以迎合不同需求的消费者。例如，某电器品牌最初以某一种电器起家，当其发展壮大以后，又生产出一系列其他种类的生活电器，满足了消费者对家电产品的多元化需求。

### (二) 价值主张——我怎样帮助别人

价值主张模块描述的是企业通过其产品或服务为某一客户群体提供的独特价值。价值主张是客户选择一家企业而放弃另一家企业的原因，它能够解决客户的问题或满足其需求。一个价值主张就是一个产品或服务的组合，这一组合满足了某一客户群体的要

求。从这个意义上说，价值主张就是一家企业为客户提供的利益的集合或组合。

客户生活在社会当中，购买产品或服务的时候不仅依赖其本身的愿望、需求，还受到所处环境与社会关系的影响。虽然有时客户会明确向企业表达其需求，但有时客户的需求只可意会不可言传。

因此，企业可以从五种客户思维出发，深度挖掘客户的需求，进而推导出满足客户需求的产品或服务价值，如表 6-1 所示。

表 6-1 五种客户思维推导出的价值主张

思维	需求	产品或服务的价值	举例
生命思维	健康	有利于人的身心健康发展	保健品、0 蔗糖饮品、心理咨询
	尝试	满足顾客从未感受和体验过的全新需求	游乐园、密室逃脱、游戏
	可持续	资源节约与环境友好	节能电池、太阳能产品
	低风险	帮助顾客减小或抵御风险	保险
经济思维	回报	能够帮助顾客获得更高回报	投资理财、股票、彩票
	低成本	以更低的价格满足顾客需求	拼团、优惠券
	可控性	让顾客容易掌握、理解并可以用来完成目标	培训、陪练
批判思维	真实	依据事实进行判断与决策	律师服务、侦探服务
	改变	不断改善产品性能或服务	不断更新的数码产品
	颠覆	对旧模式的根本改变	免费服务、共享服务
设计思维	新颖	形式标新立异而有活力	服装、服饰、潮品
	简单	外观与形式简单、明快	App 操作界面
	设计	产品因优秀的设计脱颖而出	Logo、海报
	便利性	使用起来更方便，也可以创造可观的价值	外卖、上门服务、在线服务
	实用性	只需要简单的操作，就可以给生活带来明显的改善	语音服务、智能锁
美学思维	感人	能够让顾客产生感动与共鸣	电影、电视剧
	定制化	以满足顾客个体或细分群体的特定需求	个性礼品、定制服务
	品牌	顾客通过使用和显示某一特定品牌而展示身份	奢侈品、汽车、酒店
	自然	产品或服务自然并让顾客感觉舒适、亲切	旅游风景区、农家院

### (三) 渠道通路——怎样宣传自己和交付服务

渠道通路模块描述的是一家企业如何与它的客户群体达成沟通并建立联系，以向对



方传递自身的价值主张,与客户的交流、分销和销售渠道构成了一家企业的客户交互体系。每一个渠道都可划分为五个相互独立的阶段:①知名度,即如何扩大企业产品或服务的知名度;②评价,即如何帮助客户评价企业的价值主张;③购买,即客户如何购买企业的某项产品或服务;④传递,即如何向客户传递企业的价值主张;⑤售后,即如何向客户提供售后支持。每一个渠道都覆盖了其中几个或全部五个阶段。

#### **(四) 客户关系——怎样和对方打交道**

客户关系模块描述的是一家企业针对某一客户群体所建立的与客户之间关系的类型。良好的客户关系是企业立足的根本。企业在设计商业模式时必须明确如何建立诚信的客户关系的问题。

#### **(五) 收入来源——我能得到什么**

收入来源模块代表企业从每个客户群体中获取的现金收益(从收益中扣除成本)。一家企业需要明确每个客户群体真正愿意为之买单的究竟是什么?这是企业从每个客户群体中获得收入的根本。常见的收入来源有以下几种。

(1) 商品销售。最被普遍认知的收入来源就是实物产品所有权的出售。

(2) 提供服务。这一收入来源是由客户对某种具体服务的享用而产生的,客户对该服务享用得越多,支付的费用就越多。

(3) 租赁。这种收入来源是通过向客户出租某一特定资产的使用权限来实现的。对出租者而言,这种做法提供的是经常性收入,对租赁者而言,租赁只需要承担一个限定的费用而无须承担整个所有权所耗费的成本。

(4) 许可使用。这种收入来源产生于向客户授予某种受保护的知识产权的使用权。许可使用费使得资源持有者无须生产产品或进行任何商业化操作,而仅凭其对资源的所有权获得收益。

(5) 经纪人佣金。这一收入来源产生于向双方或多方提供中介服务。

(6) 广告收入。这种收入来源于为某种产品、服务或品牌做广告宣传。传统的传媒业和活动策划的收入很大程度上依赖于广告收入,如今,互联网新媒体等也开始更多地依赖广告收入。

#### **(六) 核心资源——我是谁,我拥有什么**

核心资源又称关键资源,这个模块描述的是保证一种商业模式顺利运行所需要的最重要的资产。核心资源决定我们能够做什么、哪些可以做、哪些不可以做。

核心资源使企业得以创造并提供价值,获得市场,保持与某个客户群体的客户关系并获得收益。不同类型的商业模式需要不同的核心资源。核心资源可以是自有的,也可以是通过租赁获得的,或者是从重要的合作伙伴处获得的。

#### **(七) 关键业务——我要做什么**

关键业务模块描述的是企业为保障正常运营必须做的事情。每一种商业模式都有一

系列的关键业务。与核心资源一样，关键业务是企业为创造和提供价值、获得市场、维系客户关系及获得收益所必需的，并且因不同的商业模式类型而异。

## （八）重要合作——谁可以帮我

重要合作模块描述的是保证一种商业模式顺利运行所需要的供应商和合作伙伴网络。有很多原因使得一家企业需要构建重要合作。当今经济形势下，重要合作在许多商业模式中逐渐承担起基石的作用。企业通过建立联盟来优化自身的商业模式，以降低风险或者获得资源。重要合作可以分为四种不同的类型，如图 6-4 所示。

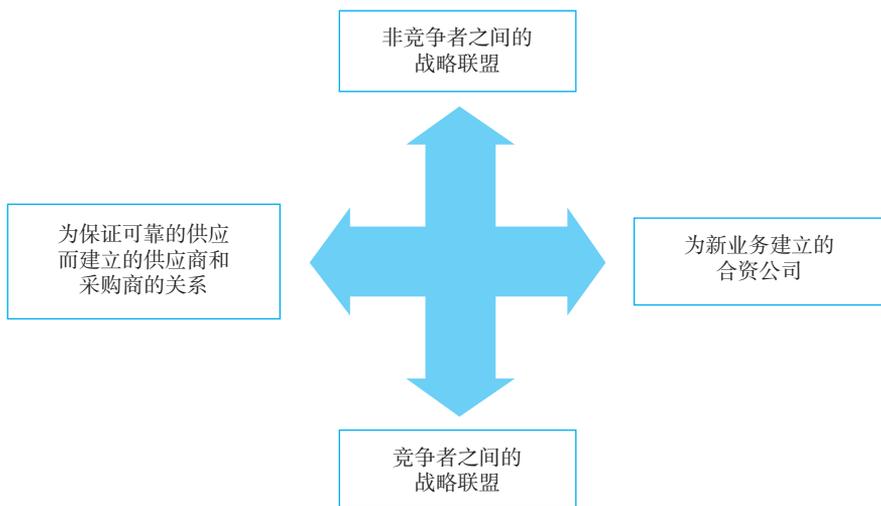


图 6-4 重要合作的四种类型

## （九）成本结构——我要付出什么

成本结构模块描述的是运营一家企业所需要的最重要的成本总和。创造和传递价值、维护客户关系及创造收益都会产生成本。在确定了核心资源、关键业务及重要合作的情况下，成本核算就会变得相对容易。成本最小化是每一种商业模式的诉求，而低成本结构在某些商业模式中会显得尤为重要。从成本结构的角度，可以将商业模式宽泛地分为两个类型，即成本导向型和价值导向型。

### 1. 成本导向型

成本导向型的商业模式聚焦于最大限度地将成本最小化。这种方式的目标在于创造并维持极精简的成本结构，采取的是低价的价值主张、自动化生产最大化及广泛的业务外包。

### 2. 价值导向型

有些企业在商业模式设计中不关注成本，而更多地关注价值创造。这种商业模式的特点是更高端的价值主张及高度的个性化服务。



在商业模式画布上将这九大模块的内容梳理清楚就能得到一种可行的商业模式。

触景生情 6-2



## 智造未来

### 我国科研团队破解无人机电磁干扰难题

西北工业大学光电与智能研究院联合中国电信人工智能研究院李学龙研究团队,通过模仿萤火虫的交流方式,利用光通信和智能信息处理等技术,实现了电磁干扰下无人机间的信息传递,使无人机集群突破更多严苛条件限制。

近年来,无人机集群在飞行表演、快递物流、精准农业、城市交通等领域均得到广泛应用,通过感知交互、信息传递和协同工作,无人机集群能够“通力合作”,达到“1+1>2”的工作效果。

要想实现高效协同工作,集群中的无人机需要密切地“沟通交流”,然而目前无人机集群主要依靠无线电通信,电磁特征明显,容易被外界识别,也易受电磁环境影响。那么,无人机集群如何才能应对电磁干扰?对此,李学龙研究团队以萤火虫通过闪光传递信息的方式为灵感,研究提出仿萤火虫通信无人机,为无人机集群发展提供了创新思路:通过无人机上的照明设备发出光信号,并在另一架无人机上利用光电传感器捕获光信号,进行智能分析,实现像萤火虫闪烁交流一样的短距离信息传递,完成无人机间基于光链路的协同飞行。

由于光信号的传输不受电磁环境的影响,不会产生互调和互扰,抗干扰能力强。此外,照明设备发射功率较低,几乎不产生热量,适合承载于能量受限的小型无人机上。研究团队经过大量研究论证过程,为仿萤火虫通信无人机装备了多项先进智能算法及技术,充分确保了无人机集群的智能化和稳定性。

“仿萤火虫通信无人机,是在无人机集群普遍采用无线电进行通信交流背景下的一种全新尝试和发展。”团队负责人介绍,未来,团队将继续在仿萤火虫通信无人机通信距离、速率、稳定性和环境适应性等方面进行深入研究。

(资料来源:《光明日报》,2024年5月15日,有删改)



## 别出新意



## 核心之问

如何设计商业模式?

## 要点分析

由于市场的激烈竞争，一种独特的、成功的商业模式，往往会面临其他企业的快速模仿甚至打压。实际上，很多大企业都是在模仿、改进已有商业模式的基础上取得成功的。因此，当选择好一个行业后，不妨先学习同类企业的商业模式，在已有商业模式的基础上进行优化，从而实现“弯道超车”。

### 一、通过模仿设计商业模式

一般来说，通过模仿其他企业来设计商业模式的做法有以下两种。

#### （一）全盘复制

全盘复制商业模式的方法比较简单，即直接复制优秀企业的商业模式，为我所用，当然有时也需要根据企业的实际情况略加修正。全盘复制的方法主要适用于同行业的企业，特别是同属一个细分市场或拥有相同产品的企业。

直接全盘复制优秀企业的商业模式必须做到快速和调整这两个方面。快速就是需要快速捕捉到优秀企业的商业模式信息，利用先发优势快速占领市场。调整是指进行细节调整，复制并不是生搬硬套，也要针对细分市场或企业实际情况和产业行情等进行适应性调整。

#### （二）借鉴提升

在已有商业模式的基础上进行借鉴提升有以下三种方式。

##### 1. 引用创新点

通过学习和研究优秀企业的商业模式，对商业模式中的核心内容或创新概念给予适当提炼和节选，再对照本企业的相关内容判断，如果这些创新点更符合企业发展需要，就结合实际需要将这些创新概念应用在本企业之中并使其发挥价值。引用创新点学习优秀商业模式的方法适用范围最为广泛，不同行业、不同细分市场的企业都适用。

##### 2. 延伸扩展

通过专业分析找到同一行业内尚未开发的其他细分市场，将该种商业模式的主体框架率先应用在不同细分市场之中，并不断扩展到其他细分市场。当然，该种商业模式在实际运用中需要针对细分市场进行优化和调整。

##### 3. 逆向思维

在研究学习行业领导者的商业模式或行业内主流商业模式的过程中，有意识地逆向思考，直接锚定市场领导者或行业内主流商业模式不涉及的细分市场，并为该部分市场打造相匹配的商业模式。

### 二、通过竞争设计商业模式

当企业采用不同的商业模式进行竞争时，结果往往难以预料。如果在孤立的情况下进行分析，某种商业模式或许会显得优于其他商业模式，但是如果把互动和协同影响考虑在内的话，就可能会显现弊端。因此，在竞争环境中，创业者也可以研究竞争对手的商业模式，并

打造全新  
商业模式





以竞争的情况为基础构建自己的商业模式。

### (一) 强化自身的良性循环

企业可以通过调整商业模式来打造新的关键要素之间的良性循环,让企业更有效地与竞争对手展开竞争,而新的良性循环也会强化商业模式中的其他环节。

### (二) 削弱竞争对手的良性循环

一些大企业利用长期运营积累的成熟商业模式来削弱新企业的良性循环。新企业也可以利用颠覆性的创新,改变行业规则,削弱竞争对手的良性循环。事实上,很多时候,企业在强化自身良性循环的同时也削弱了竞争对手的良性循环。

### (三) 建立与竞争对手互补的循环

企业在经营活动中与竞争对手的关系是一种特殊的博弈,是一种可以实现双赢的非零和博弈,因此,两方既可以是竞争对手,也可以成为创造价值的合作伙伴。这种思路强调合作的重要性,有效克服了传统企业战略过分强调竞争的弊端。

## 三、在试错中调整商业模式

商业模式设计通常意味着基于现实对各构成要素及其子要素进行分析和检验,需要对企业所依赖的关键性假设提出“在什么条件下会怎么样”的问题。一旦企业开始运作,其商业模式隐含的那些既与需求有关又与经济效益有关的种种假设,都要在市场上不断经受检验。

商业模式的成功往往有赖于创业者在实施过程中对其进行调整或进行全面改革。如果创业者有意识地采用能促进整个企业系统顺利运作的模式来创业,那么每个举措及每一次测评都会提供有价值的反馈,并证明商业模式的可行性。如果没有达到预期效果,就应该调整商业模式,在检验和调整中探索出符合市场规律和实际情况的商业模式。例如,企业可以尝试不同的销售渠道、不同的客户关系等,如果发现反馈效果不佳,就要改变目标客户或改变价值主张。



## 构思突破

各创业团队根据所学内容,以及在本项目任务一中对各类企业商业模式的分析,思考以下问题,并制订商业模式设计的行动计划。

问题思考	1. 本团队拟定创办的新企业适合哪种商业模式类型? 2. 本团队拟定创办的新企业在商业模式设计上可以有哪些创新?
行动计划	



## 身体力行

各团队根据制订的商业模式设计行动计划，按照简易商业模式画布的思路设计本团队所拟定创办的企业的商业模式。各行动步骤都应有照片、录像、录音、图纸等记录。

步骤		说明
分析并确定目标客户	用户画像	包含至少 7 项内容（须有图、表或文字）
	问题汇集	小组成员通过头脑风暴至少列出 30 个客户问题（须有文字记录）
	问题整理	小组成员每人至少与两个目标客户交谈后，经过小组讨论将 30 个问题精简（须有与客户交谈的照片或录像、小组讨论的录像或录音）
	市场调研	任选一种或多种调研方式（须有调查问卷、参考资料或实地调查照片）
定义并检验价值主张	价值主张	小组所选项目的价值主张是什么？为客户提供了什么价值（须有文字记录）
	可行性分析	列出上述价值主张可行的理由（须有文字记录）
	与客户的关联	思考上述价值主张是否真正满足了客户的需求，可用逆向思维、发散思维等创新思维寻找不合理处，并对价值主张进行调整（须有文字记录）
设计并布局营收模式	成本	列出本创业项目的成本（须有文字记录）
	收益	设想获取收益的方式（须有文字记录）
设计关键流程与资源	关键活动	精确描述提供的具体产品或服务（须有文字记录）
	关键资源	列出所需的人力、物力和财力等，最好有具体的数量或描述（须有文字记录）
	关键伙伴	列出可以合作的商业伙伴及合作理由（须有文字记录）

将上述问题思考清楚后，各团队找一张大小合适的白纸，绘制所拟定创办企业的专属商业模式画布，还可以加入个性化的装饰。

完成商业模式的设计后，可以整理活动过程中的相关资料（团队成员保留自己的记录，最后由承担团队领导者角色的成员进行整理），各小组之间进行评比，看看哪个小组设计的商业模式更具有创新性。



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

认识商业模式的重要性并学习、掌握设计商业模式的方法,对创业者未来的创业活动会有很大帮助。但需要注意的是,商业模式并不是企业的全部,它描述的是企业的各个部分怎样组合在一起构成一个系统,创业者不能认为有了好的商业模式就万事大吉。

通过本任务的学习和实践,你收获了什么?有哪些感想?

### 任务反思与感想

## 项目七

# 迈出创业步伐

创业者对创业项目有了成熟的构想后，需要编制一个完整、具体、深入的创业计划，才能够指导自己后续的各项创业活动，并保障自己的创业活动能够争取到足够的资金支持。通常而言，创业计划需要有一份详细展示计划的书面材料——创业计划书。

根据创业计划书制作可供创业者路演展示的创业项目 PPT，筹备其他有关材料，参加各类创新创业大赛，是创业者尤其是大学生创业者开始落实创业计划，真正推进创业活动的重要一步。



## 任务一 撰写创业计划书

### 任务描述

创业计划书是帮助创业者或协助投资者判断一个创业项目是否可行的利器。对外,创业计划书是企业推销自己、获得资金和生意机会的工具;对内,创业计划书为企业指明方向,为企业经营管理提供依据。本任务要求同学们学习创业计划书的基本结构、撰写原则等知识,掌握撰写创业计划书的方法,并为本团队的创业项目撰写一份创业计划书。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解创业计划书的基本结构。
2. 知道创业计划书撰写的基本原则。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 能够独立为某创业项目编制一份创业计划书。
2. 能够关注创业计划书的关键点,改进完善创业计划书。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

1. 养成严密的逻辑思维,培养并保持认真细致的做事态度。
2. 养成预先计划、提前准备的良好习惯。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

言前定则不跲,事前定则不困,行前定则不疚,道前定则不穷。

——《礼记·中庸》

## 任务实施



## 学习新知

创业计划又称商业计划，是创业者根据对创业项目的理解而形成的整体性思路。创业计划书是创业计划的具体表现，是全方位描述与新创项目有关的内部、外部环境条件和要素的书面文件。撰写创业计划书是使创业计划落地的关键一步。

## 一、创业计划书基本结构

创业计划书是对初创企业的详细描述和预测，所以应该有完整的框架结构来表达创业者的思想。不同阅读者由于自身的需求不同，会对创业计划书有不同期待，不同的创业比赛也会有针对性地对创业计划的侧重点进行规定，这就表明不同用途、不同场合下的创业计划书会有所差异，但这些差异主要体现在创业计划书的内容上。一般结构完整的创业计划书都应该包括封面、目录、摘要、主体及附录这几个部分。

### （一）封面

封面是创业计划书的第一页，也是阅读者首先看到的一页。一般来说，封面上应体现创业项目名称、公司名称、主要创业者常用联系方式（电子邮箱、地址、电话号码等）、公司网址、日期等重要信息，集中在封面页的上半部分，而底部通常会标记出相关的保密约定，以提醒阅读者对创业计划书的内容进行保密。如果公司有设计好的 Logo（标志），也可以把它置于封面页上。

为了让封面页设计更加生动，创业者可以将与创业计划内容相关度较高的图片印制于封面页显眼的位置，这样会呈现较好的视觉效果。如果公司已经拥有具有特色的产品或服务，而且其设计图或照片较为美观，那么也可以在封面上印制该图片。不过，封面设计的美观终究还是次要的，最重要的还是醒目、明确地展现创业项目和公司名称，以及创业者的联系方式，以确保创业计划书的阅读者能够顺利地与创业者取得联系。

创业计划书的封面设计还有一些其他要求，例如，保持规范、整洁，颜色搭配不宜过于艳丽，尽量选取纸质较硬、质量较好的纸张。

### （二）目录

目录一般紧接于封面页后，主要是列出创业计划书的各章、节、附录及其对应页码，目的是便于阅读者快速查找到对创业计划书中感兴趣和重点关注的内容。有一些创业计划书的相关页码上还会贴有标签，这样更方便阅读者直接查找。

创业者在递交创业计划书时，一定要谨慎认真地核对目录页码是否与正文页码相一致。因为一般情况下，创业计划书在撰写过程中需要进行反复修改，增减内容时可能会导致原来的页码发生改变。



创业计划书目录的具体撰写要求如下。

- (1) 确保目录包含所有重要内容的标题。
- (2) 确保目录的逻辑结构清晰严谨。
- (3) 确保目录的亮点内容标题突出。
- (4) 确保目录页码与正文页码严格一致。

### (三) 摘要

摘要也叫执行概要或执行总述,是内部、外部利益相关者阅读创业计划书具体内容时第一眼看到的部分,因此常常被认为是最能够体现创业计划精华的部分。一般读者会根据从摘要部分获取到的信息来判断是否有进一步读下去的必要性,如果摘要部分不能吸引阅读者并使其产生浓厚兴趣,那么很可能会使阅读者放弃阅读创业计划书之后的内容,甚至使阅读者干脆放弃此项目。

常见的摘要撰写时有两种格式:提纲式摘要和叙述式摘要。不管哪种具体的写作形式,摘要都应该包含对创业计划主要内容的简要概括,通常页数为2~3页,一般是在创业计划全部完成之后才撰写,以确保摘要与创业计划内容的高度一致。

#### 1. 提纲式摘要

提纲式摘要结构较为简单,内容一目了然,每一段基本上就是创业计划书每一章的内容总结。其优点是容易撰写,而缺点是语言比较枯燥。提纲式摘要基本上包括了创业计划的所有方面,各个部分所占比例也基本相等。

#### 2. 叙述式摘要

叙述式摘要的重点集中于描述公司基本情况以及项目突出特点上,包括公司简介、市场机会、项目优势、财务状况等。叙述式摘要主要用来调动阅读者对公司及创业项目的兴趣,因此在撰写时要重点选择一些最能打动阅读者的公司及项目特点,使其了解为什么公司能够成功以及成功的要素,而不应使用较多笔墨描述公司具体管理细节。

叙述式摘要特别适用于在新产品、新市场、新技术等方面具有优势的公司。

虽然在用不同的撰写方式写作摘要时,写作要点及强调的内容会有所差别,但通常都要注意以下几个方面的内容。

- (1) 确保重点内容完整,因为摘要是创业计划内容的浓缩。
- (2) 确保语言简洁明快,因为摘要的主要目的是抓住阅读者的兴趣。
- (3) 确保逻辑严谨合理,每部分标题应用加粗字体突出。
- (4) 尽可能避免使用专业术语。
- (5) 实事求是,不要过分夸张或弄虚作假。

### (四) 主体

主体部分是创业计划书的核心构成,是阅读者深入了解创业项目的具体细节并做出

最终决策的主要依据，具有决定性的作用。这部分内容主要是创业者根据实际的创业项目及活动来撰写，内容长短不等。

## （五）附录

附录通常位于创业计划书的最后，既是对主体部分内容的有益补充又是创业计划重要观点及分析的有效依据，是确保创业计划可行性及严谨性的有力证明。附录内容可由创业者根据创业项目的特点及阅读者的需求自行编制，主要是对创业计划书主体内容的支持性信息的说明。

附录常包括行业分析数据、市场调研数据及相关统计图表、财务预测报表、主要创业团队人员履历、主要合同资料、信誉证明、技术信息、生产制造信息、宣传资料、平面布置、图片资料及其他参考信息。

附录的具体撰写要点如下。

- （1）附录内容要分类编制，切忌随意安排。
- （2）附录内容要重点突出，重点资料通常靠前放置。
- （3）附录编写应尽可能使用图表。
- （4）附录要根据实际情况进行编写。

## 创可贴

### 大学生创业计划书中的常见问题

大学生创业者普遍对创业计划书的内容、要求把握不准确，对创业相关知识的掌握不充分，因此他们的创业计划书通常会出现一些问题，下面对这些问题进行总结，希望大家能够从中吸取经验教训。

#### 1. 过多描述技术内容

一部分大学生很在意自身项目的技术优势，因而在创业计划书中使用大量篇幅详细解释项目的技术原理、技术领先之处等内容。不过他们忽略了两个重点：第一，大部分投资者不具备专业的技术背景，他们不能真正理解创业计划书中技术部分的艰深内容；第二，拥有良好的技术不代表创业能够取得成功。出现此类问题的原因在于大学生创业者没有分清创业中的主次问题，技术是创业的辅助而不是全部，创业者应该关注技术能解决的问题和产生的价值。因此，如何解决问题和如何产生价值才是创业计划书中真正应该详细阐述的部分。

#### 2. 不够实事求是

许多大学生创业者认为只有在创业计划书中充分展示出项目的闪光点，才更有可能获得投资者的认可和投资。于是，一些人只侧重描述项目优势，而不正视甚至掩盖项目本身存在的风险和未解决的难题。实际上这种做法并不正确，因为投资者



非常明白创业是一件机遇与风险并存的事情,市面上大部分的创业公司都会失败,大部分的创业项目都是不完美的。因此,当你为他们递上一份“无可挑剔”的创业计划书时,也意味着你在告诉他们你不够实事求是。

大学生创业者在创业计划书中不要过度遮掩那些不足之处,毕竟有不足才会有进步。有时候坦率、真诚地呈现当前阶段的缺点,反而更能够引起投资者的关注和青睐。

### 3. 行业和市场分析可信度不足

市场调研是撰写创业计划书之前应该完成的一项基础工作,很多大学生创业者不够重视市场调研工作,盲目轻信一些二手数据,这导致他们最终呈现的行业和市场分析不够真实可信。

在撰写行业和市场分析部分的内容时,创业者需注意的是每一个陈述都要有相应的数据或者例证支持,否则会显得内容空泛、虚浮。同时,创业者应尽可能多地使用一手数据,如果某部分内容不可避免地需要用到二手数据,那么所有此类数据都要加上引用来源,以证明数据本身和创业者调查的可靠性和可信度。

以上总结的三个问题当然不能涵盖实践中的所有情况,但是我们可以从这些共性问题中认识到,创业者想要制作出一份优秀的创业计划书,需要做到认真、诚实及站在市场和客户的角度考虑问题。

## 二、创业计划书撰写原则

创业计划书根据行业及创业项目的不同会有所差别,依据阅读者需求的不同也会呈现出不同的特点,创业计划书撰写者对创业计划的理解不同也会产生不同的内容,但是任何一份创业计划书撰写一般都要遵循如下原则。

### (一) 简明扼要

不同的创业计划书虽然撰写时侧重点会有所差别,但撰写的目的主要是向阅读者展示公司的发展思路并获得风险投资者的青睐,而阅读者往往都惜时如金,没有时间也没有兴趣看对其而言没有任何意义的内容。因此在撰写时,要尽量使用简洁清晰的语言,并力求重点突出。此外,创业计划书包含的信息和内容通常会比较多,繁杂的语言表述或语意不清的文字表达一般会让阅读者无法清晰地理解撰写者的意图,同时也会使阅读者抓不住创业计划书所要表达的重点,以致无法使阅读者对创业项目产生兴趣,因此撰写时要简洁扼要,用通俗易懂的语言进行表达,尽量少用或不用过多的专业术语。

### (二) 条理清晰

逻辑结构不清晰的创业计划书可能会使良好的创意不能有效地被阅读者领会,而思路严谨的创业计划书既能够让阅读者深度理解创业项目并迅速做出有效的决策,同时也

可以让撰写者有条理地对创业活动进行系统性规划。因此，在撰写创业计划书时要确保系统的逻辑性，要注意行文的逻辑结构，确保其整体的完整性和一致性。

### （三）客观公正

创业计划书不仅是融资过程中创业者和投资者有效沟通的媒介，还是创业团队清晰界定其创业行为的指南，更可以使阅读者相信创业计划书的所有行动方案都是经过慎重考虑的。这就要求撰写者从客观的角度对创业项目进行实事求是的分析，不仅要有明确、翔实的数据资料来源，还要进行清晰有效的分析，更要注重严密的论证过程及结论的形成，同时还要对创业项目开展中存在的客观问题有明确的认识和深入了解。因此，好的创业计划书必须切合实际，尽量不要过分乐观地陈述或预测，尤其避免夸大其词和胡编乱造。

### （四）详略得当

创业计划书是创业活动开展的行动指南，是具有纲领性作用的文件。创业计划书通常包括摘要、产品或服务介绍、团队介绍、市场分析、营销策略、财务分析、关键风险分析等内容，因此在撰写时要具有一定的完整性，既要从整体性上保证创业计划书内容的全面性，又要确保其结构安排合理，能全面系统地反映创业计划书的整体思路和具体内容。然而，作为一种纲领性文件，创业计划书的篇幅也有一定限制，不能洋洋洒洒几十万字，这样既起不到提纲挈领的作用，也无法让读者完整阅读。因此，要在有限的篇幅内达到完整性这一要求，就必须对各部分的内容进行合理安排，使其详略得当、重点突出。

### （五）规范美观

虽然不能单纯依靠形式对一份创业计划书做出判断，但合理编排、美观整洁的创业计划书会直接影响阅读者对创业计划的评价，可以给阅读者传递出这样的信息：撰写者做事认真负责。态度端正、办事严谨、注意细节的创业者通常会得到投资者的赏识，因此写完创业计划书最好校对一遍，避免出现明显的错别字。在排版时要注意，不可出现排版混乱、印刷错误等情况，否则会给阅读者留下不认真、不重视的印象。

触景生情 7-1



智造未来

中国能源转型实现新跨越新突破

2024年8月29日，国务院新闻办公室发布《中国的能源转型》白皮书。国家能源局局长等指出白皮书介绍了中国能源转型的实践成就，主要体现为四个“新”。



清洁能源发展实现新跨越。截至2023年底,风电、光伏发电装机规模较10年前增长了10倍,清洁能源发电装机占总装机的58.2%,新增清洁能源发电量占全社会用电增量一半以上,中国能源含“绿”量不断提升。

能源清洁高效利用取得新成效。10年来,中国累计淘汰煤电落后产能超过1亿千瓦(1千瓦=1000瓦特),电力行业污染物排放量减少超90%。全社会终端用电电气化率达28%。与2012年相比,单位国内生产总值能耗累计下降超26%。

绿色能源技术实现新突破。建成风电、光伏全产业链研发设计和制造体系,全面掌握大型三代压水堆和高温气冷堆第四代核电技术,水电全产业链体系全球领先。

能源体制改革取得新进展。主体多元的能源市场结构逐步构建,统一开放的能源市场体系逐步完善,反映市场供需关系的能源价格机制逐步形成,市场在提升清洁能源消纳水平、保障电力供应、促进资源优化配置等方面的作用日益显现。

2023年中国能源转型投资达6760亿美元,是全球能源转型投资最多的国家。2023年出口的风电光伏产品助力其他国家减排二氧化碳约8.1亿吨。中国的新能源产业不仅丰富了全球供给,推动降低了全球能源转型成本,也为全球绿色转型和应对气候变化做出了重要贡献。

(资料来源:《人民日报》,2024年8月30日,有删改)



## 别出新意



## 核心之问

如何撰写创业计划书?



## 要点分析

一份好的创业计划书往往能够引起潜在投资者的特别关注。如果创业计划书语言流畅、充满激情和智慧、有严密的调查数据支撑、有较强的专业性,那么读者很容易把这些优点和创业者本人的能力联系起来。为了使创业计划书脱颖而出,并最终获得风险投资者的青睐,创业者应认真做到以下几点。

### 一、语言力求简洁清晰

阅读创业计划书的人往往都“惜字如金”,他们希望用最少的时间抓住最有效的信息。因此创业者对初创企业的介绍务必做到简洁、结构清晰。一般创业计划书的篇幅(不包含附

录) 不超过 50 页 A4 纸。

## 二、排版装订尽量专业

各部分编排合理且美观整洁是创业计划书质量高的表现。也就是说, 装订和排版印刷不能粗糙, 用订书钉装订的创业计划书看上去很业余, 可以使用骑马订、无线胶装的方法将计划书装订成册。在正式印刷前可使用“印刷预览”检查有无格式错误。

## 三、捕捉读者兴趣点

要想在五分钟内引起读者的注意, 让读者产生读下去的欲望, 就要在目录和摘要上下功夫, 内容要能够捕捉到读者的兴趣点。

## 四、让计划充满憧憬

创业者在撰写计划书时要善于使用鼓舞人心的词语描述企业的发展趋势和前景, 说明产品所蕴含的巨大潜力和即将带来的财富价值。创业者在撰写时应体现出创业目标与时代精神相契合。

## 五、避免言过其实

马克思主义唯物辩证法要求在实践中检验真理和发展真理。“实事求是”也是我们每个人都必须坚持的思想标准, 做任何事情都需要从客观实际出发, 做到“讲实际、看实际、有实际”, 夸夸其谈的蓝图描绘得再美好也不如一步一个脚印、脚踏实地地动手去做。

## 六、突出关键风险因素

创业计划书中涉及的关键风险是投资者最敏感、最关注的部分。在创业计划书中, 创业者既要陈述创业项目的潜在风险, 也要说明团队制订的风险应对方案, 使投资者认识到对创业团队来讲这些风险是可以驾驭的。初创企业面对的潜在风险主要有以下方面。

- (1) 竞争对手所进行的削价。
- (2) 使新企业产品或服务的吸引力降低或销售减少的不能预见的产业动向。
- (3) 由于各种原因没有完成销售计划, 因而减少了现金流量。
- (4) 设计、制造或运输成本超过预期。
- (5) 产品开发或生产没能按期完成。
- (6) 由于高层管理团队缺乏经验而引起的问题。例如, 缺乏与供应商或顾客进行合同谈判以争取有利条款的能力。
- (7) 在获取零件或原材料方面, 实际花费的时间比预期的时间长。
- (8) 在获得额外且必需的融资方面产生困难。
- (9) 不可预测的政治、经济、社会或技术发展变化, 如新的法律颁布或严重经济萧条的突然降临。

## 七、传递优秀创业团队的信号

撰写创业计划书的管理部分, 一定要让读者接收到创业团队具有较强管理能力和资源整



合能力的信号,这个信号是潜在投资者最想收到的信息。

### 八、准确描述目标市场

撰写目标市场评估分析时,应把如何区分目标市场描述清楚。目标市场是企业利润的来源,这部分计划描述得是否准确是营销、财务等计划能否表达清楚的关键。

### 九、不断检查修正

“敢于直面问题,勇于修正错误。”撰写一份优秀的创业计划书的秘诀在于不断地修改,很少有人能够一气呵成。在修改过程中,应该认真征求创业团队以外的人士及专业顾问的意见,以增强计划的可读性和规范性。



### 构思突破

各创业团队根据所学知识,从不同的角度思考创业计划书中应该体现哪些内容和特色,并针对本团队选定的创业项目,确定团队成员的撰写分工。

<b>问题思考</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 如果你是一名投资人,你最希望在创业计划书中看到哪些信息?</li><li>2. 作为一名创业者,你觉得应该在创业计划书中体现哪些关键内容?</li><li>3. 撰写完创业计划书后,你认为应对哪些部分进行重点检查?</li></ol>
<b>撰写分工</b>	



## 身体力行

团队成员参考创业计划书基本格式，按照已经确定的分工，合作撰写一份创业计划书，并对其进行检查、分析，总结经验。

创业计划书  
模板



创业计划书 相应部分	负责成员	完成情况	检查问题	具体分析	改进办法
封面					
目录					
摘要					
主体					
附录					
经验总结					



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

创业计划书是对创业项目做出可行性的评估,需要创业者有耐心且足够敏感,仔细推演和论证,并不断修正。创业者不仅要掌握撰写创业计划书的方法,更要认识到创业者在创业初期,应本着务实的精神,踏踏实实地结合自己的实际情况制订创业计划书,这比任何投机取巧的行为都明智。

通过本任务的学习和实践,你收获了什么?有什么感想?

### 任务反思与感想

## 任务二 制作创业项目 PPT

### 任务描述

在常见的创新创业赛事中，一般会要求参与者交三项材料，分别是创业计划书、PPT（幻灯片）和视频，其中 PPT 是最重要的一项。本任务要求同学们了解创业项目 PPT 的制作要求和基本框架，掌握制作技巧，并在本团队内部分工合作，完成创业项目 PPT 的制作。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解创业项目 PPT 的制作要求。
2. 认识制作创业项目 PPT 的通用框架。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 掌握创业项目 PPT 的制作技巧。
2. 能够根据创业计划书凝练要点，汇总成配套的 PPT。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

1. 培养实事求是、认真负责的生活、学习态度。
2. 培养自身在创业道路上勇敢、坚持的创业者素质。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

中国的发展历经各种困难挑战才走到今天，过去没有因为“中国崩溃论”而崩溃，现在也不会因为“中国见顶论”而见顶。我们将持续推动高质量发展，持续推进中国式现代化，既让中国人民不断过上更好生活，也为世界可持续发展作出更大贡献。

——习近平在集体会见美国工商界和战略学术界代表时的讲话，  
中国政府网，2024 年 3 月 27 日



## 任务实施



### 学习新知

制作创业项目 PPT, 需要考虑从内容到设计各个方面的要求, 以确保 PPT 既能够清晰地传达信息, 又具有视觉吸引力。

#### 一、创业项目 PPT 制作基本要求

基于 PPT 的目的和应用场景, 在制作创业项目 PPT 时应遵循如下基本要求。

(1) 目的明确。在制作创业项目 PPT 前一定要明确自己的目标受众, 知道观众是谁, 才能了解对方的需求和偏好, 从而设定恰当的主题, 并为内容的组织提供方向。

(2) 简洁明了。PPT 中要避免设置太多冗长的文字描述, 一般建议使用要点式的表述。同时要避免信息过载, 即尽量使每一页 PPT 只呈现一个主要观点或信息点。如果把所有想表达的信息全部写进 PPT, 那么讲解时难免变成对 PPT 内容进行复述, 很难吸引观众。

(3) 逻辑清晰。PPT 的结构要合理, 按照逻辑顺序排列每一页, 通常包括封面、目录、主体内容、总结和致谢等部分, 各部分之间要层次分明, 可以通过标题、副标题和列表来区分信息的层级。

(4) 视觉美观。在 PPT 的样式设计上要选择和谐的颜色组合, 避免使用过于鲜艳或刺眼的颜色; 文字内容应使用清晰易读的字体, 字号适中。同时, 可以合理使用高质量图片和图表来辅助说明, 但要确保图片不侵犯版权。在布局方面, 需注意保证页面布局整齐, 避免过于杂乱。

(5) 内容翔实。多使用具体的数据和事实来支撑论述, 通过实际案例来证明项目的可行性。

(6) 过渡自然。在 PPT 切换方面, 要确保两页之间的过渡平滑自然, 避免突兀跳跃; 在内容逻辑方面, 要确保每个环节都紧密相连, 逻辑严密, 不要生硬地转换话题。

(7) 重点突出。通过加粗、变色或放大字体等方式突出关键信息, 设计时确保视觉焦点清晰, 引导观众注意重要信息。

(8) 总结要点。要对自己的项目有一个完整、准确的归纳, 最好在最后一页总结项目的主要观点和结论。



#### 项目 PPT 的 6-6-6 法则和 12 页公式

制作项目 PPT 有一个常用的 6-6-6 法则, 即每行不超过 6 个词语, 每页不超

过 6 行，连续 6 页 PPT 之后需要一个视觉停顿（可采用带图表的 PPT）等。

一般来讲，一场 5 ~ 7 分钟的路演最好配备 12 页 PPT（不包括封面），其内容分配如表 7-1 所示。

表 7-1 12 页 PPT 内容模版

页数	标题	内容
封面	标题页	包括项目的名称和标志、创业团队名称和联系方式
1	概述	对产品或服务、展示要点、预期收益等进行简单介绍和说明
2	问题	说明亟待解决的问题是什么，问题的严重性如何
3	解决办法	说明解决办法有何独特之处，对顾客有怎样的影响，解决方案的进入壁垒有哪些
4	机会和目标市场	通过图表展示目标市场的规模、预期销售额及预期市场份额
5	技术	介绍技术、产品或服务的创新点，进行样品展示，说明可能涉及的知识产权问题及企业应采取的保护措施
6	竞争	对现有竞争者及潜在竞争者进行分析，突出自己的竞争优势
7	市场和销售	描述市场计划、定价策略、销售方法、销售渠道及具体的销售过程
8	管理团队	介绍管理团队背景及专长、具体分工、如何进行团队合作、团队存在的不足等
9	财务规划	介绍未来 3 ~ 5 年企业预期的盈利状况、财务状况及现金流状况，数据应直观准确
10	现状	说明企业现已获得的成果，产品或服务、技术研发的具体情况
11	融资需求	具体说明融资渠道及筹集资金的使用
12	总结	总结企业及团队优势，展望发展前景

## 二、创业项目 PPT 框架设计

掌握一些 PPT 框架设计的技巧，可以让制作出来的 PPT 有更好的效果。



## (一) 引言

在引言部分,创业者应该简要介绍创业背景和创业目标。可以包括自己为什么选择这个创业项目、自己对市场的认识和对竞争对手的分析等内容。在这部分,创业者需要用有吸引力的图片和简洁明了的文字,吸引听众的注意力。

## (二) 市场分析

在市场分析部分,创业者需要展示自己对目标市场的了解和分析。这里可以用表、数据和报告来展示市场规模、增长潜力、竞争情况等信息。此外,也可以加入一些市场调查结果或专家评论来支撑自己的分析。

## (三) 商业模式

在商业模式部分,创业者需要详细说明自己的商业模式,包括盈利方式和价值主张。可以用流程图图表和案例展示商业模式,让观众更容易理解。此外,也可以加入一些实例或数据来证明这套商业模式的可行性。

## (四) 营销策略

在营销策略部分,创业者需要详细介绍市场营销策略和推广计划。可以包括目标客户群体、促销活动、广告投放渠道等内容。创业者可以用图片和视频来展示广告创意,让观众更容易理解设计的营销策略。

## (五) 运营计划

在运营计划部分,创业者可以展示运营流程、团队组建、供应链管理等内容,并用工作流程图、时间表和团队介绍来展示运营计划。此外,创业者也可以加入一些案例或实例来展示自己的运营能力。

## (六) 财务规划

在财务规划部分,创业者需要详细介绍财务模型、收入预测和成本预估等内容。图表、表格和财务报告等展示形式更容易让观众理解。同时,也可以加入一些投资计划或融资渠道,向观众展示创业者推进项目的能力。

## (七) 风险管理

在风险管理部分,创业者需要详细介绍创业项目的风险识别、评估和应对措施。此时可以用SWOT分析矩阵和可行性分析来展示创业者对风险的判断和处理能力。此外,还可以加入一些保险计划或应急预案来展示创业者的风险管理能力。

## (八) 总结

在总结部分,创业者需要简要回顾创业计划书内容,并强调自己的创业理念、商业

模式和市场策略。创业者可以用一个强有力的口号或宣言来概括自己的创业理念，让观众对自己的项目留下深刻印象。

## 触景生情 7-2



## 智造未来

## 建设高能级平台 探索微生物世界

山东大学微生物技术研究院教授李盛英的研究团队联合青岛华大基因研究院建立了全球最大的海洋微生物组数据库，并从中发掘出了基因编辑工具、抗菌肽、PET（聚对苯二甲酸乙二醇酯，通常称为聚酯）塑料降解酶等重要基因资源，“这为微生物研究打开了一个新世界”。

微生物这种微小的生命体虽然难以用肉眼察觉，却在食品、农业、医药等多个领域展现出巨大潜力，它们既古老又前沿，微小却功能强大。

1950年，微生物学家王祖农从法国留学归来，创立微生物学科。此后，山东大学便走在了微生物学发展的前列。这里不仅孕育了国内首个微生物专业、培养了首批微生物学博士、设立了首个高校微生物学系，还成立了微生物技术研究院为代表的高能级科研平台。如今，在山东大学，一个新兴的交叉学科“合成生物学”正在悄然发展壮大，并逐步颠覆人们对生命科学的传统认知。“简单理解，合成生物就是将零散的生物元件组合成一个完整的系统，使其具有生命的形态和功能。”山东大学微生物技术研究院副院长说。

山东大学微生物技术研究院副院长致力于合成生物学方法与工具的研发。在他看来，这门“造物”学科听上去虽然天马行空，但目标却脚踏实地。比如，他和他的团队与全球最大的透明质酸研发生产和销售企业——华熙生物科技股份有限公司共同成立了“合成生物学联合创新中心”，通过基因编辑和重组进行菌种构建，成功研发出玻璃酸钠的第三代生产技术。

山东大学微生物技术研究院会聚了众多顶尖专家及研究学者，近年来，他们在科研领域取得了丰硕成果，不仅荣获国家科技进步奖二等奖，还在《细胞》、《自然》和《科学》等期刊上发表了多篇高质量论文，同时与企业的合作经费超过1.2亿元。未来，他们将继续深耕微生物研究，不断探索微生物的无限可能，为推动科技进步和社会发展贡献力量。

（资料来源：《科技日报》，2024年9月25日，有删改）



## 别出新意



### 核心之问

制作创业项目 PPT 有什么技巧?



### 要点分析

#### 一、PPT 制作思路

(1) 多从“他”的角度出发回答问题。在短暂的演示过程中,投资人往往更关心产品的类型、功能和特点,以及如何解决消费者的痛点问题。所以要对这些方面进行重点展示与讲述。

(2) 多从“钱”的角度设计演示。演示过程设计者要多考虑风险投资者的利益和风险,所阐述的每一个观点必须连接风险投资者的利益。

(3) 演示必须以“简”为目标。想要获得投资者的青睐,必须快速简单地说清楚创业项目的商业思路,删繁就简,惜字如金,多用数据、图片、视频说话。

#### 二、PPT 设计技巧

##### (一) 模板

创业项目 PPT 既可以用现成的 PPT 模板,也可以自己设计一套模板。模板背景应简洁大方,不宜颜色过多,花里胡哨。无论是现成模板还是自己设计的模板,都可以在一些标题和边角地方增加一些行业符号、项目 Logo,或者一些有象征意义的图案,从而增强美感和体现行业特色。

模板选择或设计考虑四个要点:要素、空间、颜色、可读性。

##### 1. 要素

选择与创业项目相关的要素。例如,和建筑行业相关的创业计划可以采用一些经典的建筑图案,和医药相关的选择生物化学要素图案等。注意:相关图案的风格必须是成熟稳重的,例如建筑要选择写实风格,而非漫画风格。总之,切勿喧宾夺主。

##### 2. 空间

模板背景空间要有足够的留白。周边的装饰要素、花纹越少越好,留足够的空间给展示内容。

##### 3. 颜色

选取简单且与创业项目相关的颜色。可以根据公司 Logo 的主色调来选取 PPT 模板的颜色。

##### 4. 可读性

不要选择过于复杂的模板,尽量选择单色的或者线条型周边装饰的模板。

## （二）文字设计

（1）PPT 的文字要选择阅读性强的字体，不要过多使用书法字体，尽量不要使用艺术字体。

（2）字号不能过大，也不能过小，最小应不小于 28 号。

（3）注意字数的把握。在制作过程中注意减少文字的使用，多使用图片、表格、关键词等较为直观的展示方式。

## （三）内容设计方案

商业计划演示 PPT 一般将页数控制在 10 ~ 20 页，演示 PPT 的内容组织可以由多种逻辑构成，这一部分介绍一种经过时间检验的商业计划演示 PPT 内容设计方案。可以把下述方案作为基础模板，根据不同的项目和需求进行调整与优化。

### 1. 封面（1 页）

要在 PPT 的封面给出公司名称、Logo、联系人及联系方式。

### 2. 导入（1 ~ 2 页）

导入创业项目，可以通过分析用户存在的痛点问题进行导入，并阐述自己的项目能为他们创造什么价值。

### 3. 解决方案（3 ~ 5 页）

项目准备用什么方案或产品来解决用户的痛点，这个方案或产品具有的优势是什么，可以从专业技术、创新理念、现实作用等方面来介绍。

### 4. 商业模式（1 ~ 2 页）

介绍所构建的商业模式是一个怎样的商业体系，具体内容包括商业模式由哪些要素构成、如何形成商业闭环、哪些环节赚钱、未来收入的延伸等。注意项目应具有明确的目标市场定位，创业者对目标市场的特征、需求等情况要有清晰的了解，并据此制订合理的营销、运营、财务等计划，设计出完整、创新、可行的商业模式，展现团队的商业思维。

### 5. 市场与竞争分析（2 ~ 3 页）

介绍项目所在产业（行业）的产业规模、增长速度、竞争格局、产业趋势、产业政策等情况；明确目标市场定位，分析目标市场的特征、需求等情况。在执行层面，介绍在营销推广方面有什么独特的方式来快速打入市场；竞品分析方面，除了说明有代表性的竞争对手，还要说明本项目凭什么存活下来并且做大做强。

### 6. 团队管理（1 ~ 2 页）

突出创业团队的完善性、团队成员之间的互补性，做好“能力战略拼图”。介绍团队的组建原则与过程是否科学合理；团队是否具有独特的支撑项目成长的知识、技能、经验以及成熟的外部资源网络；是否有明确的使命愿景；公司是否具有合理的组织架构、清晰的指挥链、科学的决策机制；是否有合理的岗位设置、分工协作、专业能力结构；是否有良好的内部沟通机制；是否有合理的股权结构、激励制度等。介绍团队对项目的资金投入情况及团队成员的稳定性情况。还应说明支撑公司发展的合作伙伴等外部资源的使用以及与公司的关系。



### 7. 财务规划(3~4页)

介绍融资及现金流方面情况,关注项目融资、获取资金渠道、企业经营的现金流、融资需求及资金使用是否合理。可以展示未来3~5年的财务预测指标、融资计划与用途、退出方式等。

### 8. 社会价值(1页)

如果创业项目能为用户解决痛点问题,那就一定存在商业价值与社会价值,例如项目直接提供就业岗位的数量和质量,项目对社会文明、生态文明、民生福祉等方面的积极推动作用。

### 9. 总结(1页)

最后可以在结尾抒发一下创业者个人或团队的情怀和抱负,增强、升华评委与投资人对创业项目及团队的认知。



## 构思突破

各团队根据本项目任务一中撰写的创业计划书,思考以下问题,确定创业项目PPT的制作目的、标准、风格等总体要求。

行动思考	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 创业计划书中是否有比较突出的特色和亮点?</li><li>2. 如何在PPT中展示这些特色和亮点?</li><li>3. 目前创业计划书中的内容必须全部整合到PPT当中吗?如果不是,如何分配创业计划书中的内容在PPT中的占比?</li></ol>
创业项目PPT制作要求	



## 身体力行

根据已确定的制作要求，制订创业项目 PPT 的具体制作规划和成员分工，然后再进行 PPT 的制作。PPT 制作完成后，各团队在课堂上轮流展示，互相点评，并在课后根据其他团队和指导教师的意见，对 PPT 进行修改。

内容	页数	负责成员	具体规划
封面 (例)	1	× × ×	页面居中位置写明项目名称，60 号字，金色，加粗；项目名称的右下角写创业团队的名称和联系方式，28 号字，黑色，不加粗；项目 LOGO 放在左上角位置；深色背景
导入			
解决方案			
商业模式			
市场与 竞争 分析			
团队 管理			
财务 规划			
社会 价值			
总结			



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

对大多数创业者而言,吸引投资是一个艰苦的过程,在发挥毅力和热情的同时,也需要讲究技巧。创业者向潜在的投资者展示创业计划前,准备好一份能够吸引投资者的创业项目PPT,会起到很好的效果。

通过本任务的学习和实践,你收获了什么?有什么感想?

### 任务反思与感想

## 任务三 参加创新创业大赛

### 任务描述

创新创业大赛是一个很好的检验自己创业准备的机会。参加创新创业的赛事，可以当作是创业前的小测试，在这个过程中可以发现各种问题并在后续进行改正，对创新创业事业发展具有重要作用。本任务要求同学们了解创新创业大赛的目的、任务、类型等各项信息，构思制订参加创新创业大赛的准备计划。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解创新创业大赛的目的和任务。
2. 认识创新创业大赛的基本类别。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 掌握各类创新创业大赛的举办时间。
2. 能够根据自身专业选择合适的参赛方向。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

1. 养成敢于竞争、勇争上游的积极心态。
2. 在学习和实践中培育、增强个人魅力。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

创新是人类进步的源泉，青年是创新的重要生力军。希望你们弘扬科学精神，积极投身科技创新，为促进中外科技交流、推动科技进步贡献青春力量。全社会都要关心青年的成长和发展，营造良好创新创业氛围，让广大青年在中国式现代化的广阔天地中更好展现才华。

——2024年10月16日，习近平给中国国际大学生创新大赛参赛学生代表的回信



## 任务实施



### 学习新知

创新创业大赛为大学生提供了一个从理论到实践的训练平台,能够帮助大学生巩固、深化所掌握的创业知识、技能,甚至获得重要资源。

## 一、创新创业大赛的目的与任务

创新创业大赛深刻激发了民族的创新基因和创业精神,产生了一大批优秀创业项目,培育了大量在行业中具有超强竞争力的企业。具体而言,创新创业大赛的目的和任务可以从以下几点把握。

### (一) 以赛促教,探索人才培养新途径

全面推进高校课程思政建设,深入推进新工科、新医科、新农科、新文科建设,不断深化创新创业教育改革,引领各类学校人才培养范式深刻变革,形成新的人才培养质量观和质量标准,切实提高学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。

### (二) 以赛促学,培养创新创业生力军

服务构建新发展格局和高水平自立自强,激发学生的创造力,激励广大青年扎根中国大地了解国情民情,在创新创业中增长智慧才干,坚定执着追理想,实事求是闯新路,把激昂的青春梦融入伟大的中国梦,努力成长为德才兼备的有为人才。

### (三) 以赛促创,搭建产教融合新平台

把教育融入经济社会发展,推动成果转化和产学研用融合,促进教育链、人才链与产业链、创新链有机衔接,以更加智慧的先进技术、更高水平的服务理念,促进产业转型升级,满足人民大众对美好生活的向往。

### (四) 以赛促投,寻求风险投资新渠道

资金是企业的血液,是创业的要素,是创业企业能够崛起和快速发展的前提。创业企业要获得风险投资的支持,一个重要的途径就是参加创新创业大赛。

### (五) 以创促就,创造就业机会,拓宽就业渠道

通过大赛活动,可以更好地促进项目的进一步完善,形成团队战斗力,吸引投资,推动创业项目落地及初创企业发展,以创新引领创业,以创业带动就业,推动实现高校毕业生高质量创业、就业。

## 二、创新创业大赛的类型

我国面向大学生开办的影响力较大的创新创业大赛主要有中国国际大学生创新大

赛、“创青春”全国大学生创业大赛和“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛。

### （一）中国国际大学生创新大赛

中国国际大学生创新大赛是由教育部等部门与省级人民政府共同主办的一项大赛。大赛旨在深化高等教育综合改革，激发大学生的创造力，培养造就“大众创业、万众创新”的主力军；推动赛事成果转化，促进“互联网+”新业态形成，服务经济提质增效；以创新引领创业，以创业带动就业，推动高校毕业生高质量创业、就业。

## 创可贴

### 中国国际大学生创新大赛（2024）国际参赛邀请函

中国国际大学生创新大赛一直以来积极推进国际交流合作，搭建全球性大学生创新实践竞赛平台，已成为参赛规模最大的全球性创新赛事。2017—2023年，共有来自150余个国家和地区的3万余个国际项目、9万余名国际大学生参加大赛。今年，我们将在上海举办中国国际大学生创新大赛（2024），诚挚邀请全球优秀青年积极参加，共圆青年创新梦想，共创世界美好未来。

#### 1. 参赛要求

（1）参赛项目能够紧密结合社会需求，培育新产品、新业态、新模式，促进制造业、农业、卫生、能源、环保、战略性新兴产业等转型升级，促进数字技术与教育、医疗、交通、金融、消费生活、文化传播等深度融合。具体参赛项目类型可咨询邀请的中国高校或大赛海外合办赛伙伴。

（2）参赛项目应弘扬正能量，须真实、健康、合法，不得含有任何违反法律法规的内容。项目所涉及的发明创造、专利技术、资源等必须拥有清晰合法的知识产权或物权；如有抄袭盗用他人成果、提供虚假材料等行为，一经发现即刻取消参赛资格、所获奖项，并自负一切法律责任。

（3）参赛项目应选择符合要求的组别报名参赛。参赛团队须在报名系统中将项目所涉及的材料按时如实填写提交。已获往年大赛总决赛各赛道金奖和银奖的项目，不可报名参加今年大赛。

（4）参赛人员年龄不超过35岁（1989年3月1日及以后出生）。

#### 2. 赛事安排

国际参赛项目参加今年大赛高教主赛道比赛，与高教主赛道中国大陆参赛项目和中国港澳台地区参赛项目同场评审，分类排名。按照资格审核、网络评审、现场比赛三个阶段，由大赛组委会统一组织。

（1）资格审核（2024年8月1日—8月15日）。针对评审规则涉及的主要评审要点，大赛组委会对报名的国际项目的参赛资格和材料完备性进行审核。



(2) 网络评审(2024年8月16日—8月31日)。对资格审核合格的项目进行多轮网络评审,其中最后一轮为总决赛评审。

(3) 现场比赛(2024年10月)。总决赛评审的优胜项目参加大赛总决赛的现场比赛。如无法现场参赛,总决赛的答辩评审将以线上路演方式进行。

### 3. 奖项设置

国际参赛项目共产生500个项目入围总决赛评审,评选其中的150个项目入围总决赛现场比赛,从中筛选出50个项目获得金奖,其余100个项目获得银奖。参加总决赛评审但未能入围总决赛现场比赛的其余350个项目获得铜奖。

获奖项目将由大赛组委会颁发获奖证书。晋级冠军争夺赛的国际参赛项目可根据比赛成绩获得相应现金奖励。

获得金奖项目的指导教师为“优秀创新创业导师”(限前五名),并为合办赛伙伴设立“国际项目组织奖”。



## (二)“创青春”全国大学生创业大赛

2013年11月8日,习近平总书记向2013年全球创业周中国站活动组委会专门致贺信,特别强调了青年学生在创新创业中的重要作用,并指出全社会都应当重视和支持青年创新创业。党的十八届三中全会对“健全促进就业创业体制机制”进行了专门部署,指出了明确方向。为贯彻落实习近平总书记系列重要讲话和党中央有关指示精神,适应大学生创业发展的形势需要,自2014年起,共青团中央、教育部、人力资源和社会保障部、中国科协、全国学联决定,在原有“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛的基础上,共同组织开展“创青春”全国大学生创业大赛(即现在的“创青春”中国青年创新创业大赛,以下简称“创青春”大赛),每两年举办一次。

### 1. 大赛简介

“创青春”大赛以增强大学生创新、创意、创造、创业的意识 and 能力为重点,以深化大学生创业实践为导向,着力打造权威性高、影响面广、带动力大的创业大赛。

(1) “创青春”大赛主体赛事。“创青春”大赛设立了大学生创业计划竞赛(即“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛)、创业实践挑战赛、公益创业赛3项主体赛事。

①大学生创业计划竞赛,面向高等学校在校学生,以商业计划书、现场答辩等作为参赛项目的主要评价内容。

②创业实践挑战赛,面向高等学校在校学生或毕业未满3年,且已投入实际创业3个月以上的高校毕业生,以盈利状况、发展前景等作为参赛项目的主要评价内容。

③公益创业赛,面向高等学校在校学生,以创办非盈利性质社会组织的计划和实践等作为参赛项目的主要评价内容。

参赛项目须经过本省（自治区、直辖市）组织协调委员会进行资格及形式审查和本省（自治区、直辖市）评审委员会初步评定，方可上报全国组织委员会办公室。各省（自治区、直辖市）选送全国大赛的项目数额由主办单位统一确定。

（2）大赛特色。全国组织委员会将在大赛举办期间组织多种形式的交流活动、展示活动和其他活动，丰富大赛内容。全国组织委员会将设立大学生创业基金，加强与有关方面，特别是金融机构、风险投资机构和创业投资机构等方面的合作，并通过成立大学生创业联盟等为高校学生通过参与大赛实现创业提供支持。

除此之外，在每次大赛举办期间，全国组织委员会将联合地方政府、园区和风险投资机构举办项目对接和孵化活动，对大赛中涌现出的优秀项目优先转化。

## 2. 大赛安排

下面将主要从赛程安排和计分要求两方面来介绍“创青春”大赛安排。

（1）赛程安排。大赛总体上分为校赛、省赛、国赛三个层面，以及预赛、复赛、决赛三个阶段来开展。其中，校赛、省赛的时间和具体形式由各高校各地区结合自身实际组织开展。4月至5月，将由各省（自治区、直辖市）针对大赛下设的3项主体赛事组织本地预赛或评审；7月至8月举办全国复赛；9月至10月举办全国决赛。如欲参赛，需首先通过本学校团委组织的校级选拔，才能进入省赛乃至全国复赛和决赛。在大赛的举办过程中，全国组织委员会不接受高校或个人的申报。

（2）计分要求。全国评审委员会对各省（自治区、直辖市）报送的3项主体赛事的参赛项目进行复审，分别评出90%左右的参赛项目进入决赛。3项主体赛事的奖项统一设置为金奖、银奖、铜奖，分别约占进入决赛项目总数的10%、20%和70%。

大赛以学校为单位计算参赛得分并排序。各个奖项计分方法如下。

①大学生创业计划竞赛，金奖项目每个计100分，银奖项目每个计70分，铜奖项目每个计30分，上报至全国组织委员会，但未通过复赛的项目每个计10分。

②创业实践挑战赛，金奖项目每个计120分，银奖项目每个计90分，铜奖项目每个计50分，上报至全国组织委员会，但未通过复赛的项目每个计10分。

③公益创业赛，金奖项目每个计100分，银奖项目每个计70分，铜奖项目每个计30分，上报至全国组织委员会，但未通过复赛的项目每个计10分。

如遇总得分相等，则以获金奖的数量决定同一名次内的排序，以此类推至铜奖。

## （三）“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛

“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛（以下简称“‘挑战杯’竞赛”）是由共青团中央、中国科协、教育部、全国学联和地方政府共同主办，国内著名大学、新闻媒体联合发起的一项具有导向性、示范性和群众性的全国竞赛活动。自1989年首届竞赛举办以来，“挑战杯”竞赛始终坚持“崇尚科学、追求真知、勤奋学习、锐意创新、迎接挑战”的宗旨，在促进青年创新人才成长、深化高校素质教育、推动经济社会发展等



方面发挥了积极作用,在广大高校乃至社会上产生了广泛而良好的影响,被誉为当代大学生科技创新的“奥林匹克”盛会。

### 1. 参赛作品分类

第十九届“挑战杯”申报参赛的作品分为自然科学类学术论文、哲学社会科学类社会调查报告和学术论文、科技发明制作三类。

(1) 自然科学类学术论文。分类如下:

- ①机械与控制(包括机械、仪器仪表、自动化控制、工程、交通、建筑等);
- ②信息技术(包括计算机、电信、通讯、电子等);
- ③数理(包括数学、物理、地球与空间科学等);
- ④生命科学(包括生物、农学、药学、医学、健康、卫生、食品等);
- ⑤能源化工(包括能源、材料、石油、化学、化工、生态、环保等)。

(2) 哲学社会科学类社会调查报告和学术论文。支持围绕发展成就、文明文化、美丽中国、民生福祉、中国之治5个组别形成社会调查报告,也可以按照哲学、经济、社会、法律、教育、管理6个学科报送社会调查报告和学术论文。

(3) 科技发明制作。分为A、B两类:A类指科技含量较高、制作投入较大的作品;B类指投入较少,且为生产技术或社会生活带来便利的小发明、小制作等。

### 2. 赛制安排

全国评审委员会对各省级组织协调委员会和发起高校报送的参赛作品进行预审,评出80%左右的参赛作品入围获奖作品,评出入围作品中的40%获得三等奖,其余60%进入终审决赛。在终审决赛中评出特等奖、一等奖、二等奖,其余部分获得三等奖。参赛的自然科学类学术论文、哲学社会科学类社会调查报告和学术论文、科技发明制作三类作品各设特等奖、一等奖、二等奖、三等奖。各等次奖分别约占各类入围作品总数的3%、8%、24%和65%。本专科生、硕士研究生、博士研究生三个学历层次作者的作品获奖数与其入围作品数成正比例。科技发明制作类中A类和B类作品分别按上述比例设奖。

触景生情 7-3



智造未来

新质科技“闪耀”服贸会 全球共享创新成果

2024年9月12日—9月16日,“向新、向智、向绿”的“黑科技”闪耀在2024年中国国际服务贸易交易会(简称“2024年服贸会”)上。

在硬件迭代更新和人工智能（AI）的双重赋能下，机器人与各类服务业加速融合，从“炫技”转向“服务”，已经成为推动服务业高质量发展的重要力量。

AI 骨科手术机器人、AI 燃气安全阀、AI 智能陪练……在服贸会的各个展馆，智能科技催生的新产品、新应用随处可见，尤其是形形色色的机器人被广泛地应用在远程医疗手术、智能电力巡检、养老助浴、高速收费口自助缴费等多个服务领域。

未来，在智能手术室里，做手术的“医生”可能有不少是机器人。在科技飞速发展的浪潮和多方合力的作用下，骨科领域正迎来数智化时代的新篇章。国家会议中心展厅入口的 AI 骨科手术机器人“ROPA”成了 2024 年服贸会的明星产品。三维模型、制定手术方案、精准截取骨头……作为融合了 AI 技术的骨科手术机器人，“ROPA”将手术的精度控制在亚毫米级，提高了骨科手术的安全性和精准度，减少了患者在术中的出血量和术后的并发症。

2024 年，服贸会的“老朋友”纳通科技集团更是把智能手术室搬到了现场，手术室里集结了关节置换手术机器人等一批智能手术设备。

纳通科技集团智能外科事业部业务代表介绍，这款机器人是全国首款由国人自主研发的关节置换手术机器人。在手术中，它能以超高精度准确截骨，进行复杂骨面的有效切削，它的智能分割规划算法和亚毫米级跟踪精度，可改善术后患肢力线，缩短恢复周期，提高手术远期愈合效果。他也期待，未来，通过医疗科技创新技术和产品，智能手术机器人可以更好地助力医生救治患者，奋力增进人民群众健康福祉。

医疗领域的革新只是科技让人们生活变得更好的缩影。在新质生产力的驱动下，新兴技术正为人们实现美好生活带来更多可能性。

值得关注的是，作为 2024 年服贸会期间举办的主题论坛之一的第三届世界前沿科技大会也主打科技秀。此次大会现场还发布了全球海上卫星救助系统、耐高温消防灭火机器人等 10 项主推技术成果，未来，这些科技成果将飞入寻常百姓家，惠及全球更多人。

（资料来源：中国青年报客户端，2024 年 9 月 15 日，有删改）



## 别出新意



## 核心之问

参加创新创业大赛有什么意义？



## 要点分析

### 一、提高参赛者的创新创业能力

通过参加创新创业大赛,参赛者可以学习和运用创新创业的理论和方法,锻炼自己的思维 and 实践能力,解决实际问题,实现自己的想法。参加创新创业大赛也可以让参赛者接触到不同的行业和领域,拓宽自己的知识和视野,激发自己的灵感和创意。

### 二、获得专业的指导和支持

在创新创业大赛中,参赛者可以得到来自专家、导师、投资人、成功创业者等的建议 and 反馈,获得对项目有价值的意见和改进方案。参加创新创业大赛也可以让参赛者获得资金、技术、资源等方面的支持,为自己的项目赢得更多的可能性和机会。在参加创新创业大赛的过程中结识来自不同背景和领域的其他参赛者、评委、嘉宾等,与他们建立良好的关系 and 合作,也能为自己的未来发展打开更多的门。

### 三、实现自己的理想和价值

通过参加创新创业大赛,参赛者可以把自己的想法变成现实,为社会带来积极的影响 and 贡献。参加创新创业大赛也可以让参赛者体验到创新创业的乐趣 and 挑战,增强自己的信心和动力,实现自己的个人成长 and 价值。

## 构思突破

各团队在了解创新创业大赛的目的 and 类别的基础上,思考以下问题,并集思广益,综合各成员的意见,确定参加创新创业大赛的总体目标 and 参赛项目。

问题思考	1. 如果选择参加创新创业大赛,团队目前有合适的创新方向吗? 2. 如何在创业计划书中体现创业项目的创新点?
总体目标	
参赛项目	



## 身体力行

根据确定的总体目标和参赛项目，团队内分工合作，制订具体的参加创新创业大赛的准备计划。

参赛项目	
创新方向	
创业计划书及 创业项目 PPT 制作	
团队分工	
具体规划	
总结	



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

创新创业不是纸上谈兵，它是一个需要在实际操作中落实、检验的过程，是不断在问题中成长、在收获中提升的过程，也只有将观念中的想法落地于实践才能真正发挥出创新创业学习的最大效用。

通过本任务的学习和实践，你收获了什么？有什么感想？

### 任务反思与感想

## 项目八

# 实施创业行动

企业是市场活动的主体，通过与其他主体合作，可以起到优化资源配置、推动市场和社会发展的作用。大学生投身创新创业的学习，不仅是为了了解创业的相关知识，更是为了能够切身投入创业的实践中，锻炼自我、磨炼意志、积累经验，在坚持与拼搏中真正实现创业成功。为此，大学生还需要知道创办企业的程序、要求，并掌握相关管理知识，让自己成为一名真正的企业管理者。



## 任务一 进行项目路演

### 任务描述

项目路演是一个非常重要的展示和推广创业项目的过程。通过路演,创业团队可以向评委展示自身的项目,并得到专业的评估和建议。本任务要求同学们了解项目路演的常见模式,知道在路演前要进行哪些准备工作,以及在路演过程中可运用的技巧,然后借助之前的创业计划书和项目PPT,开展项目路演的实战演练。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解项目路演的常见模式。
2. 知道如何对项目路演进行前期准备。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 能够顺利完成创业项目的路演。
2. 能利用项目路演的技巧使自己的路演更具吸引力。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

1. 培养勇于展示、积极沟通的性格。
2. 培养创业的热情与积极解决创业道路上的问题的决心。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

要充分发挥科技领军企业龙头作用,鼓励中小企业和民营企业科技创新,支持企业牵头或参与国家重大科技项目。要引导企业与高校、科研机构密切合作,面向产业需求共同凝练科技问题、联合开展科研攻关、协同培养科技人才,推动企业主导的产学研融通创新。

——习近平在全国科技大会、国家科学技术奖励大会、两院院士大会上的讲话,  
新华社,2024年6月24日

## 任务实施



### 学习新知

项目路演对于促进投资者与创业者之间的沟通和交流，保证项目的投融资顺利进行具有重要作用。

## 一、项目路演的常见模式

随着互联网技术的发展，路演的呈现方式越来越多元，创业者越来越多地运用多媒体技术向投资人呈现项目的具体信息，不管是从效率还是从效果来说，这都是相对于传统纯文字路演的巨大进步。

项目路演可以分为线下项目路演和线上项目路演。线下项目路演主要通过活动专场对投资人进行面对面的展示并与其交流；线上项目路演主要是通过在线视频等互联网方式对项目进行讲解。

### （一）线下项目路演

#### 1. 一对一模式

一对一模式的项目路演精准度和私密度最高。包括投递创业计划书、被投资机构代表约谈、投资人受邀参观企业并深度沟通、创业者应邀至投资人办公室交谈等环节，以一对一、私密性强、节奏快为主要特点。一些优质创业项目，最适合采取这种模式，快马加鞭、三步合成一步，快速完成项目融资。

#### 2. 私董会模式

私董会模式有较高的私密性和精准度，通常由涉及多个投资主体或各种投资方式的基金或具有相同投资偏好的垂直细分行业机构精心挑选一系列投资项目，并围绕这些项目组织起一个类似于私人董事会的平台，在这个平台上，不同基金的投向侧重点得以结合，并由合伙人、投资总监等高级别人员提出尖锐且深入的问题。这些问题涵盖了项目的业务进展、市场开拓方式、成本结构、资本结构，甚至包括创业者配偶是否支持创业等个人层面的考量。

私董会主要是一个专业的互助型学习组织，其模式可以高端社交俱乐部的形式呈现，如投资俱乐部等，但也不限于此，组织方式可以根据成员的喜好决定。

#### 3. 项目路演会或专场路演会

项目路演会或专场路演会通常由政府部门、知名机构或平台线下组织，有的孵化器也称之为“毕业季”。相较而言，有机构背景或机构托管运营的孵化器承办的路演更受



欢迎,在路演准备、路演形式方面大多也会为创业者提供一些辅导。

这一模式下,参加的创业者在演示项目过程中也会比较专业,创投双方对话比较容易,减少了很多沟通成本。

#### 4. 创业大赛或创业真人秀模式

创业大赛或创业真人秀模式带有大赛和推广性质。因为组织的不同,所以参会的企业或创业者目标往往不同,主要有三个方面的目标。第一,求名次,得到奖金或奖励;第二,求名声,获得免费的品牌传播;第三,求资金,希望遇到合适的投资方。这种模式的项目往往会历经海选和优选环节,所以登台的项目普遍质量较高,创投双方都有极大的收获。

这种模式马太效应(描述的是一种社会心理现象,即优势往往会产生更多的优势)也非常明显,会使得越来越多的优质项目和顶级的投资机构聚拢过来。

### (二) 线上项目路演

随着视频技术和移动互联网的应用,许多项目路演搬到了线上。线上项目路演前,创业计划书都会提前发布,在语音互动的时候通常不会给创业者组织、修饰语言的时间,通过这种类似于头脑风暴的模式,投资人能够迅速判断是否要跟进这个项目。一般来说,只有遇到触动投资人的项目时,投资人才会提出问题,创业者进而开始答辩,过程也会非常激烈。这个时候的创业者要学会判断对你感兴趣的投资人,以期转移到线下,继续与其沟通。

总的来说,以上两种类型的路演形式都随着政策、行业、技术等发展而不断进化更迭,呈现出不同的模式,但这些变体最终还是服务于创投双方的高效对接,实现彼此的期望,即投融资对接成功。

## 二、项目路演的准备工作

在参加项目路演前期,创业者应做万全准备。

### (一) 选择合适的路演平台

无论是为了品牌推广,迅速打响名气,还是为了获得投资人支持,顺利融资,都不要盲目参加路演,要结合项目发展的不同阶段,有针对性地选择平台。

### (二) 准备好路演创业计划书

要准备的一般是 PPT、PDF 格式的创业计划书和打印的纸质创业计划书(内附名片),其中必须包括团队简介(过往经历、合作分工、股权结构)、商业模式、业务进展、成本结构、融资规划、资金使用计划以及未来 3 年经营预测、上市计划或退出计划等信息,注意这些信息应当切合实际,有充分的依据,切忌说大话,使人对项目产生幻想。

项目路演答辩  
的注意事项



### （三）做足功课，内部演练

请懂行的财务顾问、投资人或孵化器给予指导，突出框架和重点；多与举办方深入沟通，了解参会投资人的背景和投向，选择靠谱的投资机构（投资逻辑清晰专业、有投资或孵化案例、有退出案例、业内名声靠谱）。

#### 触景生情 8-1



### 智造未来

#### 采煤沉陷区浮床水稻在皖试种成功

2024年8月，中国工程院有关专家前往安徽省淮南市，对采煤沉陷区水面种植重点项目阶段性成果进行评估。评估结果显示，在全国首次试验的采煤沉陷区水面种植浮床水稻获得成功，第一批早稻已完成头茬收割，亩产约280千克。

安徽淮南矿区位于华东腹地，因长期开采煤炭，淮南矿区沉陷区水域面积逐年扩大。为拓宽采煤沉陷区综合治理与耕地保护相结合的有效路径，淮河能源控股集团与安徽理工大学等单位合作，在安徽省凤台县顾桥采煤沉陷区实施了“采煤地表沉陷区水面种植关键技术及模式研究与示范”项目。

“漂浮式绿色稻田”位于淮南市凤台县顾桥镇凤栖湖公园西北侧采煤沉陷积水区，试种面积50亩。试验田包括采用纳米膜、种养、浮筒3种模式培育的6个品种水稻。截至2024年9月，各品种水稻长势符合预期，南陵早2号水稻头茬亩产280千克，收割后实施再生稻，已经出苗。

淮河能源控股集团资源环保部的专家介绍，此项目是落实国家粮食安全战略，积极开发各类非传统耕地资源的一次探索实践，把“藏粮于地”和“藏粮于技”结合起来，力争填补采煤沉陷区绿色治理空白。

（资料来源：《光明日报》，2024年9月2日，有删改）



### 别出新意



### 核心之问

项目路演过程中的技巧有哪些？



## 要点分析

为了顺利完成项目路演,获得投资者的青睐,创业者应掌握以下演讲技巧。

### 一、表现积极自信

项目路演时,创业者应衣着整洁,精神面貌良好,表现出对路演的重视及对投资者的尊重。在向投资者推介自己的项目时,创业者要表现出充满激情、积极向上的个人状态,要展现出对自己项目的信心及为项目付出努力的决心。大学生创业者在项目路演时应努力克服紧张情绪,敢于展示自我,营造出良好的现场氛围,保证项目路演的顺利完成。

### 二、表达清楚流畅

这里的表达指创业者的口语表达和内容表达。

#### (一) 口语表达

创业者在演讲时必须做到发音准确、吐字清晰、语速得当,不要像背稿子、读课文一样。同时,为了使台下观众更好地理解项目内容,创业者还要学会恰当的停顿和重读。演讲中,适当的停顿配合缓慢的语速可以为观众提供一定的理解和思考时间,重读则是指演讲时把某些词语或字念得比较重,一般用来表示强调。

#### (二) 内容表达

演讲稿语言应是通俗易懂的书面语,与正式的专业文章相比,它更通俗、活泼,但要比口语更规范、严谨。有时,为了配合项目路演当天的氛围,创业者可以适当转变稿件中内容的表达形式,如将长句分解成富有节奏感的短句、将陈述句转变为反问句等。

### 三、动作配合协调

创业者应充分发挥肢体语言在演讲中的作用,通过身体动作来表达思想、传递情绪,给投资者留下良好印象,从而为企业和项目赢得好感。演讲时,创业者的手势应自然而然,每一个手势都简单精练、清楚明了。演讲中可以使用的姿势有以下三种。

#### (一) 强调的手势

创业者在演讲过程中需要对某部分内容重点强调,或者需要投资者特别注意某个细节要点时,就可以伸出食指指向PPT上显示的要点。

#### (二) 自信的手势

当创业者肯定团队或产品优势时,可以使用握拳的手势。这种手势充满力量,可以表现出创业者对创业项目的信心,从而引起投资者对创业项目的关注。

#### (三) 致谢的手势

在演讲结束的时候,创业者可以用双手合十的手势向投资者致谢。该手势体现了创业者对投资者的尊重,也体现了创业者的个人素质,在一定程度上可以为创业项目加分。

### 四、与观众眼神交流

在演讲过程中,最忌出现气氛沉闷、冷场、观众注意力转移的现象。因此,创业者一定要时不时地与台下观众进行交流。由于路演时间有限,演讲中与观众直接展开言语交流是不



现实的，因此更常用的是与观众保持眼神交流。在演讲时，创业者通常需要正视观众，这既是基本礼貌，又是台上台下交流的必要形式。

除此之外，创业者可以尝试在每一个新句的开头将眼神移向不同的人，尽量与台下的投资者或评委都产生眼神交流，使他们对演讲保持兴趣。

当与某位投资者或评委进行单独沟通时，可让眼神保持三角形的移动路线，首先看着对方的一只眼睛，5秒后移向另一只眼睛，5秒后再移向嘴，眼神的移动不会给人压迫感，反而能使对方产生沟通意愿。

### 构思突破

各团队根据所学知识，思考以下问题，并以之前撰写、制作的创业计划书、创业项目PPT为基础，进行项目路演设计。

问题思考	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 如何在路演的过程中展示项目的特色和亮点？</li><li>2. 在既定的路演时间内，如何分配不同内容所占的时间？</li></ol>
项目路演设计	



## 身体力行

各团队根据设计的项目路演计划进行路演展示,每个团队要选出一名主讲人,在6分钟的展示时间内向大家展示自己团队的创业项目。

路演展示时,其他创业团队各选一名成员作为评委,针对路演展示的创业项目进行提问,主讲人对评委的提问进行答辩,或者请组内其他成员答疑,答辩时间不超过4分钟。

各团队都需选出一名成员,在路演过程中对具体演讲情况和答辩情况进行记录,以便结束后进行复盘,查漏补缺。

路演展示记录		
演讲项目	用时(秒)	具体内容

路演答辩记录	
评委提问	答辩内容

反思与改进

## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

项目路演能生动地展示项目所提供的各式各样的、具有创新性的产品或服务，以及它们的核心特点和优越性能，能够让更多的人对项目有深入的了解和认识；同样，通过路演，创业者也能获得其他人的反馈信息，从而让产品或服务更加贴近市场需求。

通过本任务的学习和实践，你收获了什么？有什么感想？

## 任务反思与感想



## 任务二 创建新企业

### 任务描述

企业是经济高质量发展的微观基础,是最具活力和发展动力的创新主体。注册企业需要遵循一套规定的法律流程,不能忽视其中的任何一个环节。本任务要求同学们学习新企业创办的前期筹备、注册登记、选址等内容,掌握相关法律知识,模拟创办新企业。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解企业的组织形式与创办流程。
2. 了解企业注册的相关要求。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 能依照实际情况对创办企业的类型做出准确选择与定位。
2. 能够运用所学知识解决初创企业在准备材料、经营管理等方面面临的问题。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

1. 增强法律意识,坚持社会主义核心价值观。
2. 培养实干精神,激发敢闯、敢拼的奋斗者精神。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

中国正以高水平开放促进深层次改革、推动高质量发展,改造提升传统产业,培育壮大新兴产业,布局建设未来产业,加快发展新质生产力。

——习近平在中法企业家委员会第六次会议闭幕式上的致辞,  
央广网,2024年5月7日

## 任务实施



## 学习新知

创业是一件艰苦的事，任何企业的成功都不可能一蹴而就；创业初始，不要简单地认为很短时间内能够盈利。创业者要尽可能控制创业初期的成本，从自己擅长的事情入手，把前期基础打牢，后面的各项事情也都会更简单。

## 一、新企业的筹备

企业作为市场运行中的重要角色，是经济社会发展动力的载体，有利于社会主义市场经济的进一步完善。

### （一）确定企业类型

如何选择一个适宜的企业组织形式？这个问题常常使创业者感到困惑。适合任何情境的企业组织形式并不存在，创业者应结合自己的偏好、中长期需求、税收环境等因素，权衡各种企业组织形式的利弊。

如果最初选择的形式不再适合企业的发展，创业者也可以在企业经营的过程中择时变更企业的组织形式，关键是要仔细地思考当前与未来的需求以及相关成本。对于初创企业而言，谨慎选择企业组织形式至关重要，因为每种组织形式本质上是创业者在各因素之间做出的权衡。

#### 1. 个体工商户

个体工商户被称为我国“产业链、供应链的‘毛细血管’和市场的‘神经末梢’”，是我国特有的一种公民参与生产经营活动的形式，也是个体经济的一种法律组织形式。

个体工商户通常更加适合小型零售业，同时，由于其门槛较低，常常成为初次创业的最佳选项。个体工商户业主可以是一个自然人或一个家庭，人数上没有过多限制，注册资本也无数量限制，开办手续比较简单。创业者只需要有相应的经营资金和经营场所，到工商部门办理登记手续即可。

个体工商户还可以根据自己的需要起字号（个体工商户在经营活动中所使用的名称）。在经营上，个体工商户的全部资产来自自己或家庭，其决策程序比较简单，不受他人制约；在利润分配上，个体工商户的全部利润归自己或家庭，但同时对外要承担无限责任，相应的风险也比较大。

#### 2. 个人独资企业

个人独资企业又称个人业主制企业，是指依法设立，由一个自然人投资并承担无限连带责任，财产为投资者个人所有的经营实体。当个人独资企业财产不足以清偿债务



时,选择这种企业形式的创业者须依法以其个人其他财产予以清偿。

个人独资企业在业主数量和注册资金上与个体工商户相似,但设立手续比个体工商户要复杂,需要有合法的企业名称、投资者申报的出资、固定的生产经营场所、必要的生产经营条件及必要的从业人员。个人独资企业在经营决策、利润分配与承担责任上也与个体工商户相似,其决策程序简单,利润归出资人,同时对外承担无限责任。两者的区别如表 8-1 所示。

表 8-1 个人独资企业与个体工商户的区别

项目	个人独资企业	个体工商户
出资人	只能是一个自然人	可以是一个自然人,也可以是一个家庭
雇佣人数	可以超过 8 人	不能超过 8 人
承担责任的财产范围	仅以其个人财产对企业债务承担无限责任。只有在企业设立登记时,明确以家庭共有财产作为个人出资的,依法以家庭共有财产对企业债务承担无限责任	如属个人经营的,以个人财产承担;家庭经营的,则以家庭财产承担
适用的法律规章	《中华人民共和国个人独资企业法》 《个人独资企业登记管理办法》	《中华人民共和国民法典》《促进个体工商户发展条例》《中华人民共和国市场主体登记管理条例》

### 3. 合伙企业

如果两个或两个以上的人共同创业,那么可以选择合伙企业作为初创企业的法律组织形式。根据《中华人民共和国合伙企业法》,合伙企业是指依法在中国境内设立的由各合伙人订立合伙协议,共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险,并对合伙企业债务承担无限连带责任的营利性组织。

合伙企业包括普通合伙企业和有限合伙企业两种形式,两者最大的区别在于合伙人。

(1) 普通合伙企业:由普通合伙人组成,合伙人对合伙企业的债务承担无限连带责任。以专业知识和专门技能为客户提供有偿服务的专业服务机构,可以设立为特殊的普通合伙企业。在特殊的普通合伙企业中,一个合伙人或者数个合伙人在执业活动中因故意或者重大过失造成合伙企业债务的,应当承担无限责任或者无限连带责任,其他合伙人以其在合伙企业中的财产份额为限承担责任。合伙人在执业活动中非因故意或者重大过失造成的合伙企业债务以及合伙企业的其他债务,由全体合伙人承担无限连带责任。

(2) 有限合伙企业:由普通合伙人和有限合伙人组成,其中的普通合伙人与普通合伙企业的合伙人的出资义务与责任相同,有限合伙人则仅以投资额为限承担有限责任,不得以劳务出资,且一般不享有对企业的控制权。

这里主要介绍普通合伙企业，其注意事项如下。

(1) 合伙企业必须有两个以上合伙人，合伙人应当具有完全民事行为能力，且能够依法承担无限责任。

(2) 合伙人应当遵循自愿、平等、公平、诚实信用原则订立合伙协议，合伙协议应载明合伙企业的名称、主要经营场所的地点、经营范围、合伙人出资额和利润分配等基本事项。

(3) 合伙人应当按照合伙协议约定的出资方式、数额和缴付期限，履行出资义务。合伙人出资可以是货币、实物、知识产权、土地使用权或其他财产权利，上述出资应当是合伙人的合法财产及财产权利。合伙人以劳务出资的，其评估办法由全体合伙人协商确定，并在合伙协议中载明。

#### 4. 有限公司

有限公司是现代社会中最主要的企业组织形式，它由股东出资设立，以营利为目的。创立有限公司的创业者仅以所持股份或出资额为限对公司债务承担有限责任，但要承担双重纳税，即公司盈利要上缴企业所得税，创业者作为股东还要上缴个人所得税。

总之，不同组织形式的企业有不同的成立条件和责任承担方式。为了让大学生创业者有更为直观的了解和较为系统的认识，现对四种企业组织形式进行比较和梳理，具体内容如表 8-2 所示。

有限公司类型  
及注意事项



表 8-2 四种企业组织形式比较

对比项目	具体描述			
	个体工商户	个人独资企业	合伙企业	有限公司
法律依据	《促进个体工商户发展条例》	《中华人民共和国个人独资企业法》	《中华人民共和国合伙企业法》	《中华人民共和国公司法》
企业性质	非法人、非企业	非法人企业	非法人企业	法人企业
投资者数	1 个自然人或家庭	1 个自然人	2 人以上	有限责任公司由 50 个以下股东出资设立；一人有限责任公司只能有 1 个自然人股东或 1 个法人股东；股份有限公司设立应有 2 人以上 200 人以下发起人
注册资本	无注册资本限制	无注册资本限制	无注册资本限制	无注册资本限制，特定类型公司除外



续表

对比项目	具体描述			
	个体工商户	个人独资企业	合伙企业	有限公司
出资形式	无限制	无限制	普通合伙企业无限制, 有限合伙企业中有限合伙人不得以劳务出资	货币、实物、知识产权和土地使用权等均可作为出资形式, 但是劳务、商誉等不可作为出资形式
投资主体	自然人或家庭	自然人	国有独资公司、国有企业、上市公司、公益性事业单位、社会团体不得作为合伙人	自然人或法人
经营主体	个人或家庭	投资者	合伙人共同经营	股东不一定参与经营
成立条件	有相应的经营资金和经营场所即可	投资人为1个自然人; 有合法的企业名称; 有出资额; 有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件; 有必要的从业人员	有2个以上合伙人; 有书面合伙协议; 有合伙人认缴或实际缴付出资; 有企业名称; 有经营场地和经营必要的条件	股东符合法定人数; 有符合公司章程的全体股东认缴出资额; 制定公司章程; 有公司名称与符合有限责任公司要求的组织结构; 有固定的生产经营场所和条件
税收	不缴纳企业所得税	不缴纳企业所得税	不缴纳企业所得税	双税制, 缴纳企业所得税和个人所得税
责任形式	由个人经营的, 以其个人资产对债务承担无限责任; 由家庭经营的, 以家庭财产对债务承担无限责任	投资者以其个人资产对企业债务承担无限责任	普通合伙人承担无限连带责任 有限合伙人承担有限责任	以出资额为限承担有限责任
利润分配	归个人或家庭	归个人	合伙人按照合伙协议分配	股东按出资比例分配

对创业者而言, 各种法律组织形式没有绝对的好坏之分, 但无论怎样选择, 创业者都应当根据国家法律法规的要求和初创企业的实际情况, 科学衡量各种组织形式的利弊, 最终根据自身特点选择最适合的法律组织形式。

## (二) 初创企业初期风险防控

开办企业初期会遇到诸多困难, 只有把以下四方面的困难解决好, 才能为开办企业

打下基础。

### 1. 技术难题

一个企业的核心竞争力就是自身的专业技术能力，如果自己有独到的技术能力或者专利认证，在技术方面就不存在难题了，下一步把企业的宣传做好，就会有合作者主动联系。但是，有专业技术能力的人毕竟只是很少的一部分，很多初创企业并没有出众的专业技术能力，怎么办呢？其实也大可不必惊慌。专业技术是可以通过学习提高的，去科研机构或者知识产权局查找资料，向专家请教、学习都是可行的方法。还可以与有专业技术能力的企业、机构合作，但此举有极大的风险性，因为一旦企业失去了合作伙伴，就意味着企业专业技术能力的缺失。

### 2. 资金难题

初创企业没有知名度，抵御风险的能力也弱，向大企业或风险投资机构融资时难免碰壁，而银行也出于放贷风险的考虑，对初创企业的贷款要求严格，导致初创企业在筹集资金的道路上困难重重。

近几年，政府对初创企业大力扶持，提供了许多的优惠政策。将小额担保贷款调整为创业担保贷款，以符合规定条件的创业者个人或小微企业为借款人，由创业担保贷款担保基金或政府性融资担保机构提供担保，由经办银行发放贷款，财政部门给予贴息，用于支持个人创业或小微企业吸纳就业。鼓励金融机构参照贷款基础利率，结合风险分担情况，合理确定贷款利率水平。

### 3. 人才难题

尺有所短，寸有所长。想要成就一番事业，在当今这个“互联网+”时代，光靠自己一个人是不够的，个人的学识才干始终是有限的，这时就需要与几位志同道合的伙伴一起组成创业团队。从现在开始，从身边开始，留心寻找将来有可能成为你的伙伴或者能带给你帮助的人。

### 4. 管理不完善，制度不健全

初创企业由于规模小、资源有限，未能形成一套科学的、制度化的管理体制，绝大多数还处于依靠创新成长、依靠指导成长的阶段，不能实现管理职能的专门化，管理工作不少是由创业者本人兼任，或者是把各种管理职能尽可能地加以简化合并后集中于少数几个人手中。由于管理者缺乏专门的专业化训练，管理水平较低，管理方式表现为简单化和集权化，往往造成企业内部人员关系紧张，内耗高，严重影响初创企业的经营绩效。

## 二、新企业注册登记

互联网时代，创业者可以通过各省市的政府门户网站、市场主体一网通办平台或市



场监督管理局官方网站等,足不出户注册企业。通常,线上进行企业注册有以下六个步骤。

### (一) 核准企业名称

企业名称既要好听好记、区别于其他企业字号,又要符合市场管理要求。因此,注册登记企业,首先要核准企业的名称是否可以注册。创业者需要登录当地企业注册登记网站,进行实名登录。然后按网页上的指示填写企业名称。

一般来说,企业名称的结构有三种类型。

- (1) 行政区划+字号+行业+组织形式。
- (2) 字号+(行政区划)+行业+组织形式。
- (3) 字号+行业+(行政区划)+组织形式。

确定某企业名称可以注册后,网站后台会将此名称保留一段时间(一般为1个月),在此期间,其他初创企业不能以此名称注册。因此,创业者应当尽快完成企业其他信息的填报,以免企业名称被他人注册。

## 创可贴

### 字号的重要意义

现代企业的名目繁多,很多企业的名称都已经被注册过,因此在给企业起字号时最好准备3个以上的备用字号。在申请的时候,按照顺序依次查重,以不重名的名称为企业核准使用的字号。

企业的字号一定不能损害国家和社会的公共利益,不能欺骗或者误导公众。下面这些是起字号时不可以使用的:带有敏感性的专属名词,如国家或地区名称、国际组织名称;政党名称;党政军机关名称;群众组织名称;社会团体名称以及部队的番号等。

大学生创业者在给企业起字号时,尽量使用国家规范的汉字,避免使用国外的文字、汉语拼音、阿拉伯数字。不要觉得字号只是几个汉字的组合,它表现出的意义绝对远远大于汉字组合的固定意义。字号作为企业的一种标识,是商业信誉的载体,具有财产的价值。



### (二) 准备并提交申请材料

企业名称核准成功后,网络系统会自动跳转下一步,提示继续办理设立登记步骤,直接点击即可。

进入设立登记页面后,按要求填写企业登记的相关信息,如企业住所地、企业类型、注册资金、执照期限(一般为永久)、经营范围、投资者名单及出资比例、财务负责

人、办税员信息等，然后根据提示点击下一步，系统会自动生成工商注册材料信息。

此时可以根据系统要求上传相关人员身份证、产权证及租房合同等证件。上传完证件后，全体股东各自登录当地政务服务网，输入账号密码进行线上电子签名，提交申请资料。

企业登记的相关申请材料提交完成后，市场监督管理局会在 0.5 ~ 5 个工作日进行审核。如果申请材料存在问题，市场监督管理局会另行通知申请人完成材料的修正，然后再提交。

### （三）领取营业执照及刻制印章

资料审核通过后，创业者与市场监督管理局预约领证时间，携带申请人身份证原件，到市场监督管理局领取营业执照正、副本，凭营业执照到公安局指定刻章点刻制公司公章、财务专用章、合同专用章、法人章和发票专用章。初创企业印章完成刻制后，创业者还须到公安机关及相应的主管部门进行印鉴备案。

### （四）银行开户

银行账户是企业为办理结算和申请贷款在银行开立的户头，也是企业委托银行办理信贷、转账结算及现金支付业务的工具。它具有监督和反映国民经济各部门、各单位活动的作用。按照相关规定，企业只能在银行开立一个基本存款账户，用于日常经营活动的资金收付及工资、奖金、现金的支取。

#### 1. 所需资料

开立银行账户需要的资料有：营业执照正副本、公司章程、法定代表人身份证原件及复印件、合伙人或股东身份证复印件、公章、财务章、法人章等，部分银行要求提供辅助材料，如办公地址证明、经济业务合同等。

#### 2. 开户步骤

- （1）提前预约银行客户经理。
- （2）在客户经理的指引下签署相关文件、盖章。
- （3）银行审核相关资料，审核通过后告知企业基本账户信息。

创业者可以根据企业住所地，或者企业的结算需要、银行的服务质量等，自行选择银行开立银行账户。企业在使用银行账户时要严格遵守相关的法律、行政法规。

### （五）税务报到

税务报到有线上和线下两种方式，创业者可以依据自身情况进行选择。

#### 1. 线下报到

线下报到需要前往企业住所地的区政务中心或税务大厅，通常在领取营业执照时收到的通知单上可以找到税务大厅的地址和电话。



(1) 需要携带的资料: 营业执照正副本及复印件; 公章、公司章程及股东身份证复印件; 经办人身份证原件及复印件; 银行基本存款账户信息。如需申领发票需携带发票章。

(2) 报到时的注意事项: 填写财务会计制度备案表并带上述资料到窗口办理报到, 拿到税种核定表, 确定申报时间, 以及设置个税密码, 用于登录系统申报企业的个人所得税; 公司法人、财务负责人、办税人员进行实名登记; 需要特别注意的是, 公司法人不能同时兼任财务负责人。

## 2. 线上报到

(1) 注册并登录电子税务局。登录当地电子税务局官网, 新办纳税人可以通过统一社会信用代码与随机密码(开户后发送至法人手机)直接登录。

(2) 认定税(费)种。进入税(费)种认定模块, 点击填表, 按提示进行填写、备注及添加所需附件资料, 等待审批结果。办理完毕后可从纳税人信息中查询认定情况。

(3) 签订三方协议。进入网签三方协议模块, 点击“新增”按钮, 按提示填表和确认信息。如果所选银行为直签银行, 可以在网签三方协议页面选择对应的信息并验证, 验证通过即完成。如果所选银行不是直签银行, 则需要带相关资料到银行签约后再到电子税务局进行验证。此外, 如果企业享受相关税收优惠政策, 也需要一并备案。

税务报到成功后的第二个月, 企业就应在网上进行纳税申报, 否则会被税务机构处罚, 影响企业的征信。因此, 企业成立以后应当及时进行记账报税。需要特别注意的是, 零申报也需要申报。从企业成立第二年开始, 企业每年都要在6月30日之前, 通过国家企业信用信息公示系统进行工商年报。

## (六) 社保开户

初创企业开通社保账户应由经办人携带本人身份证、公司营业执照、公章等资料到人力资源和社会保障局填表, 并添加公司员工身份信息, 为员工缴纳社保。

## 三、新企业的选址

对创业者而言, 企业选址是创业初期重要的筹备工作之一, 它是影响初创企业成败的重要因素。

### (一) 影响新企业选址的因素

创业者选择新企业的经营地址时需考虑自然因素、政治因素、经济因素、人口因素、技术因素、社会文化因素等, 其中政治因素、经济因素和技术因素是选址决策的基础。

#### 1. 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。

此外，创业者还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，交通条件便利程度对新企业的营销有很大影响。二是所选地址周围的卫生与硬件设施情况及繁华程度，若新企业地址选在卫生环境好且位于车站附近、商业区、人口密度高的地区或同一行业集中的地区，将具有较大的优势。

## 2. 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，具体包括研究政府已经出台的法律法规对新企业产品、服务、销售价格或营销策略等产生的影响，使新企业经营管理合规合法；研究政府支持发展的重点产业和优惠政策，可将新企业建在政府为支持该产业规划的特区，使新企业享受政策优惠，抢占市场先机。

## 3. 经济因素

经济因素决定了新企业选址预选地区的购买力，一般反映在该地区消费者的银行存款、收入水平、消费水平等指标上，这些数据与该地区是否繁荣有密切关系。此外，创业者还应注意考察新企业预选地区的商业环境，是否形成了具有竞争力的企业集群，新企业将地址选择在与自身产品或服务相关联企业和相关机构相对集中的地区是比较容易获得成功的。

## 4. 人口因素

创业者应该对新企业的目标消费群体有所了解，进而以此为标准比对选址参考地区的人口结构、人口数量、人口稳定状况，以及消费者的职业与收入状况、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，新企业所处区域的目标消费群体越多、越密集，对新企业的经营发展就越好。

## 5. 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高校或科研机构集中的地区，以便于企业与之合作，及时了解 and 掌握国内外新技术发展变化的新动向，也能借助高校和科研机构的人才、基础设施资源，产学研相结合，研发出企业的核心产品。

## 6. 社会文化因素

选择新企业地址时，创业者应考虑新企业选址预选城市的文化氛围和城市气质。不同文化背景的消费者，其生活态度与价值取向的差异使他们对健康、营养、安全和环境等的关注程度不同，这会直接影响新企业产品或服务的市场需求与市场拓展。

## (二) 新企业选址的策略与技巧

经商也讲究“天时、地利、人和”，企业位置的好坏对企业经营也有所影响。如



何选择好的企业位置是创业者所面临的重要问题,下面介绍一些新企业选址的策略与技巧。

### 1. 新企业选址的策略

以零售企业为例,新企业选址的策略如下。

(1) 主动关注政府规划。随着城市的快速发展,旧城改造时有发生,创业者在选址前首先要调查和了解当地的城市规划情况,避免将企业建立在可能拆迁的地区。在租赁房屋时,创业者还要调查了解该房屋的使用情况,如建筑质量、房屋业主是否拥有产权或有其他债务上的纠纷等。忽视这些细节往往会导致意想不到的问题出现,甚至造成创业失败。

(2) 符合自身市场定位。新企业选址前,首先要明确企业的经营范围和市场定位。例如,经营家电、家具等耐用消费品的企业,就要在交通便利的商业区选址;经营蔬果、日用品等生活必需品的小型零售企业,就要尽量选择靠近居民区或社区的商铺。

(3) 避开交通不畅地区。城市为了便于交通管理,在一些主要街道会采取交通管制措施,如单向通行、限制车辆种类、限制通行时间等,新企业选址应该避开这些地方,为员工、顾客创造交通便利的环境。例如,个体工商户尽量不要在道路中间设有隔离栏的街道开店,因为这样会限制对面的顾客过来,即使店铺招牌做得很惹眼,对面的顾客也只能“望店兴叹”。企业附近最好有公交车站点,以及为出租车提供的上、下车区域等。另外,企业门前或附近应该有便于停放车辆的停车场或空地。

(4) 进驻同类型店铺聚集地区。“货比三家”是很多消费者经常采取的购物方式,选址在同类店铺集中的街区,更容易招揽到较多的目标消费者。不要担心竞争激烈,同类店铺聚集有助于提高相同目标消费群体的关注度。对于企业来说,与同类企业选址相近不仅有利于建设企业文化,加快企业的发展,还可以促进企业间的合作,获取更加广阔的机会,实现双赢。

### 2. 新企业选址的技巧

(1) 对外收集市场信息。市场信息对新企业选址的影响是不可忽视的,决定着创业者能否正确地做选址决策。依据影响企业选址的各种因素,创业者可自行或借助中介机构收集外部市场信息,并对收集的多方面市场信息进行定性与定量的科学分析,在此基础上进行科学选址。

(2) 对内听取多方建议。创业者可以把新企业选址的备选方案呈现给业内有经验的企业家或相关人士,听取他们的意见与建议,获得有益的帮助。然后,综合分析这些意见与建议,制订详细的备选地址优势与劣势对比表,按照新企业所进入行业的特点与新企业的市场定位等,综合运用选址的评估策略,最终做出正确的选址决策。

(3) 做好考察评估。创业者要对多个备选地址进行实地考察,并采用科学的定量分析方法对备选地址进行评估。经过对备选地址的实地考察与定量分析,再将其与所列出

的新企业“必需的”和“希望的”选址条件进行比较分析后，选择出最佳地址。

## 触景生情 8-2



## 智造未来

## 千亿园区向新而行

2018年，宁夏银川经济技术开发区（以下简称“银川经开区”）和银川市审批服务管理局联合共建了银川经开区审批服务大厅，设有商事登记、项目备案等15个综合窗口，主动承接41个主项、125个子项审批事项，为优化营商环境提供了有力的载体支撑。

过去办理工程建设项目审批流程业务，往往需要多头跑，有时还需重复填写项目申报信息。工程建设项目审批“一网通办”服务开通后，现在办事实现了掌上查询、指尖申报、动态跟踪。同时，园区全面落实市场准入、产权保护等支持政策，不断完善窗口服务、责任公示、项目包抓等制度，企业开办业务半个工作日内快速办结，2023年办件量达7.5万件，好评率达99.8%，新增各类经营主体2500家。在银川经开区审批服务大厅工作人员的指导下，企业办理注册登记几分钟内即可完成。

围绕涉企事项，银川经开区加快推进“一表办”“一窗办”“一网办”“一次办”“一站办”，进一步减少材料、优化程序、压缩时限，为企业办事提供最大便利。此外，全面推行分阶段办理施工许可、政府购买施工图审查等举措，平均每年为重大项目节约图审费用500万元左右，图审时限压缩50%。

近年来，聚焦高质量发展，银川经开区成功引进建设了一批科技含量高、市场前景好、带动效应强、投资规模大的好项目，园区经济蓬勃发展。

2024年3月，银川威力传动技术股份有限公司的风电增速器智慧工厂项目开工，该项目是宁夏回族自治区、银川市重点建设项目。项目建成达产后，将成为我国北方最大的大型风力发电增速器研发生产基地，进一步解决行业陆上大功率增速器配套的需求，带动区域内智能制造企业协调发展、产业集群“向新而行”，加快形成和发展新质生产力。

快就是态度，快就是效率。在项目开工热潮中，银川经开区以高标准、高质量、高水平推进重大项目加快建设。进一步优化营商环境，全方位、全过程做好服务，力促项目早建成、早投产、早达效，这也是银川经开区审批服务大厅每一位工作人员的目标。

（资料来源：《宁夏日报》，2024年4月17日，有删改）



## 别出新意



### 核心之问

创办新企业应当考虑哪些法律问题?



### 要点分析

创业者不仅要知法懂法,树立守法经营的理念,还要懂得利用法律武器保护自己。企业必须遵纪守法、诚信经营、依法纳税,才能赢得客户的信任、供应商的合作、员工的信赖、政府的支持,甚至是竞争对手的尊重,最终成功立足市场并持续发展。

#### 一、有关税务的法律问题

依法纳税是公民和单位应尽的义务。根据《中华人民共和国税收征收管理法》(以下简称《税法》)的规定,所有企业都要依法报税和纳税。企业作为最重要的纳税义务人,在缴纳税款的时候要遵循《税法》《中华人民共和国增值税暂行条例》《中华人民共和国企业所得税法》《中华人民共和国个人所得税法》等法律。

先生产,再流通,再分配,最后消费,社会经济活动是一个连续运动的生生不息的过程。国家对生产和流通环节征收的税种统称为流转税,它以销售收入或营业收入为征税对象,包括增值税、海关关税等;对分配环节征收的税种统称为所得税,它以经营者取得的利润和个人收入为征税对象,包括企业所得税、个人所得税等。具体而言,与企业和企业经营者有关的税种主要有增值税、增值税附加税、企业所得税、个人所得税、印花税等,具体内容和征收标准如表 8-3 所示。

表 8-3 企业纳税内容和征收标准

税种	说明	征收标准	
		小微企业	一般企业
增值税	以商品(含应税劳务)在流转过程中产生的增值额作为计税依据	年应征增值税销售额未超过五百万元的小规模纳税人可以按照销售额和征收率计算应纳税额的简易计税方法,计算缴纳增值税,且征收率为 3%	纳税人销售货物、加工修理修配服务、有形动产租赁服务,进口货物,税率为 13%; 纳税人销售交通运输、邮政、基础电信、建筑、不动产租赁服务,销售不动产,转让土地使用权,销售或者进口农产品、食用植物油、食用盐、自来水、暖气、冷气、热水、煤气、石油液化气、天然气、二甲醚、沼气、居民用煤炭制品、图书、报纸、杂志、音像制品、电子出版物、饲料、化肥、农药、农机、农膜,税率为 9%; 纳税人销售服务、无形资产,税率为 6%; 纳税人出口货物,税率为 0,国务院另有规定的除外; 境内单位和个人跨境销售国务院规定范围内的服务、无形资产,税率为 0

续表

税种	说明	征收标准	
		小微企业	一般企业
增值税附加税	城市维护建设税	市区税率为 7%，县城、镇税率为 5%，其他地区税率为 1%	
	教育费附加	以各单位和个人实际缴纳的增值税、消费税的税额为计征依据，按 3% 比例计征	
	地方教育费附加	以各单位和个人实际缴纳的增值税、消费税为计税依据，按 2% 比例计征	
企业所得税	依据企业在一段时期获得的利润而征收，农林牧渔业减征或免征	20%（每年征收政策略有调整，具体按当年要求计算）	25%（每年征收政策略有调整，具体按当年要求计算）
个人所得税	依据个人所得征收，包括工资、薪金所得和利息、股息、红利所得等	股东分红按每次收入额的 20% 征收 个人收入超过 5000 元的部分按 3% ~ 45% 阶梯征收	
印花税	依据企业合同、凭证、收据、账簿及权利许可证等应税凭证文件而征收	税费很低，一般在 0.05%~1%	

企业极易面临税务风险，税务风险主要包括两方面。一方面是企业的纳税行为不符合税法法律法规的规定，如出现应纳税而未纳税、故意逃税等现象，这些会使企业面临补税、罚款、加收滞纳金、刑事处罚及声誉损害等风险。另一方面是企业经营行为适用税法不准确，没有用足有关优惠政策，多缴纳了税款，承担了不必要的税收负担，从而直接导致企业经济利益受损。为避免以上情况发生，企业经营者一定要熟悉各种与税务相关的法律法规，及时了解最新的税务政策，并结合政策按照实际的经营情况进行纳税申报。

## 二、有关劳务的法律问题

公司经营的根本在于人的运作，而公司作为用人单位要遵守《中华人民共和国劳动法》《中华人民共和国民法典》及相关的配套法规。

### （一）订立劳动合同

《中华人民共和国劳动法》第十六条规定：“建立劳动关系应当订立劳动合同。”劳动合同是劳动者与企业签订的确立劳动关系、明确双方权利和义务的协议。劳动合同对双方都有约束作用，不仅保护劳动者的权益，也保护企业的权益，它是解决劳动争议的法律依据，双方绝对不能因嫌麻烦或为了眼前的利益而不签订劳动合同。

劳动合同应当以书面形式订立，并具备如下条款。①劳动合同期限；②工作内容；③劳动保护和劳动条件；④劳动报酬；⑤劳动纪律；⑥劳动合同终止的条件；⑦违反劳动合同的责任。除前款规定的必备条款外，当事人可以协商约定劳动合同中的其他内容。通常，各地都有统一的劳动合同范本，相关信息可以从当地人力资源和社会保障部门获得。



### (二) 提供劳动报酬

劳动报酬一般体现为工资,《中华人民共和国劳动法》第四十六条规定:“工资分配应当遵循按劳分配原则,实行同工同酬。”企业所支付的工资不能低于本地区人力资源和社会保障部门规定的最低工资标准,而且必须按时以货币形式发放给劳动者本人。最低工资标准的相关信息可以从当地人力资源和社会保障部门获得。

### (三) 保障劳动安全

《中华人民共和国劳动法》第五十二条规定:“用人单位必须建立、健全劳动安全卫生制度,严格执行国家劳动安全卫生规程和标准,对劳动者进行劳动安全卫生教育,防止劳动过程中的事故,减少职业危害。”尽管创业初期资金紧张,企业也要尽量创造良好的工作条件,防止工伤事故和职业病的发生,做好危险和有毒物品的使用、储存管理工作,改善声、光、气、温、行、居等条件,以保证员工的人身安全并提高他们的工作效率和积极性。

### (四) 办理社会保险

《中华人民共和国劳动法》第七十二条规定:“用人单位和劳动者必须依法参加社会保险,缴纳社会保险费。”国家发展社会保险事业,建立社会保险制度,设立社会保险基金,使劳动者在年老、患病、工伤、失业、生育等情况下获得帮助和补偿。为员工办理社会保险对企业来说具有强制性。目前,我国的社会保险主要有养老保险、医疗保险、工伤保险、失业保险和生育保险。办理社会保险的具体程序和要求可到当地人力资源和社会保障部门咨询。



## 构思突破

各团队根据本任务所学知识,思考以下问题,并为拟创办的企业制订前期筹备计划。

问题思考	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 企业有哪些组织形式?各自有什么优缺点?</li><li>2. 根据团队的实际情况,目前最适合选用哪种企业组织形式?</li><li>3. 团队倾向于选择哪里作为新企业的经营地址?为什么?</li><li>4. 创业之初可能会遇到哪些问题?如何应对?</li></ol>
筹备计划	



## 身体力行

各团队成员根据所制订的筹备计划模拟创建新企业，记录拟创办的新企业信息，思考该企业在创办初期可能有哪些潜在风险，初步思考对应的风险防范方法。

企业名称		
企业类型		
企业选址		
选址理由		
风险 防 控	潜在风险 1: _____	
	潜在风险 2: _____	
	潜在风险 3: _____	
	.....	



## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

大学生创业的积极意义是显而易见的,不仅能为国家和社会带来一定的经济效益,更重要的是大学生能在创业的过程中不断磨砺、提升自己。每一名创业者都应该培养自己踏上创业之路的勇气与信心,在坚持原则的基础上,通过实践不断探求自身的成长与企业的发展,以最好的姿态迎接未来的挑战。

通过本任务的学习和实践,你收获了什么?有什么感想?

### 任务反思与感想

## 任务三 管理新企业

### 任务描述

企业创立之后，创业者就面临着初创企业的管理问题。初创企业根基未稳、实力较弱，创业者需要格外重视各项管理工作，以促进初创企业健康发展。本任务要求同学们了解新企业管理的相关知识，并据此分析之前拟创办的新企业可能存在的管理问题，制订解决方案。

### 任务目标

#### 知识目标

1. 了解新企业的管理原则。
2. 认识企业的生命周期。

#### 知识学习计划

#### 技能目标

1. 能根据企业的生命周期理论采取不同的企业管理方法。
2. 能够在遇到新企业管理问题时快速找到应对策略。

#### 技能提高计划

#### 素养目标

1. 培养前瞻意识，以发展的角度规划企业发展。
2. 树立为社会发展贡献力量的创业意识。

#### 素养培育计划

### 任务加油站

要从制度和法律上把对国企民企平等对待的要求落下来，从政策和舆论上鼓励支持民营经济和民营企业发展壮大。要依法保护民营企业产权和企业家权益。要全面梳理修订涉企法律法规政策，持续破除影响平等准入的壁垒。要完善公平竞争制度，反对地方保护和行政垄断，为民营企业开辟更多空间。要加强中小微企业管理服务，支持中小微企业和个体工商户发展。

——《当前经济工作的几个重大问题》，《求是》，2023年第4期



## 任务实施



### 学习新知

新企业管理是一个复杂而系统的过程,需要企业在多个方面做出努力。创业者应掌握新企业管理的相关理论知识,并在实践中不断探索,完善管理方法,提高管理能力,逐步建立起一套科学、高效的管理体系,为企业的可持续发展奠定坚实基础。

## 一、新企业的管理原则

新企业和根基较深的企业的发展阶段具有明显的不同。有根基的企业在激烈的市场竞争中已经建立了品牌、服务、渠道等一系列的竞争优势,新入行的企业要想追平差距,必须打破原有竞争格局,扩大核心竞争力。然而,扩大核心竞争力的过程是需要不断摸索和改进的,在这一过程中,新企业管理应该遵循以下几项原则。

### (一) 以生存为首要目标

对于新企业来说,最重要的是在激烈的市场竞争中生存下去。因此,此时企业的一切活动都应围绕生存来进行,一切危及企业生存的做法都应避免。

为了企业的生存,创业者必须把满足顾客的需求放在第一位,确定有利的市场定位,开发出适合的产品或服务,让顾客认识和接受企业的产品。另外,企业必须具备明确的生存理念,创业者应指导员工时刻心系企业的生死存亡,不断奋斗,确保企业根基稳固。

### (二) 亲自参与管理细节

由于新企业人员不足、受雇人员流动性大,创业者通常要事事关注、亲力亲为。这能充分考验创业者的身体体能与精神耐力,培养创业者成为全能业务型人才。创业者要深度参与企业管理的细节,如亲自与各层级供货商会面、参与广告宣传计划工作、直接向客户推销产品、独立处理财务报表等。只有这样,创业者才能对企业经营过程中的每一个流程做到心中有数,时刻把握业务核心、客户核心和人力资源核心,并在团队中树立威信,创造有利的企业管理环境。

### (三) 创造自由现金流

现金流是指企业在其整个生命周期内所发生的现金流出和流入的全部资金收付数量。新企业的启动需要大量的资金用于购买机器、办公设备和研发产品。资金链断裂往往会使刚刚成立的企业遭遇挫折甚至破产,因此必须重视现金流对企业的关键作用,创造自由现金流。

为创造自由现金流,创业者要周期性地评估企业的财务能力,做到时刻掌握当前现金流的状况。同时,创业者一定要精准规划现金流出,将每一分钱都用在最需要的地方。

#### （四）加强员工分工协作

新企业的各种资源相对匮乏，为了及时应对各种状况，其人员职责分工相对大企业而言会比较模糊，企业员工之间需要形成一种“既分工又协作”的状态。

企业发展目标的实现离不开员工之间的相互协作，因此新企业管理需要遵循分工协作的原则，并引导员工形成这种意识，做到平时各司其职，但在紧急情况或重要任务出现时，齐心协力、团结一致。

## 二、新企业的生命周期

企业在创立后并不能很快进入快速成长阶段，还需要其创始人不断调整和改进最初设定的发展定位、检验并完善原来设计的商业模式，探索并建立稳定的业务组合，不断充实企业管理团队等。在不断探索和寻求发展的过程中，新企业要实施科学有效的管理必须充分认识企业的成长过程及不同阶段的发展特征、管理需求。

美国管理学家伊查克·爱迪思提出过一个关于企业成长的理论框架。他以生命体的概念描述了企业的成长过程，他认为企业就像生命体一样，具备出生、成长、老化、死亡等周期阶段。企业生命周期理论有利于企业在不同阶段找到与企业特点相适应的组织结构和管理模式，以保证企业在每个阶段充分发挥自身的特色优势，进而延长企业的生命周期，实现企业的可持续发展。企业生命周期的各阶段如图 8-1 所示。

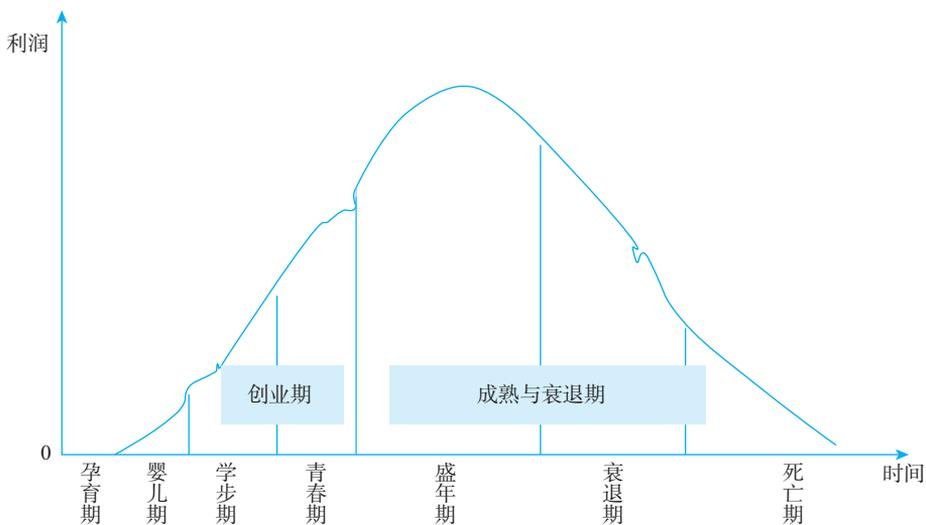


图 8-1 企业生命周期的各阶段

企业在不同成长阶段的特点存在差异，因此不同成长阶段的企业管理要求也有所不同。在这里，我们以企业成长理论框架为基础，主要将企业的生命周期分为孕育期、婴儿期、学步期、青春期及盛年期五个阶段，并分别阐述这五个阶段的管理要求。

#### （一）孕育期

孕育期指的是企业从无到有的过程，创业者在此阶段的主要任务是将一个技术概念



或构想进行商业化开发。孕育期管理的重点在于创业者的个人行为。由于企业在此阶段还没有成立,充沛的精力、坚韧的性格、坚定的信念等是这个阶段创业者必须具备的创业素质,这些对于创业成功至关重要。创业者若是缺乏这些素质,难以承受创业过程中的各种磨难,那么就只能使创业停留在梦想阶段。

创业者要将目标与行动有效结合起来。创业者要有长期的奋斗目标,着眼于企业的长远发展,同时,也必须认识到创业活动本身的探索性特征,要在于中学,在实践中总结发展经验。创业者要以积极的态度对待创业活动,进行充足的知识储备,以审慎的行动推进创业活动,同时做好心理和能力等多方面准备。

## (二) 婴儿期

婴儿期的企业仅仅是一个刚刚具备初始形态的组织,其组织结构处于建设过程中,因此首先要明确企业中各成员的组织身份。其次,市场拓展在这个阶段也是非常重要的。新企业需要培养或引入市场营销人才,建立营销部门或网络,进而扩大企业产品或服务的知名度。此外,婴儿期企业必须持续进行资源筹措行动,并以企业生存为优先任务,同时保持探索性特征。

婴儿期企业的制度、政策、预算等各方面建设都还很不完善,因此这一时期企业的探索和发展仍较大程度地依赖创业者个人或创业团队。这一时期,内部机制的建立和外部市场的拓展等多元化劳动会使创业者忙碌不堪。在这个阶段,创业者必须保持持久的创业热情,向企业倾注极大的耐性。创业者及其团队必须意识到不确定性是这个时期的特点,企业管理不能依靠外来的职业化团队,不要过早建立太多死板的制度,要时刻关注环境变化。

## (三) 学步期

新企业度过了艰难的婴儿期后,提高了自信程度,便开始尝试“站立”,满怀希望地进入学步期。随着企业业务不断拓展,企业逐渐发展壮大。

学步期企业已经建立了相对稳定的组织结构和管理团队;企业产品已经得到市场认可,企业与供应商、客户等已形成稳定、密切的合作关系;企业开始有稳定的现金流产生,对外部资源的依赖性降低。

然而,企业的发展会使一些成员自信心膨胀,甚至做出错误的决策和承诺。因此,学步期企业的管理应注意以下三方面。

### 1. 完善企业内部机制

创业者要将激情转变为理智的思考,将企业活力转变为稳定的组织结构,完善企业制度,进而形成集体决策、分工合作的工作机制;要建立和完善稳定的管理团队,加强企业的规范化、制度化建设。

### 2. 避免盲目扩张

在企业拥有稳定现金流的前提下,创业者及其团队必须意识到企业资源是有限的,

要居安思危，一步一个脚印，稳健发展，避免盲目扩张。

### 3. 制订合理的企业发展计划

在此阶段，创业者及其团队应依据创业计划或创业计划书确定的企业发展目标，排定企业各项业务的开展顺序，分清轻重缓急，合理安排时间，有效利用各类资源。

#### (四) 青春期

青春期是企业从建立到成熟的过渡阶段，伴随企业经营管理复杂程度的提高，各类矛盾纷纷显现。矛盾是青春期企业的主要特征。随着企业在市场上站稳脚跟，具备了一定的富余资源，企业的生存已经不再是问题，此时，发展成为首要任务，在企业应如何发展这个问题上，各方可能会持不同的观点，未来发展战略则成为一个矛盾的焦点。

此外，业务规模扩大及股东的多元化都使企业的管理活动日益复杂，导致不同人员之间产生矛盾和冲突。可以看出，青春期企业面临的最大问题就是管理风险，如果不能在青春期完成从感性探索到理性战略的转换，那么企业会很容易陷入混乱。

青春期企业的管理主要应做好以下三方面。

(1) 明确企业内部管理团队的分工，使创业者及其他团队成员同时掌握一定的权力，从而建立平等的合作关系。

(2) 确定企业战略和发展愿景，重新定义企业使命、经营宗旨及发展方向等要素，使之得到企业员工的认可，达成广泛共识。

(3) 依据企业使命、宗旨和战略目标建立规章制度。对于战略的执行、制度的落实及对各种矛盾的处理与协调，企业都必须做好缜密的计划，不能急于求成，要安排好切实可行的步骤与措施。

#### (五) 盛年期

盛年期就是企业度过青春期，步入成熟期的发展阶段，盛年期企业的资源较为丰富、内部管理相对完善，是企业取得成就的最佳时期。进入盛年期的企业具备了稳健成熟的特点，按照制度规范有序运作，依据既定的公司战略稳健发展。盛年期企业的产品已形成市场规模，技术上建立了优势，开始进入发展高峰期。

然而，制度化建设的同时强化了组织刚性，企业与外部环境的互动减少，这使得企业的灵活性减退甚至消失。在盛年期，创业者及其团队必须保持年轻的心态和创业的激情。企业管理层必须密切关注外部环境的变化，适时推进企业内部创业，促进产品技术创新，开辟发展新领域。在此阶段，企业应加强企业文化建设，将创新创业精神确立为企业的核心价值。通过创新创业的精神保持创业者及其团队的好奇心并激发员工的探索精神，使企业能够与时俱进。

### 三、新企业容易遇到的管理问题

初创企业时刻都面临着竞争。大型企业一旦意识到市场机会，也会开展产品研发、



销售以及服务提供等业务,这就给初创企业带来很大的竞争风险。在竞争风险的巨大压力下,初创企业管理上的问题就会凸显出来。

## (一) 逆向选择和道德风险

随着企业的高速成长,企业面临着逆向选择和道德风险的双重挑战。

### 1. 逆向选择

逆向选择意味着企业随着规模的扩大,找到合适的雇员将变得越来越困难。企业成长速度越快,管理者考虑岗位应聘者是否合格的时间就越少,那么选择不合适岗位应聘者的可能性就越大。

### 2. 道德风险

道德风险指企业成长并增加雇员时,新雇员往往没有创业者具有的所有权激励,因此他们不如创业者那么投入,甚至试图逃避挑战性工作。为了确保新雇员尽职,企业通常会雇用监督人员(如管理者)来管理员工。这种实践可能导致企业内部的官僚化,甚至孤立了高层管理者,减少了他们和普通员工的联系。

## (二) 管理能力有限

初创企业管理能力不足主要表现在组织架构、目标与计划管理、沟通与决策能力、风险管理意识、人力资源管理、财务管理以及市场与客户管理等多个方面。初创企业往往存在组织架构不明确或频繁变动的问题,导致职能交叉、职责不清,员工不清楚自己的具体职责和权限,工作效率低下,容易出现推诿扯皮的现象。在项目规划和日常管理中,初创企业可能缺乏系统性和条理性,导致计划频繁变动,无法有效安排时间和资源。初创企业内部沟通可能不够顺畅,信息传递不及时或存在误解,导致团队协作效率低下。面对风险时,初创企业可能缺乏有效的应对策略和措施,导致风险扩大或损失加重。初创企业可能缺乏科学的人才招聘和培养机制,导致人才流失或人才质量不高。在财务管理方面,初创企业可能缺乏必要的监控和审计机制,导致财务风险增加。在客户管理方面,初创企业可能缺乏系统的客户维护和服务机制,导致客户满意度下降。

## (三) 创新和战略规划不足

如果初创企业的创始人或创业者是初次创业,那么就可能出现创业策划的先天不足,包括产品创新困难、产品定位不准确等问题。

许多创业者的市场定位和产品都要进行不断调整。生存型初创企业可能会产生“小富即安”的观念,即当企业规模较小还并不足以应对竞争风险时,创业者就已经产生了满足心理,从而导致进行管理创新或产品创新的动力不足,这会对处于良好发展态势的企业构成潜在的威胁。

此外,许多初创企业采用家族式管理模式,认为家族必须把握企业的大权,控制企业的生产、推广、销售、售后等环节。这在创业初期风险较大时,有利于团结力量以应

对困难，但当企业规模达到一定程度，决策就会产生困难或意气用事，导致决策失误。

因而，及时放权，建立规范的企业制度，实现专业管理，是创业者在企业的发展过程中必须时时提醒自己的。

## 触景生情 8-3



## 智造未来

## 探索数字经济时代的企业管理创新

企业管理旨在提高企业运行效率、降低生产成本、提高产品质量和效益。当前，新一轮科技革命和产业变革深入发展，新一代数字技术加速突破，日益融入经济社会发展全过程各领域，并在众多领域展现出广阔应用空间和发展前景。数字经济发展速度之快、辐射范围之广、影响程度之深前所未有，正在成为重组全球要素资源、重塑全球经济结构、改变全球竞争格局的关键力量，也推动企业的组织结构、运行方式、员工关系等发生深刻变化。

数字技术、数字经济发展推动越来越多的企业更加关注构建和打造企业生态体系。这不仅包括企业的产品生态圈，而且包括由企业的员工、客户、供应商、合作伙伴等主体组成的更大范围的生态体系。企业管理要重视企业生态体系的构建，把相关主体视为共创共享的整体，推动各主体与整个生态体系保持目标一致，与生态体系共生共存。从企业内部看，数字技术的深入发展推动企业数字化改造升级，企业运行呈现更加透明、更加高效、更加精准、更加智慧等特点。企业内不同部门、不同岗位、不同角色之间的边界也将逐渐模糊，组织层级结构将逐步弱化，企业中的员工职责也将从原先仅需对某一具体工序或环节负责逐渐向进行更多创造性活动扩展。

近年来，我国数字经济快速发展、成效显著，一些企业加快推进数字化智能化转型。适应这一大趋势，要积极探索数字经济时代的企业管理创新，推动我国企业形成更为完善的组织模式和运行体系，加快建设世界一流企业。

充分发挥人的主观能动性。探索数字经济时代的企业管理创新，要倡导企业管理在不断优化流程、提高效率的同时，更多关注调动员工积极性、释放其潜能。同时，人的自由而全面的发展是人类社会进步的标志，也是管理所要达到的最终目标。要坚持以人民为中心的发展思想，从增进人民福祉、促进人的全面发展、实现共同富裕的角度，深化以劳动者为中心的契约理论研究，为在数字经济时代突破传统管理理论瓶颈、加强企业管理创新提供新的思维和路径。

突出协同共生的新型经营理念。伴随着我国数字经济发展，作为数字经济条件下的重要企业形态，平台企业在经济社会发展全局中的地位和作用日益凸显。聚焦



促进我国平台经济健康发展,加强管理创新,应突出协同共生的新型经营理念,推动平台企业间合作,构建兼容开放的生态圈,激发平台企业活力,培育平台经济发展新动能。加强企业间的价值共创,加快打造商业生态体系和创新联合体。倡导公平竞争、包容发展、开放创新,推动平台企业依法依规有序推进生态开放,实现更大规模、更宽范围的发展。

从中华优秀传统文化中汲取养分。中华优秀传统文化中的许多元素对于推动当代管理创新具有重要价值。从传统智慧中汲取营养,有利于促进企业更多关注社会责任和商业伦理,注重给予员工足够的尊重和创造自由,彰显以人为本、人民至上的企业管理价值取向。

(资料来源:《人民日报》,2023年11月6日,有删改)



## 别出新意



### 核心之问

有哪些管理新企业的技巧与策略?



### 要点分析

企业管理是非常复杂的一项活动,作为初创企业的管理者,至少需要熟悉成本管理、员工激励管理和制度管理三个方面。

#### 一、成本管理

##### (一) 成本管理的方法

成本管理是指为了实现企业利益最大化的目标,以成本的目标、产生和利用为基础,进行成本计划、预算、控制、计算和考核等一系列的科学管理活动。成本管理有以下几种方法,具体如表 8-4 所示。

表 8-4 成本管理的方法

方法	说明
标准成本法	对企业成本的各种可以量化的因素进行全面标准化
目标成本法	以市场和客户为导向确定目标价格,再减去企业的目标利润,从而得出整个产品的目标成本。目标成本法从终点出发管理成本,有助于员工了解自己的职责、明确组织目标、合理利用资源

续表

方法	说明
作业成本法	以“作业消耗资源、产出消耗作业”为原则，按照资源动因将资源费用追溯或分配至各项作业，计算出作业成本，然后再根据作业动因，将作业成本追溯或分配至各成本对象，最终完成成本计算
成本战略法	是在众多竞争者中保持最低的成本，并且以低价策略占有大量市场份额的成本战略。成本战略法的关键就是以战略的高度去看待成本管理

## （二）成本管理的要点

为了实现企业利益的最大化，成本管理应该注意以下要点。

### 1. 与质量相协调

协调质量和成本的关系，即找到成本与质量的平衡点。如果产品的成本过高或者质量过差，会影响整体的售价和销量，进而影响企业利益的实现。企业不能盲目地追求质量而不惜成本，更不能为降低成本而不顾质量，避免成本与质量的失衡。

### 2. 与产量相协调

协调产量和成本的关系，即找到成本与产量的平衡点。一般情况下，降低成本，可为增加产量提供条件；产量增加以后，单位产品中的固定费用减少，产品成本也因此降低。然而，如果过分注重扩大生产，忽视了市场容量，那么产量增加得越多，仓储成本就越大，亏损也就越大。

### 3. 与长期战略相协调

协调短期利益与长期利益的关系，即使成本管理服从于企业的长期战略。例如，京东在创业前期经常亏损，却仍成为今天的行业巨头，这是因为它初期对物流仓储投入了巨额的成本，这种投入不是基于一两年的企业利润，而是基于企业的长期发展战略。

## 二、员工激励管理

有效激励能使员工在较长时间内保持创业的激情，并围绕创业目标而努力。科学的激励工作需要奖罚并举，对所有人一视同仁，激励得当能够有效激发员工的创新意识和开拓意识，促进初创企业的成长。

### （一）薪酬体系激励

不合理的薪酬体系将减弱员工的积极性，而科学有效的薪酬体系是一种非常重要且简单易用的激励机制，能够让员工发挥最佳潜能，为企业创造更大的价值。薪酬体系的重点在于将基本工资和绩效奖金结合，在基本工资保证员工日常开销的前提下，通过绩效奖金使员工多劳多得，从而调动团队工作的积极性。

### （二）成长机会激励

初创企业需要成长机会，员工更需要成长机会。初创企业需要设置合理的晋升机制及股权激励计划，给予员工广阔的晋升空间，使员工逐步成长为企业的管理者、决策者甚至合伙人，实现个人价值和梦想。另外，企业也有责任和义务为员工提供专业知识培训或外出学习的机会，从而提升员工的能力，激发员工的工作热情。



### (三) 竞争机制激励

经过长时间的工作,员工难免会倦怠,引入竞争机制可使员工的能力和潜力得到最大的发挥,提高工作效率。通过业绩考核、奖罚制度、竞聘上岗等方法,在企业中设置合理的竞争激励机制,能使员工产生一定的危机感和压力感,从而让他们更加努力工作,不断创造新的业绩,从根本上提高自身的竞争意识。

## 三、制度管理

制度管理出现问题,会对企业发展产生持续的影响,不利于企业的长远发展。创业者必须重视制度管理,避免因小失大。

### (一) 制度管理的内容

规范的管理制度有助于企业在长期经营活动中确立被全体员工普遍认可和共同遵守的行为规范和价值观念,形成积极的企业文化,有效增强员工的责任感和企业的凝聚力。企业制度建设的主要内容如表 8-5 所示。

表 8-5 企业制度建设的主要内容

名称	内容
组织结构建设	直线制结构、直线职能制、事业部制、矩阵制、多维立体组织
人事管理制度建设	员工招聘与录用制度、薪酬管理制度、员工培训制度、考勤制度、绩效考核制度、员工奖罚制度、出差人员管理制度等
行政管理制度建设	包括办公用品管理制度、印章管理制度、车辆管理制度、档案管理制度、安全保卫管理制度等
营销管理制度建设	年度销售计划管理制度、营销定价管理制度、降价销售管理制度、营销渠道管理制度、营销促销管理制度、市场销售人员管理制度等
财务管理制度建设	会计出纳管理制度、现金收支管理制度、报销管理制度、资金预算制度、资金运筹管理制度、资金控制制度、应收账款管理制度、坏账处理制度等
质量管理制度建设	质量管理检查制度、质量检验标准制度、产品质量检验制度、不合格产品监审制度

### (二) 制度管理的要点

企业领导者在建设企业制度、形成企业文化时,应特别注意“在精不在多”,做到公平、公正、公开、透明,对员工的承诺一定要兑现。制度管理的要点如下。

#### 1. 切合实际地建设

制度管理首先要建设制度与文化,而这应从企业的实际出发并结合市场现状与企业未来的发展战略,切不可照搬或盲目引进其他企业的方法。如果某一项制度难以确定,则可以采用试行的方式,在实践中不断总结经验并加以改进。

#### 2. 全员积极参与

企业制度要落实到每一位员工身上,单靠企业领导者的力量是无法建成的。只有得到全体员工的普遍认同,企业制度才能发挥应有的导向作用。企业领导者在建设企业制度与企

业文化时应充分考虑员工的意见和建议，以便建立和谐的劳动关系，激发全体员工的内在活力。

### 3. 制度与时俱进

企业领导者应高度重视企业制度与内部文化的不断完善。企业领导者应经常组织召开管理工作总结和管理能力提升研讨会，进而及时修订企业制度，保证形成的企业文化是积极的、进步的，使企业制度与文化适应时代变革和社会发展的需要，持续为企业的稳步发展保驾护航。

### 4. 完善考核机制和责任机制

企业制度的落实仅靠自觉遵守是不够的，必须有一套完整的约束体系。因此，企业制度建立起来之后，企业领导者应该在违规处理方面下功夫，用合理、规范的考核机制和责任机制约束员工的行为。

### 5. 树立正确的企业价值观

企业价值观是指企业在经营活动中所推崇的基本信念和奉行的目标，企业的所有活动都是在企业价值观的指导下开展的。因此，企业在进行制度管理时，首先要树立正确而独特的企业价值观。企业领导者应采取灵活多样的形式，让企业员工明确企业的发展方向和工作思路，进而树立一种能够结合员工利益和企业利益的企业价值观，调动员工的积极性，增强企业的向心力，使员工为实现企业目标而共同奋斗。

### 6. 保持个性特点

不同企业在业务内容、行业环境、员工素质等方面存在差异，因此不同企业的制度及所形成的企业文化也有所不同。只有契合企业自身特点的制度与文化，才能使企业在竞争中独辟蹊径，树立起引人注目的企业形象。



## 构思突破

各团队成员根据之前拟创办的新企业，思考以下问题，讨论制订针对新企业管理问题的行动计划。

问题思考	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 你认为初创企业应该在哪些方面加强管理？</li> <li>2. 你认为拟定创办的新企业会在哪些方面出现管理问题？</li> <li>3. 你会用哪些办法规避这些管理问题？</li> </ol>
行动计划	



## 身体力行

按照制订的行动计划,各创业团队召开会议,分析自己拟创办的企业可能出现的管理问题,进行记录,并讨论解决方法。

管理问题	解决方法

## 任务评价

评价维度	自我评价	小组评价	教师评价
理论学习	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
任务实施	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
团队协作	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
能力提升	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆☆☆☆
总评	共计___☆		

## 任务总结

成功的企业 = 市场 + 人才 + 管理。因此，一个有领导能力的创业者应该清楚地认识到，企业管理对于企业的发展、成功是重要的决定因素。创业者只有能够预估企业创办之初可能存在的风险，未雨绸缪，才能在真正的风险来临时游刃有余。

通过本任务的学习和实践，你收获了什么？有什么感想？

## 任务反思与感想

## 参考文献

- [1] 《解读新质生产力》编写组. 解读新质生产力 [M]. 北京: 新华出版社, 2024.
- [2] 林毅夫, 等. 新质生产力: 中国创新发展的着力点与内在逻辑 [M]. 北京: 中信出版社, 2024.
- [3] 张占斌, 陈晓红, 黄群慧, 等. 新质生产力 [M]. 长沙: 湖南人民出版社, 2024.
- [4] 科学技术部编写组. 深入学习习近平关于科技创新的重要论述 [M]. 北京: 人民出版社, 2023.
- [5] 邓汉慧. 创未来: 创业基础 慕课版 [M]. 北京: 中国民主法制出版社, 2023.
- [6] 刘焱, 胡燕, 王军超. 创新思维与创新方法 [M]. 上海: 上海交通大学出版社, 2023.
- [7] 王晓明, 方旭东. 大学生创新创业教程 [M]. 北京: 机械工业出版社, 2023.
- [8] 张晓燕, 黄伟贤, 徐海铭. 大学生创新与创业教程: 理论·案例·实训 [M]. 2版. 北京: 教育科学出版社, 2023.
- [9] 钱娜, 张晓燕, 王珂. 创新思维与创业实践 [M]. 北京: 中国铁道出版社有限公司, 2023.
- [10] 杨哲旗, 林海春. 大学生创业基础: 原理与方法 [M]. 北京: 教育科学出版社, 2023.
- [11] 卢晓慧, 胡希冀. 大学生创新创业教程: 慕课版 双色版 [M]. 3版. 北京: 人民邮电出版社, 2022.
- [12] 国务院发展研究中心课题组. 高质量发展的目标要求和战略重点 [M]. 北京: 中国发展出版社, 2019.
- [13] 邓文达. 大学生创新创业: 微课版 [M]. 3版. 北京: 人民邮电出版社, 2022.
- [14] 刘鑫. 新业态知识产权保护法律问题研究 [M]. 北京: 法律出版社, 2022.
- [15] 赵君, 谢妮, 陈键. 大学生创新创业教程 [M]. 北京: 北京理工大学出版社, 2021.
- [16] 杨雪梅, 王文亮. 大学生创新创业教程 [M]. 2版. 北京: 清华大学出版社, 2021.
- [17] 安仰庆. 四新经济: 新技术、新产业、新业态、新模式 [M]. 北京: 中国商业出版社, 2021.
- [18] 刘霞, 宋卫. 大学生创新创业基础与实践: 慕课版 [M]. 北京: 人民邮电出版社, 2021.
- [19] 邓白君, 黄洁琦, 曹继娟, 等. 创业小白实操手册 [M]. 北京: 机械工业出版社, 2020.

- [20] 肖光庭. 新领域、新业态发明专利申请热点案例解析 [M]. 北京: 知识产权出版社, 2020.
- [21] 朱燕空, 祁明德, 罗美娟. 创业学什么: 人生方向设计、思维与方法论 [M]. 北京: 国家行政学院出版社, 2018.
- [22] 同婉婷, 谭丽溪. 初创团队组建与管理 [M]. 北京: 高等教育出版社, 2020.
- [23] 廖俊杰, 吴建材. 创新创业教育 [M]. 广州: 广东教育出版社, 2019.
- [24] 王振杰, 刘彩琴, 刘莲花, 等. 大学生创新创业基础: 配创新创业案例与分析 [M]. 2 版. 北京: 高等教育出版社, 2023.
- [25] 刘艳彬, 李兴森. 大学生创新创业教程 [M]. 北京: 人民邮电出版社, 2016.
- [26] 邹斌. 浅析如何加强对新业态新领域创新成果的专利保护 [J]. 专利代理, 2020 (1): 16-21.
- [27] 许怀远, 沈晓东, 刘芳. 新业态创新成果知识产权保护的路径优化 [C]// 专利法研究 (2017). 北京市华意律师事务所; 国家知识产权局专利局审查业务管理部; 北京同立钧成知识产权代理有限公司, 2019: 13.

# 版权声明

根据《中华人民共和国著作权法》的有关规定，特发布如下声明：

1. 本出版物刊登的所有内容（包括但不限于文字、二维码、版式设计等），未经本出版物作者书面授权，任何单位和个人不得以任何形式或任何手段使用。

2. 本出版物在编写过程中引用了相关资料与网络资源，在此向原著作权人表示衷心的感谢！由于诸多因素没能一一联系到原作者，如涉及版权等问题，恳请相关权利人及时与我们联系，以便支付稿酬。（联系电话：010-60206144；邮箱：2033489814@qq.com）