

湖南省高等教育自学考试
课程考试大纲

创业学
(课程代码: 03453)

湖南省教育考试院组编
2016年12月

高等教育自学考试课程考试大纲

课程名称: 创业学

课程代码: 03453

第一部分 课程性质与目标

一、课程性质与特点

创业学是高等教育自学考试工商企业管理（本科）、市场营销（本科）等 60 个专业的选考课程，是根据大学人才培养需要开设的创业课，是面向考生开展创业教育的核心课程。该课程在讲授创业理念的基础上，帮助考生认识优秀创业传统、先进的科学文化中的人文精神与科学精神，引导考生在大学创业教育实践中，自觉培养成全面发展的人。通过教学环节让考生掌握创业的必备技能，培养具有良好的综合分析能力、沟通能力和团队协作精神，具备创新创业思维的综合性、实用型人才。

二、课程目标与基本要求

通过创业课程教学，在教授创业知识、锻炼创业能力和培养创业精神等方面使考生掌握创业的基础知识和基本理论，熟悉创业的基本流程和基本方法，了解创业的法律法规和相关政策，激发考生的创业意识，提高考生的社会责任感、创新精神和创业能力，促进考生创业就业和全面发展。

通过学习本课程，应达到以下基本要求：

1. 掌握开展创业活动所需要的基本知识。认知创业的基本内涵和创业活动的特殊性，辩证地认识和分析创业者、创业机会、创业资源、创业计划和创业项目。
2. 具备必要的创业能力。掌握创业资源整合与创业计划撰写的方法，熟悉新企业的开办流程与管理，提高创办和管理企业的综合素质和能力。
3. 树立科学的创业观。主动适应国家经济社会发展和人的全面发展需求，正确理解创业与职业生涯发展的关系，自觉遵循创业规律，积极投身创业实践。

三、与本专业其他课程的关系

创业学与许多课程有着密切的联系。尤其与管理学、经济学等有密切联系。

第二部分 考核内容与考核目标

第一章 创业、创业精神与人生发展

一、学习目的与要求

本章主要论述创业的概念和创业精神与生涯发展。学习这一章，要了解创业与社会创业概念，不同的创业类型，创业的功能与作用；要掌握创业关键要素与创业的一般过程，了解创业精神概念，理解创业精神的培育有赖于全社会范围内的创业教育；要明确创新创业型人才的素质要求，了解创业与生涯发展关系。

二、考核知识点与考核目标

（一）创业的概念（重点）

识记：创业的定义与作用

理解：创业的要素与类型

应用：迪蒙斯模型

（二）创业过程（次重点）

识记：创业过程的定义

理解：创业过程与阶段划分

应用：新创企业的管理

（三）创业精神与生涯发展（一般）

识记：创业精神的概念、来源、培育

理解：创新创业型人才的素质要求

应用：创业对生涯发展的影响

第二章 内部创业

一、学习目的与要求

本章主要论述内部创业的概念、要素及其过程。学习这一章，要了解内部创业的背景，掌握内部创业的定义，熟悉内部创业的分类；要了解影响内部创业的关键因素，掌握内部创业的要素，了解内部创业的过程；掌握全面质量管理的要素及工具。

二、考核知识点与考核目标

（一）内部创业的概述及其影响因素（重点）

识记：内部创业的定义、分类

理解：管理层支持度、激励报酬机制、工作自主性、组织边界模糊化

应用：企业内部创业

（二）内部创业的过程（次重点）

识记：内部创业的行动要素

理解：内部创业的互动过程

（三）全面质量管理（一般）

识记：全面质量管理的实施要素

理解：全面质量管理的工具和技巧

应用：数据收集表、帕累托图、因果分析图

第三章 创业潮流

一、学习目的与要求

本章主要论述创业教育发展状况。学习这一章，要了解中国经济转型与创业热潮、创业经济；掌握创业教育和社会创业教育概念；了解中外国家创业教育概

况，了解中国创业教育发展现状、挑战以及对策；理解创业教育发展趋势。

二、考核知识点与考核目标

（一）创业经济（重点）

识记：创业经济的功能属性

理解：创业型经济的功能

应用：创业经济的兴起

（二）中国创业型经济与创业浪潮（次重点）

识记：中国创业型经济

理解：中国经济转型与创业浪潮

应用：经济转型与创业热潮的关系

（三）创业教育概况（一般）

识记：创业教育的定义、发展趋势

理解：中、西方创业教育概况

应用：中国创业教育的挑战与发展对策

第四章 创业者与创业团队

一、学习目的与要求

本章主要论述创业者与创业团队的概念。通过本章的学习，使考生形成对创业者的理性认识，了解创业者应该具备的心理品质和能力；了解创业动机的概念、类型和影响因素；了解创业团队概念，了解组建创业团队的策略，掌握创业团队的管理技巧和策略；了解创业团队的社会责任。

二、考核知识点与考核目标

（一）创业者的含义与创业动机（重点）

识记：创业者与创业动机的含义

理解：创业动机的分类与驱动因素

应用：创业者应具备的能力和素质

（二）创业团队的含义（重点）

识记：创业团队的内涵

理解：创业团队的类型、创业团队的重要性

应用：创业团队的优劣势分析

（三）创业团队的组建（一般）

识记：组建创业团队的策略

理解：创业团队的管理技巧和策略

应用：创业团队的社会责任

第五章 创业机会与创业风险

一、学习目的与要求

本章主要论述了创业机会与创业风险的识别。学习这一章，考生要了解创业机会的概念、来源，掌握创业机会的识别过程与途径；要了解创业机会评价的准则、创业机会的评价体系，学会在实践中采用正确的方式对创业机会进行评价；了解创业风险的存在与分类，掌握创业风险识别的方法以及应对措施；了解商业模式的构成、商业模式创新的方法与途径。

二、考核知识点与考核目标

（一）创业机会的识别与评价（重点）

识记：创业机会的概念、来源、识别过程、创业机会的评价准则

理解：创业机会的识别途径

应用：创业机会的评价体系

（二）创业风险的识别（次重点）

识记：创业风险的定义、分类

理解：创业风险识别方法、创业风险的防范

应用：调查法、风险清单法、图示法、环境扫描法

（三）商业模式开发（重点）

识记：商业模式的内涵、作用

理解：商业模式的体系构成

应用：商业模式开发途径

第六章 创业资源

一、学习目的与要求

本章主要论述创业资源、创业融资与创业资源管理。学习这一章，考生要全面了解创业资源的内涵，重点掌握创业融资渠道；了解风险投资及创业企业如何吸引风险投资；掌握创业资源管理的基本技巧，锻炼获取创业资源的思维。

二、考核知识点与考核目标

（一）创业资源的内涵（一般）

识记：创业资源的定义、类型、作用

理解：影响创业资源获取的因素

（二）创业融资（重点）

识记：创业融资的概念、重要性

理解：创业的融资渠道、方式和技巧

应用：创业企业如何吸引风险投资

（三）创业资源的管理（次重点）

识记：创业资源获取的途径与技能

理解：管理创业资源的基本方法

应用：创业资源获取的技能

第七章 创业计划

一、学习目的与要求

通过本章的学习，使考生认识创业计划的重要性与作用，了解创业计划的内容和基本结构；掌握创业计划书的撰写方法、展示技巧；掌握创业计划中信息搜集的方法和渠道。

二、考核知识点与考核目标

（一）创业计划概述（重点）

识记：创业计划的作用

理解：创业计划的内容

应用：创业计划书的基本结构

（二）创业计划中的信息搜集（一般）

识记：信息搜集的方法、渠道

理解：市场调查的内容、方法和步骤

应用：问卷调查法、观察法、访谈法、提问法

（三）创业计划的撰写与展示（次重点）

识记：创业计划撰写的步骤、内容和方法

理解：创业可能遇到的问题 and 困难、创业计划的撰写技巧

应用：创业计划的展示

第八章 新企业创办

一、学习目的与要求

本章主要论述新企业的创办过程和新创企业的管理。学习这一章，要了解创设新企业可选择的主要组织形式，了解新企业设立的条件、程序；了解影响新企业选址的因素和选址技巧；理解新企业获得社会认同的必要性和基本方法；掌握新企业管理的特殊性和新企业成长所需的管理技巧；了解新企业可能会遇到的主要风险以及如何进行风险控制。

二、考核知识点与考核目标

（一）新企业的创办（重点）

识记：企业组织形式

理解：新企业的注册流程、新企业选址的重要性及其影响因素

应用：新企业的选址技巧

（二）新企业的管理（一般）

识记：新企业管理的特殊性、新企业成长的驱动因素

理解：新企业主要风险的来源

应用：新企业成长阶段的风险控制与化解

（三）新企业的社会认同（一般）

识记：企业社会责任的内涵、新企业获得社会认同的必要性

理解：新企业社会责任的承担

应用：新企业的社会责任

第九章 社会创业

一、学习目的与要求

本章主要论述社会创业与社会创业者的内涵。学习这一章，要了解社会创业的概念；理解社会创业的特征和价值；掌握社会创业者概念；了解社会创业类型；了解社会创业教育发展趋势。

二、考核知识点与考核目标

（一）社会创业概述（重点）

识记：社会创业的定义、特征、价值

理解：社会创业者的内涵、影响因素

应用：社会创业者所需具备的品质和能力

（二）社会创业的类型（次重点）

识记：社会企业、非营利性组织的概念和特征

理解：志愿公益服务的分类、特征，生态网络混合型的定义、构成要素和特征

应用：社会企业与其他组织的区别

（三）社会创业的兴起及发展（一般）

识记：社会创业兴起及其原因

理解：社会创业教育发展概况

应用：社会创业教育发展趋势

第十章 精益创业

一、学习目的与要求

本章主要论述了国际上日益流行的精益创业。学习这一章，要了解精益创业的时代背景，系统掌握精益创业方法论；了解精益创业的内涵与特征、主要框架、实施步骤等；了解精益创业与传统创业模式的区别与联系。

二、考核知识点与考核目标

（一）精益创业的基本框架（重点）

识记：精益创业的理念、原则、适用范围

理解：新创企业等组织发展的生命周期

应用：四步创业法

（二）最小可行产品开发和精益创业画布（次重点）

识记：最小可行产品的定义、精益创业画布的基本框架与优点

理解：验证最小化可行产品的方法、精益创业画布的制作步骤

应用：精益创业画布的使用

（三）精益创业的兴起（一般）

识记：精益创业的核心思想

理解：精益创业的提出与兴起

应用：精益创业的基本逻辑框架

第三部分 有关说明与实施要求

一、考核的能力层次表述

本大纲在考核目标中，按照“识记”、“理解”、“应用”三个能力层次规定其应达到的能力层次要求。各能力层次为递进等级关系，后者必须建立在前者的基础上，其含义是：

识记：能知道有关的名词、概念、知识的含义，并能正确认识和表述，是低层次的要求。

理解：在识记的基础上，能全面把握基本概念、基本原理、基本方法，能掌握有关概念、原理、方法的区别与联系，是较高层次的要求。

应用：在理解的基础上，能运用基本概念、基本原理、基本方法联系学过的多个知识点分析和解决有关的理论问题和实际问题，是最高层次的要求。

二、教材

1. 指定教材：

创业学，唐亚阳，湖南大学出版社，2016年版

2. 参考教材：

创业学，李家华，北京师范大学出版社，2013年版

公益创业学概论，唐亚阳，湖南大学出版社，2009年版

创业学，罗伯特·D·希斯瑞克，郁义鸿、李志能译，复旦大学出版社，2000

创业风险与创业家，霍德华·H·斯蒂芬森等，机械工业出版社，1998年版

创新与创业精神，彼得·F·德鲁克，上海人民出版社，2002年版

全球创业观察 2003 中国及全球报告，姜彦福、高建等，清华大学出版社，2004

高新技术创业管理，雷家骕，机械工业出版社，2001年版

三、自学方法指导

1. 在开始阅读指定教材某一章之前，先翻阅大纲中有关这一章的考核知识点及对知识点的能力层次要求和考核目标，以便在阅读教材时做到心中有数，有的放矢。

2. 阅读教材时，要逐段细读，逐句推敲，集中精力，吃透每一个知识点，对基本概念必须深刻理解，对基本理论必须彻底弄清，对基本方法必须牢固掌握。

3. 在自学过程中，既要思考问题，也要做好阅读笔记，把教材中的基本概念、原理、方法等加以整理，这可从中加深对问题的认知、理解和记忆，以利于突出重点，并涵盖整个内容，可以不断提高自学能力。

4. 完成书后作业和适当的辅导练习是理解、消化和巩固所学知识，培养分析问题、解决问题及提高能力的重要环节，在做练习之前，应认真阅读教材，按考核目标所要求的不同层次，掌握教材内容，在练习过程中对所学知识进行合理的回顾与发挥，注重理论联系实际和具体问题具体分析，解题时应注意培养逻辑性，针对问题围绕相关知识点进行层次（步骤）分明的论述或推导，明确各层次（步骤）间的逻辑关系。

四、对社会助学的要求

1. 应熟知考试大纲对课程提出的总要求和各章的知识点。
2. 应掌握各知识点要求达到的能力层次，并深刻理解对各知识点的考核目标。
3. 辅导时，应以考试大纲为依据，指定的教材为基础，不要随意增删内容，以免与大纲脱节。
4. 辅导时，应对学习方法进行指导，宜提倡“认真阅读教材，刻苦钻研教材，主动争取帮助，依靠自己学通”的方法。
5. 辅导时，要注意突出重点，对考生提出的问题，不要有问即答，要积极启发引导。
6. 注意对考生能力的培养，特别是自学能力的培养，要引导考生逐步学会独立学习，在自学过程中善于提出问题，分析问题，做出判断，解决问题。
7. 要使考生了解试题的难易与能力层次高低两者不完全是一回事，在各个能力层次中会存在着不同难度的试题。
8. 助学学时：本课程共 2 学分，建议总课时 36 学时，其中助学课时分配如下：

章次	内容	学时
第一章	创业、创业精神与人生发展	2
第二章	内部创业	3
第三章	创业潮流	2
第四章	创业者与创业团队	3
第五章	创业机会与创业风险	4
第六章	创业资源	4
第七章	创业计划	4
第八章	新企业创办	4
第九章	社会创业	6
第十章	精益创业	5
合计		36

五、关于命题考试的若干规定

1. 本大纲各章所提到的内容和考核目标都是考试内容。试题覆盖到章，适当突出重点。
2. 试卷中对不同能力层次的试题比例大致是：“识记”为 40%、“理解”为 30%、“应用”为 30%。
3. 试题难易程度应合理：易、较易、较难、难比例为 2：3：3：2。

4. 每份试卷中，各类考核点所占比例约为：重点占 60%，次重点占 30%，一般占 10%。
5. 试题类型一般分为：单项选择题、填空题、名词解释题、简答题、论述题、案例分析题。
6. 考试采用闭卷笔试，考试时间 150 分钟，采用百分制评分，60 分合格。

六、题型示例（样题）

一、单项选择题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的，请将其选出并将“答题卡”上的相应字母涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 创业是不拘泥于当前的资源约束，寻求机会进行
A. 产业创造的过程 B. 理想践行的过程
C. 价值创造的过程 D. 劳动力投入的过程

二、填空题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 法人企业包括公司制企业和_____。

三、名词解释题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 创业过程

四、简答题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 企业的组织形式有哪些？

五、论述题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 如何培育创业精神？

六、案例分析题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

驴妈妈：把自助游的流量导向景点

2012 年是洪清华创业第 12 个年头，驴妈妈算是他第 3 次创业。

洪清华的生意始终未离开过“旅游”二字。第 1 次创业是在北京，跟朋友创办了达沃斯巅峰旅游景观设计中心，如今这家公司已经成为具备全国旅游规划甲级资质的单位。第 2 次创业是 2004 年在上海创办的奇创旅游规划设计机构(以下简称“奇创”)，曾为三亚、漓江、千岛湖等景区做过规划。

真正让洪清华名声在外的还是面向大众的 B2C 网站“驴妈妈”。

向抱怨要商机

洪清华一直认为，抱怨最多的地方必然存在巨大商机。游客对旅行社意见很大，他们反感所有的景点门票被打包，厌恶被带到指定商店买高价的劣质商品。景区对旅行社的态度则是又爱又恨：爱的是旅行社能带来门票收入，恨的是旅行社不能带动周边消费。那个时候的市场是从观光游向休闲度假游过渡的时期，有大量的休闲设施陆续建成。

洪清华判断：“未来一定是自驾游、自助游的游客激活景点的周边消费。”买一张门票游玩之后，游客还要住下来，晚上喝点咖啡，品尝下景点周边的特色餐饮，优哉游哉地待上两三天。洪清华坚持认为，景区门票一定要打折，让驴友过来之后产生综合消费、二次消费的价值远远大于一次性购买门票的价值。

其实洪清华的这个想法诞生于 2005 年，但真正付诸行动是在 2008 年。很重要的一个原因是，他在等待自助游市场的爆发。

2008 年，电子商务慢慢热起来，在旅游行业浸淫多年的洪清华感觉“散客潮”时代即

将来临。将电子商务潮和散客潮两股热潮整合在一起，一定能产生很好的商业模式。不抢跟团游，也没选择机票、酒店作为切入口，洪清华大胆地选择了从无人涉足的自助游市场进入。

“领先一步可能是先烈，领先半步就是先锋。”作为第 1 个吃螃蟹的人，洪清华坚持通过电子商务平台向全国各地的自助游旅客卖门票，这也成为“驴妈妈”跟途牛、悠哉等众多旅游类网站最大的区别。洪清华解释说，尽管“驴妈妈”是一家综合性旅游网站，但 80% 的业务是卖自助游产品，比如当季主打、开心驴行等；其余的 20% 是卖跟团游产品。“我们的核心业务一定是自助游和门票。”

起步阶段的确艰难，景点服务商接受电商模式和打折门票需要循序渐进的过程。好在“驴妈妈”有先发优势，还有奇创做景区规划时结识一些景区服务商。洪清华以免费的形式鼓励服务商到“驴妈妈”平台上做尝试，派市场人员苦口婆心地一遍遍沟通，做思想工作。“先有产品，然后再拿产品吸引游客；而且少量的产品没有用的，起码得有 1000 家供应商。”这是洪清华当时说服景点服务商的理由。

跟传统区域性门票代理商相比，“驴妈妈”是面向全国的分销平台。经过一年时间反复教育市场，“驴妈妈”的票务分销平台签约了 1000 多家代理商。这时的“驴妈妈”迎来了首轮融资。为了让更多驴友知道“驴妈妈”，洪清华开始大力推广网站。

B2B2C 金三角

2010 年初，当网站有四五千家景点之后，“驴妈妈”已经具备不小的知名度，一个黄金周能为某些景点输送游客几万人次。他们的营业额和订购数量开始形成规模化。“驴妈妈”光靠向游客输送门票产品的模式显得越来越单薄。“游客抱怨餐饮不好，抱怨没有导游，抱怨旅游时在当地人生地不熟等等，这都是商机。”这时洪清华开始不断丰富电商平台，为驴友提供度假酒店、餐饮、娱乐、租车、导游等自助游产品。他们还在三亚、黄山、厦门等旅游目的地开设分公司，服务当地游客。

业务发展过程中，洪清华发现在中国的旅游产业链上，景区运营水平参差不齐，管理水平有很大提升空间。这时，洪清华的几大业务版块逐步显现。他通过成立景域国际旅游运营集团打通了旅游产业链，集团旗下景域旅游发展有限公司专做景区运营管理，景域旅游营销有限公司负责景区营销服务。他还创办了“帐篷客”，在景区开设连锁酒店。再加上奇创的业务，洪清华在旅游市场可谓“无孔不入”，用他的话来说，形成了一个“B2B2C 金三角”。

洪清华一边通过“驴妈妈”为自助游游客提供服务，一边帮景区做营销和规划设计等服务。“当为景区做规划设计的时候，景区看到我们的服务很专业，他们可能就会把相应的资源嫁接过来。‘驴妈妈’获取门票等资源后，又可以为游客提供更好更丰富的产品。所有好的商业价值，一定是实现二次、三次的价值。就像苹果手机，光卖硬件只能赚一部分钱，硬件过后的服务又能赚大量的钱。”洪清华的道理很简单，不是单纯将“驴妈妈”打造成电子商务公司，他要做一家服务型公司。

“卖服务的收入，已经超过了佣金收入。”洪清华首先通过网站把游客送到景区，提取佣金，输送完游客后，再通过旅游营销和规划产生二次价值，这就是洪清华真正的商业模式。

2011 年，洪清华明显感觉到了中国自助游市场的蓬勃发展。当时国家旅游局统计数据显示中国全年出游人数约 26 亿，大概只有 8.2% 是跟团游，剩下的 91.8% 都是自助游。“今年的十一黄金周，30% 的游客选择自驾，自助游旅客更多。”洪清华终于等到了“驴妈妈”业务的爆发。

目前，“驴妈妈”已经有 7000 多家打折景点门票，打折幅度一般在二到八折。他们前前后后得到了江南资本、红杉、鼎晖等机构的三轮注资。今天，在出境旅游还是以跟团游为主流的情况下，洪清华又开始推出出境自由行产品。据透露，明年他们将大力开展全球门票业务。“我要瞄准下一个主流。难点在于市场的成熟和对产品的接受度。”

洪清华的下一个目标是希望再花三到四年的时间，将驴妈妈打造成集攻略、点评、公共服务、旅游服务等为一体的电子商务社区。“自助游天下，就找驴妈妈”，这是他们的诉求。

问题：

- (1) 你认为洪清华的创业成功取决于哪些因素？
- (2) 洪清华的创业属于什么类型的创业？
- (3) 洪清华的创业与传统的创业模式有哪些差异？