

普通高等教育“十二五”规划教材

创业理财

Entrepreneurial Finance and Investment

王纯 主编



 上海财经大学出版社

普通高等教育“十二五”规划教材



创业理财

王 纯 主编

图书在版编目(CIP)数据

创业理财/王纯主编. —上海:上海财经大学出版社, 2013. 9
(普通高等教育“十二五”规划教材)
ISBN 978-7-5642-1646-7/F · 1646

I. ①创… II. ①王… III. ①投资经济学-高等学校-教材
IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 103109 号

- ☐ 责任编辑 施春杰
- ☐ 封面设计 钱宇辰
- ☐ 责任校对 王从远 林佳依

CHUANGYE LICAI

创 业 理 财

王 纯 主 编

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海叶大印务有限公司印刷装订

2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16 14.5 印张 371 千字
印数: 0 001—3 000 定价: 42.00 元

P 前言

REFACE

本书密切关注创业企业的生命周期,通过引入创业理论、知识和金融工具帮助学生充分地学习和理解创业企业融资与理财工具,有效地运用财务管理工具与实践,使得学生能够拓展新的企业和管理创业企业。本书旨在培养学生的创新与创业意识、创业精神,帮助未来的企业家以及有意从事创业的学生更好地掌握创业融资与理财的理论、知识、技能与工具,为其未来的创业打下良好的基础。其中,实践性教学的设计思想主要通过案例分析将创业融资与理财的理论、知识、技能和工具运用于特定行业和企业,使得学生们熟悉创业企业在不同行业 and 不同发展阶段进行融资与理财的特点及特征。通过案例学习,使得学生熟练掌握创业企业财务业绩计量、财务绩效评价、财务规划、企业价值定值、风险资本估价的方法,以及创业企业的权益结构与价值、风险投资的收益等的计算和分析。涉及的主要内容包括:创新思维与创业计划、创业企业组织结构与融资、创业企业财务业绩计量、创业企业财务绩效评价、创业企业财务规划、金融资本的成本与类别、创业企业价值定值、风险资本估价方法、创业企业的权益结构与价值、专业风险投资、创业企业其他筹资选择、风险投资的收益和创业企业的财务风险。

本书的主要读者是有意创业或者为创业企业提供会计、金融、国际贸易、工商管理等专业服务的本科生,以及希望拓展视野的企业管理者。写作本书的主要目的是,希望能对创业者、企业管理者和提供咨询服务者的发展有所裨益。

本书既可作为高校创新创业类专业的教学用书,也可作为各行业创新创业者的自学或专业参考用书。

由于编者水平有限,书中差错在所难免,恭请读者不吝赐教。与本书相关的 PPT 以及练习题的参考解答可以与主编王纯老师联系索取,电子邮箱地址:susanchunwang@gmail.com。

编者

2013 年 6 月于上海

前言/1

第一章 创业理财基本模式/1

- 第一节 创业基本思路/1
- 第二节 新创业企业的融资模式/4
- 第三节 新创业企业融资基本原则/7
- 第四节 创业理财综合案例分析/11

第二章 创业企业商业模式/17

- 第一节 创业企业商业模式构成成分分析/17
- 第二节 高增长、高绩效最佳实践/19
- 第三节 创业企业生命周期与融资模式案例分析/23
- 第四节 创业理财综合案例分析/30

第三章 创业企业的利润管理与财务报告/36

- 第一节 创业企业利润管理会计指标/36
- 第二节 创业企业财务报告的编制/44
- 第三节 利润表和资产负债表的使用/54

第四章 创业企业现金流量分析/64

- 第一节 短期现金流量预测/64
- 第二节 编制预测财务报表/69
- 第三节 创业理财综合案例分析/78

第五章 创业企业财务业绩评价/81

- 第一节 理解财务比率分析/81
- 第二节 新创业企业业绩评价方法/87

第六章 创业企业成长基本原理/91

- 第一节 创业企业本—量—利分析/91
- 第二节 创业企业资本预算决策/101
- 第三节 创业企业经营管理经济增加值定量分析/103
- 第四节 创业理财综合案例分析/103

第七章 创业企业资本结构/109

- 第一节 创业企业资本结构/109
- 第二节 创业企业的综合资本成本/111
- 第三节 创业企业权益融资成本/117
- 第四节 创业理财综合案例分析/120

第八章 风险投资/122

- 第一节 风险投资概述/122
- 第二节 风险投资周期理论/125
- 第三节 构建风险投资项目/131
- 第四节 创业理财综合案例分析/132

第九章 创业计划书写作技巧/135

- 第一节 创业计划书的组成部分/135
- 第二节 制定创业计划书的细节要求/137
- 第三节 创业计划书竞赛融资/137
- 第四节 创业理财综合案例分析/140

第十章 创业理财综合案例分析/154

- 第一节 公司简介/154
- 第二节 融资策略分析/155
- 第三节 商业模式结构分析/157
- 第四节 收获企业策略分析/161

附录/164

参考文献/224

第一章

创业理财基本模式

创业对社会经济的发展具有推动作用,学习创业知识可以帮助创业企业家更好地满足他们的创业愿望和需要。创业者在创造新的工作机会、为国家积累财富的同时,更重要的是在创新与实践之间搭起了一座桥梁,以此推动新的经济增长。每一位成功的创业者都必须具备以下条件:识别并发展可行的商业机会、对新产品或服务的市场潜力充满信心、勾画企业发展远景、规划企业发展战略、以顽强拼搏的毅力与韧性致力于创业工作。本章重点介绍创业理财的基本概念、理论知识以及创业企业的融资模式和基本原则,通过创业案例分析,旨在传授创业技巧和知识,在帮助创业者掌握识别独特的创业机会的同时积累创业能力与经验。

第一节 创业基本思路

一、基本概念

1. 创业

创业是指将一些新的概念、新的想法、新的商业理念转变为可行的商业机会并创造价值的过程(Jeffrey & Stephen, 2007)。在经济全球化以及知识经济环境下,创业的定义不但包括新企业的创立,而且包括一种创意的产生和实施。创业也可以被定义为投入必要的时间与精力,承担相应的资本以及心理和社会风险,创造一些新的、独特的、与众不同的商业模式或者服务,并以获得资金与成功的满足感作为回报的过程。

2. 发明

发明是指可以申请专利的一个新的产品、设备、机械、工艺流程或者物质的组成。

3. 创新

创新是指将新的概念、新的想法或者发明转换到新的产品或者服务中,以提高生产效率和

效益或者提高生活质量。创新是一个将新的想法、新的理念或者新的发明应用于实践的商业过程。

4. 创业企业家(创业者)

创业企业家是指通过市场调研,将某些新的概念、新的想法转换为商业机会并创造价值的个人(Leach & Melicher, 2004)。企业家是指那些认为困难或者障碍与机会没有什么区别的个人,并能够将两者都转化为自己的优势(Nicollo, 2008)。

5. 创业企业家的基本特征

成功创业者的必备条件之一是能够正确理解团队概念,即创业者不但要与内部团队精诚合作,还要与外部利益相关团体密切沟通。因为这些外部利益相关团体既包括企业的投资者、金融机构、银行家,又包括创业者的合伙人,这些利益相关团体是创业企业成长和发展过程中不可或缺的。创业企业家都具有一些共同特征:第一,具有良好的心理素质和身体素质。因为创业是一项既艰苦又费心劳力的工作,所以创业企业家必须具备顽强拼搏的毅力与韧性。新创业企业家的敬业精神必定影响其下属的工作情绪和行为。第二,具有足够的热情和自信。创业企业家必须充满热情地寻找新的商业机会,改革商业模式,评估盈利模式,寻找成本产生的原因,研究经营管理和运作管理过程,并创造新的商业模式,给企业带来新的活力。自信能够帮助企业调动员工积极性,工作热情是最具感染力的素质。这些素质能够激发共同领域的合作者对目标的激情。第三,具有不怕挫折和勇于尝试新生事物的勇气以及永远不满足于现状和争强好胜的性格。只有不满足于现状和勇于尝试新生事物,才会激发产生新的产品或者新的服务。第四,具有感召力和团队管理的心智。感召力不仅有利于创业企业的融资,而且有助于企业的团队管理。第五,具有创业心智,自律寻求创业机会且行动果断。具有创业心智的企业家重视适应性行动,而且行动果断,能在好的商业机会或者创意消失前采取行动。

6. 创业融资

创业融资是指将金融工具和技术运用于创业企业的规划、筹资、经营和价值评估的整个过程中。重点关注创业企业的财务管理,基于创业企业的生命周期理论,在其不同的发展过程和阶段应用恰当的融资工具和技术扶持创业者走上成功之路。

7. 创业理财

创业理财课程密切关注创业企业的生命周期,通过引入创业理论、知识和金融工具,帮助学生充分地学习和理解创业企业融资与理财工具,有效地运用财务管理工具与实践,使得学生能够拓展新的企业和管理创业企业。创业理财课程旨在培养学生的创新与创业意识、创业精神,帮助未来的企业家以及有意从事创业的学生更好地掌握创业理财的理论、知识、技能与工具,为其未来的创业打下良好的基础。其中,实践性教学的设计思想主要是:通过案例分析将创业理财的理论、知识、技能和工具运用于特定行业和企业,使得学生们熟悉创业企业在不同行业 and 不同的发展阶段进行融资与理财的特点和特征;通过案例学习,使得学生熟练掌握创业企业财务业绩计量、财务绩效评价、财务规划、企业价值定值、风险资本估价、创业企业的权益结构与价值、风险投资的收益等的计算和分析。涉及的主要内容包括:创新思维与创业计划、创业企业组织结构与融资、创业企业财务业绩计量、创业企业财务绩效评价、创业企业财务规划、金融资本的成本与类型、创业企业价值定值、风险资本估价方法,以及创业企业的权益结构与价值、专业风险投资、创业企业其他筹资选择、风险投资的收益和创业企业的财务风险。

二、创业五个基本阶段

创业的过程包括以下五个基本阶段:第一阶段,识别可行的商业机会;第二阶段,设计和制订新创业企业的发展计划;第三阶段,确定新创业企业的融资渠道;第四阶段,确定新创业企业所需资源(人、财、物)和计划的实施;第五阶段,对新创业企业的业绩、价值的评估和回报的计算。创业企业家在其创业过程中如果能够更好地理解、遵循和实施创业的五个基本阶段的步骤,就可以提高创业成功的概率。

第一阶段:识别可行的商业机会

此阶段的主要目标是学习识别可行的商业投资机会。完成任务的主要策略包括勾画创业企业发展远景;对创新的商业模式和理念进行市场调查、分析和研究;评估企业的竞争优势。

第二阶段:设计和制订新创业企业的发展计划

此阶段的主要目标是明确将要创立的新企业属于哪种类型(家族式企业、合伙制企业、有限责任公司),确定目标、基本利润率,制定企业发展战略,形成商业计划书。完成任务的主要策略是通过对产品或者服务进行市场调研,以确定市场规模,为产品或者服务定价并分析企业的竞争优势。

第三阶段:确定新创业企业的融资渠道

此阶段的主要目标是为新创业的企业寻找投资者或者财务合作伙伴。完成任务的主要策略是通过预算企业在不同发展阶段对资金的需求(企业发展的前期资金来源主要包括自有资金、天使资金、合作伙伴或者亲朋好友的资金、银行和政府的资金等),了解各类资金来源的渠道和标准(如何使用风险投资家的资本、如何使用私募基金、如何进行债务融资等),并根据企业的类型来解决其融资问题。

第四阶段:确定新创业企业所需资源(人、财、物)和计划的实施

此阶段的主要目标是创新或者创造企业的商业模式。创造新的商业模式,能够使企业保持持续的竞争优势和创造价值。创新必须贯穿于企业的整个商业运作,即在设计新的产品或者新的服务时,需要考虑如何设计一个使企业不仅能在激烈的市场竞争中生存、获得高的利润,又能够使企业保持价值,而且对于购买者和投资者而言都具有吸引力的可行的商业机会。完成任务的主要策略是使用财务会计信息、设计商业运作计划、评估投资决策。因此,创业者熟练掌握如何编制、使用并解释财务会计信息,将有助于创业者取得成功。

第五阶段:对新创业企业的业绩、价值的评估和回报的计算

此阶段的主要目标是准确评估新创业企业的价值以及创业成功的企业如何选择退出战略。完成任务的主要策略是创业者掌握对新企业价值进行评估的方法和识别更好的退出战略,使企业在其管理过程中保持竞争优势。

三、创业机会与创新资源

创业企业在经济全球化过程中是全球商业变化的主要推动力。创业机会是指通过创造新的或者不同的产品、服务、包装、工艺流程,重新定位产品、市场而创造价值。催生创业机会与创新资源的因素主要包括:(1)社会变革因素。第一,由工业化社会向信息化社会发展,信息社会催生创业机会与创新资源。第二,经济的全球化,催生创业机会与资源的全球化。(2)人口结构变化,出现更多新的社会需求,催生了创业机会与创新资源。(3)技术变革因素。互联网、

无线通信等技术的发展与变革为企业参与全球竞争提供优质服务。尽管经济全球化使得企业间的竞争日益激烈,但也带来了许多新的市场机会。

四、创业企业的生命周期理论

创业企业的生命周期包括研究与发展阶段、初创阶段、生存阶段、快速成长阶段和成熟阶段五个不同的阶段,在不同的阶段,新创业企业产生的利润有所不同,见图 1-1。

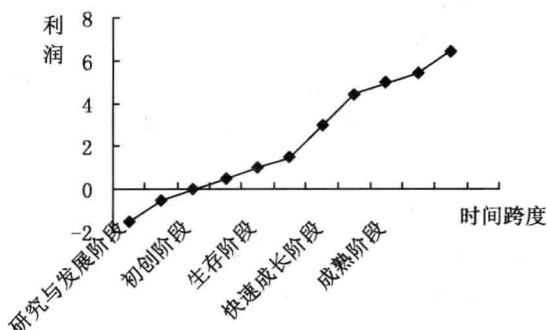


图 1-1 新创业企业的不同发展阶段及与产生利润的关系

(1)研究与发展阶段是指创业者将一个新的概念、想法或新的理念发展成一个可行的具有发展前途的商业机会的过程。从图 1-1 中可以看出,企业在此阶段的利润呈现负增长,即现金收入小于现金支出。

(2)初创阶段是指创业者从确定企业的组织类型到实施新发展的商业模式的过程。从图 1-1 中可以看出,成功的新创业企业在此阶段的现金流量由负值转变为正值。

(3)生存阶段是指新创业企业开始有利润产生并且能够利用经营活动产生的利润支付部分营业费用的阶段。从图 1-1 中可以看出,新创业企业在此阶段的现金流量呈现出增长趋势。

(4)快速成长阶段是指新创业企业的利润和现金流量快速增长的阶段。从图 1-1 中可以看出,企业在此阶段的现金流量的增长是生存阶段现金流量的倍数。

(5)成熟阶段是指新创立的企业其利润和现金流量保持持续增长,但其增长速度比快速成长阶段慢的阶段。

第二节 新创业企业的融资模式

一、新创业企业商业模式构成成分

新创业企业的商业模式主要包括以下成分:第一,有特定的客户需求及市场需求;第二,从销售产品或提供服务的收入中产生净收入的能力;第三,销售产品或提供服务能够为企业产生净现金流入的能力。高增长、高绩效的新创业企业的最佳商业模式包括以下实践环节:营销实践、融资实践和管理实践。

二、新创业企业在不同发展阶段的不同融资模式和融资渠道

基于新创业企业的生命周期理论,由于在不同的发展阶段其利润和现金流量的产生有所不同,因而这里重点介绍新创立企业在不同发展阶段的不同融资模式和融资渠道。表1-1概括了新创业企业在不同发展阶段的不同融资模式和融资渠道。

表 1-1 新创业企业在不同发展阶段的不同融资模式和融资渠道

企业生命周期的各发展阶段	企业融资模式	企业融资渠道
研究与发展阶段	1. 风险融资	
	(1) 种子融资	创业企业家的资产、家族资金、朋友资金、合伙资金等
初创阶段	(2) 初创融资	企业家的资产、家族资金、朋友资金、合伙资金、天使资金、风险资本等
生存阶段	(3) 第一轮融资	经营活动产生的现金流、风险资本、供货商和客户提供的资金、政府的扶持资金、商业银行等
快速成长阶段	(4) 第二轮融资	经营活动产生的现金流、供货商和客户提供的资金、商业银行和投资银行等
	(5) 夹层融资	
	(6) 流动性融资	
成熟阶段	2. 季节性融资	
	(1) 获得银行贷款	经营活动产生的现金流、商业银行和投资银行等
	(2) 发行公司债券	
	(3) 发行公司股票	

三、相关概念解释

1. 风险融资

(1) 种子融资是指新创业企业用于确定某种新的概念、想法、理念或者商业模式是否可以转换成为一个可行的商业机会的资金。从表1-1中可以看出,此阶段的主要融资渠道包括创业企业家的资产、家族资金、朋友资金、合伙资金等。

(2) 初创融资是指新创业企业所需资金用于实施已经创立的可行性商业模式或者商业机会,并使其投入生产和产生利润。

(3) 风险资本是指风险投资者(风险资本家)对初创企业的早期投入的资本,这种早期的风险投资往往涉及相当高的投资风险甚至遭遇投资损失。

(4) 风险投资是指风险资本投资家以正式的、有组织的形式(企业或者公司)筹集和分配资金到新创业的、快速成长的企业中。

(5) 天使投资是指富裕的个人或者私人投资者以私有资本对新创业的小企业提供的风险融资。

(6) 投资银行是指对拟发行新股票的公司提供关于股票发行的类别、时间以及成本等咨询服务的银行。

(7) 商业银行是指吸收客户存款、发放企业和个人贷款的金融机构。

(8) 第一轮融资是指新创业企业在其生存阶段由于营业费用和对资产的投资超过收入时,需要通过权益资本的融资以支付现金短缺的融资。

(9) 第二轮融资是指新创业企业在其快速成长期所需要进行的融资,用以支付经营活动的

营运资金。

(10)夹层融资是指新创业企业由于扩建厂房、营销费用和营运资金的增加,以及改进产品和服务质量的需要增加的新的融资。

(11)流动性融资也称为临时性融资,是指新创业企业在股权结构调整时,在获得新股发行前所需要的临时性资金周转而进行的融资。

(12)首次公开募股(IPO)是指新创业企业首次向公众投资者发行的普通股股票。

2. 季节性融资

新创业企业在发展的成熟阶段,企业的经营活动产生的现金流用于支付各项开支并有积累资金(留存收益),由于季节性融资需求额外资金,可以通过股票承销商或者证券公司代理发行股票再融资。

四、新创业企业的经营活动与融资决策

基于创业企业的生命周期理论,分析企业的主要经营活动与融资决策,可以帮助创业者在企业发展的不同阶段更好地进行管理决策。例如,在创业初期,企业家将面临经营环境与行业背景的分析、组织形式的选择、企业经营活动的管理、企业未来战略决策的规划、新创立企业的价值评估与风险识别、构建成长性企业的融资、成功企业的退出策略的选择等管理决策问题。表1-2概括了新创业企业面临的主要经营活动与融资决策。

表 1-2 新创业企业的经营活动与融资决策

创业企业生命周期	新创业企业的经营活动与融资决策
研究与发展阶段	筛选经营理念、准备商业计划书、获得种子资金
初创阶段	选择组织形式、准备初步的财务报表、获得启动融资
生存阶段	监控财务业绩、预测现金需求、获得第一轮融资
(1)清算	经营清盘、法律清算
(2)重组	经营重组、资产重组、财务重组
快速成长阶段	创建和创造价值、获得额外融资、寻找成功退出机会(收获企业)
(1)上市收获企业	首次公开发行股票、提供首次公开招股(IPO)
(2)销售收获企业	销售企业、并购
成熟阶段	完善日常生产经营管理、保值和增值、获得季节性融资

基于企业生命周期理论,新创业企业的经营活动与融资决策包括以下内容:

(1)第一阶段(研究与发展期)主要分析创业企业在研究与发展时期面临的主要融资决策。主要的经营活动包括筛选创业经营理念、准备商业计划书。此阶段的主要融资决策是获得种子资金等。

(2)第二阶段(初创期)主要分析新创业企业在初创期间如何选择企业组织形式、准备创业企业预测财务报表等经营活动。此阶段的主要融资决策是获得第一轮融资。

(3)第三阶段(生存期)主要分析新创业企业在其经营活动中如何监控企业财务绩效、预算现金需求。主要的融资决策包括获得第二轮融资以及可能的重组或清算。

(4)第四阶段(快速成长期)主要分析新创业企业在其经营活动中如何创造财富和积累资金。主要的融资决策包括获得更多渠道的融资、寻求退出机会,或者公开上市、出售或兼并等。

(5)第五阶段(成熟期)主要分析新创业企业在其经营活动中如何管理创业企业持续经营、保值与增值等。主要的融资决策包括获得经营活动需要的季节性融资。

第三节 新创业企业融资基本原则

一、新创业企业融资基本原则

新创业企业的融资原则包括:第一,创业者对于新创业企业的人、财、物的管理应基于货币的时间价值与风险管理理论;第二,根据不同资金来源制定风险报酬率;第三,将会计信息作为商务语言,正确理解权责制与收付实现制对新创业企业现金流量的影响;第四,通过公开上市融资及私募融资;第五,新创业企业的财务目标是实现企业的价值增值;第六,建立利益相关团体的激励机制;第七,以诚信经营为本,关注企业的社会责任。

(1)创业者对于新创业企业的人、财、物的管理应基于货币的时间价值与风险管理理论。对于新创立的企业,创业者投入的资金、种子融资阶段中的家族资金和朋友资金,以及合伙人投入的资金等,都应该以货币的时间价值理论为依据,计算其投资报酬,即这些资金应该计算其使用的成本与利息。

(2)根据不同资金来源制定风险报酬率。由于新创业企业市场预期风险较高,因此投资者所要求的报酬率会高于发展成熟的大企业。在这种情况下,应该根据不同资金来源来制定风险报酬率。

(3)将会计信息作为商务语言,正确理解权责制与收付实现制对新创业企业现金流量的影响。基于财务会计准则、会计实务及会计技术编制的企业财务报告能够准确反映企业经营的财务状况。新创业企业的财务报告信息的主要作用包括两个方面:第一,正如其他企业的财务报告一样,客观、准确、及时、公正地反映企业经营活动的财务状况。第二,由于创业企业的融资具有其特殊性,会计作为一种量化的商务语言,为会计信息的使用者(债权人、投资者、创业者)提供决策有用的信息。现金流量是新创业企业的生命线,因此,正确理解权责制会计与收付实现制会计的区别,即对计算及确认企业经营活动现金流量产生的影响,在现金收入超出现金支出时,有助于适时进行融资决策。

(4)通过公开上市融资及私募融资。新创业企业融资在通过公开金融市场上市发行股票进行融资时,必须与有组织的证券交易所签订标准合约,以确定股票交易的价格及公开买卖股票的权利。对于尚未达到上市标准的创业企业,在解决短期资金短缺问题时,可以通过私募融资。在未公开交易的私营金融市场,通过与客户谈判确定购买股票的销售合同,这类股票的特点是不能在市场上流通。因此,应对新创业企业的融资,企业家必须积极地搜索投资者、掌握与投资者进行销售合同谈判的技巧、与投资者保持稳定合作关系,以便解决短期流动性问题。

(5)新创业企业的财务目标是实现企业的价值增值。尽管创业有很多动因,创业类型的途径各不相同,但新创业企业的财务目标都是实现企业的价值增值。企业价值增值活动不仅仅是驱动企业通过经营活动产生现金流量(这里的现金流量是指经营活动产生的现金流量超出了企业所需要的现金总额,包括维持经营活动的运营资本、支付给债权人的贷款和利息、支付经营活动所需要的对资产的投资等),用于支付投资者或债权人的本金和利息;而且能够增加

就业机会,通过提供新的产品、新的服务,新创业企业能够让人们生活得更健康、更富有成效、更舒适、更快乐。

(6)建立利益相关团体的激励机制。企业的所有者与管理者之间的利益冲突(代理机制理论:企业所有者的利益与企业经营管理者的利益之间存在着差异)同样也存在于新创业企业管理中。此外,企业的债权人与企业所有者之间也存在利益冲突。这是指当企业濒临破产时,企业所有者与债权人的利益会产生分歧。因此,新创业企业建立好各利益相关团体(各利益相关团体既包括投资者、债权人,又包括创业者和员工)的激励机制就显得十分重要。

(7)以诚信经营为本,关注企业的社会责任。关注职业道德建设,即以诚信经营为本,关注企业的社会责任,是新创业企业发展的最重要的资产之一,也是企业长期成功和创造价值的基礎。企业的社会责任体现在积极参与公益事业和关心社会慈善事业,为社会的发展、进步做出有意义的贡献。

二、创业理财基本模式案例分析

1. 案例资料

先锋信息与软件开发公司的产品的主要功能(业务)是通过互联网技术的利用来开发新的软件工具,帮助新创业连锁酒店业及相关行业整合应用集成服务器的预订系统以及物业管理系统。新创立的企业在使用这套新的软件工具后,将发生两个基本转变:第一,由于订单通过互联网生成,将酒店业的预订房间、预订票从手工操作转变为电子预订。第二,由于存货管理水平的提高,改善了客户服务的质量,增加了酒店业的收益。该系统的工作原理是将所有分散的个别酒店物业预订量整合为一个互动系统,这样既便于跟踪客户,了解客户对服务的满意度,也方便了酒店业推销客户营销方案。该公司从创业初期(2000年)至今,开发该系统已经累计支出超过了1 000万元人民币。

先锋公司的创业者马立思于2001年完成该软件工具和互动系统的开发。她拥有十多年的系统开发与应用经验,目前是该公司的首席互动技术咨询官。包里克于2004年初加入该公司,并担任总裁兼首席执行官。他曾在软件行业从事销售和市场预测与营销,并积累了二十多年的工作经验。

先锋公司新的互联网互动系统的开发始于2001年,在2002年经历了几次设计改变。第一次是对服务产品的市场销售系统的更新,并于2003年安装投入使用。2004年,公司的销售额是50万元人民币。公司通过市场检验,新的产品预计在2007年达到一个新的水平(2 080万元人民币)。

马立思在创业初期(2000年)的资金主要来源于自己的积累资金(50 000元)和朋友的资金(50 000元)。此外,2002年,两家私营投资公司提供了20万元人民币的资金用于设计的更新。2003年初,从风险投资公司(以合伙者出资)获得100万元资金,以换取先锋公司的股权。先锋公司目前由于产品的市场销售量前景看好,正寻求额外的融资500万元人民币,用于应对销售量的增长。

2. 问题

根据案例资料,请回答下列问题:

(1)通过资料检索,论证先锋公司新开发的软件产品将给酒店业的发展带来哪些新的趋势。

(2)从赢利能力视角,分析酒店业通过利用互联网技术开发新的软件工具将如何提高其

赢利能力。

(3) 根据案例资料,请描述先锋公司开发的软件产品如何帮助了解客户对酒店业提供优质服务的满意度,进而有利于酒店业改进和提高其服务质量。

(4) 根据案例资料,基于生命周期理论,试分析新开发的软件工具从开发初期(2001年)至2007年共经历了哪些发展阶段。

(5) 根据案例资料,试分析先锋公司从创业至今都采用了哪些类型的融资策略,目前为什么需要获得进一步的融资,该融资属于哪一阶段的融资。

(6) 根据第(5)题分析的先锋公司各阶段性的融资,请简述每个阶段的融资渠道(资金来源或者是资金的提供者)。

(7) 根据先锋公司的创业史,基于代理机制理论,请简述作为创业者应该关注哪些代理机制问题或利益冲突。

(8) 如果先锋公司确实存在代理机制问题,请分析该公司的创业企业家是否预期到代理机制问题,采用了什么方法解决这类问题。

(9) 假设先锋公司创业成功,请分析该公司将给其利益相关团体(包括投资者、债权人、客户、企业员工以及经济社会)带来哪些潜在的优势或利益。

(10) 假设在第一轮融资后,预测新产品的销售从增长变为下降,如果你是创业企业家,试说明该信息是否应该向利益相关团体披露(包括投资者、债权人、客户、企业员工以及经济社会)。

3. 问题解答

● 问题(1)

第一,先锋公司新开发的软件产品将使酒店业的预订业务从手工操作发展为电子预订,通过使用互联网电子业务,将有助于增加酒店业的服务项目,并为客户提供方便、快捷的优质服务,最终将提升酒店业的服务及管理质量,带来赢利能力的增强。

第二,酒店业的全球竞争激烈,先锋公司新开发的软件产品将有助于酒店业存货(物流)管理水平的提高,并提高客户服务的质量,增加酒店业的收益。该系统的工作原理是将所有分散的个别酒店物业预订量整合为一个互动系统,既便于跟踪客户,了解客户对服务的满意度;又方便酒店业推销客户营销方案。

● 问题(2)

先锋公司新开发的软件产品与物流管理系统进行整合及互动,这将有助于酒店业更好地实施存货管理,增加客户流量,提高服务质量。最终结果是提高其竞争力和赢利能力。

● 问题(3)

先锋公司开发的软件产品将所有分散的个别酒店物业预订量整合为一个互动系统,既便于跟踪客户,了解客户对服务的满意度,又方便酒店业推销客户营销方案。

● 问题(4)

先锋公司新开发的软件工具从开发初期(2001年)至2007年共经历了以下几个阶段:

第一阶段是开发阶段,从2001年开始研究与开发软件,并在2002年经历了几次设计的更改。

第二阶段是启动阶段,从第一个软件产品的销售至2004年销售额达到50万元人民币。

第三阶段是生存阶段(并过渡到快速成长阶段),从公司的软件产品通过可靠的市场检验到销售量的持续增长直到2007年预计的销售额将达到一个新的水平——2 080万元人民币。

● 问题(5)

先锋公司从创业至今采用了以下几种类型的融资策略:

第一是种子资金的融资:包括创业者马立思在 2001 年出资的个人积累资金 5 万元人民币;从朋友那获得的 5 万元人民币;两家私营公司在 2002 年投资提供的 20 万元人民币。

第二是启动资金:包括在 2004 年从风险投资公司获得的 100 万元人民币,以合伙人作为出资者。

第三是第一轮融资:包括公司在 2007 年由于销售量的增加,正在寻求额外融资 500 万元人民币。

● 问题(6)

根据第(5)题分析得知先锋公司先后经历了三个阶段性的融资,每一个阶段的融资渠道(资金来源或者是资金的提供者)包括以下几个途径:

2001 年,创业者的资产为 5 万元人民币,朋友出资 5 万元人民币。

2002 年,两家私人投资公司(商业天使资金)提供的 20 万元人民币。

2004 年,风险投资公司以合伙人身份出资,提供了 100 万元人民币。

● 问题(7)

根据先锋公司的创业史,基于代理机制理论,作为创业者应该关注以下代理机制问题或者是利益冲突问题:

第一,委托代理关系是指创业者聘请代理人执行业主规定的经营活动或者是服务。先锋公司存在潜在的利益冲突包括:①所有者(创业者)与管理者(总裁兼首席执行官)的利益冲突问题;②管理者与债权人的利益冲突问题;③创业者与出资者之间的利益冲突问题。

● 问题(8)

根据案例资料分析,创业者已经预期到公司存在代理机制问题。为了尽量减少创业者与管理者之间的利益冲突问题,在 2004 年业主聘请总裁兼首席执行官时应该分配一部分比例的公司股权给管理者,使管理者与企业目标一致,即最大化实现创业企业财务目标。

● 问题(9)

最大化创业企业的价值目标与以诚信经营为本,关注企业的社会责任与商业惯例和原则是相符的。创业企业家的行为以提高其企业的价值这一观念与经济社会的利益相一致。客户受益于新的理念、新的产品和服务。成功的创业者为社会提供稳定的就业机会、员工薪金的增长、增加员工的社会保险、医疗保险以及退休福利。创业公司的增加将提供总体就业水平和国民生产总值,还可以通过参与社会的慈善事业为经济社会服务和贡献。

● 问题(10)

作为创业企业家和经理管理者,有责任向投资者及时、公开披露企业产品销售增长速度放缓或者是销售量在下降。尽管这类信息披露会影响企业的投资者以及其他利益相关团体对企业价值的预期,但创业者还是应该及时、透明、公开地向客户、员工、投资者、债权人等利益相关者披露。

大多数新创业企业在企业发展的不同阶段的过渡时期,都会遇到销售增长速度放缓的问题。作为创业企业家,应该把企业发展到一个收入稳定、员工稳定的水平;在应对各种不确定因素时,不是持逃避的态度,而是能够将复杂的东西简单化,并能够充分利用信息进行分析和解释,对未来风险做出估计,帮助企业顺利地从一个阶段过渡到下一个发展阶段。因此,作为创业企业家应该十分重视企业会计信息的收集、整理和分类(如企业数据库的建设)。对决策

有用的信息的种类包括:企业的利润表、资产负债表、现金流量表以及宏观经济指标、企业产品市场状况等。借助于信息的作用,企业家能够更好地分析、解释和预测实现企业目标的可行性;提高企业家灵活应对未来不确定因素和未来风险的能力。

第四节 创业理财综合案例分析

一、创业理财综合案例分析的目的

创业理财综合案例分析的主要目的是帮助同学们更好地掌握创业理财的基本模式、创业企业的商务模式、创业企业的利润管理,以及如何编制和使用财务报告对新创业企业进行业绩评价。通过运用创业企业的生命周期理论对创业企业实施本—量—利分析、资本预算决策分析、经营管理定量分析。通过案例分析,培养学生掌握学术道德、调研方法、课题研究方法、论文规范等基本能力,对学生进行基本的创新思维和技能训练,启发学生的创新意识、拓展学生的创新视野,为培养学生创新及创业素质提供实训平台。

二、创业理财综合案例分析的内容

创业理财综合案例分析的主要内容包括以下方面:

- (1)选择一家你感兴趣的企业;
- (2)分析企业创业的背景和发展历程;
- (3)分析企业的生命周期;
- (4)基于企业发展的生命周期理论,分析企业的融资策略;
- (5)分析企业商业模式的构成成分;
- (6)评价企业的财务业绩;
- (7)分析企业的产品或者服务的发展与创新;
- (8)分析企业的经营活动、投资活动及筹资活动;
- (9)分析新创业企业的股票结构和资本结构,计算企业价值;
- (10)职业风险投资周期性分析与新创业企业的融资渠道分析;
- (11)职业风险投资项目分析;
- (12)新创业企业其他融资渠道分析;
- (13)收获创业企业分析;
- (14)撰写分析报告。

三、创业理财综合案例分析研究报告的要求

创业理财综合案例分析研究报告的要求包括以下几方面的内容:

- (1)汇总分析报告,使用 Word 文件;
- (2)演讲报告,使用 PPT 文件;
- (3)数据和表格处理(Excel)文件;

以上三份文件分别提交纸质版和电子版。