湖南大学成教课程考试试卷

课程名称：  **创业基础** （开卷） ；

**注：**《创业基础》课程考核成绩以学生上网学习时长和完成大作业情况确定。请同学们独立完成以下作业并用A4纸打印（写好函授站名称、学号、姓名、专业）于期末考试当天统一交给考场监考老师，各函授站将《创业学》大作业收齐、整理、登记、造册、装袋并和其他考试答卷一同交学校，由学校统一评阅。

一、**材料阅读题(30分)**

**公益创业促进职业生涯发展**

一般认为，狭义的创业概念为"创建一个新企业的过程"，包括两个层次的内容：即创建新企业和企业内部创业。

广义的创业概念为：创业是不拘泥于当前资源约束，寻求机会、进行价值创造的过程。公益创业（Social Entrepreneurship）， 也译为“社会创业”、“社会创新”，或 “公益创新”，指个人、社会组织或者网络等在社会使命的激发下，追求创新、效率和社会效果，是面向社会需要、建立新的组织、向公众提供产品或服务的社会活动。

公益创业促进了湖南大学学生苏锦山同学职业生涯发展。 2009年6月13日，国务院总理温家宝视察湖南大学并接见座谈创业代表，苏锦山等受到国务院总理温家宝接见并座谈。

 苏锦山同学大学阶段的公益创业经历是：大一时，他协助创建滴水恩公益创业协会（非营利组织）； 大二时，他申报参与公益创业研究项目，即湖南大学SIT重点项目《校园“尤努斯”—小额信贷实验室》；大三时，他参与公益创业竞赛项目—“滴水恩大学公益创业孵化有限公司” 获得  全国“挑战杯”创业计划竞赛金奖（竞赛活动）；大四时，他运作滴水恩创业孵化有限公司（企业）。大学本科毕业以后，他被保送研究生。 研究生毕业作为选调生进入公务员行列 ，进行在岗创业。

苏锦山同学大学期间获得无数荣誉:湖南大学十大创业典型；芙蓉学子个人奖、团队奖；温家宝总理和湖南省周强省长接见；他获选湖南省优秀大学毕业生；他被推选为年度大学生人物候选人。新华社、中国青年报等国家级媒体都进行过相关报道… …

公益创业促进职业生涯发展的优越性体现在：公益创业可使大学生创业参与率从从1%到100%，促进高素质创新人才培养；公益创业门槛更低 成功率高；公益创业内容形式丰富多样；公益创业 贴近学生循序渐进；公益创业可以有利于培养学生的社会责任感、实践能力和创新精神。这样，公益创业有利于更加积极有效地构建高校创业教育文化！

哈佛大学校长N·L·陆登庭曾指出：“大学该提供这样一种教育，这种教育不仅赋予他们较多的专业技能，而且使他们善于观察、勤于思考、勇于探索，塑造健全完善的人格。”公益创业教育正是教育本质的体现。 公益创业教育将以非营利组织、社会企业、志愿公益活动和公益创业研究四种形态呈现。苏锦山就是公益创业教育的受益者。公益创业促进了他职业生涯发展。

**资料来源：根据《 中国青年报 》2012年04月09日的黄丹羽撰写创业报道等改写**

**公益创业与传统的创业概念不同？苏锦山同学在大学阶段从事过哪些公益创业实践？相比于狭义的创业概念，您是建议青年人是创办企业还是公益创业，为什么？请详细阐述**(30分)**。**

**二、案例分析题**（30分）

**多媒体音箱创业失败**

1999年4月，刚刚大学毕业的邱鼎进入深圳市宝安区沙井镇一家公司开发部上班，从事多媒体音箱及遥控器的开发。经过一年多的工作实践，邱鼎掌握了电脑音箱从设计到生产的全过程，同时也接触了大量的供应商并跟他们保持着良好的关系，一些重要的元器件都能找到最直接的供应商。2000年3月，邱鼎与在漳州开制作网页公司的同学吴阳商定将其公司的业务转到多媒体音箱项目，两人达成协议，从亲戚处获取5万元的资金资助，邱鼎负责产品方面，吴阳负责销售。

创业初始，两人将产品定位在中高档次、成本在200元以内的四点一音箱上。这种音箱在当时市面的零售价是350元以上，品牌产品如漫步者的零售价是450元，创兴500元以上。邱鼎凭着一年多的工作经验，在保证同类产品同等品质的基础上进行产品设计，拟定消费者可接受的售价380元，计划出厂价为260元到280元，这样既可保证经销商的利润，也使公司有一定的利润空间。基于5万元的启动资金，两人计划在买完一些基本的仪器设备后先生产100套产品，等这些产品卖出后再继续生产第二批，然后第三批，如此慢慢地把规模做大。

在筹建中，公司的多媒体音箱项目很快开始了，但是许多问题接踵而来：对周边的配套市场不熟，一些极普通的电子元器件在漳州无法购买，只有托人从深圳买回；过于相信一些供应商的口头承诺，等拿到货时才发现其规格与订单要求的相距甚远，但因没有合同，只好不了了之。经过一个半月的努力，四点一音箱终于面世了。在产品的包装纸盒上，两位创业者产生了分歧。邱鼎认为应把包装成本降至最低，主张用单色印刷的纸盒，而吴阳却觉得用彩印比较好，因为色彩鲜艳的外表比较容易引起消费者对新产品的注意，这样的包装有利于打开销路。缘于资金的考虑，公司最终还是采用单色印刷。事实上，在产品试销的过程中发现消费者对彩色包装的产品确实更感兴趣，特别是那种偏中高档的。

公司最后做完100套产品所花费的资金远远地超出了当初的预算。比如，做低音炮箱体，成本是35元一个，但是若一次性做200个，28元就可，考虑降低成本公司下了200套的订单；对散热器，市场售价3．5元/片，找厂家直接加工是2.5元/片，但在用量上厂家最少也必须订做1000片，于是一次性订了1000片；购买变压器时，由于供应商搞错了规格，当时又没有订合同，不得不重新订了一批；金属板的开模不符合设计等。

公司的销售工作在产品生产出来以后开始展开，负责销售的吴阳去厦门湖滨南电子城寻找经销商，但是都没有结果，分析推销失败的原因之一是因为吴阳天生性格内向，未能很好地和客户解释清楚产品的优缺点。后由邱鼎加入销售业务，慢慢在厦门、泉州、福州、龙岩等地打开销路，但是公司资金回笼较慢，一些信用度差的客户一拖再拖。等货款基本收回后，除去公司的日常开销、原材料的采购等等支出后仅剩1.5万元，公司已无力执行做完第一批产品之后接着做第二批的计划。

2000年8月，邱鼎和吴阳的多媒体音箱创业计划宣告失败。

**问题：试分析邱鼎和吴阳创业失败的主要原因？为了提高创业成功率，您给邱鼎和吴阳的建议是什么？**

**三、论述题（40分）**

**在大众创业、万众创新时代，请您论述创业与创业教育意义和价值(40分)。**