

大学生 创新创业教育研究

张晓娟 李春琴◎著

兵器工业出版社

大学生创新创业教育研究

张晓娟 李春琴 著

兵器工业出版社

内容简介

本书从 21 世纪大学生创新创业的时代背景进行阐述,对于创业的理论基础、创业目标设定、创业团队组建以及创业融资、企业运营的整个过程进行理论上的指导,同时针对美国、日本高等学校大学生创业的经典案例展开剖析,从中汲取宝贵的经验。本书内容具有系统、精炼、深入浅出的特点。

本书可作为高等院校本、专科创新创业教育的通用教材,也可作为企业继续教育的培训教材,还可以作为拓宽视野、增长知识的自学用书。

图书在版编目(CIP)数据

大学生创新创业教育研究 / 张晓娟, 李春琴著. --
北京: 兵器工业出版社, 2018.6
ISBN 978-7-5181-0424-6

I. ①大… II. ①张… ②李… III. ①大学生—创业—研究 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 133282 号

出版发行: 兵器工业出版社

发行电话: 010-68962596, 68962591

邮 编: 100089

社 址: 北京市海淀区车道沟 10 号

经 销: 各地新华书店

印 刷: 廊坊市广阳区九洲印刷厂

版 次: 2018 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

印 数: 1-3000

责任编辑: 陈红梅 杨俊晓

封面设计: 赵俊红

责任校对: 郭 芳

责任印制: 王京华

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 12.75

字 数: 306 千字

定 价: 48.00 元

(版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换)

吉林省高校“十二五”优势特色重点学科——教育学

吉林省省级人文社会科学重点研究基地——边远山区基础教育研究中心研究成果

教育部规划基金“高校创业教育质量提升模式研究”

(13YJA880036)项目研究成果

前言

创新创业教育是以培养具有创业基本素质和开创型个性的人才为目标，不仅仅以培育在校学生的创业意识、创业精神、创新创业能力为主的教育，而是要面向全社会，针对那些打算创业、已经创业、成功创业的创业群体，分阶段分层次的进行创新思维培养和创业能力锻炼的教育。创新创业教育本质上是一种实用教育。

要提高大学生的创新创业能力，形成良好的创新创业教育氛围，建设完善的创新创业培育体系，形成一个像生态体系一样的良性循环系统，构建一个全方位的立体创新创业教育生态培育体系。

本书从 21 世纪大学生创新创业的时代背景进行阐述，对于创新创业的理论基础、创业目标设定、创业团队组建以及创业融资、企业运营的整个过程进行了理论上的指导，同时针对美国、日本高等学校大学生创业的经典案例展开剖析，从中汲取宝贵的经验。针对大学生如何制定出翔实客观的创业计划书进行科学系统讲解，具有系统、精炼、深入浅出的特点，更是通过贯穿真实创业案例引发读者对于大学生创新创业现实问题的反思以及教育方面工作的思考，可读性强。本书既可作为高等院校创新创业教育课程的教材范本，也可作为创新创业指导工作人员的参考用书，对欲从事创新创业的大学生也具有一定的参考价值。本书第七章由李春琴撰写，其他章节均由张晓娟撰写。

由于时间仓促及作者水平有限，书中难免存在不妥之处，敬请各位老师、专家和读者批评指正。

作者

2018 年 5 月

目 录

第一章 大学生创新创业教育概述	1
第一节 大学生创业相关知识	1
第二节 大学生创业的政策背景	14
第三节 大学生创业的研究意义	16
第二章 大学生创新创业教育的理论基础	19
第一节 行动学习、项目学习与体验学习理论	19
第二节 从做中学、成功学与需求层次理论	21
第三节 激励—保健理论与成就需要理论	23
第四节 现代课程理论	24
第三章 大学生创业的国外借鉴	26
第一节 美国的大学生创业模式	26
第二节 日本的大学生创业模式	30
第四章 大学生创业的教育目标 与创业者素质	36
第一节 创业教育目标概述	36
第二节 创业素养分析	37
第五章 大学生创业团队	45
第一节 创业团队理论	45
第二节 创业团队组建	51
第三节 创业团队管理	53
第六章 大学生创业的机会识别	65
第一节 创业萌芽	65
第二节 识别创业机会	68
第二节 创业机会评价	73



第七章 大学生创业计划书	82
第一节 创业计划的作用	82
第二节 市场调查的内容和方法	84
第三节 分析问题和方法	86
第四节 撰写创业计划书	89
第八章 大学生创业融资	95
第一节 企业融资基础	95
第二节 融资渠道与资本结构	98
第三节 风投与贷款	105
第九章 大学生创业政策与法规	118
第一节 创业政策	118
第二节 创业法规	122
第十章 新创企业设立与经营管理	129
第一节 新创企业的成长管理	129
第二节 新创企业的财务管理	137
第三节 新创企业融资与收购	139
第四节 创业危机管理	145
第十一章 高校开展创新创业教育的模式	153
第一节 我国高校创新创业教育的主要模式	153
第二节 我国高校创新创业教育的特点和不足	161
第三节 高校创新创业教育模式的构建	165
第十二章 大学生创新创业教育的实践	178
第一节 大学生创新创业理念与实施	178
第二节 创新思维训练	183
第三节 大学生创新创业项目简介	185
参考文献	195

第一章 大学生创新创业教育概述

创新、创业是两个紧密联系、密切相关的概念。人们的创业活动离不开创新，没有创新，缺乏创新精神、创新能力，创业者很难取得竞争优势；创业是创新的表现形式和载体，是将创新成果推向市场的重要路径。创业和创新水平是反映一个国家和地区经济活跃程度及发展后劲的重要指标。

第一节 大学生创业相关知识

一、创业与大学生创业的内涵

（一）创业的定义

《辞海》中“创业”的解释是创立基业，而在《现代汉语词典》（第7版）中对于“创业”一词的解释也是相当简洁明了：创办事业。实际上，创业是一个跨越学科且具有多种层面相对复杂化的一个概念，涉及众多学科如管理学、经济学、法学、心理学、公共社会学以及教育学等，更是对于社会变革以及环境的变化起到了直接的作用。在英文中，创业有两个词可以表示，即“venture”和“entrepreneurship”，前者的原意是风险，后者原意为企业精神，都不是创业的意思，而创业之义是随着时代发展不断延伸扩充而来的，企业精神和风险也恰恰是创业不可或缺的因素。

国内外学者对创业现象进行了广泛的研究，但是目前学术界还没有给予创业的概念清晰统一的定义。

熊彼特（Schumpeter）（1934）认为，创业的过程也就是创新的过程，创业者就是创新者，创业者通过创新能够克服来自市场经济的内在矛盾，促进经济增长。

斯蒂文森（Stevenson）（1989）认为，创业是独立的个人或者一个组织追踪和追捕机会的过程，这个过程与当时所控制的资源无关。在这一过程中，觉察机会、追逐机会的意愿和所获得成功的信心对创业是很重要的因素，这一观点为学术界广泛接受。

库拉特科（Kuratko）（2014）认为，创业是憧憬、改变、创造的一个动态过程，需要投入精力及热情去创新并把新想法、新方案转变为现实。创新和创业过程的实现主要基于四个维度即个人、组织、环境、过程，并需要得到政府、教育界及相关机构的协作与支持。

国内专家和学者也对创业进行了研究。郁义鸿（2000）认为，创业是发现和捕捉机会并且由此创造出新的产品或服务的过程，最终实现其潜在的价值。这一观点目前在国内较为流行。

通过以上的分析能够看出，创业其实就是创业者在对于资源进行整合之后所从事的具有经济创新性的社会行为。因此，广义上来讲，创业就是创业者创造新生事业的实践过程，



其中涵盖了对于不同性质、不同规模的个人事业的创造；而狭义上的创业则是指个人或是团队把握机会，利用社会资源为社会提供新的产品或是服务，从而能够收获相应利益的过程。在这个过程中，创业机会的掌握是前提和关键，社会资源的投入是基础性工作，具有保障的作用，而创造新的产品及服务则是创业的核心与重点，获取收益为创业的最终目的。

（二）大学生创业的定义

大学生创业就是在创业概念的基础之上进一步细化群体，主要是从创业者的角色进行区分，由大学生群体基于自身专业知识、突破当下就业资源的束缚，从而寻求机会实现社会收益和个人成长价值的一个过程。

根据 IZP（亿赞普）大数据给出的数据，我国现阶段最主要的创业团体包括三类人群：刚刚毕业的大学生、在校大学生和海归人员；且年龄段在 30~39 岁之间的占总创业人数的 47%，年龄在 20~29 岁之间的占总创业人数的 36%。这三类人群具有不同的创业需求、创业内容和创业方向。充满朝气、敢想敢拼的年轻人，已然成为社会创业的主力军，更代表着未来社会发展的方向。

当下国内就业形势日趋严峻，大学生就业机会受到了限制，进行自主创业成为不错的选择。社会各界也都鼓励大学生自主创业，为大学生创业提供各种支持与保障，如教育部 2014 年 11 月 28 日正式公布《关于做好 2015 年全国普通高等学校毕业生就业创业工作的通知》，指出将全面推进创新创业教育和自主创业工作，其中包括“面向全体大学生开发开设创新创业教育专门课程”“高校要建立弹性学制，允许在校学生休学创业”。大学生的创业并不遥远，就在我们触手可及的地方。因此，在创业浪潮的新形势下，大学生应该大胆地在自我及带动他人的创业道路上不断地奋斗，为社会发展起到一定的推动作用。

二、创业与大学生创业的特征

（一）创业的一般特征

1. 创业的创新性

大学生创业的本质就是一种创新实践，同时创业也是新企业发展的内驱力，创新不仅仅是技术层面的创新，同时还可以是原材料、加工工艺、商业模式以及销售渠道等多个环节上的创新。

创新是一种有效的市场竞争手段。为了实现创业的成功，一个有效的方法不是与原有的企业直接实施竞争，而是通过创新开辟新的市场需求，或者占领已有的市场空白。

创新成果不断被叠加就是创业的过程体现，当下大部分商业活动得以成功，其关键点就是在于创新性，创业者能够将新的想法融合到产品和服务中来，从而取得消费群体的认可与信赖，继而凭借产品或服务创造出新的价值。

除此之外，创新的执行方式方法是降低风险系数的有效措施。而新构想的产生、实施、实现以及商业化，在进一步细化之后，创业过程其实质就是各个阶段技术、产品成果的累加过程。

2. 创业的风险性

创业的英文“venture”一词有风险、冒险的意思，这主要是由于大学生在创业过程中



并非都是一帆风顺，并非都是可以成功的，而是有很多不确定的风险因素的存在。因此，大学生的创业活动具有天然的风险性特点。其实大学生创业者在对创业机会进行选择的时候就必然带有风险性和机会性，选择创业机会并且予以开发这一行为具有高度的风险。创业的风险可能有各种不同的形式，这取决于创业的领域和创业团队的资源。

通常的创业风险主要是人力资源风险、市场风险、财务风险、技术风险、外部环境风险、合同风险、精神方面的风险等几个方面。创业者应具备超人的胆识，甘冒风险，勇于承担多数人望而却步的风险。

同时，创业具备的风险性和收益是呈现出正相关的趋势的，大学生创业并非是白白承担风险，在承担风险之后就会获得一定的收益，这也成为刺激高校大学生前赴后继进行创业的原因所在，使得创业过程中存在的风险成为一种冒险的“催化剂”。

3. 创业的复杂性

大学生创业作为一项相对复杂的社会经济活动，成为大学生创业者同创业机会的一个结合体。创业机会的产生源于社会经济、技术以及环境的更新与变化，大学生中具备创业精神的群体能够充分利用这样的机会实现一定的价值，因此可以说大学生创业其实是一个随时间和机会所开展的复杂性的社会过程。

在这个过程中，一些因素与创业者相关，一些因素同其他人（如合作伙伴、顾客、风险投资家）相关，一些因素与整个社会相关（如政府调控、市场条件），还有其他因素，包括技术变化、社会革新等许多其他条件。任何一个创业都是逐渐成长的过程，在成长的过程中，不见得所有的创业都能走向最后的成功，因为太多的因素可以导致创业的走向与原来预料的不同。创业者个人的原因，合作伙伴的分离，找不到投资者以及融资的种种困难，资金的回笼等，所有这些最后都可能导致创业失败。如何避免失败则成为创业者永远关心的话题。

4. 创业的收益性

收益性是大学生创业的目的所在，也成为大学生创业活动的一大特点，毕竟当下绝大多数的创业活动都是基于回报收益而展开的。大学生创业正是运用一定的创新手段对于价值进行创造与累积的过程，在这个过程中，大学生是创业的主体，通过创业者对商业的洞察、判别和把握，通过自身素质以及创业者个人能力与组织效能的有效融合，不断激发发展潜力，逐步在实现个人价值最大化的基础上完成个人和社会财富的创造和积累。

创业者承担了创业活动的风险，为个人和社会的一部分群体创造了价值，对社会产生了推动和影响。依据风险和收益的规律，这种过程伴随着创业活动的风险性，必然会相应地产生效用和收益。创业获得的收益包括创业活动个人的收益，也包括社会的收益，如减轻就业压力、增加就业岗位、提升国家创造力等。这种收益可以是经济性的收益，也可能是非经济性的收益，如社会声誉和地位。获得收益是创业者从事创业活动应得的回报，创业活动的收益状况与整个社会创业的密集程度、创业活动类型以及创业活动本身的科学性有着很大的关系。

（二）大学生创业的特征

大学生创业行为除了具备以上四个特点之外还有如下鲜明的特点。



1. 优势：学习能力强

- (1) 素质优势：有一定专业技术素质。
- (2) 思维优势：有活力，勇于拼搏。
- (3) 身体优势：年轻力壮，精力旺盛。
- (4) 有创新精神：容易接受新鲜事物。
- (5) 政策优势：国家创业政策扶持。

有一项调查，即对上海 13 所大学 1000 多名学生进行了“您认为大学生最大的优势是什么？”的抽样调查：有 36.2% 的学生选择了“大学生学习能力强，有创新精神”；有 32.4% 的学生选择了“大学生年轻有活力，勇于拼搏”；有 20% 的学生选择了“大学生专业技术、素质高”。

2. 劣势：创业心理准备不足

- (1) 社会经验少。
- (2) 人脉积淀薄弱。
- (3) 缺乏吃苦耐劳的精神。
- (4) 难以坚持到底。
- (5) 不能客观对待人和事。

有关资料表明：大学生创业成功率低，其中本科生的创业成功率不到 1%，研究生的创业成功率不到 5%。2009 年是上海创业带动就业最好的一年，全年 4 万名创业者成为新的企业主，其中尤以青年学生成为青年创业的生力军而引人注目。在成功创业的大学生中，浙江籍的人数最多，占到成功总人数的 3%，而广东籍的成功率只有 1%。这些数据表明，大学生创业成功率很低，而且明显处于劣势。

此外，大学生创业也同样是机遇与挑战并存，其中大学生创业的机遇和挑战如下。

机遇：创业机会和途径多

- (1) 国家政策的扶持。
- (2) 学校教育和社会帮助。
- (3) 专项创业扶持基金。

教育部《关于全面提高高等教育质量的若干意见》[2012]4 号文件提到：推动高等学校创业教育科学化、制度化、规范化建设是服务国家加快转变经济发展方式、建设创新型国家和人力资源强国的战略举措，是深化高等教育教学改革、提高人才培养质量、促进大学生全面发展的重要途径，是落实以创业带动就业、促进高校毕业生充分就业的重要措施。国家政策的扶持、专项资金的设立、学校教育的推动和社会的帮助，给大学生创业带来了新的机遇和挑战，迎来了创业的春天。

挑战：沉默成本

- (1) 来自家庭和社会的压力。
- (2) 来自其他创业者的竞争。
- (3) 创业失败的后果。

创业的威胁主要来自非大学生的普通创业者的竞争（如下岗工人、无业者、再创业者）

和家庭的压力给大学生创业者带来的心理负担。通过相关学者走访调研表明,有 2/3 的家庭并不赞同大学生进行创业活动。

此外,大学生创业失败的现实也成为打击大学生进行创业的直接因素,时间、金钱以及精神方面的损失都成为大学生权衡是否进行创业的重要指标。

三、创业与大学生创业的类型及行业领域

(一) 创业活动的分类

创业作为一种职业选择,对其类型的研究是一个重要的切入角度。对创业的类型有充分的了解,有利于提高创业者创业规划的完整性。一般来讲,创业动机、创业主体、创业项目、创业风险和创业渠道是五个较为常见的分类标准,分别如下。

1. 基于创业动机的分类

从动机角度,创业可分为机会型创业与就业型创业。

机会型创业:机会型创业一般在创业前已对市场需求与未来发展趋势有一定的认识,并致力于扩大市场需求或挖掘潜在市场需求,其往往是市场中的先行者或发现者。机会型创业会带动新的产业发展,而不是加剧市场竞争。世界各国的创业活动以机会型创业为主,但中国的机会型创业数量较少。

就业型创业:就业型创业的目的在于谋生,为了谋生而自觉地或被迫地走上创业之路。这类创业大多属于尾随型和模仿型,规模较小,项目多集中在服务业,并没有创造新需求,而是在现有的市场上寻找创业机会。由于其创业动机仅仅是为了谋生,往往小富即安,极难做大做强。

通过比较可以发现,机会型创业者更倾向于挖掘市场潜在和未来需求,抓住未来发展趋势,其在社会创新环境和创业所要求的能力上较就业型创业有更高的要求。因此,创造良好的创业环境,通过教育和培训来提高人的创业能力,就会提高创业成功的可能性,不断开拓新的市场,促进经济发展和生活改善,减少企业之间的低水平竞争。

2. 基于创业主体的分类

创业主体是指创业活动的策划执行者,对创业活动的开始与推进具有决定性作用。在当前创业环境中,主要的创业主体有大学生、社会未就业人员和就业人员,并有对应的创业种类划分,其中就业人员主要通过兼职形式,而大学生则有毕业后自主创业、在校创业等多种形式。

自主创业的目的并非以挣钱为主,而是不愿替人打工,受制于人,是干自己想干的事,体现自我人生价值。失业者创业:不少失业者也通过自身努力,成了创业的佼佼者。这类创业大多选择服务行业,投资少、回报快、风险低。比如,北京的月嫂服务就是失业工人开创的,市场非常巨大,十分适合有生活经验的中年妇女。兼职者创业:如大学教授中有一部分就是兼职创业者,尤其是艺术专业的,自己建立公司,对外招揽生意。

除此之外,个人独立创业和多人合伙创业亦是一个重要的类型划分,其主要的划分依据是创业者的数量。个人独立创业指仅有一位创业者的创业活动。个人独立创业也成为一种很平常的现象。独创企业的特点在于产权是创业者个人独有的,产权清晰,企业利润归

创业者独有,企业由创业者自由掌控,创业者按自己的思路来经营和发展自己的企业,无须迎合其他持股者的利益要求及其对企业经营的干扰。但是,独创企业需要创业者面临独自承担风险、创业资金筹备比较困难、财务压力大和个人才能有限等问题。合伙创业:合伙创业是指与他人共同创办企业。

与独创企业相比,合伙创业有以下几个优势:一是共担风险;二是融资难的问题得到缓解;三是有利于优势互补,形成一定的团队优势。不利因素:一是易产生利益冲突;二是易出现中途退场者;三是企业内部管理交易费用较高;四是对企业发展目标可能有分歧。

3. 基于创业项目的分类

按创业项目分类,创业大致可以分为传统技能型、高新技术型和知识服务型三种。

传统技能型:在一个历史文化丰富悠久的国家或民族,传统技能具有广阔肥沃的根植土壤,且随着文化创新对传统文化的继承不断焕发新的生机。传统技能型创业主要是通过例如造纸、餐饮、保健、艺术加工和装饰等领域对传统技能的展现,满足市场和消费者对传统文化气息的需求与现代技术创新的需求。传统的魅力和独到的文化渲染是传统技能型创业能否成功的重要保障,坚持传统的优势在这一类型的创业中体现得淋漓尽致。

高新技术型:高新技术项目就是人们常说的知识经济项目、高科技项目,知识密集度高,带有前沿性、研究开发性质。1991年,国家科委将中国高新技术分为11类,即微电子和电子信息技术、空间科学和航空技术、光电子和机电一体化技术、生命科学和生物工程技术、材料科学和新材料技术、能源科学和新能源技术、生态科学和环境保护技术、地球科学和海洋工程技术、医药科学和生物医学工程技术、精细化工等传统产业新工艺新技术、基本物质科学辐射技术。高新技术企业的标准有四条:一是知识密集、技术密集;二是大专以上学历人员占职工总数的30%以上,且研究开发人员占10%;三是高新技术产品研究开发费用占总收入3%以上;四是技术性收入与高科技产品产值总和占企业总收入50%以上。

知识服务型:知识服务型是现代信息技术发展催生的一个发展方向,社会知识总量不断扩大和学科划分不断细化是社会分工发展不断高级化的特征,这使如专利代理、会计事务所等专业知识服务主体的发展越来越快。知识服务型项目是一种投资少、见效快的创业选择。剪报创业就是一种知识服务型创业。北京有人创办剪报公司,专门为企业剪报,把每天主要媒体上与该企业有关的信息全部收集、复印、装订起来,有的年收入达100万元,且市场十分稳定。

4. 基于创业风险的分类

按创业风险分类,创业大致可以分为依附型、尾随型、独创型和对抗型四种。

依附型创业:依附型创业可分为两种情况:一是依附于大企业或产业链而生存。在产业链中确定自己的角色,为大企业提供配套服务。如专门为某个或某类企业生产零配件,或生产、印刷包装材料。二是特许经营权的使用。如加盟麦当劳、肯德基,利用品牌效应和成熟的经营管理模式,减少经营风险。

尾随型创业:尾随型创业即模仿他人创业,所开办的企业和经营项目均无新意,行业内已经有许多同类企业,新创企业尾随他人之后,“学着别人做”。尾随的第一个特点是短期内不求超过他人,只求能维持下去,随着学习的成熟,再逐步进入强者行列。尾随的第



二个特点是在市场上拾遗补缺，不求独家承揽全部业务，只求在市场上分得一杯羹。

独创型创业：独创型创业可表现在诸多方面，归结起来，集中在两个层面，首先是提供服务内容独特性，表现为其提供服务内容在市场中相似提供者极少，或者其提供服务的质量与其他提供者有极大的差别，这种差别足以使其鲜明地区别于其他服务提供者。独创性也可以表现为一种服务，如搬家服务过去是没有的，改革开放后，搬家服务已形成市场，谁先成立搬家公司，谁的创业就具备独创性。当然，独创型创业有一定的风险性，因为消费者对新事物有一个接受的过程。独创型创业也可以是旧内容新形式，比如，产品销售送货上门，经营的商品并无变化，但在服务方式上扩大了，从而更具竞争力。

对抗型创业：对抗型创业是指进入其他企业业已形成垄断地位的某个市场，与之对抗较量。这类创业必须在知己知彼、科学决策的前提下，把自己的优势发挥到淋漓尽致，把自己的劣势填平补齐，抓住市场机遇，乘势而上，避开市场风险或减少风险损失。希望集团就是对抗型创业的成功典型。20世纪90年代初，面对外国饲料厂商进入中国市场，大量倾销合成饲料，希望集团建立西南最大的饲料研究所，一起步就定位于与外国饲料争市场。

5. 基于创业渠道的分类

按照新企业建立的渠道，可以将创业划分为自主型创业和企业内创业。

自主型创业：自主型创业是指创业者对其创业计划有足够的掌控力，在制定发展规划和具体经营上受到制约较小。这种创业模式下，创业者能够极大发挥自身的创造力和主观能动性，从一个为他人工作转向为自己工作的状态，往往能够激发创业者激情，且如果创业成功，创业者将获得财富的积累。自主型创业有许多种方式，但是，大体上可以归纳为如下几种方式。

(1) 创新型创业。创新型创业是指创业者通过提供有创造性的产品或服务，填补市场需求的空白。

(2) 从属型创业。从属型创业大致有两种情况：一是创办小型企业，与大型企业进行协作，在企业整个价值链中，做一个环节或者承揽大企业的外包业务。这种方式能降低交易成本，减少单打独斗的风险，提升市场竞争力，且有助于形成产业的整体竞争优势。二是加盟连锁、特许经营，利用品牌优势和成熟的经营管理模式，减少经营风险。如加盟麦当劳、肯德基等。

(3) 模仿型创业。根据自身条件，选择一个合适的地点并进入壁垒长的行业，学着别人开办企业。这类企业投入少，并无创新，在市场上拾遗补缺，但逐步积累也有机会跻身于强者行列，创立自己的品牌。

(4) 企业内创业。企业内创业是进入成熟期的企业为了获得持续的增长和长久的竞争优势，为了倡导创新并使其研发成果商品化，通过授权和资源保障等支持的企业内创业。每一种产品都有生命周期，一个企业在不断变化的环境中，只有不断创新，不断将创新的成果推向市场，不断推出新的产品和服务，才能跳出产品生命周期的怪圈，不断延伸企业的生命周期。

成熟企业的增长同样需要创业的理念、文化，需要企业内部创业者利用和整合企业内部资源创业。企业内创业是动态的，正是通过二次创业、三次创业乃至连续不断的创业，企业的生命周期才能不断地在循环中延续。



(二) “互联网+”时代的大学生创业模式

创业模式是对从创业初期到成果运营过程的一个综合概括。其主要是通过将创业过程中创业者的创业规划和各种生产要素的利用方式等。大学生创业模式则是对大学生创业规划、方式、运营和后期评估等特点的综合归纳。在“互联网+”时代,根据对互联网本身的一次开发以及其作为技术载体的二次或三次开发应用,结合创业创新理论以及“互联网+”对大学生的创业模式进行新的划分与定义,我国大学生的创业模式主要分为基于互联网技术本身的创业模式,基于“互联网+”的创业模式和基于物联网导向的创业模式三种。不管根据什么来划分大学生的创业模式,每种模式都有其自身的优点和不足。

1. 基于互联网本身的大学生自主创业模式

互联网作为当下最大的创业孵化器,大学生创业也较常使用。基于互联网,大学生利用自身掌握的对互联网的认识与相关技术,通过互联网提供的信息传递迅捷和广泛范围,实现对自身产品的交易。目前,以互联网作为平台的提供和接受关系有四种,即初级互联网服务模式、客对客模式、主题式客对客模式和商对客模式。这四种模式下,大学生作为提供者,采用的模式不同,其具体经营也就有较大差别。

(1) 初级互联网服务模式(Primary Internet Service,简称PIS)模式,主要是通过从事网上服务来获利,具体来说,就是为其他互联网创业的人提供服务。随着一些互联网创业者生意越做越大,诸如物品拍照、商品描述、广告制作等必做的工作变得愈加繁杂,自己去做这些工作又显得力不从心,于是就把这些机械性、重复性的繁杂工作进行外包,初级互联网服务创业者可以通过提供此种服务从中赚取佣金。

(2) 客对客模式(Consumer to Consumer,简称C2C)模式。这是消费者个人对消费者个人的互联网创业模式,本质是网上拍卖,它是一种平民之间的自由贸易,通过网上完成交易,从而使个人之间商品的流通更加便利。这种交易模式很受大学生创业者的青睐,现在的大学生大多喜欢追求时尚,他们的时髦衣服、饰品、生活用品、电脑、手机等只用了几次就想更新,但又没有经济实力,于是就通过这种C2C模式与有需求的消费者易物。大学生群体既是互联网创业货源的提供者,也是消费群体,通过此种交易赚取差价,从而获得利润。

(3) 主题式客对客模式(Consumer to Business to Consumer,简称C2B2C)模式。这是一种典型的中介型互联网创业模式,就是在B2B网站上把商品批发进来,再在自己的互联网商店销售,实际上只需要将商品的图片和文字资料从批发商网站复制到自己的网站即可,无需接触实际货物,甚至可以将用户下的购物订单直接交由批发商,然后由批发商给用户发货。还有的创业者直接在阿里巴巴网站上进货,在淘宝网店上卖,甚至还可以利用供应商的物流配送体系为自己服务。

(4) 商对客模式(Business to Customer,简称B2C)模式。这是以互联网为主要手段,由商家或企业通过互联网网站来满足不同消费者对网上产品风格、包装、形状、功能等各方面的不同爱好并考量个人收入上的差异化因素,不断推出高、中、低各个档次的产品的一种互联网创业模式。这种模式是大学生互联网创业的主要交易模式。

2. 基于“互联网+”的大学生自主创业模式

在经过互联网初级阶段,随着互联网理念和模式的衍生,互联网+随之诞生,其是从



线上走到线上线下结合,这也影响了大学生自主创业的模式。相对于初级阶段,互联网+时代,大学生可选择的创业范围更加广泛,互联网深入到产品制造和销售各个阶段,通过将线上运营和线下生产运输结合,实现经营者的生存发展。

互联网+零售 (Internet + retailing)。网络购物是互联网作为网民实用性工具的重要体现,随着中国整体网络购物环境的改善,网络购物市场的增长趋势明显。越来越多的网民已习惯于价格透明和购买方便的网络购物方式。在经济发达的城市中,网络购物中电子支付和物流环节等对网络购物的限制要比其他的城市更小一些,且这些城市中的网民网龄相对较长,对互联网的使用较为熟悉,很大程度上带动了网络购物的发展。

互联网+金融 (Internet + financial)。互联网对金融产生的影响从电子支付开始,而随着发展,其在金融行业的影响愈加深入而广泛。目前,中国移动支付已成为大众生活中较为常见且占有较大比例的支付手段,促进了中国互联网业态发展。除此之外,互联网也影响到了其他金融产品,如炒股、基金或者理财产品等,这是金融行业应对互联网发展所作出的变化,推动了互联网和金融行业的共同发展。

互联网+旅游 (Internet + travel)。旅行预订是通过网络为旅游出行者提供酒店、机票、车票、门票等预订服务,是电子商务的重要应用之一。以往的互联网+旅游,主要用户群集中在高端网民,随着移动互联网的兴起,此产业逐渐大众化。在网上预订过机票、酒店、火车票或旅行度假产品的网民在2014年达到了2.22亿人,较2013年底增长了4096万人,增长率为22.7%。总体上看,旅行预订的增长是大趋势。

互联网+教育 (Internet + education)。网络教育是一种基于互联网进行知识传输和知识学习的新型教育模式,具有资源利用最大化、学习行为自主化、学习形式交互化、教学形式个性化、教学管理自动化等特色 and 优势。再加之移动互联网技术的兴起,APP学习终端的问世,以及碎片化知识学习的流行,学习者只需结合自身的时间,利用闲暇和碎片时间进行自我学习和提升,这种培训和教育模式将逐渐取代传统的学习模式成为未来网络教育的主流。网络教育的主要用户群是学生和普通在职人员。

3. 基于物联网的大学生自主创业模式

物联网是由识别和无线数据传输等技术搭建起来的一个网络,网络链接、搭载了相应设备的物体,从而实现物体之间自我交流和信息传递,是人类对系统弱干预下的自主运行,极大节省了人力成本,提高了生产效率。大学生在物联网的创业需要大学生对物联网技术有足够的掌握,相比互联网创业,物联网创业对大学生技术要求更高,且资金需求更大。

物联网——物体识别 (things)。在物联网时代,就如同每个人有身份ID一样,物体将不再是一个笼统的品类,而是有唯一标识符、可以识别的。已经有二维码、IPv6寻址以及无线射频识别(Radio Frequency Identification,简称RFID),通过无线信号识别特定目标并读写相关数据。大学生创业者可以根据所学专业进入此领域,目前二维码虽然应用很广,但是涉足二维码专业服务的公司并不多见,门槛相对较低,创业者较容易进入。

物联网——物体感知 (perceivable)。家电必须能够感知环境和人。当前传感器的发展不断突破,温度、湿度、人体红外这种常规的传感器自不必说,技术已经很成熟了,其他各种新型传感器也在不断突破中。摒弃烦琐的占用物理空间的布线技术,转而使用各种无线成熟技术。当前无线技术百花齐放,Wi-Fi一马当先,蓝牙、3G、4G应用很广。通过物体感知可以创造新的产业领域,比如可穿戴设备领域。目前,国外大型互联网公司都在



做可穿戴式产品,说明这里面有“金子”可以挖掘。可穿戴设备不仅仅是智能手机或平板电脑的替代品,它还有更大的发展空间。

物联网——沟通 (communication)。物联网中是利用搭载相应信息处理和传递设备实现各区块之间的自我交流与信息处理,这在工业领域中有更大的需求和应用前景。能够利用物联网技术实现对严酷工作环境和重复率极高工作的替代,提高生产效率,保护职工安全。物联网技术在智能产品的应用前景广泛,值得大学生创业者关注。

物联网——智慧 (intelligence)。物联网是手段,建设智慧地球、智慧城市是目标,需要具备思维逻辑与行为交互能力。目前,我国智慧城市正处于建设提速阶段。截至 2014 年底,住建部公布的国家“智慧城市”的试点城市数已达 277 个。智慧是一个课题,单纯技术型或者产品型的公司很难做到,需要具备研究能力的公司来实现。作为智慧城市建设的支撑,大学生创业者可以从一些需求迫切、智能化难度较低的家电,如热水器、饮水机、空调入手,逐步深入到城市交通、环境保护、大气监测等领域。

(三) 大学生创业的行业领域和优势

大学生作为一个概括名词,其创业领域跟其所学专业有一定联系,较为常见的有科学技术、智力服务等。按照创业方式来分类,又可分为连锁加盟和自主开店等。

1. 科学技术领域

优势:大学生作为接受高等教育的群体,其能够接触科学技术前沿领域和先进思想,其在科学技术领域的创业具有一定的优势。但由于科学技术领域创业对大学生自身专业技能素质要求较高,这是进入该领域创业的一个门槛。有技术优势的大学生可以积极规划,参加相应的大赛。主要的有:计算机软件开发、制造技术更新等。

2. 智力服务领域

优势:智力服务是一个较为传统大学生创业领域,指的是大学生利用自身掌握的知识技能,为需求者提供如翻译、家教服务、设计等方面的服务。智力服务领域的创业由来已久,门槛较低,常作为大学生勤工俭学的方式,这为大学生之后的创业积累了一定的资源。同时,大学生从事相应创业能够具有天然的智力集群优势,如其同学、老师都可作为其资源,有利于其创业发展。

3. 连锁加盟

优势:连锁加盟创业一般指大学生通过资金投入获得原服务商的品牌使用授权、技术支持、管理培训以及推广服务的创业方式,这对于大学生存在的技术、管理运营经验、资金等方面的劣势有一定的弥补作用,可降低创业的困难。但由于连锁加盟已成为一个较为普遍的运营方式,如何从海量的品牌和实体中选择出质量较好的加盟项目是大学生应当考虑的,且加盟费性价比如何,这都需要对加盟项目进行一个详细考察,以避免盲目创业导致后期经营风险。一般常见的加盟领域有如快餐、零食等。

4. 自主开店

优势:自主开店是现在校园中较为常见的一种创业方式,主要是由于能够利用高校校园资源,同时由于同龄和生活范围有一致性,对消费者的喜好有一定的把握。主要以具有