

# 大学生创业需求和创业能力的调查分析

——以《国际商务经营英语》创业课程学生为例

唐 沛

(上海对外经贸大学,上海 201620)

**摘要:**目前,全国各高校积极响应教育部的号召开展创业教育。本文以笔者所教授的创业课程《国际商务经营英语》学生为例,调查分析了大学生的实际创业需求和创业能力。

**关键词:**创业需求;创业能力;创业实践;国际商务经营英语

## 0 引言

英国的创业教育由来已久,政府高度重视对大学生的创业教育和指导,还设置了一些专门的创业计划和创业项目。在创业教育开始最早美国,大学生创业可以说是相当稀松平常的现象,有的大学生甚至中途辍学去创业。如微软的创始人比尔·盖茨、苹果公司的创始人史蒂夫·乔布斯、戴尔公司的创始人迈克尔·戴尔等都是其中的佼佼者。这些自主创业的大学生有着强烈的创业需求,在创业实践中也不断地培养自身的创业能力。

1998年我国教育部要求加强对教师和学生的创业教育,鼓励他们自主创办高新技术企业,并于2002年初将中国人民大学、清华大学等9所高校定为创业教育试点院校。从那以来,全国各地的高校纷纷开设创业课程,同一所高校的不同院系也竞相推出创业课程,一时间创业教育开展得如火如荼。为了缓解就业压力,国家除了倡导创业教育外,还出台各种优惠政策,鼓励大学生创业。我国的大学创业者虽不如国外那么数量众多,群星璀璨,但是也日渐涌现出来。例如,重庆电子工程职业学院大学生禹化普靠卖台湾手抓饼而年收入达到250万。

目前,究竟有多少大学生愿意创业?大学生的创业需求有多强?他们的创业能力又如何?基于对以上问题的思考,笔者在教创业课程《国际商务经营英语》,引导学生进行创业实践的过程中,对学生的创业需求和创业能力进行了调研。

### 1 《国际商务经营英语》创业课程简介

《国际商务经营英语》是从英国引进的、面向商务英语专业学生开设、为期一年的创业课程。这门课程在向学生介绍中外企业家、分析企业家特征、讲解有关企业经营理论知识的同时,还组织他们开展创业实践活动,从而让他们身临其境地学习如何创办企业,并亲身体会创业的酸甜苦辣。具体的创业实践包括让学生组成不同的创业团队、建立各自的小企业、寻求市场机会、捕捉热销产品、进行市场调研、撰写商务计划书、争取风险投资、进货或制作产品、设计广告、销售产品并最终撰写商务报告。

根据课程要求,学生经过一系列紧锣密鼓的创业前期准备后,既可以享受学校专门提供的创业便利条件,在校内销售产品;又可以自开网店,在网络上公开推销产品。不过,学生创业实践活动最精彩纷呈的还是现场销售活动。不同创业团队同台竞技、八仙过海,学生们各种商务能力显山露水。笔者在日常教学中,让学生填写了有关个人创业能力、创业意识等调查问卷;并且,学生在创业实践活动结束时,也按照课程要求撰写了商务报告和个人创业情况自评。这些都成为笔者调研大学生创业需求和创业能力的有力资料。

### 2 大学生的创业需求调查分析

为调研分析的方便起见,笔者从2010~2011学年、2011~2012学年和2012~2013学年所教过的学生(以下简称2011学生、2012学生、2013学生)中分别抽取了30名学生作为研究对象,从大学生对创业环境的认识、对政府创业政策的了解和自主创业意识三方面分析在校大学生的创业需求。

#### 2.1 大学生对创业环境的认识

由表1可见,当谈到盖茨、乔布斯这些声名显赫的美国大学创业者,李开复、牛根生、张瑞敏这样的大企业总裁时,学生们

似乎都耳熟能详,但是说到具体的创业环境,包括国内外的创业环境、企业家的创业历程时,他们就明显知之甚少了。一些学生曾经在校园里看到过有关本校学生创业中心、大学城创业大赛和赛扶(SIFE)团队比赛的宣传,所以对于国内创业环境的了解基本仅限于此。

表1 大学生眼中的创业环境

研究对象(各30人)	听说过一些企业家(人)	了解国外的创业环境(人)	了解国内的创业环境(人)	了解企业家的创业历程(人)
2011 学生	30	2	16	6
2012 学生	29	1	12	4
2013 学生	30	4	18	7

#### 2.2 大学生对政府创业政策的了解

如表2所示,当被问及我国政府的创业政策时,学生几乎都不怎么了解。他们完全不知道我国政府对个人创业的支持始于1978年党的十一届三中全会以后,也不甚清楚近年来政府在贷款、税收等方面日益加大对大学生创业的支持力度。只有极少数学生认为或猜测政府是鼓励大学生创业的,但是对于政府的具体举措,他们就基本毫不知晓了。从某个方面来看,这也反映了学生对自主创业缺乏兴趣,不太关心。

表2 大学生对政府创业政策的了解

研究对象(各30人)	了解政府对创业者的态度(人)	了解政府的具体鼓励政策(人)
2011 学生	3	0
2012 学生	2	0
2013 学生	5	0

#### 2.3 大学生的自主创业意识

根据学生在平时创业课程上的表现和最终撰写的个人创业情况自评,真正打算本科期间或本科毕业后开始个人创业的学生相当少。表3所示的是笔者所教的三届学生的自主创业意识情况。

表3 大学生的自主创业意识

研究对象(各30人)	毕业后可能创业(人)	毕业后不创业(人)	现在就创业(人)
2011 学生	5	25	0
2012 学生	9	21	0
2013 学生	7	22	1

由表3可见,真正愿意创业的大学生屈指可数,毕业后可能创业的学生也大都处于似是而非的摇摆状态。他们有的认为创业就像虚无缥缈的空中楼阁,是可望而不可即的;有的认为自己没有足够的创业经验和能力;有的认为我国目前经济形势不适合创业;有的虽然有创业的想法,但是谈到如何创业,具体到做什么生意就犹豫不决、裹足不前了。只有一名学生在完成本课程的创业项目实践后,独立门户,利用和家人去香港旅游的机会,从香港大批购买时尚、美观、价格适中的服装、围巾,自开网

基金项目:本文系上海对外经贸大学国际商务外语学院英方课程二期建设《国际商务经营英语》项目

店,销售势头火爆。这名学生如此果敢、有创意,究其原因,一方面可能正如她所说的那样,是受本创业课程的影响;另一方面,也许更多的是受家族的影响,她来自温州。

### 3 大学生的创业能力调查分析

#### 3.1 商务理论知识的学习

《国际商务经营英语》这门创业课程是紧紧围绕学生的创业实践活动展开的。根据学生在个人创业情况自评中的总结,他们感觉在本课程中学到的最重要、最实用的商务理论知识(多选)排列顺序如表4:

表4 学生认为最重要的商务理论知识

研究对象 (各30人)	营销(%)	商务计划书(%)	项目管理(%)	商务报告(%)
2011 学生	73%	67%	47%	40%
2012 学生	67%	57%	33%	50%
2013 学生	77%	60%	43%	57%

在表4中清楚可见:

(1)大部分学生认为最重要的商务理论知识是有关营销的。在具体分析时,有的学生觉得市场调研至关重要,认为如果不合理、不全面地设计调查问卷表,如果不科学地选择调研对象,收集到的信息就不能全面、正确地反映市场的实际需求,从而将导致营销策略的错误制定和实际销售的大受影响。有的学生认为广告营销不容忽视,如果广告的设计、广告宣传的渠道没有仔细斟酌,设计出的广告就无法引人入胜,吸引顾客来购买产品,结果是徒劳无功。

(2)有相当一部分学生觉得学习撰写商务计划书非常重要。他们认为商务计划书以周密的市场调研、运筹规划为基础,包含企业介绍、营销策略、经营策略、应急策略、财务报表等系列商务经营内容。商务计划书的好坏直接关系到企业是否能赢得风险投资;此外,学会写商务计划书对他们毕业后的事业发展也必然有很大的指导意义。

(3)项目管理知识比较受学生关注,可能是因为本课程的创业实践需要学生创业团队完成一个创业项目。学生们感觉一个项目从确立、规划、实施、管理到结束,都必须兼顾到任务分配、资源配置、风险预估、质量管理等很多细节、很多重大决策。项目管理整个过程环环相扣,当然,同样重要的还有团队成员各司其职和齐心协力。

(4)在一些学生眼中,商务报告也有一定的重要性。商务报告是学生在完成创业项目后对创业全过程的分析总结,其中既包含学生在实践活动的酸甜苦辣中总结出来的宝贵创业经验,又囊括他们从失败或挫折中吸取的教训。在亲身体会了创业实践后写商务报告,学生们分析得真实具体,他们感觉这样的商务报告对今后的个人事业发展帮助很大。

#### 3.2 实际商务能力的培养

因为本课程学生的创业实践涉及市场调研、营销、联系供货商、做广告、现场销售等一系列商务经营活动,所以他们的营销能力、沟通能力、谈判能力、销售能力、创新能力、组织能力、管理能力、解决问题能力、团队合作能力、项目管理能力、财务能力、应急能力等诸多商务能力都有不断提高的空间。在他们的个人创业情况自评中,他们陈述了自己在创业实践中所提高的各项商务能力,排名前四的如表5。

表5 学生在创业实践中得以提高的商务能力

研究对象 (各30人)	团队合作能力(%)	沟通能力(%)	营销能力(%)	解决问题能力(%)
2011 学生	87%	80%	67%	63%
2012 学生	83%	73%	60%	70%
2013 学生	93%	77%	73%	70%

由表5中可见:

(1)团队合作能力是绝大多数学生首先谈及的能力。他们

普遍认可团队合作能力对于新企业创业成功的决定作用,并且陈述了相关的个人感触。他们觉得:第一,团队各成员应该开阔视野,了解合作的重要性。第二,一个团队需要领队来协调意见,统一思想,理顺团队关系;同时,领队还要果敢灵活,团结鼓励成员,给予成员一定的自主权,启发他们的创见。第三,团队内部应该培养乐观积极的工作态度、戒骄戒躁的工作作风和民主公开的沟通方式。每一名团队成员都应该学会从别人的角度考虑问题,虚心向别人学习,接受合理正确的意见和建议。有些学生甚至还检讨自己在创业实践活动中固执己见,而引起团队内部争执,导致团队工作效率低的后果。

(2)许多学生认为他们的沟通能力在创业实践活动中得以提高,尤其是一些性格内向或偏内向,平时不善言辞的学生。因为在商务实践中,有许多环节需要学生大胆与人沟通交流,比如进行市场调研时,他们要与顾客交谈,从而尽可能多地了解顾客的想法和需求,获取所需的市场信息;与供货商见面谈判时,他们要随机应变,巧言善辩,尽量压低进货价格,从而为创业团队争取最大的利益;在向风险投资商介绍商务计划书时,他们要施展所有沟通技能,完美呈现团队的创业计划,从而为自己挣得创业的财力支持;在现场向顾客推销商品时,他们必须在充分感知顾客购买需求的基础上,学会吸引顾客,大声推销叫卖,灵活大胆地与顾客交流,劝说他们购买商品。有的学生经历了与顾客、供货商、风险投资商的各种沟通,感慨地总结说与人沟通是一门艺术,乐趣无穷。

(3)相当多的学生在创业实践中提高了自己的营销能力。他们在创业项目完成后,大都认识到要做好营销,必须首先学会识别顾客,与顾客相处,尽可能了解顾客心理和需求,然后再科学设计营销策略,进一步满足顾客需求,全心全意为顾客服务。他们意识到市场调研和营销战略对商务经营成功的重大决定作用,这也是部分创业团队的经验和教训。有的团队单凭自己的经验主义而导致市场调研片面错误,销售活动也不尽如人意。此外,广告策划水平的提高也为许多学生所乐道,他们通过公司网站、QQ群、微信群、朋友圈、校园海报、广告宣传单等各种渠道宣传商品,吸引顾客,也尝到了广告成功的甜头。

(4)一些学生的解决问题能力在创业实践中大有提高。他们在个人创业情况自评中也举例说明了团队意见分歧、供货商出尔反尔、商品运输时破损、商品存货供不应求、销售地点不佳、销售时下雨、顾客要求退换货、部分商品销路不畅等种种问题,经过团队集体磋商、共同努力,他们大都顺利解决了难题。

### 4 结论

本调研结果表明:目前,大学生对创业的了解基本限于一些国内外知名的企业家,他们对国内外的具体创业环境、政府的创业政策、企业家的创业历程知之甚少。真正有自主创业意识的学生少而又少,这部分学生也主要是受家族创业历史的影响而萌生创业想法的。通过《国际商务经营英语》这门创业课程的学习,学生对营销、商务计划书、项目管理、商务报告等商务理论知识有了一定的把握;在创业实践活动中,他们的团队合作能力、沟通能力、营销能力、解决问题能力等诸多商务能力也有了较大的提高。

综上所述,大学生的创业需求不容乐观,还需让他们深入了解政府的创业政策、国内外的创业气氛和创业环境;他们的创业能力也必须在创业实践活动中不断磨练提高。

### 参考文献:

- [1] 胡希. 创业公共政策研究——基于激励创业者进入的视角[M]. 北京: 经济科技出版社, 2010.
- [2] 林卫. 西方发达国家创业教育的研究与启示[J]. 全国商情(经济理论研究), 2009(2).
- [3] 梅田望夫(日). G时代创业的5大定律[M]. 周晓晗, 译. 长沙: 湖南科学技术出版社, 2010.
- [4] 唐沛. 论国际商务经营英语的课程设计与商务英语人才的培养[J]. 商务英语教学与研究, 2010(2).

作者简介:唐沛,副教授,研究方向:外国语言学和应用语言学,商务英语。