

“互联网+”背景下的大学生创业问题及解决途径

王煜

(浙江金融职业学院, 浙江杭州, 310018)

[摘要] “互联网+”模式给大学生创业带来了启发和机会, 越来越多的大学生加入互联网创业的队伍中。互联网创业对创业者自身素质和外部条件都有很高的要求。针对大学生在互联网创业中存在的筹资融资难、缺乏专业性团队、经验不足和学业、创业关系难处理等问题, 从创业筹资、创业团队组建、创业经验提升和创业生态优化四个方面提出“互联网+”背景下大学生创业问题解决的途径。

[关键词] 互联网+; 大学生创业; 创业筹融资

[中图分类号] G648.4

[文献标识码] A

[文章编号] 1674-893X(2017)01-0076-03

一、引言

“互联网+”是指将互联网与传统各项经济行业相结合, 充分利用现代信息化技术与互联网信息平台, 推动传统行业经济发展新模式。互联网+, 这里的加号不是简单地被解读成“累加”或是“叠加”, 而是与信息时代相匹配相契合的有效结合。近年来, “互联网+”在各种传统行业触发行业革命与洗牌, 造就了很多知名品牌。比如京东是传统百货业与互联网结合的产物; 支付宝是传统金融业与互联网结合的产物; 滴滴、快的等打车软件是传统交通业与互联网结合的产物; 饿了么是传统餐饮业与互联网结合的产物。这些新生事物在挑战着传统行业领头羊的同时, 也给中国当前的供给侧改革带来了新的活力。在“互联网+”背景下, 越来越多的大学生响应着潮流的呼唤加入到创业队伍中, 亦呈现出如雨后春笋的态势。

互联网在各个行业的广泛应用给大学生的自主创业提供了很好的平台和机会。大学生是一个年轻的群体, 他们愿意尝试新事物、体验新应用, 使用互联网是他们与生俱来的能力, 互联网思维是他们直觉的一部分, 因此“互联网”+时代可以充分发挥他们贴近应用、贴近实战的优势。而且, 互联网的发展对学生的项目类型的选择、经营管理的方式、创业团队的组成等都提供了更多的可能。“互联网+”是大学生创业的优选模式, 其中开个人网店是当前最常见的创业形式, 淘宝、微店等已经成为许多大学生主要选择的互联网创业平台^[1]。然而, 更低的门槛往往意味着更激烈的竞争, 它对创业者

提出了很高的要求, 除了具备基本的资金、软硬件设备等硬性条件外, 创业者还需具有创新精神、敏锐的洞察力、极强的专业能力等。在产品高度同质化的今天, 如果创业者不做好充分准备匆匆上阵是很容易被竞争对手模仿和超越的, 最终必将被淘汰出局。因此, 基于“互联网+”背景, 对大学生互联网创业中存在的问题、解决的途径进行研究具有重要的现实意义, 既有利于高校对学生创业活动针对性的指导开展工作, 同时也利于有效提高大学毕业生的创业能力、实现可持续发展, 从而进一步促进和带动地方经济快速、稳定地向前发展。

二、“互联网+”背景下的大学生创业现状

麦可思研究院数据表明, 最近几年来大学生自主创业比例呈现逐年上升趋势。《2016年中国大学生就业报告》显示^[2]: 高职高专及本科毕业生自主创业比例均有所增长; 和刚毕业时创业比例相比, 被调研者在毕业三年后创业比例增长了5.7%, 其中毕业时创业而三年后还存活的约为1%; 此外, 大学生中自主创业项目与创业者所学专业的相关性不大; 电子商务是大学毕业生半年内自主创业最集中的行业。从这里一方面可以看到大学生自主创业的意愿有加强趋势, 越来越多的大学生加入自主创业的队伍, 在互联网背景下大学生创业具有较大的发展空间。但同时也要看到大学生自主创业的难度和低存活率。总体而言, 目前大学生在互联网创业中主要存在着以下几个方面的问题:

(一) 筹资和融资难

有研究表明, 筹资和融资难是困扰大学生创业

的最主要因素^[3]。无论是互联网创业还是传统行业创业，缺乏创业融资通道已经成为大学生创业中面临的最突出的问题之一。目前大学生创业资金来源主要包括：来自家庭或朋友的支持、参加创业大赛所获资金、民间风险投资或自己兼职所得。而且，在校学生身份基本上无法获得银行的贷款支持。由于资金的限制，即使有一些很优秀的创业设想往往都被迫止步。此外网络市场竞争激烈，要想扩大市场必须实施网络营销手段，而在店铺设计、促销产品、网络推广等方面都需要投入资金。

（二）缺乏专业团队

目前有不少大学生依托淘宝、微店这些第三方平台实施自己的创业项目，但这些项目往往是一些体验性、实验性的，学生毕业后真正继续从事该项目的创业其实很少。而且，大学生创业团队通常是基于参与者的兴趣爱好、资金支持能力等基础组建的，因此创业团队组建缺乏专业型。而“互联网+”创业对创业团队的技术能力提出了新的要求。创业团队应该具备互联网思维，对互联网创业模式非常熟悉，能正确识别和选择互联网创业项目并能找到适合的盈利模式。基于互联网创业的团队必须要有一定数量的技术人才，这样才能够有效地发现传统业务中的痛点，找到用互联网思维解决问题的方法和切实可行的技术方案。

（三）经验不足

麦可思研究院对毕业三年后的大学生创业进行了跟踪分析，发现学生毕业时创业的项目有超过一半没有熬过三年。其实这个现象也折射出了大学生创业的其他一些问题，除了在资金和管理上的明显短板，大部分大学生创业者经验不足，在盈利模式、产品定位、渠道选择等方面缺乏商业技巧而导致最终的失败^[4]。此外，大部分大学生互联网创业项目和所学专业相关性不大，几乎是从零开始摸索，对创业所需专业技能是基本缺乏的。他们在遇到问题的时候缺乏当机立断解决问题的能力，很可能在创业中由于经验不足而错失良机。

（四）学业、创业关系难处理

大学生互联网创业需要投入大量的时间和精力，但同时也需要完成学业，因此对创业学生而言，如何做到兼顾学业和创业也是一个现实的问题。实际上，高校对课堂管理有诸如上课不能玩手机、聊QQ、旺旺等即时通讯工具的要求，而这些被禁止使用的却是学生互联网创业十分重要的业务工具，尤其是互联网时代的消费者普遍重视产品服务体验，对于信息的及时反馈有着很高的期望。因此，

是服从课堂管理还是遵循客户至上成为摆在创业学生面前一个尴尬的问题。而且，由于时间和精力有限，有些学生因为过于看重创业而忽视学业，严重影响了正常的学习。因此，如何处理学业和创业是每个创业大学生需要认真考虑的一个问题。

三、“互联网+”背景下的大学生创业问题解决途径

（一）创业筹资途径：政策支持，开源节流

大学生互联网创业中融资难的问题具有一定的客观性，要想顺利解决首先需要得到政府、学校和社会多方的政策支持，形成整个社会的支持网络^[5]。可以通过加大政府、学校的财政投入，鼓励中小企业积极参与构建创业融资平台，为大学生互联网创业提供多渠道的融资支持。学校可以出面组织更多的创业竞赛、孵化器等，吸引各路天使投资、风险投资与学生创业团队对接。政府或企业要能给予大学生自主创业提供优惠贷款政策。此外，利用学校校友会的人脉力量，打开银行、金融机构和小额贷款机构的通道，为自主创业的学生提供资金支持。除了通过政策支持获得资金，大学生创业者本身也需要有“成本最低化”理念。比如在选择创业项目时尽量选择适合经营场所虚拟化的产品或服务，用网店代替实体店、用在线客服代替现场服务、用云计算代替传统计算；在选择互联网平台时尽量选用成熟主流的第三方平台或者一些免费的 SaaS（Software as a Service，软件即服务）资源，比如免费的 OA 系统、开源的电商方案、面向学生的廉价云服务等。这些产品本身就是“互联网+”浪潮的一部分，通过对它们的应用不但能降低成本还能够拓宽创业者的视野，让本来十分有限的资金能够细水长流，让项目的生命线能够再延长一些。

（二）创业团队组建途径：招兵买马，能者居之

一个优秀的创业团队是创业成功的有力保障。团队成员的个人素质、能力和合作水平等将是新企业运作的关键因素。因此，选择什么样的人加入团队是创业者必须要认真思考的问题。首先，应基于资源、能力发现合适的人选，构建互补型团队。从同学校、同地区的其他专业学生中寻找志同道合者，来补充自己的人力资源。在创业初期资金不足的情况下，可以采用技术入股、长期期权等方式来吸引有实力的合作伙伴。采用期权来进行激励，具有很好的短期成本优势，并且能够有效地刺激团队成员发挥自己的潜力，在提高整个团队的成功概率的同时还能保证有功之臣顺理成章地获得自己应

有的回报。其次,要充分认识“互联网基因”,高度重视技术合伙人。互联网最大的特点就是变化快、技术不断推陈出新,往往由技术主导着整个互联网经济的发展方向。一个包含技术型人才的核心创业团队将能更好地跟随互联网发展的趋势,将技术变成创业的强劲动力。现实中许多知名的企业,如阿里巴巴、锤子科技、知乎等,他们的创业史都表明只有拥有了技术资源才能走得更远。

(三) 创业经验提升途径:多渠道学习,勇于尝试

首先,互联网创业学生应主动学习互联网创业基本知识。通过专业书籍阅读、网易云课堂、玩课网国内慕课类网站学习等方式掌握互联网创业中涉及的营销、金融、管理等知识。此外,近些年来移动终端的普及以及微博、微信等社交媒体的广泛使用,也为大学生创业提供了很好的学习案例。

同时,大学生还应充分利用学校资源。学校是重要的学习场所,特别是很多地方建立大学城,把很多学校的优势资源集中在了地理上一个很小的区域。学生完全可以跨年级、跨专业、跨学院甚至是跨学校去旁听优秀老师的课程。因此,创业团队的成员可以通过旁听来获取所需要的技能。另一方面,每年寒暑两个假期,创业团队成员可以去相关行业的传统企业里做兼职,向传统企业“偷师学艺”,提高自己的动手能力。

最后,大学生互联网创业者本身还要敢于尝试。互联网的快速发展出现了许多新生的事物,面对这些新生事物,创业者要大胆创新。如对于不成熟的想法先做小规模实验,不断反馈改进。就像软件工程领域里的快速原型法一样,通过缩短运营活动的周期,从不断的小范围实战中吸取教训、总结经验、不断改进、不断成熟。很多成功的创业案例都是这样,从创始人的一个业余小项目慢慢地成长为一个可以大规模推广的创业模式。

(四) 创业生态优化途径:机制创新,实现共赢

大学生互联网创业可以看作是灵活就业的一种形式,对于提高学校的整体就业率是有益的。高校应该鼓励大学生互联网创业,并在教学管理方面为其提供有力的支持。比如设置创业学分,允许以创业学分替换原来培养计划中的课程学分;出台更

加宽松的转专业规定,为交叉学科领域创业提供土壤;允许以创业项目当毕业设计、允许延迟毕业,允许学生休学创业保留学籍等。如果学校能从为学生创业成功创造条件的角度出发,用心为学生解决后顾之忧,一定能够激励更多的学生选择创业,必然也会有更多的学生能够通过创业的成功给母校带来荣誉。

同时,高校要积极探索建立创业指导有效机制,为学生创业提供指导和帮助。如外聘人力资源方面的专家和各个专业方面的顶尖人才,组成一支强大的就业指导团队,从理论和实践两个方面给予学生全方位的就业指导。并在就业指导中及时地发现人才,为合作企业提供源源不断的人才。邀请有创业经验的专业老师、企业创始人、创业校友和创业成功的学生家长作为学生创业导师,为其提供从战略到战术的全方位指导和答疑。

四、结语

“互联网+”的出现给大学生自主创业提供了更广阔的空间和可能性。目前,“互联网+”背景下大学生创业普遍存在筹融资难、团队不专业、经验不足以及学业、创业关系难处理等问题,但可以通过政府、学校和社会等各方的支持,开源节流实现创业融资;通过资源互补、股权激励、吸收技术人才等方式组建优秀创业团队;通过多渠道学习、勇于尝试提升创业经验;通过机制创新、实现共赢优化创业生态。

参考文献:

- [1] 陈凌白,李立卓,刘长立.“互联网+”时代背景下大学生网络创业模式研究[J].时代金融,2016(18):300-302
- [2] 中国社会科学网.[报告精读]就业蓝皮书:2016年中国大学生就业报告[EB/OL].http://ex.cssn.cn/dybg/gqdy_sh/201606/t20160623_3081988.shtml, 2016-06-23
- [3] 贾昕昕,王德昌.关于大学生网络创业成功率问题研究[J].浙江树人大学学报,2014(2):97-101
- [4] 毕成,吴继.基于移动互联网行业背景的大学生创业困境与对策[J].经营管理者,2015(1):158-159
- [5] 纪慧生,苏沿婷.大学生电子商务创业模式及其影响因素分析[J].厦门理工学院学报,2015(6):37-42

[编辑:何彩章]