

中国式创业教育

美国是创业教育的发源地，历史悠久、硕果累累。不同的国情、不同的教育体制下，中国式的创业教育该何去何从，除了去崇拜去借鉴，是否更应该找出一个切入点逐步先行先试？创业教育除了为某些科研强校锦上添花外，能否为应用型院校及职业类院校雪中送炭？在中国创业与就业的关系到底应该如何摆放？学生创业要建立团队，而团队的设置基础又是什么，创业的项目又该是什么？在一个高校内所孵化的企业应该如何组织来实现相互促进？大学生在校创业是否就是“过家家”，一毕业就散伙？又有谁能够为这些问题给出答案？

文 | 沈剑平

在创业过程中修炼就业能力

与美国以及其他国家鼓励大学生创业的背景类似，我国也是在遭遇社会失业问题后才开始重视创业教育，其本质诉求还是为了解决就业问题。所谓“创业带动就业”，从社会效益的层面来看创业企业会创造更多的就业岗位和就业机会，从而解决失业问题；从职业教育的层面来看创业过程中的大量经营实务和社会化历练会帮助学生形成宝贵的职业经验，成为就业竞争力，从而提升就业率。从高校实施大学生创业教育的目的来说，后者更为可行和紧迫。

然而并不是所有创业阶段都能够帮助学生修炼就业能力，这取决于创业的深度和广度。如创业大赛仅仅只关注商业计划阶段，使学生得不到实际运营过程的历练；企业经营模拟是在封闭环境下进行企业经营决策，决策之后的实施都被省略，也很难让学生获得实务处理的经验。要解决这些“形而上”的问题，就必须寻找一种创业门槛低，实务性强的创业项目来实际运营，使得创业过程中不断强化实际能力和经验的积累。创业教育选择电子商务作为切入点也正是这一目的。

“5C”创业团队角色定位与能力训练

实践证明，创业的成功往往取决于创业核心团队的凝聚与协作。国内有不少非常成功的创业团队的案例，如梁建章、沈南鹏、范明、季琦的携程旅游网创业团队，马化腾、张志东、曾李青、许晨晔、陈一丹的腾讯创业团队，以及马云的18人创业团队，李彦宏的七剑客等等。他们都是互联网创业的成功者，也用事实证明团队创业的重要性。

电子商务创业教育应当以创业团队的角色定位与能力培养作为核心内容。根据大多数创业团队初期存在的老板即员工的情况，为每一个创业团队设置4-5位核心成员，分别给予相应的角色定位进行创业能力训练，以形成创业企业的中坚力量。其中的角色定位就是首席执行官（CEO）、首席财务官（CFO）、首席营销官（CMO）、首席运营官（COO）和首席信息官（CIO），简称“5C”。

“5C”的形成一方面是多学科、多专业交叉的结果：CFO主要来自财务会计专业、CMO主要来自市场营销专业、COO主要来自企业管理专业、CIO主要来自信息管理或电子商务专业，CEO则可遴选任一专业具备领袖气质的学生；另一方面也是初创企业本身

岗位需求的结果。正可谓一举两得。

CEO职能：团队打造、商业计划、公司决策、投资融资

CMO职能：网络营销计划、在线产品管理、在线销售管理、网络品牌管理

COO职能：人力资源、客户服务中心管理、企业制度建立、行政管理

CIO职能：网站运维、网络营销、体验管理、技术应用创新、平台升级

CFO职能：预算管理、成本管理、投资管理、融资管理

为了帮助创业团队的每一个成员找到各自的成功定位，可以在实践环节设置中引进职业兴趣测试和职业性格分析，采用科学方法进行个人意愿与心理匹配之间的选择。

特定产业链与企业集群下的项目孵化创业教育模式

对于很多大学生创业者而言，创业的最大难点在于项目的选择。不少创业者在项目计划书中写上一个看似绝妙的创意，一些天马行空的商业模式，一组令人兴奋的财务数据，夸夸其谈。其中固然有确实优质的项目，但从概率上来说不能作为创业教育中项目孵化的主要手段。在调研了一些浙江大学创业企业的成功案例之后发现，这些企业在选择时几乎是采用现成项目来经营，诸如当地特产、特定资源或经人指点。这种给定式的项目选择，虽然一定程度上扼杀了学生的创业与创新，但也具备足够的引导意义。

电子商务创业教育应当以孵化式创业教育取代全真式创业教育，并事先设计与引进一些优质的创业项目门类来供学生选择，采取一定程度限制的同时帮助其少走弯路。在创业项目的设计上，综合宏观经济状况、行业发展趋势与技术应用热点，考虑大学生创业门槛不能过高，形成诸如现代服务业外包、旅游电子商务、细分商品B2C等创业项目门类。在运行过程中逐步优化与完善创业项目门类的设置，特别是要考虑

产业链与企业集群的问题，帮助集中孵化的企业之间能够相互协作，组团发展。

领袖塑造与多层次参与的创业团队永续方式

创业团队永续问题是创业教育本身一个重要的课题：当创业团队核心成员面临毕业离校时，确保正在孵化的创业团队不受到致命打击，实现成功孵化。电子商务创业教育可以通过两种方式来解决这一问题：领袖塑造与多层次参与。



传统教育模式主张集体化，不强调个人英雄主义。然而实践证明，优秀的创业团队都有一个担当领袖的灵魂人物，如马云、马化腾、李彦宏等。在创业团队CEO角色的遴选和培养过程中，注重培养其领袖气质和创业激情。创业团队的领袖要求是一个坚定的创业者，其他角色也许因为毕业离校采取兼职创业或者完全退出，但只要有领袖，创业团队就能够永续。

当然，为了保障创业团队永续，还需要其他两种层次的参与：一是鼓励创业导师作为监事身份加入创业团队（允许持股），帮助团队稳定和领袖培养；二是鼓励低年级学生加入现有的创业团队进行就业实习，未来可以选择自行创业或加入现有创业团队。这两种方式均能保障创业团队的永续与稳定。■