

doi:10.3969/j.issn.1000-9760.2013.01.018

# 某校大学生校内经商行为的调查分析\*

李 青

(济宁医学院临床学院, 山东 济宁 272067)

**摘 要** 随着市场经济的发展, 高校商业化趋势逐步显现, 大学生校内经商的行为也为人们所关注。本文通过对济宁医学院 600 名学生进行问卷调查, 对大学生的校内经商状况、意识、影响因素等有了深入的了解, 并提出了针对大学生校内经商教育的建设性建议。

**关键词** 医学生; 校内经商; 调查分析

**中图分类号:** G64 **文献标志码:** A **文章编号:** 1000-9760(2013)02-059-04

## The investigation and analysis of college campus business behavior

LI Qing

(Clinical College, Jining Medical University, Jining 272067, China)

**Abstract:** With the development of the market economy, the university commercialized trend of university gradually appears. The college campus business behavior was to be concerned by people. Through a questionnaire on 600 students of Jining Medical University, this article got a deep understanding on condition, consciousness, influencing factor of college campus business, which gave the corresponding advice.

**Key words:** Medical student; Campus business; Investigation and analysis

随着我国市场经济的蓬勃发展, 高校校园文化商业化趋势愈发明显, 越来越多的大学生选择在学校内部从事经商活动, 这些经商行为呈现出不同的形式和问题, 这也成为全国高校共同面临的问题。另一个方面, 随着近几年大学生就业压力的增加, 在大学教育中对大学生创业能力的培养已经受到相当程度的重视, 但就大学生校内经商行为而论, 它却并不代表学校创业教育指导层面下产生出的最有效的大学生创业行为, 并且体现出了大学学校创业教育存在的众多误区<sup>[1]</sup>。本项目以济宁医学院为例, 通过对不同年级、专业大学生的调查分析, 讨论和探究学校创业教育如何完善才能更好地指导大学生校内经商行为, 使之更好地适应新的社会形势。

### 1 对象与方法

#### 1.1 调查对象

此次调查主要是针对济宁医学院在读学生, 调查对象中男生 263 人, 占 45.74%; 女生 312 人, 占

54.26%; 平均年龄段为 19~24 岁。调查者专业分布为, 临床医学专业 307 人, 占 53.39%; 公共卫生专业 115 人, 占 20%; 精神专业 76 人, 占 13.22%; 护理专业 77 人, 占 13.39%。

#### 1.2 调查方法

我们在济宁医学院共发放问卷 600 份, 有效回收 575 份, 有效回收率 95.8%。问卷采取的是不同专业之间按照各专业在读人数比例发放, 同一专业不同年级之间平均发放的方法, 具有较高的代表性, 准确度能得到有效的保证。利用 SPSS17.0 软件对问卷结果进行处理, 并对统计数据进行了分析讨论(见表 1)。

表 1 样本调查情况统计表(n, %)

	大一	大二	大三	大四	大五	合计	所占比例
性别 男	55	57	51	51	49	263	45.74
女	65	67	62	60	58	312	54.26
临床专业	65	63	60	62	57	307	53.39
护理专业	18	16	15	14	14	77	13.39
公共卫生	28	25	23	20	19	115	20
精神专业	19	17	13	15	12	76	13.22

\* [基金项目] 济宁医学院 2012 年度教育科学计划项目(编号: 12029)

## 2 结果

### 2.1 从事校内经商行为的学生特点

从调查问卷发现,有过在校经商想法的学生比例占 46%,有过在校经商经历的学生比例占 19%,而这种比例从大一至大五逐渐降低,见图 1。这种现象的出现与医学本科生学习压力大,课程安排的逐年增加有关,也与大四大五的学生需要进入医院见习实习有关。有过在校经商经历的学生中,家族中有人经商的比例占 79%,也就是说,身处经商世家的学生长期受这种氛围的熏陶,逐渐在大脑中形成较强的商业意识思维。在对学生的家庭情况了解中,我们还发现,有校内经商想法的学生比例,农村的学生要比城镇的学生高出 7.5 个百分点,而有在校经商经历的学生中,来自农村的学生要比来自城镇的学生高出 5 个百分点,从中我们可以发现,来自农村、家庭条件一般的学生从小经历生活的磨难,相对具有更强的创业意向,这种态度显然影响到了其参与创业的决心。

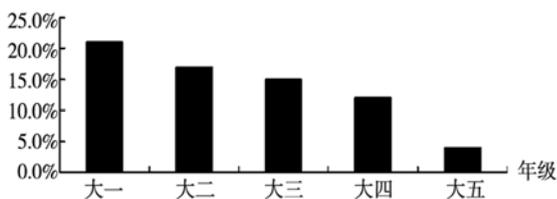


图 1 在校经商学生比例

对于在校经商的目的,42.6%的学生选择了赚钱,获得更多财富,32.9%的学生选择了挑战自我,17.2%的学生选择了积累经验,而仅有 11%的学生选择了出于个人的兴趣爱好。选择赚钱为目的的学生居多,这一结果也于调查表另一项结果相契合,即在有在校经商想法或有在校经商经历的学生中,父母每月提供的生活费不够自己生活所需的占 71%。见图 2。

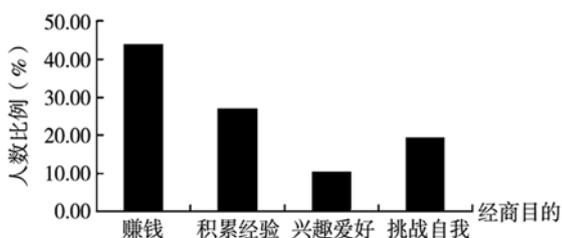


图 2 大学生在校经商目的

关于在校经商学生的学习情况,学习成绩优异的仅占 2.7%,学习成绩中等偏上的占 13.5%,学

习成绩勉强及格的占 49.6%,考试中有不及格 34.2%。由于医疗体制的改革,现在各级各类医疗机构趋于饱和,对医务工作者的学历层次提出了更高的要求,医学生要想毕业后进入各级各类医疗机构就业,只有努力的学习,进入更高层次的院校深造,获取更高的学历背景,而医疗机构对医务工作者的要求中显然轻视了对技能的要求<sup>[2]</sup>。在这种选择与被选择的过程中,学习一般或稍差的学生面临更大的就业压力,他们选择另一种方式就业,那就是创业。从另一方面,从事校内经商活动又会对学生的学习产生一定的影响,从调查中我们发现,在参与调查的所有学生中,选择校内经商对学习有影响的比例高达 93.6%,在有校内经商经历的学生中这一比例更高达 98.5%,在与这部分经商学生的座谈中,我们了解到,他们有时会因为经商上课时不能集中精力听课,有时会为了经商逃课,而课下的绝大部分时间都被经商所占用,这就是校内经商影响学习的原因所在。见图 3。

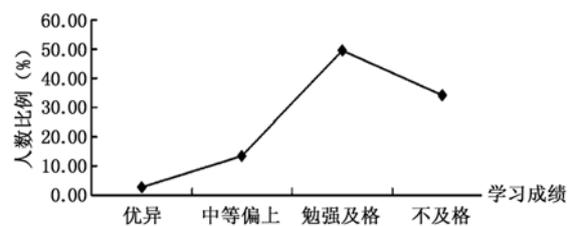


图 3 在校经商学生学习成绩

### 2.2 学生对校内经商行为的选择

学生对校内经商方式的选择,52%的选择在校流动商贩,28.5%的选择上门推销,16.7%的选择校园代理,而选择投资股票、投资开店、网上交易的共有 2.8%,见图 4。对从事经商类型的选择上,38%的学生选择家教中介,29%的学生选择图书,20%的学生选择食品,10%的选择生活用品,2%的选择小电子产品,而有 1%的选择从事其他类型,诸如发放传单等,见图 5。在对经商资金来源的调查上,我们可以看出,选择和别人合作的占较大的比重,达 54%。在另外 3 个选项中生活费剩余、家庭资助、向别人借的比例分别是 19%、17%、10%。从以上几项调查我们可以看出,学生经商项目的选择主要基于投资小、风险小。从以下几项调查可以反映出学生选择投资的心态,在对阻碍经商的潜在障碍的调查中可以看见,比例最高的是资金缺乏,高达 49%。选择缺乏工作经验的有 31%。选择对行业缺乏了解的占到 17%,另外 3%选择其他

因素。在对经商首要考虑的因素调查中我们发现,选择经济收入的有 57%。选择符合自己的专业知识的占 29%,选择个人发展机会的占 22%,另外少数学生选择其他因素。从中也说明了学生校内经商受限于经济因素和对工作经验的缺乏,多数选择投资成本较小,与学生这一群体相关性的项目。而多数学生的目的也是为了获取经济利益。

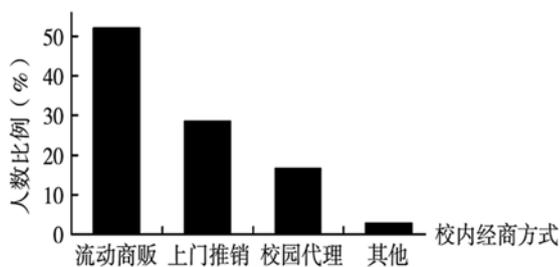


图 4 学生校内经商方式的选择

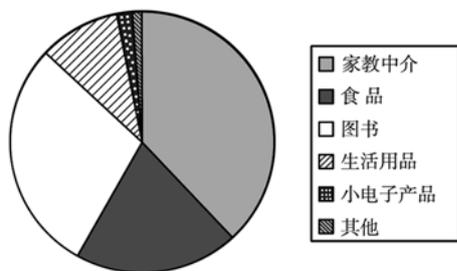


图 5 学生校内经商类型的选择

### 2.3 学生对校内经商行为的认知

众多的学生开始选择在校经商,经商过程中哪些能力最重要? 我们调查显示:42%的选择市场分析能力,30%的选择表达交流能力,17%的选择应变能力,组织能力占到 7%,理财等其他能力占 4%,见图 6。更多的学生选择对市场行情的掌握与预测方面的能力。71%的学生也认为在校经商锻炼了自己,对以后的创业有帮助,仍有 29%的学生觉得对以后的创业无帮助或帮助不大。那么学生现在所处的大环境适不适合经商呢,调查结果却不那么乐观,87%的学生对现在的经商环境不满意,仅有 13%的学生对此满意。虽然学校目前也开设了关于创业教育的课程,显然还不能满足学生的需求,那么学生期望看到的是什么样的创业教育模式呢,调查中选择“成功人士讲座”的占 43%,选择“到成功企业参观”的占 30%,选择“开设自主创业指导课程”的占 22%,其他选择占 5%,调查显示,学生更乐于接受的是理论教育和成功人士的直观作用,以及成功企业的实地参观学习。

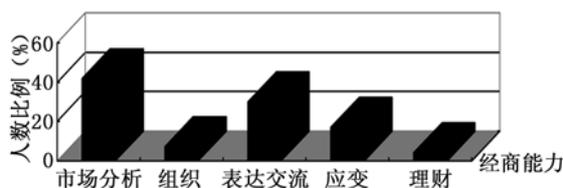


图 6 学生校内经商应具有能力的选择

### 3 讨论

随着医疗体制的改革,以及近几年医学生数量的扩大,现在医学本科生就业形势严峻,在目前国内医疗市场基本饱和的情况下,医疗机构对医务工作者的学历层次和临床技能有了更高的要求,显然医学专业学生比其他专业面临更大的挑战。为了解决这一就业难题,党的十七大提出创业带动就业的途径,随之大学生创业教育如雨后春笋般在各大高校展开,但现实效果却并未达预期效果。

近 5 年来,我校毕业生就业率维持在 80%左右,医学生就业率主要包括考研率、医疗机构编制考取率、医学相关行业就业率和灵活就业率。单从数字上,创业教育对就业率的影响并不是很明显,在国内医疗结构饱和的形式下,自主创业对提高我校的毕业生就业率仍有 20%的提升空间,而校内经商则是培养大学生创业能力,使其形成自我就业意识,转变未来就业观念的良好途径。因此学校管理好学生校内经商行为的意义就尤为重大。做好校内经商教育,通过调查,我认为有以下几方面需要加强。

第一,学校要重视对校内经商行为的教育工作,并加大对校内经商优秀项目和个人的宣传力度,努力在校园内营造一种经商创业的氛围,即在创业中就业<sup>[3]</sup>。结合实际情况,目前学生经商首先欠缺的是有关商业的理论知识,因此在教育工作上我们要把学生创业教育列为必修课,实行学分制管理,构建更完善的医学生创业教育的结构和体系。在师资上我们选调有丰富教学经验的教师任专职教师,并实行“送出去、请进来”的原则,把专职教师送到优秀的企业学习,了解企业的创业历程。并请成功企业家走进校园,为学生课堂讲授经济、市场以及创业的实践知识。

第二,学生学习理论后还应在实践上进行培养,应实现校企联合,整合两者的优势,为学生提供实践平台。另外学校应成立创业协会,通过社团定期组织一些活动如创业技能大赛等,在增加实践机会的同时,校内经商人员之间可以相互交流经验。

第三,学校在政策上鼓励大学生从事校内经商,改善创业环境,校内经商行为是学生创业的起点,并在校园内规划专属的区域,提供校内经商的平台,由学校统一管理,使其经商行为规范化、专业化。在资金上对有前景的经商项目、优秀的经商团队或个人进行奖励。

我们相信,通过学校在理论教育、实践培养方面的重视,以及在政策及资金上的支持,学生校内经商行为一定会朝着更加规范、专业、积极等方向蓬勃发展,并在培养学生创业意识、增加就业途径

等方面起到一定的作用。

#### 参考文献:

- [1] 林文诗. 医学专业本科生创业意识的调查分析—以温州医学院为例[J]. 南方医学教育, 2010, 2: 43-45.
- [2] 张羽鹏. 大学生自主创业现状与对策研究——以黑龙江省高校大学生为例[J]. 佳木斯大学社会科学学报, 2011, 29(5): 126-128.
- [3] 崔剑. 宁波大学创业意向调查与研究[J]. 湖北生态工程职业技术学院学报, 2008, 6(1): 23-26.

(收稿日期 2012-12-15)

(上接第 55 页)

- [20] Nagy N, Klein E. Deficiency of the proapoptotic SAP function in X-linked lymphoproliferative disease aggravates Epstein-Barr virus (EBV) induced mononucleosis and promotes lymphoma development[J]. Immunol Lett, 2010, 130(1-2): 13-18.
- [21] Feng J, Lu L, Hua C, et al. High Frequency of CD4<sup>+</sup> CXCR5<sup>+</sup> Tfh cells in patients with immune-active chronic hepatitis B[J]. PLoS One, 2011, 6(7): 1-9.
- [22] Feng J, Hu X, Guo H, et al. Patients with chronic hepatitis C express a high percentage of CD4<sup>+</sup> CXCR5<sup>+</sup> T follicular helper cells[J]. J Gastroenterol, 2012, doi: 10. 1007/s00535-012-0568-1.
- [23] Tripodo C, Petta S, Guarnotta C, et al. Liver follicular helper T-cells predict the achievement of virological response following interferon-based treatment in HCV-infected patients[J]. Antivir Ther, 2012, 17(1): 111-118.
- [24] Hong JJ, Amancha PK, Rogers K, et al. Spatial alterations between CD4<sup>+</sup> T follicular helper, B, and CD8<sup>+</sup> T cells during

simian immunodeficiency virus infection: T/B cell homeostasis, activation, and potential mechanism for viral escape[J]. J Immunol, 2012, 188(7): 3247-3256.

- [25] Isharat Y, Robin K, Laurel M, et al. Germinal center T follicular helper cell IL-4 production is dependent on signaling lymphocytic activation molecule receptor (CD150)[J]. J Immunol, 2010, 185(1): 190-202.
- [26] Manuel RJ, Ayoma DA, Phillipa M, et al. Angioimmunoblastic T-cell lymphoma with hyperplastic germinal centres: a neoplasia with origin in the outer zone of the germinal centre? Clinicopathological and immunohistochemical study of 10 cases with follicular T-cell markers[J]. Mod Pathol, 2009, 22: 753-761.
- [27] Battistella M, Beylot-Barry M, Bachelez H, et al. Primary Cutaneous Follicular Helper T-cell Lymphoma: A New Subtype of Cutaneous T-cell Lymphoma Reported in a Series of 5 Cases[J]. Arch Dermatol, 2012, doi: 10. 1001/ archdermatol. 2011. 3269.

(收稿日期 2013-01-15)

(上接第 58 页)

某种药,如果仿制药企业刚进入这个市场,生产条件不好,边际成本会比较高,原专利持有厂商的价格反而上升,政府可以通过制定最高零售价格来控制药品价格上升。当仿制药企业生产状况很好,边际成本下降,国内仿制药品企业往往会在市场上对原专利持有企业的销售价格有下降的压力,这时仿制药与原研药的价格都会下降。因此国内企业应该积极采取措施,关注更多的原研药专利期限,在专利过期前就做好准备进入该市场,从而打破专利限制,缩小与原研药质量和价格差异,有效降低医药成本。

#### 参考文献:

- [1] 李梅,叶桦. 我国仿制药上市对原研药价格的影响[J]. 上海医药, 2009, 30(6): 261-263.
- [2] 陈燕平,王国华,李金生. 药品差价规则与药物经济学评价比较[J]. 中国药房, 2008, 1(2): 36-37.
- [3] 杨莉,胡善联. 药物经济学评价指南的发展及启示[J]. 中华医院管理杂志, 2004, 20(12): 760-761.
- [4] 刘静. 美国药品价格浅析[J]. 世界临床药物, 2009, 27(7): 446-448.
- [5] Payette M, Grant-Kels JM. Generic drugs in dermatology: part 1[J]. J Am Acad Dermatol, 2012, 3(66): 341-348.

(收稿日期 2013-01-15)