

发展改革动态

2016 年第 19 期 共 41 期

发展规划处

2016 年 10 月 8 日

【聚焦创新创业】

“双创”，他们为什么“能”

“31 个省（区、市）2110 所高校、直接参与学生 545808 人、提交的项目作品 118804 个”，截至第二届中国“互联网+”大学生创新创业大赛总决赛启幕之际，参赛大学生数已占普通高校在校生总数的 2%（最高的省份参赛比例达到 6%），直接参与学生与提交的项目数量分别是首次大赛的 3.3 倍、2.7 倍，更有 5 个省份报名项目数超过 1 万。

自 3 月份第二届大赛启动以来，众多高校蓄势待发，通过课程改革、教学变革等方式为各自“种子选手”蓄积力量，于无形中努力打造着“永不落幕”的比赛。

回顾经典，意犹未尽。展望和期待第二届大赛将带给我们震撼之时，亦需向首届中国“互联网+”大学生创新创业大赛中决胜出的金、银奖项目致敬。正是有了“前人”的探索积淀，后来者方能居上并奋勇向前。

有情怀也有理性地做事

创业团队：云南大学滇池学院，“互联网+非物质文化遗产云南民族刺绣”项目

“历史悠久的白族刺绣以其独特的技法、丰富多彩的纹样图案历来受学术界高度重视。然而，全国刺绣市场销售额 80%为苏绣、12%为湘绣，云南少数民族刺绣比例却不足 5%。”刘玺作为“互联网+”非物质文化遗产云南民族刺绣——“采薇民绣”项目负责人，缓缓地道出项目的缘起。

2015 年，刘玺在深入云南省大理白族自治州洱源县进行调研时发现，在原本极具白族刺绣特色服饰的地域，只有村里零星的几位老人还依旧穿着白族传统服装，也只有村里的老人才懂得古老的白族刺绣针法。

回到学校，“让这一历史悠久的白族刺绣非物质文化得以传承”的想法始终在刘玺脑中盘旋。于是，她与同学合伙成立了昆明后浪文化传播有限公司，通过进一步整合绣娘资源，建立云南少数民族绣娘库，创办刺绣传习所。此外还聘请楚雄、大理非物质文化遗产传承人为公司技术总监，收集遗失在民间的云南少数民族刺绣图纹集，逐步建立云南少数民族刺绣图纹库。

初创时，与 120 名少数民族绣娘签约后，刘玺就开始让绣娘做带有刺绣的手镯、挂饰等物品。但当时刚上线的网上销售平台缺乏客源，产品销量差，刘玺就与团队成员一起尝试各种办法，连续一周都睡在办公室。

但刘玺始终坚持“靠情怀做事，但不贩卖情怀”的信念，终将云南民族刺绣跨界到互联网平台上，颠覆了云南民族刺绣家庭生产、自给自足的传统模式，开创了一条“政府（非物质文化遗产保护）+高校（产品研发中心）+公司（销售平台）+绣娘（产品生产）”的现代化民族刺绣产业链。

目前，该项目产品已由日常消费品向工艺品方向迈进。并计划借助互联网、移动互联网平台，通过文化艺术品众筹、在线拍卖、国际文化交流等形式逐步将产品销往东南亚和欧美国家，把云南“绣”到全世界。（首届中国“互联网+”大学生创新创业大赛金奖）

创业导师功不可没

创业团队：对外经贸大学，“掘金三板”项目

“掘金三板”旨在为新三板投资者、研究者及从业者提供全面、专业的数据查询、资讯订阅、互动交流社区、投资者关系管理和股权众筹等服务。

2015 年 3 月，对“新三板”领域关注已久的张智斐将在三板市场创业的想法告诉了研究生导师宋国良，“‘掘金三板’涉及互联网金融前沿领域，新三板市场也是刚兴起的市场热点，是个全新课题。”于是在导师引荐下，他与“第一财经”主持人陈达一拍即合，随即联合创立了“掘金三板”。

“他选择创业不是头脑一时发热，而是清醒地认识到创业将要面临的困难和挑战。”宋国良积极地扮演“引荐人”角色，为“掘金三板”提供人脉资源，还推荐许多优秀学生到公司实习。

“创业伊始，我们对于在三板市场上做什么还是存在迷惑的，如果不是宋老师建议，我们到现在可能也仅是一个互联网交流社区而已。”张智斐回忆，当团队第一次将商业计划书呈现给指导老师时，受到了颇多质疑。为此，学校还特意安排优秀师资为“掘金三板”项目

团队修改计划书，提供专业指导和细致梳理，提炼出项目精华。

在去年成功完成 2 次融资至今，该项目又新增新三板企业的投资者关系管理平台业务，这也使张智斐更有信心地再次计划第三次近 1.5 个亿的融资方案。（首届中国“互联网+”大学生创新创业大赛金奖）

“自造血”的开放性机制

创业团队：浙江大学，米趣科技项目

“一个企业的成功，离不开整个团队的合作，离不开合理的机制和开放的企业文化。”毛靖翔作为米趣科技的创始人一语道出其企业得以长久发展的关键要素。

在米趣，毛靖翔鼓励所有员工创业。“公司就是一个孵化器，员工有好的创业项目，我就会做早期投资，即便失败了，也不影响其在公司的日后发展。”

任何公司都会对合伙人进行业绩考核，没有达到目标的，股权就会被稀释，做得好的则会拿到更多。毛靖翔抓准这一市场规律，将“狼性”贯穿在公司机制与企业文化中，每个股东拿出 2%-3% 的原始股，放进对赌股权池。他很自信地说：“我不怕公司上市的时候我会变成小股东，我只怕我们几只狼放在羊群里面会逐渐失去对创新创业的热情，以及对创造的冲动。”

在管理机制有效运行的同时，毛靖翔对于人才制度的建设也没落下，为引进人才，不惜开着玛莎拉蒂当起“优步”司机。

某次，公司缺乏用户界面设计方面人才，他得知中国美院的学生最合适，于是就守株待兔，特地找美院学生“拉活”。“一上车就搭话问人家专业，有没有兴趣来公司，还给他讲我们的企业文化。”毛靖翔说，他当司机不收钱，就单纯想招人，没想到还真被他招到了。

开放式的人才引进方式，不仅为人才提供了用武之地，更是为米趣科技不断地注入了大量的新鲜血液，使其不断发展到当下这般辉煌：目前，米趣科技市场估值已约 30 亿人民币，成为 2014 年至 2016 年国内发展最快的移动互联网公司之一。（首届中国“互联网+”大学生创新创业大赛金奖）

无阻碍的快速运达

创业团队：南京工业大学，“8 天在线”项目

不知何时起，我们的生活与移动互联网变得形影不离，互联网已然成为大众生活一个组成部分。

南京工业大学就走出来一支 6 人创业团队，在大环境影响下开始于“O2O”平台上摸爬滚打。然而他们未曾想到自己会成为校园“O2O”标杆，而这一切都是源于一个梦想。

就像“8 天在线”名字一样，创业团队一开始就寄予其“随时购物无阻碍”愿望，从快消品产业供应链入手，通过各个微仓建立“在线云超市”，减少分销商和门店货仓等中间环节和附加环节的额外成本，为消费者提供更廉价方便的购物服务。

如果说“互联网+”时代孵化出“8 天在线”新型平台，使创新创业实践赢在起跑线上，那么“8 天云物流”闪电服务则是使“8 天在线”从万千“O2O”平台中脱颖而出的助跑器。

“8 天在线”拥有一支庞大的被称为“镖师”的校园物流团队。“镖师”通过物流员应用程序签到，从配货员手中接订单，完成白天校园 1 小时内和晚上 8 分钟内配送任务。

“镖师”服务还有一套标准的流程：怎么敲门，敲几下，如果用户不在如何处理商品等。对于兼职物流激励与培养也实施创新管理：分为 1-9 个级别，升到 6 级后，可直接免实习期，成为“8 天在线”正式员工。

截至 2016 年 2 月底，“8 天在线”已密集覆盖全国 50 个城市 1200 所高校，校园周边写字楼和社区新型便利店也已达百家。今年 3 月份，“8 天在线”获约 2 亿元 B+轮融资，此轮融资由国内日化领域标杆企业“隆力奇集团”领投，苏大天宫等继续跟投。（首届中国“互联网+”大学生创新创业大赛银奖）

用“品质”说话的产品

创业团队：大连海事大学，大米科技 Idami 智慧厨房+农业 4.0 项目

“我们大米科技的宗旨是为客户提供安全、方便、好吃的大米。”具有多年创业经历的杨健深知产品质量才是“笼络”人心最长久之策。

谈起与大米的缘分，杨健笑称源自一次偶然机会，朋友送来一包自家产的五常大米，饭做熟后满屋飘香。”

“大米科技 Idami 智慧厨房+农业 4.0”负责人杨健表示，项目自启动之初，就旨在打造一款“吃得放心的食品”。

“大米品质虽好，但怎样让大家知道我们的米好呢？”杨健思来想去，决定开设体验店，“我们注重体验这个环节，所以一定要让客户去吃”。

心动不如行动，大米科技迅速开设“O2O”线下体验店，提供堂食及外卖等简餐服务体验，让大家都能来品尝“大米科技”的饭。

为打通从农田到餐桌的全供应链来保证产品质量，杨健带领团队借助当下最时髦“互联

网+”思维，不但通过农田众筹直接为客户提供物美价廉大米，还设计智能米桶、智能电饭煲，通过使用大米科技手机 APP，不但可以监测大米的剩余量并直接手机订购，还能随时随地远程遥控做饭，实现到家即可吃饭。

公司刚成立 3 个月时，该项目大米产品就取得天猫销量第一成绩，到目前累积销售额已超过 2000 万，但杨健并不满足于大米本身的初期销售，建设线下体验店，更以智能厨房产品带动大米消费。目前，首批 6 家旗舰店已开张，46 个城市正准备陆续签约开店。（首届中国“互联网+”大学生创新创业大赛银奖）

【专家观察】

产业升级不会凭空发生

王蔚 全国大学生创新创业投资服务联盟理事长

自去年举办首届中国“互联网+”大学生创新创业大赛至今，两届大赛中全国各高校报名项目已近 20 万个，成千上万个不同细分领域的优秀新经济体从赛场走上实实在在的产业道路，这是双创教育在高等教育体系内经过星星之火般燃烧出的火焰，也终将燃出燎原之势。

“大学”自诞生之日，便承担社会智慧中心和社会文明发展引领职责。观上世纪 80 年代后的美国高等教育，在传统制造业、资源业急剧下滑时，从高校中走出的思科、甲骨文、谷歌等伟大企业就成了科技新兴力量，支撑了美国经济 16 年高速增长，其带来的包括互联网和移动互联网在内的信息革命，也深远地影响了全球产业发展走向和每个人生活状态。正是这股潜在力量释放着源源不断的“洪荒之力”，美国超过 1600 所高等院校开设创业课程，并形成较科学、完善的创业教育教学、研究体系，成为“美国梦”价值观始源和魅力所在。

而我国历经改革开放后 30 余年跋涉，已行进在产业转型升级这一民族复兴关键环节，产业升级不会脱离科技资源凭空发生。在双创背景下，在 2015 年颁布的《中华人民共和国促进科技成果转化法》推动下，高校的科技输出，形成产业升级的源动力，势必会在未来 10 余年甚至更长的时间里，成就一批伟大企业，成为中国产业升级的引领力量。

学而优则创

高峰 浙江大学党委学工部创业教育办公室主任

创新创业教育分广义创业教育和自主创业教育。广义即企业家精神培育，帮助人更有创意、更有担当、更有智慧地完成任务，这正是新时代大学应承担起的使命和任务。广义创业教育是面向全体学生的普适性教育，可以说是新时期素质教育。

自主创业教育即开办企业教育，是面向特定人群的提升型教育。创业者与创业团队核心能力训练，自主创业教育实践平台搭建，是自主创业教育得以有效开展的可行路径。其丰富了大学校园梦想的种类，展现了一片新天地。

倡导内生型创业教育。何谓内生？即始终着眼于价值观。价值观是决定一个人选择的深层次依据。最理想的创业教育，是塑造创新创业价值观，培育企业家精神，推动国人主流价值观由“学而优则仕”，逐步变革为“学而优则创”。

我们现实可以做到的，也应该做到的，是让学生可以有方法、有途径、有平台去明晰自己的价值观是否在创业，并为学生提供指导，搭建平台，构建生态，为他们的创业梦想添砖加瓦。大学，应该是一个能提供多种梦想，并让每一种梦想得以起航的地方。

打造内生型创业教育的路径。广义创业教育与自主创业教育融合发展，是内生型创业教育的根本路径。二者既相互区别，更相辅相成。要做好广义创业教育，必须发挥学生主体作用，并注重打造价值链条和建设生态系统，而这些又必须靠自主创业教育打开局面，并依托自主创业教育提供典型示范。反观，自主创业教育又需要广义创业教育传播创新创业价值观，没有广义创业教育，自主创业教育也会变成无源之水。

《中国教育报》2016年10月1日第3版