

“互联网+”创新创业的时代召唤

1.1 创新创业的意义和背景

创新创业是当今时代的旗帜,社会发展需要创新,各领域的发展也需要创新。社会的进步都有两个基础性的发展过程:一个是教育,另一个是创业。教育担负着开启年轻人心智、培养年轻人成长的重任,而创业就是把想法变成现实的过程。社会的变革和发展都将会通过这两个基础性的发展带动其他领域的发展。

1.1.1 创新创业的意义

创业的本质是一种生活方式,是一个人或团队寻求机会、整合资源、创造价值、体现价值的过程,因此创业可以挖掘个人潜力,把个人自身优势发挥得淋漓尽致,从而体现自身价值。

马斯洛提出的人类需求层次理论,从低到高依次为生理需求、安全需求、归属和爱的需求、尊重需求和自我实现需求。马斯洛把“自我实现需求”看作是区别于其他 4 种需求的最高级别。自我实现亦即“实现自我价值”,是人类充分利用外在和内在条件发挥自身潜力的心理需求,是一种把人的潜力发挥到极致的根本欲望。人们追求成功的动机正是来源于“自我实现”的需求。创业者战胜困难、超越自我、冲破逆境,进而体现自身的价值,就是把追求自我实现的心理需求变成一种内生的动力。

对于个人,开发自己的创新能力来提高创业能力和生存竞争能力已是必由之路。大量实践证明,具有较高创新能力的人,不仅工作适应面广,而且完成工作的质量也高,创造的效益远大于创新能力低的人。从大学生自身来看,技术创新是创业获得市场认可的手段。大学生既没有资金,也没有关系,更没有相关的工作经验,而他们所拥有的正是社会所需要的创新精神和能力,只有运用自身的技术创新能力才能在创业的道路上获得成功。

就业充分,人民才能安居乐业,国家才能繁荣富强,只有存在大量的创业者,才能为广大的劳动者拓宽就业渠道,才能使每个人的才能无论大小都能得到充分发挥。扩大就业,实现比较充分的社会就业是全面建成小康社会的基础目标,是全面提高人民收入和生活水平的根本保证。只有创业的人多了,经济发展了,就业问题才能得到根本改善。

1.1.2 创新创业的背景

“大众创业、万众创新”是指全民的创业和创新,这一概念于2014年9月在天津召开的“世界经济论坛新领军者”年会上提出。为了实现这一宏伟蓝图,国家出台了一系列政策,主要聚焦于创新体制机制,实现创业便利化;优化财税政策,强化创业扶持;搞活金融市场,实现便捷融资;发展创业服务,构建创业生态;建设创新创业平台,增强支撑作用;促进多种人群创业;拓展城乡创业渠道等。

在国家政策激励下,大学生创新创业的现实意义更加凸显。这一群体受教育程度高,容易接受新事物,眼界宽广,掌握着前沿科学和技术,富有激情和活力,勇于追求梦想,渴望实现人生价值,是创新创业活动中的主力军。

我们正处在一个崇尚创新创业的时代,创新创业已经成为时代的主旋律。国家鼓励各种形式的创新创业,积极鼓励和扶持大学生自主创业。尤其近年来,大学生就业问题十分突出,受到党和政府的高度重视。党的十七大就提出了“实施扩大就业的发展战略,促进以创业带动就业”的总体部署,鼓励和扶持大学生自主创业,发挥创业的就业倍增效应。党的十九大又提出“坚持就业优先战略和积极就业政策,实现更高质量和更充分的就业”。

创业是当今社会拉动经济发展的重要引擎,是当今社会解决就业问题的根本途径,是当今社会促进民族进步的重要手段。我们正处在一个转型时期,处于一个伟大的时代,这个时代推陈出新,孕育着无限商机。这正是大学生自主创业、大显身手的良好时机。从世界经济发展情况看,知识经济为创业者提供了良好的创业机遇;从我国经济社会发展情况看,产业结构调整为大学生创业者提供了绝好机遇。

1.2 大学生创业

大学生创业者是创业者群体中特殊的一类,相较于其他创业者,大学生普遍拥有更高的文化素养,更能够接受新事物,但是也缺乏社会经验,经历的磨炼和挫折

较少,这些情况使大学生在进行创业时面临特殊的挑战。

1.2.1 大学生创业的政策

依据2018年国务院《关于推动创新创业高质量发展打造“双创”升级版的意见》中的相关政策,对大学生创业的政策主要包括以下方面。(获取最新的国家及各级地方就业创业帮扶政策,建议创业者多关注当地的相关部门的网站通知。)

(1) 国家支持大学生自主创业,市场主体类型有个体工商户、个人独资企业、合伙企业、农民专业合作社、有限责任公司。

(2) 持人力资源和社会保障部门核发的《就业创业证》的高校毕业生在毕业年度内创办个体工商户、个人独资企业的,3年内按每户每年8000元为限额依次扣减其当年实际应缴纳的增值税、城市维护建设税、教育费附加和个人收入所得税。对高校毕业生创办的小型微利企业,按国家规定享受相关税收支持政策。例如,大学毕业生新创办咨询业、信息业、技术服务业的企业,经税务部门批准,免征企业所得税两年;新办交通运输、邮电通信的企业或经营单位,经税务部门批准,第一年免征企业所得税,第二年减半征收企业所得税;新办公用事业、商业、物资业、对外贸易业、旅游业、物流业、仓储业、居民服务业、饮食业、教育文化事业、卫生事业的企业或经营单位,经税务部门批准,免征企业所得税一年。

(3) 符合条件的大学生自主创业,可在创业地按规定申请一定额度的创业担保贷款。对个人发放的创业担保贷款,在贷款基础利率基础上上浮3个百分点以内的,由财政给予贴息。

(4) 毕业两年以内的普通高校学生从事符合范围要求的个体经营的,自其在工商部门首次注册登记之日起3年内,免收管理类、登记类和证照类等有关行政事业性收费。

(5) 很多高校和社会机构都提供孵化器,对符合条件的大学生创业企业提供免费场地和办公设备,并减免水电、物业等费用。

(6) 自主创业的大学生可享受学校面向全体学生开放的大学科技园、创业园、创业孵化基地、教育部工程研究中心、各类实验室、教学仪器设备等科技创新资源和实验教学平台。作为大学生,可以参加全国大学生创新创业大赛,创意设计、创业计划等专题竞赛。

(7) 有自主创业意愿的大学生可享受高校实施的弹性学制,如放宽学生修业年限、允许调整学业进程、保留学籍休学创业等管理规定。

1.2.2 大学生创业应具备的条件

大学生创业应具备如下条件:

(1) 创业知识的储备。大学生长期待在校园里,对社会缺乏了解,他们的市场开拓、企业运营经验较匮乏。可以通过在企业打工或者实习来积累相关的管理和营销经验,或者通过参加创业培训积累创业知识,接受专业指导,以提高创业成功率。

(2) 资金的准备。没有资金,再好的创意也难以转化为现实的生产力。创业者须具备一定的商业基础知识,例如资金来源选择债权还是股权,给投资人什么作为保障等。创业者可以开拓思路、多渠道融资,除了银行贷款、自筹资金等传统途径外,也可以充分利用风险投资、创业基金等融资渠道。

(3) 技术和兴趣。大学生(尤其是打算在高科技领域创业的大学生)创业的特色在于用技术换资本,运用所掌握的先进技术开发具有独立知识产权的产品,吸引投资商进行投资。

1.2.3 大学生创业的主要困难

大学生创业的主要困难有如下情形:

(1) 眼高手低。高科技创业项目往往需要较大的启动资金,创业风险和压力很大,大学生如果自身能力不足,对创业的期望值又过高,很容易失败。因此,大学生创业要脚踏实地,从小做起,积累经验和能力,逐渐成长。

(2) 纸上谈兵。缺乏经验是目前大学生创业过程中的普遍问题,不少大学生创业者没有对其产品或项目做市场调查的意识,而只是进行理想化的推断。在了解市场的基础上创业才能长久。

(3) 不重视团队。在强调团队合作的今天,创业者靠单打独斗获得成功的概率很低,而且风险投资商在投资时更看重有合作能力的创业团队。只有团队成员之间强强合作,取长补短,创业才可能成功,一个有凝聚力的团队比单枪匹马的创业者创业更容易成功。创业计划容易复制,而团队的整体实力是难以复制的。

(4) 创业融资困难。没有资金的创业必然无法开展,绝大多数大学生创业者本身并没有足够支撑创业的资金,也没有可抵押的财产,虽然初创时有一些融资优惠政策支持,但企业在成长过程中会面临各种风险,一旦资金周转出现问题,很难从银行等金融机构获取贷款。

(5) 知识产权保护不足。由于社会对知识产权的观念仍较为淡薄,再加上一些地方监管不到位,因此对初创企业来说,知识产权维权的时间、金钱和人力成本都难以承担。

(6) 创业风险管理缺位。创业是一种高风险的活动,但大学生创业者往往对创业抱有理想化、乐观化的态度,因此在创业遇到困境甚至失败的情况下,其生理和心理会受到影响,进而引起其他的不良后果。

(7) 缺乏社会支持。社会上有些人在观念上对创业怀有偏见,认为大学生毕业后应该优先考虑当公务员或到国企、大企业就业,自主创业不是一个稳定的就业选择。

1.3 大学生创新创业大赛

大学生创新创业大赛是指一些适合大学生参加的,专业性、认知度和影响力也较大的创新创业赛事。大学生通过参与创新创业大赛,不仅检验了自己的创业项目,而且锻炼了自己的能力,还有机会结识其他创业者和投资者,是大学生创业者展示自己创业项目的最佳平台。下面对影响力较大的中国“互联网+”大学生创新创业大赛和“创青春”全国大学生创业大赛做简要介绍。

1.3.1 中国“互联网+”大学生创新创业大赛

中国“互联网+”大学生创新创业大赛首次举办于2014年,大赛是我国深化创新创业教育改革的重要载体和关键平台,已成长为覆盖全国所有高校、面向全体大学生、影响最大的高校“双创”盛会。每届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的主题、赛事内容、参赛组别等会结合时代发展有新的内涵。下面以第七届中国“互联网+”大学生创新创业大赛为例,对大赛相关信息进行介绍。

1. 大赛简介

第七届中国“互联网+”大学生创新创业大赛于2021年4月正式启动,至2021年10月结束。第七届大赛为全面落实习近平总书记给中国“互联网+”大学生创新创业大赛“青年红色筑梦之旅”大学生回信的重要精神,深入推进大众创业、万众创新,推动高等教育高质量发展,加快培养创新创业人才,以“我敢闯,我会创”为主题,总体目标为更中国、更国际、更教育、更全面、更创新,传承跨越时空的伟大的井冈山精神,聚焦“五育”并举的创新创业教育实践,推进赛事组织线上、线下相融合,打造共建共享、融通中外的创新创业盛会。

大赛任务有以下几点:

(1) 以赛促教,探索人才培养新途径。全面推进高校课程思政建设,深化创新创业教育改革,引领各类学校人才培养范式深刻变革,建构素质教育发展新格局,形成新的人才培养质量观和质量标准,切实提高学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。

(2) 以赛促学,培养创新创业生力军。服务构建新发展格局和高水平自立自强,激发学生的创造力,激励广大青年扎根中国大地,了解国情民情,在创新创业中增长智慧才干,坚定执着追求理想,实事求是地闯出新路,把激昂的青春梦融入伟大的中国梦,努力成长为德才兼备的有为人才。

(3) 以赛促创,搭建产教融合新平台。把教育融入经济社会产业发展,推动互联网、大数据、人工智能等领域成果转化和产学研用融合,促进教育链、人才链与产业链、创新链有机衔接,以创新引领创业,以创业带动就业,努力形成高校毕业生更高质量创业、就业的新局面。

2. 比赛内容

第七届中国“互联网+”大学生创新创业大赛的主体是“1+1+6”系列活动。

第一个“1”是主体赛事,包括高教主赛道(含国际参赛项目)、“青年红色筑梦之旅”赛道、职教赛道和萌芽赛道,增设产业命题赛道。

第二个“1”指“青年红色筑梦之旅”活动,继续在更大范围、更高层次、更有温度、更深程度上开展。

“6”是6项同期活动,包括“慧秀中外”国际大学生创新创业成果展、“慧智创业”中国民族品牌主理人面对面、“慧展华彩”历届大赛优秀项目对接巡展、“慧治创新”全球乡村振兴智慧化高端论坛、“慧云闪耀”全球数字化教育云上峰会、“慧聚未来”国际青年学者前沿思辨会。

3. 参赛要求

参赛要求如下:

(1) 参赛项目能够将移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网、下一代通信技术、区块链等新一代信息技术与经济社会各领域紧密结合,服务新型基础设施建设,培育新产品、新服务、新业态、新模式;发挥互联网在促进产业升级以及信息化和工业化深度融合中的作用,促进制造业、农业、能源、环保等产业转型升级;发挥互联网在社会服务中的作用,创新网络化服务模式,促进互联网与教育、医疗、交通、金融、消费、生活等深度融合(各赛道参赛项目类型会有差异)。

(2) 参赛项目须真实、健康、合法,无任何不良信息,项目立意应弘扬正能量,践行社会主义核心价值观。参赛项目不得侵犯他人知识产权;所涉及的发明创造、专利技术、资源等必须拥有清晰合法的知识产权或物权;抄袭盗用他人成果、提供虚假材料等违反相关法律法规的行为,一经发现即刻丧失参赛相关权利并自负一切法律责任。

(3) 参赛项目涉及他人知识产权的,报名时须提交完整的具有法律效力的所有人书面授权许可书等;已在主管部门完成登记注册的创业项目,报名时须提交营业执照、登记证书、组织机构代码证等相关证件的扫描件、单位概况、法定代表人

情况、股权结构等。参赛项目可提供当前真实的财务数据、已获投资情况、带动就业情况等相关证明材料。在大赛通知发布前,已获投资1000万元及以上或在2020年及之前任意一个年度的收入达到1000万元及以上的参赛项目,请在总决赛时提供投资协议、投资款证明等佐证材料。

(4) 参赛项目不得含有任何违反《中华人民共和国宪法》及其他法律、法规的内容。须尊重中国文化,符合公序良俗。

(5) 参赛项目根据各赛道相应的要求,只能选择一个符合要求的赛道报名参赛。已获本大赛往届总决赛各赛道金奖和银奖的项目,不可报名参加本届大赛。

(6) 参赛人员(不含师生共创参赛项目成员中的教师)年龄不超过35岁。

4. 评审规则

大赛从五个维度进行评审,详细评审规则如下:

(1) 创新维度(分值:30)。

① 具有原始创新或技术突破,取得一定数量和质量的创新成果(专利、创新奖励、行业认可等)。

② 在商业模式、产品服务、管理运营、市场营销、工艺流程、应用场景等方面取得突破和创新。

(2) 团队维度(分值:25)。

① 团队成员的教育、实践、工作背景、创新能力、价值观念等情况。

② 团队的组织构架、分工协作、能力互补、人员配置、股权结构以及激励制度合理性情况。

③ 团队与项目关系的真实性、紧密性,团队对项目的各类投入情况,团队未来投身创新创业的可能性情况。

④ 支撑项目发展的合作伙伴等外部资源的使用以及与项目有关的情况。

(3) 商业维度(分值:20)。

① 商业模式设计完整、可行,项目已具备盈利能力或具有较好的盈利潜力。

② 项目目标市场容量及市场前景,项目与市场需求匹配情况,项目的市场、资本、社会价值情况,项目落地执行情况。

③ 对行业、市场、技术等方面有翔实的调研,并形成可靠的一手材料,强调实地调查和实践检验。

④ 项目对相关产业升级或颠覆的情况;项目与区域经济发展、产业转型升级相结合情况。

(4) 就业维度(分值:10)。

① 项目直接提供就业岗位的数量和质量。

② 项目间接带动就业的能力和规模。

(5) 引领教育(分值:15)。

① 项目的产生与执行充分展现团队创新意识、思维和能力,体现团队成员解决复杂问题的综合能力和高级思维。

② 突出大赛的育人本质,充分体现项目成长对团队成员创新创业精神、意识、能力的锻炼和提升作用。

③ 项目充分体现多学科交叉、专创融合、产学研协同创新等发展模式。

④ 项目所在院校在项目的培育、孵化等方面的支持情况。

⑤ 团队创新创业精神与实践的正向带动和示范作用。

5. 比赛赛制

比赛赛制说明如下:

(1) 大赛主要采用校级初赛、省级复赛、总决赛三级赛制(不含萌芽赛道以及国际参赛项目)。校级初赛由各院校负责组织,省级复赛由各地负责组织,总决赛由各地按照大赛组委会确定的配额择优遴选推荐项目。大赛组委会将综合考虑各地报名团队数(含邀请国际参赛项目数)、参赛院校数和创新创业教育工作情况等因素分配总决赛名额。

(2) 大赛共产生 3200 个项目入围总决赛(港澳台地区参赛名额单列),其中高教主赛道 2000 个(国内项目 1500 个、国际项目 500 个)、“青年红色筑梦之旅”赛道 500 个,职教赛道 500 个,萌芽赛道 200 个。

(3) 高教主赛道每所高校入选总决赛项目总数不超过 5 个,“青年红色筑梦之旅”赛道、职教赛道、萌芽赛道每所院校入选总决赛项目各不超过 3 个。

6. 赛程安排

赛程安排如下:

(1) 参赛报名(2021 年 4 月)。各省级教育行政部门及各有关学校负责审核参赛对象资格。参赛团队通过登录“全国大学生创业服务网”(网址为:cy.ncss.cn)或微信公众号(名称为“全国大学生创业服务网”或“中国‘互联网+’大学生创新创业大赛”)任一方式进行报名。在服务网的资料下载板块可下载学生操作手册,指导报名参赛,微信公众号可进行赛事咨询。

报名系统开放时间为 2021 年 4 月 15 日,报名截止时间由各地根据复赛安排自行决定,但不得晚于 2021 年 8 月 15 日。国际参赛项目通过“全球青年创新领袖共同体促进会”官网(网址为:www.pilcchina.org)进行报名,具体安排另行通知。

(2) 初赛与复赛(2021 年 6—8 月)。各地各学校登录 cy.ncss.cn/gl/login 进行大赛管理和信息查看。省级管理用户使用大赛组委会统一分配的账号进行登录,校级账号由各省级管理用户进行管理。初赛与复赛的比赛环节、评审方式等由各校、各地自行决定,赛事组织须符合本地常态化疫情防控要求并制定应急预案。

各地应在2021年8月31日前完成省级复赛,并完成入围总决赛的项目遴选工作(推荐项目应有名次排序,供总决赛参考)。国际参赛项目的遴选推荐工作另行安排。

(3) 总决赛(2021年10月下旬)。大赛设金奖、银奖、铜奖和各类单项奖;另设高校集体奖、省市组织奖和优秀导师奖等。评审规则将于近期公布,请登录全国大学生创业服务网(cy.ncss.cn)查看具体内容。大赛专家委员会对入围总决赛项目进行网上评审,择优选拔项目进行总决赛现场比赛,决出各类奖项。

大赛组委会通过全国大学生创业服务网、教育部大学生就业服务网(新职业网)为参赛团队提供项目展示、创业指导、投资对接和人才招聘等服务,各项目团队可登录上述网站查看相关信息,各地可利用网站提供的资源,为参赛团队做好服务。华为技术有限公司将为参赛团队提供多种资源支持。

1.3.2 “创青春”全国大学生创业大赛

“创青春”全国大学生创业大赛自2014年开办,每两年一届,其宗旨是培养创新意识、启迪创意思维、提升创造能力、造就创业人才,是一项具有导向性、示范性和群众性的创业竞赛活动。“创青春”全国大学生创业大赛每届的主要比赛形式和内容基本相同,但大赛组别、大赛主题和奖项设置有所差异。下面以2020年“创青春”全国大学生创业大赛为例,对赛事相关内容进行介绍。

1. 大赛简介

“创青春”全国大学生创业大赛前身为自1999年起举办的“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛,2014年,“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛进行全面改革和提升,成为“创青春”全国大学生创业大赛,每两年举办一届。2020年大赛下设3项主体赛事:大学生创业计划竞赛、创业实践挑战赛和公益创业赛。

2. 比赛内容

比赛内容包括:

(1) 创业计划竞赛。面向高等学校在校学生,以商业计划书评审、现场答辩等作为参赛项目的主要评价内容。参加竞赛项目分为已创业与未创业两类;分为农林、畜牧、食品及相关产业,生物医药,化工技术和环境科学,信息技术和电子商务,材料,机械能源,文化创意和服务咨询7个组别。实行分类、分组申报。其中,已创业与未创业的申报要求如下:

① 拥有或授权拥有产品或服务,并已在工商、民政等政府部门注册登记为企业、个体工商户、民办非企业单位等组织形式,且法人代表或经营者为符合《“创青春”全国大学生创业大赛章程》第十五条规定的在校学生、运营时间在3个月以上(以省赛网络报备时间为截止日期)的项目,可申报已创业类。

② 拥有或授权拥有产品或服务,具有核心团队,具备实施创业的基本条件,但尚未在工商、民政等政府部门注册登记或注册登记时间在 3 个月以下的项目,可申报未创业类。

(2) 创业实践挑战赛。面向在校学生或毕业未满 3 年的高校毕业生且已投入实际创业 3 个月以上的项目(截止计算时间为 2020 年 4 月 30 日,具体以省赛通知为准),拥有或授权拥有产品或服务,并已在工商、民政等政府部门注册登记为企业、个体工商户、民办非企业单位等组织形式,竞赛申报不区分具体类别、组别,以经营状况、发展前景、营销策略和财务管理等作为参赛项目的主要评价内容。

(3) 公益创业赛。面向高等学校在校学生,以创办非营利性社会组织的计划和实践等作为参赛项目的主要评价内容。拥有较强的公益特征(有效解决社会问题,项目收益主要用于进一步扩大项目的范围、规模或水平)、创业特征(通过商业运作的方式,运用前期的少量资源撬动外界更广大的资源来解决社会问题,并形成可自身维持的商业模式)、实践特征(团队须实践其公益创业计划,形成可衡量的项目成果,部分或完全实现其计划的目标成果)的项目,申报不区分具体类别、组别。

3. 参赛要求

参赛要求如下:

(1) 参赛对象。

① 中国公民。

② 申报人年龄不超过 35 周岁(含),其中由团队申报的参赛项目,团队总人数不多于 5 人,且团队平均年龄不超过 30 周岁(含),年龄划分以 2020 年 6 月 30 日为界。

③ 科技创新初创组、乡村振兴初创组、互联网初创组和社会企业初创组申报人员为普通高校全日制学生(包括在校生、毕业 3 年以内含 3 年的毕业生)。在校生成包括本专科生、研究生,不含在职生;毕业生为毕业 3 年以内含 3 年的本专科生、研究生,不含在职生(团队成员均须符合参赛人员条件)。毕业年限划分以 2020 年 6 月 30 日为界。

(2) 参赛项目。

① 符合国家法律法规和国家产业政策。

② 不得侵犯他人知识产权。

③ 具有良好的经济效益、社会效益,经营规范,社会信誉良好。

④ 尚未接受过投资或仅接受过早期投资(种子轮、天使轮或 A 轮投资)。

⑤ 掌握具有较大投资价值的独特产品、技术或商业模式。

⑥ 科技创新初创组、乡村振兴初创组、互联网初创组和社会企业初创组申报项目须拥有或授权拥有产品或服务,并已在工商、民政等政府部门注册登记为企业。

业、个体工商户、民办非企业单位、农民专业合作社等组织形式,且作为大学生自主创业典型的项目。参赛团队第一负责人必须为申报项目法定代表人或经营者,自2020年6月30日至大赛项目奖励金拨付前,申报项目法定代表人不得变动。

(3) 项目申报。

① 未进行企业登记注册的参赛项目。该项目须提交商业计划书,对市场调研、创业构想和项目发展等有详细介绍。可同时出具专利、获奖和技术等级等省级以上行业主管部门出具的证书或证明。第一申报人须为产品开发、项目设计主要负责人,与相关证书或证明一致。

② 已进行企业登记注册的参赛项目。该项目须提交营业执照、税务登记证副本和银行开户许可证复印件等相关文件,项目成长过程或生产流程相关介绍,项目发展构想及阶段性成果等资料。涉及国家限制行业和领域的,需有相关资质证明。第一申报人须为企业法定代表人,且持有该企业股份。科技创新初创组、乡村振兴初创组、互联网初创组和社会企业初创组的参赛项目,还需提供团队成员毕业证书或学生证电子扫描件。台湾青年创业组第一申报人须为企业法人代表和项目主导人,且持有该企业股份的台湾青年。

4. 评审规则

参赛项目不同,其评审的侧重点也有所区别。

(1) 实践类项目的评审要点主要包括项目陈述、市场分析、公司运营、财务管理、团队建设和回答问题6个方面,考核指标分别如下。

① 项目陈述:项目的产业背景和市场竞争环境;项目所面对的目标人群;项目的独创性、领先性和实现产业化的途径等。

② 市场分析:明确表述该产品或服务的市场容量与趋势、市场竞争状况;细分市场目标市场及消费者描述,估计市场份额和销售额。

③ 公司运营:公司定位准确,计划科学、严密;组织机构严谨;各发展阶段目标合理;结合项目特点制订合适的市场营销策略,包括对自身产品、技术或服务的价格定位、渠道建设和推广策略等。

④ 财务管理:资金来源与运用、盈利能力分析和风险资金退出策略等。

⑤ 团队建设:配合默契,分工明确。

⑥ 回答问题:准确理解评委提出的问题,回答要具有针对性;思路清晰,逻辑严密,语言简洁流畅;例证、数据科学、准确、真实;在规定时间内完成陈述和答辩。

(2) 创意类项目的评审要点主要包括创业思路、项目陈述、项目实操、财务管理、团队建设和回答问题6个方面,考核指标分别如下。

① 创业思路:具备一定的先进性,商业模式可操作,满足创业的要求。

② 项目陈述:明确表述产品或服务及市场进入策略和市场开发策略;商业目

的明确、合理；全盘战略目标合理、明确。

③ 项目实操：项目的应用前景、风险，问题分析的准确性，方案的合理性与可操作性。

④ 财务管理：股本结构与规模、资金来源与运用和盈利能力分析等。

⑤ 团队建设：分工明确，配合默契，体现团队精神。

⑥ 回答问题：能准确理解问题并做出相应回答；语言简洁流畅，逻辑严密；论证准确、真实；陈述和答辩满足规定时间要求。

(3) 公益类项目的评审要点主要包括公益性、创业性和实践性 3 个方面，考核指标分别如下。

① 公益性：对社会问题关注深入，立项所针对的问题具体且受到关注较多。

② 创业性：能够通过具有创新性、普适性和可推广性的商业模式，不断引入大量新资源来维持项目本身，且项目能持续发展。

③ 实践性：很好地结合了人员、资源等实际情况，设定了切实可行的项目进度及目标，有丰富的实践成果。

5. 比赛赛制

全国评审委员会对各省(自治区、直辖市)报送的 3 项主体赛事的参赛项目进行复审，分别评出参赛项目的 90% 左右进入决赛。3 项主体赛事的奖项统一设置为金奖、银奖和铜奖，分别约占进入决赛项目总数的 10%、20% 和 70%。

大赛以高校为单位计算参赛得分并排序。计分方法如下：

(1) 大学生创业计划竞赛，金奖项目每个计 100 分，银奖项目每个计 70 分，铜奖项目每个计 30 分，上报至全国组织委员会，未通过复赛的项目每个计 10 分。

(2) 创业实践挑战赛，金奖项目每个计 120 分，银奖项目每个计 90 分，铜奖项目每个计 50 分，上报至全国组织委员会，未通过复赛的项目每个计 10 分。

(3) 公益创业赛，金奖项目每个计 100 分，银奖项目每个计 70 分，铜奖项目每个计 30 分，上报至全国组织委员会，未通过复赛的项目每个计 10 分。

如遇总得分相等，则以获金奖的个数决定同一名次内的排序，以此类推至铜奖。

6. 赛程安排

大赛总体上分为校赛、省赛和国赛 3 个层面，以及预赛、复赛和决赛 3 个阶段来开展。其中，校赛、省赛的时间和具体形式由各高校各地区结合自身实际组织开展。2020 年 4—5 月，将有各省(自治区、直辖市)针对大赛下设的 3 项主体赛事组织本地预赛或评审；2020 年 7—8 月举办全国复赛；2020 年 9—10 月举办全国决赛。参赛需首先通过高校的校级选拔，才能进入省赛乃至全国复赛和决赛。大赛举办过程中，全国组织委员会不接受高校或个人的申报。

商业模式与商业计划书

2.1 商业模式

创业者在创业之前,必须思考创业的目的以及为了达到目的所开展的所有工作。这些工作的实现方法就是商业模式。

2.1.1 商业模式概述

实现商业模式的计划就是商业计划。创业者只有拥有明确的商业模式和可执行的商业计划才能创业成功。概括到所有商业活动上,商业模式可以是企业与企业之间、企业各部门之间、企业与顾客之间、企业与渠道之间的交易关系和联结方式的总和。

成功的商业模式往往具有如下一些特征。

(1) 创新性。人类社会从低级到高级、从简单到复杂的进化历程,就是一个不断创新的过程。创新是指在判断或改变旧事物的过程中做出新的发现,提出新的见解,开拓新的领域,解决新的问题,创造新的事物,或者为了某种目的能够对前人、他人已有的成果进行创造性的应用。商业模式的创新可以体现在企业经营的各个方面。

(2) 价值性。企业通过自身的独特价值保证市场占有率,通过向消费者提供独特的价值赢得市场。独特的价值可能是新的思想、产品或服务,也可能是它们之间的组合。通过向消费者提供附加的价值,使消费者能用更低的价格获得同样的利益,或者用同样的价格获得更多的利益。

(3) 竞争壁垒。成功的商业模式需要通过确立自身的特殊性来建立行业壁垒,提高竞争者模仿、复制的成本和难度,可以是技术壁垒或者是生产流程的独特性等。

(4) 盈利能力。除具有公益性质的商业活动外,商业活动的目的往往是盈利,只有盈利,企业才能持续健康发展,才可以在激烈的市场竞争中生存下去。互联网行业常有以抢夺流量为主的商业行为,但迟迟找不到稳定持续变现的手段,只能靠不断融资维持,说明其商业模式还处在摸索阶段,此类商业模式显然是需要改进的。

2.1.2 商业模式的要素

商业模式是一种包含了一系列要素及其关系的概念性工具,用以阐明某个特定实体的商业逻辑。但由于对商业模式构成要素的认识是基于其对商业模式概念的认识衍生而来的,导致对商业模式的构成要素存在不同见解。从各种观点来看,尽管有所不同,但一般都会重视客户、市场和资源等要素。商业模式是一个由各种要素组成的整体,必须是一个结构,各组成要素之间必须有内在逻辑关系,才能把各组成部分有机地联系起来,相互作用,形成一个良性发展的有机体。例如国内学者魏炜、朱武祥提出六要素模型,他们认为一个完整的商业模式包含六个要素:

(1) 定位。一个企业要想有足够的生存空间并能实现持续盈利,必须要明确自身的定位。定位就是指企业应该做什么,它决定了企业应该提供什么样的产品和服务满足消费的需求。定位是商业模式的出发点,也是企业战略选择的结果。

(2) 业务系统。业务系统是指企业达成定位所需要的业务环节、各合作伙伴扮演的角色以及利益相关者合作与交易的内容和方式。业务系统是商业模式的核心。

(3) 关键资源能力。关键资源能力是指让业务系统运转所需要的重要的资源和能力。

(4) 盈利模式。盈利模式是指企业获得收入、赚取利润的方法。具体来说,是指在给定的业务系统中,各价值链所有权和价值链结构已经确定的前提下,企业利益相关者之间利益分配格局中企业利益的表现。

(5) 自由现金流结构。自由现金流结构是企业经营过程中产生的现金收入扣除现金投资后的状况,不同的现金流结构反映了企业在定位、业务系统、关键资源能力以及盈利模式等方面的差异,体现了企业商业模式的不同特征,决定了企业投资价值的高低、企业投资价值递增的速度以及企业受资本市场青睐的程度。

(6) 企业价值。企业价值即企业的投资价值,是企业预期未来可以产生的自由现金流的贴现值,它是评判企业商业模式优劣的标准。

2.1.3 商业模式的设计与创新

成功的商业模式可以帮助企业在市场竞争中取得胜利,实现快速增长。每一

个创业者都想为自己设计一个独特的、全新的商业模式超越其他企业。

1. 商业模式的设计思路

商业模式是指企业如何创造价值、传递价值和获取价值的基本原理,包含业务系统和盈利模式等方面。商业模式设计就是企业的基本盈利假设和实现方式,以及由此产生的不同价值链和不同资源配置的模式,其目的是最大化企业价值。

一个优秀的商业模式不是一开始就完善的,而是需要不断优化改进。由于企业自身的发展,从初创到规模扩大,各种内部条件都在变化,商业模式需要不断地进行修正。再有外部环境也在变化,产业环境和竞争态势复杂多变,商业模式也需要进行新的设计和调整。因此商业模式设计是一个不断试错、修正和反复的过程,也是分解企业价值链和价值要素的过程,涉及要素的组合和增加。商业模式设计必须要基于企业现有的资源和市场竞争的现实。

商业模式设计的思路可以遵循以下5个方面的核心要求:

(1) 寻求最佳定位。定位就是企业应该做什么,它决定了企业应该提供什么特征的产品和服务实现客户的价值。定位的核心是寻找一个差异化市场,并为此市场提供满足需要的、有价值的、独特的产品,让消费者愿意为此付费。定位首先要选择最有潜力提供长期利润增长的消费群,并确定为他们提供什么样的独特价值。当价值向新的领域转移时,定位也要跟进,定位是企业战略选择的结果,也是商业模式体系中其他部分的起点。寻找一个可持续增长、大规模、发展快速的市场,才是优秀市场定位的关键因素。

(2) 锁定目标客户。商业模式设计的另一个重要要求就是锁定目标客户。初创者最常犯的错误是不知道客户是谁,或者认为所有人都是客户。如果一个创业项目想服务所有的人,最终可能会失败。分析和把握客户需求的关键是识别和满足新的或潜在的客户需求,或者掌握客户未被满足的隐性需求,从产品创新转变为需求创新,以便发现新的增长机会。

(3) 构建业务系统。业务系统主要指企业与客户、供应商及其他合作伙伴所形成的价值链网络,它反映的是企业与内外利益相关者之间的交易关系。业务系统的构建是商业模式设计的核心部分,商业模式的与众不同和难以模仿主要通过业务系统之间的差异来体现。企业在构建独特的业务系统时,一是要针对不同的利益相关者,确定关系的种类及相应的交易内容和方法;二是在明确各利益相关者在价值链中的业务活动之后,制定出科学合理的利益分配机制,实现共赢。业务系统中利益相关者之间形成的关系网络是一套复杂的运行机制,深嵌在企业价值链中,因此不易被对方模仿。

(4) 设计关键资源能力。业务系统决定了企业所要进行的活动,而要完成这些活动,让商业模式有效运转,企业需要掌握和使用一整套复杂的有形资产和无形

资产的技术和能力,这些称为关键资源能力。挖掘和运用企业的关键资源能力,有助于形成和打造核心竞争力。

(5) 设计盈利模式。盈利模式指企业结合目标客户及价值主张,设计可能的收费对象、收入来源和定价,从为客户提供的价值中获得收入、分配成本和利润。良好的盈利模式能为企业带来利益,更能为企业编制一张稳定、共赢的价值网。现代企业的盈利模式不尽相同。相同行业的企业,其定位和业务系统不同,盈利模式也不同,即使定位和业务系统相同的企业,其盈利模式也可能不同。设计盈利模式的最终目标是使收入大于支出。

设计商业模式如果能做到投资少,运行成本低,有高度可规模化的、大量的潜在客户,这就是一个有前景的商业模式,也是初创者追求的目标。

2. 商业模式的创新

成功的企业一般都具有非常好的商业模式,但是也会面临被其他企业快速模仿而带来的竞争。所以,企业和初创者不但要学习如何设计商业模式,更应该去研究成功的商业模式,学会如何从商业模式的设计中为企业找到新市场,在市场竞争中保持先发优势或构筑结构性壁垒。

商业模式创新和技术创新一样,也会经历原始创新、被模仿、再创新的生命周期。商业模式的创新可分为两种模式,即商业模式的原始创新和模仿创新。

(1) 商业模式的原始创新。

用之前没有的新的商业模式为消费者提供产品和服务,这样的商业模式就是原始创新。原始创新可以发生在现存企业中,也可以伴随新生企业的出现而出现。

根据实现方式,商业模式的原始创新可分为构成要素创新、系统性创新和逆向思维创新三种。构成要素创新指组成商业模式的构成要素发生的数量、组成、内涵等方面产生的不同于以往的商业模式的创新改变。系统性创新指从整体出发的对商业模式进行的创新和构建。逆向思维创新可以看作是求异思维推动的一种反其道而行之的创新方法,让思维向对立面的方向发展,从问题的相反面深入探索,从而产生新思想,创立新形象。

(2) 商业模式的模仿创新。

更多的商业模式创新属于模仿创新。模仿是创新的基础,几乎一切成功的商业模式都是在不断模仿的基础上进行创新的。

根据实现方式,商业模式的模仿创新可分为全盘复制和借鉴提升两种。全盘复制是指对优秀企业的商业模式进行直接复制,有时也需要略加修正。全盘复制主要适用于行业内的企业,同属于一个细分市场或拥有相同产品的企业。借鉴提升是指学习研究优秀的商业模式,总结优秀商业模式的核心内容或创新概念,与自身企业现阶段商业模式中的相关内容进行对比,并查找问题和不足。几乎所有成

功的商业模式创新都是通过将模仿得来的商业模式与其他商业模式或资源结合在一起,赋予全新的形式或内容。

2.2 商业计划书

商业计划书是创业者计划创立的业务书面摘要,可以意指为创业计划书,是创业者就某一项具有市场前景的新产品或服务,向潜在投资者、合作伙伴等游说以取得合作支持或投资的可行性商业报告。

2.2.1 商业计划书的作用

商业计划书的编写一般按照相对标准的文本格式进行,是全面介绍公司或项目发展前景,阐述产品、市场、竞争、风险及投资收益和融资要求的书面材料。有了一份详尽的商业计划书,就好像有了一份业务发展的指示图,它会时刻提醒创业者应该注意什么问题,规避什么风险,最大限度地帮助创业者获得来自外界的帮助。

商业计划书的作用大致表现在以下几方面:

(1) 帮助创业者自我评价,理清思路,做最后的决策。在创业融资之前,每个创业者心里都有一份商业计划,对于一个新手大学生来说,通过系统写一份商业计划书,把自己的想法明确下来,方便审核检查,理清思路,发现问题,因此,商业计划书首先应该是给创业者自己看的。创业者对自己具有的资源、已知的市场情况和初步的竞争策略做尽可能充分详尽的分析,并提出一个初步的行动计划,撰写商业计划书可使自己心中有数。商业计划书也是风险分析的必要手段。一个还未开展的项目往往很模糊,通过撰写商业计划书,把优势、劣势、各种理由都书写下来,然后再逐条推敲,创业者就可以对项目有更加清晰的认识。

(2) 帮助创业者凝聚人心,吸引人才,有效管理。一份完美的商业计划书可以增强创业者的自信,使创业者对经营更有把握。因为商业计划书提供了项目的现状和未来发展的方向,也可以提供项目的效益评价体系和管理监控指标。商业计划书使得创业者在创业实践中有章可循。商业计划书通过描绘新创企业的发展前景和成长潜力,使管理层和员工对企业及个人的未来充满信心,并明确要从事什么项目和活动,从而使大家充分了解将要充当什么角色,完成什么工作,以及是否胜任这些工作。因此,商业计划书对于创业者吸引所需要的人力资源,凝聚人心,具有重要作用。

(3) 帮助创业者对外宣传,说服投资人,获得融资。商业计划书作为一份全方位的项目计划,它对即将展开的创业项目进行可行性分析的过程,也是在向风险投资商、银行、客户和供应商等对象宣传企业理念和经营方式,包括企业的产品、营销、市场及人员、制度、管理等各个方面。在一定程度上,商业计划书也是拟建企业对外进行宣传和包装的文件。

一份完美的商业计划不但会增强创业者自己的信心,也会增强风险投资家、合作伙伴、员工、供应商、分销商对创业者的信心,而这些信心,正是企业走向创业成功的基础。

2.2.2 商业计划书的基本格式

商业计划书可以由下列结构组成:

(1) 封面。封面可以包含公司名称、项目名称、电话、电子邮件、联系人、公司或项目主页、日期等信息,也可以放上突出企业或项目特点的图片,增加美观效果。

(2) 保密要求。保密要求主要是创业者要求投资方妥善保管商业计划书,未经同意,不得向第三方公开商业计划书涉及的商业秘密。

(3) 摘要。摘要是整个创业项目的概括,目的是用简洁的语言将创业项目的要点、特色展示出来。摘要是商业计划书读者首先要看的内容,应该要让读者产生兴趣,留下深刻印象,并渴望得到更多的信息。摘要应能体现出投资者最关心的问题:创业项目的基本情况、局限性、竞争对手、营销和财务策略、管理队伍构成等情况。

(4) 目录。目录应标明各部分内容及页码。

(5) 正文。正文是商业计划书的主体部分。可以从创业项目基本情况、团队、产品服务、技术与研究开发、行业及市场预测、经营管理、融资计划、财务预测、风险控制等方面进行介绍。要求有翔实的数据资料使人信服。

(6) 附录。附录是对正文中涉及的相关数据资料的补充,作为备查资料。

2.2.3 商业计划书的撰写原则

商业计划书如果不完善或漏洞百出,很容易让投资者猜测创业项目本身也不完善或有缺陷。创业者要把商业计划书的撰写过程看作一个完善反思的过程,其撰写的原则如下:

(1) 客观严谨,用数据说话。商业计划书的内容应保证真实性,所有数据具有合理的出处,支撑论据要合理。不要有任何的数据修饰或造假行为,一旦被发现就会失去企业经营中最重要的诚信。

(2) 内容完整,结构合理。商业计划书在形式上要条理清楚,一般必须遵循一

定的常规结构。商业计划书的读者时间有限,期待看到自己感兴趣的关键信息,如果在应该看到关键信息的地方没有看到,会影响读者的阅读体验,甚至会使读者放弃继续阅读。

(3) 表达准确,突出重点。撰写商业计划书尽可能使用通俗易懂的语言,尽量少用专业领域术语,适当地配合数字、图表辅助文字描述。创业的目的不仅是追求企业的发展,还要有创造利润的可能,要突出经济效益。切勿凭主观意愿高估市场潜力或报酬,低估经营成本,夸大其词。

(4) 优势竞争性。商业计划书中呈现创业团队在资源、经验、产品、市场及经营管理能力方面的优势,展现组建经营团队的思路和人员的互补作用,尽可能突出专家的作用、高管人员的优势、专业人才队伍的水平。明确市场导向的观点,指出企业的市场机会与竞争威胁,把握并充分显示对于市场现状的掌握与对未来发展进行预测的能力。

(5) 格式清晰,装帧简洁大方。商业计划书应避免过分装饰,避免表达和语法的错误,确保不遗漏关键信息。

2.2.4 商业计划书的撰写流程

商业计划书包括附录在内,一般应控制在几十页,过于冗长的商业计划书会让阅读的人失去耐心。整个商业计划书的撰写是一个循序渐进的过程,可以遵照以下步骤开展:

(1) 搜集一些较成功的商业计划书范文、模板和相关资料,学习写作手法,理清自己的撰写思路。

(2) 商业计划构想具体化。初步提出计划的构想,包括创业模式、预期可能碰到的各种问题。

(3) 市场调查。例如市场需求调查,与行业内的专业人士进行接触,了解整个行业的市场状况,如产品价格、销售渠道、客户分布及市场发展变化的趋势等。通过市场环境调查,了解国家的方针、政策和法律法规,了解经济结构、购买力水平、风俗习惯和气候等影响市场营销的因素。还有其他一些市场调查内容,主要目的是了解营销环境,发现问题和机遇。

(4) 对竞争者的调查。确定潜在的竞争对手,并分析行业的竞争方向。通过一切可获得的信息来查明竞争对手的策略,以便创业者制订合理的营销策略,快速占领市场份额。

(5) 财务分析。财务分析包括对公司价值的评估,必须保证所有的可能性都考虑到了,详细而精确地考虑实现目标所需的资金。

(6) 商业计划书的写作与修改。商业计划书经过初步起草后,还可以咨询律

师或顾问的意见,确保文字内容不会被误解。计划完成以后,仍然可以进一步论证计划的可行性,并跟踪信息的积累和市场的变化,不断完善整个计划。

2.2.5 商业计划书撰写的注意事项

融资用的商业计划书,七分策划,三分包装。可以说,商业计划书是技术和艺术的统一体。商业计划书撰写的注意事项如下。

(1) 尽量精炼,突出重点。撰写商业计划书的目的是让投资者了解商业计划,要开门见山,使投资者在最短时间内了解最多的内容。例如,要第一时间让读者知道公司的业务类型,避免在最后一页才提及公司经营性质;要明确阐明公司的目标,以及为达到目标所制定的策略与战术;要陈述公司需要的资金、时间和用途,并给出一个清晰和符合逻辑的投资策略;要注重企业内部的经营计划和预算编制,而一些具体的财务数据则可留待下一次会见时谈。

(2) 换位思考。撰写商业计划书的一个重要方法就是换位思考,即融资者要设身处地假设自己是一位战略合作人或风险投资人,自己最关心的问题是什么,自己判断的标准是什么。也就是说,要按照阅读商业计划书的投资人的思路去写商业计划书,这样就容易弄清哪些是重点,应该具体描述,哪些可以简单描述,哪些是不必要的内容,从而获取投资者的青睐。

撰写商业计划书应避免用过于技术化的词语描述产品或生产运营过程,应尽可能用通俗易懂的条款,使读者容易理解。

(3) 以充分的调查、数据、信息为基础。市场销售是投资获利的基础,对此,融资人要充分考察市场的现实情况,广泛收集市场现有的产品、竞争、潜在市场、潜在消费者等具体信息,使市场预测建立在扎实的调查和数据之上,否则后面的生产、财务、投资回报预测就都成了空中楼阁。因此,商业计划书中不能用含糊不清或无确实根据的陈述或结算表。

同时,在收集资料时一定要做到客观公正,避免仅收集对自己有利的信息而不去搜集或者故意忽略对自己不利的信息。一般来说,战略投资者或风险投资家都是一些非常专业的人士,提出的问题会非常尖锐,如果只收集对自己有利的信息,在遇到质疑时就会显得考虑和准备不充分。

(4) 实事求是,适度包装。商业计划书的作用固然重要,但它仍然只是一个敲门砖,过度包装是无益的。企业应在盈利模式打造、企业市场开拓、技术研发等方面下功夫,否则,即使有了机会也把握不住。

(5) 不过分拘泥于格式。商业计划书固然有很多约定俗成的格式,但很多投资者在实际运作中正在忽略这种格式,从而直接关注几个关键点,关注他们想看到的东西,因此,企业在撰写商业计划书的过程中,不要过分拘泥于固定的格式,需把