

大学生“挑战杯”成功不等于创业成功 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/281/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A4\\_A7\\_E5\\_AD\\_A6\\_E7\\_94\\_9F\\_E2\\_c123\\_281341.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E5_A4_A7_E5_AD_A6_E7_94_9F_E2_c123_281341.htm) 业内人士呼吁，大学生创业意识培养需破解三大问题 背景链接 10月14日至17日，第五届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛终审决赛在山东大学举行。全国大学生课外学术科技作品竞赛，被青年们习惯的称为“大挑”。作为单项比赛的中国大学生创业计划竞赛规模相对要小，因此又被青年们称为“小挑”。虽被称为“小挑”，规模可不小，本届赛事吸引了祖国大陆及港澳台96所高校共2000余人参与。参赛高校数量和作品数量都有增加，港澳台地区的高校更是第一次全部参与。最终，河海大学的“Nature生态食品股份有限公司”等32件作品获得全国金奖，南通大学的“通康特种滤棒开发有限责任公司”等84件作品获得全国银奖。本届大赛上，大学生自主创新的项目比例明显增加；与现实生活密切相关的服务类项目数量明显增加，约占总数的20%。部分作品在赛前就受到企业界和风险投资界的关注。据介绍，赛前共有13个参赛项目与25家企业达成投资意向。“挑战激起梦想，创意成就未来！”这是日前在山东大学举办的第五届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛终审决赛上被频频提及的响亮口号。这项由团中央、教育部、中国科协、全国学联等共同主办的比赛，是一项具有示范性的全国大学生竞赛活动，被称为中国大学生创业竞赛的“奥林匹克”。但在会上，记者也经常听到一些这样的声音，如“内地高校的参赛作品恐怕90%都很难进入实际操作阶段”、“创业大赛不能太功利而忘了其真正目的”

、“很多创业计划是理想模式”等。这些声音似乎透露出一种忧虑，即大学生创业如何缩短梦想与现实的距离。“挑战杯”金奖也会败走市场“大陆学生很多创业计划，都是在老师帮助下，关起门做出来的，还处于想象阶段，市场不一定接纳，而产品成败的关键在于市场，所以大学生创业，一定先要到市场上历练。”参加过大陆全部五届“挑战杯”创业计划竞赛的台湾“TIC100”科技创新事业竞赛创办者、台湾财团法人研华文教基金会执行长苏治华说。苏治华谈起他曾拒绝首届“挑战杯”大学生创业竞赛上金奖得主马云的故事。当年，在清华大学读书的马云和同学凭借“易得方舟”网站创业计划获得“挑战杯”金奖，同时获得了台湾“TIC100”奖。马云希望苏治华给网站投资600万元，结果被拒绝。苏治华说，他之所以不给马云投资，并非认为项目不好，而是觉得他们缺乏市场经验。“创业最重要的不是资本，而是赢利模式。”如今已是互联网业界风云人物的马云以嘉宾评委的身份出席此次大赛，他在此间山东大学举办的“小树林论坛”上印证了苏治华的观点。马云说，捧得第一届“挑战杯”创业大赛金奖后，他们获得了上海浦东一家公司600万元的风险投资，很快，“易得方舟”网站由一个不到10人的创业团队，成长为拥有80余名员工、初具规模的商业公司。“但那时候，我们从不去考虑什么叫赢利模式，也从来没有考虑过怎么赚钱。我们认为互联网时代就是眼球经济、注意力经济，因此我们各方面都大手大脚，办公室很好，办公场所也很大，服务器一次购买数台，600万元很快就烧光了。”2000年前后，当网络神话在全球范围内破灭时，“易得方舟”也未能幸免。一夜之间，投资方好像都消失了。2001年9月，马云

不得不宣告放弃，几个创业者带着伤痛各奔东西。马云随后投奔网易，担任了网易无线事业部副总经理。但不服输的决心支撑着他继续创业的梦想，他又与几个伙伴一起设计出了“亿友娱乐”最初的经营模式，并撰写了商业计划书，带到美国参加比赛。这份商业计划最终在全美最大的商业计划竞赛Carrot Challenge中荣获大奖，并获得了全球顶尖的风险投资商的注资。马云说，“这次我们是从体育场看台下面的小房子干起来的，租金很少，一切都省着来。我们不再仅仅凭借美好的愿望行动，而是更多地考虑赢利模式、团队、以及潜在客户等。”苏治华说，通过交流了解，他觉得马云这次的成功包含很多道理。“他有韧性，从哪里跌倒从哪里爬起来。而且，最重要的是有了第一次失败的教训，让他明白了成败的关键在市场。”狮子大开口吓跑企业投资人 这次比赛上，苏治华还有一句惊人之语：“大陆高校的参赛作品恐怕90%都很难进入实际操作阶段，我感觉很多计划都是凭借自己的想象做出来的，与市场接触很少。”这句话也得到了应邀参赛做评委的部分企业家的认同。北京依文服装服饰有限公司总裁夏华说，她看过其中的许多项目，也听取过多场参赛团队的答辩，觉得很多计划只能停留在纸上，要变成现实困难重重。“比如说希望得到的风险投资金额，许多团队动辄上千万元，有的甚至上亿元，谁有那么大手笔敢放手投给未出校门的学生们？”但很显然，参赛学生对数字不太敏感，“千万”和“亿”在他们看来仅仅是个数字而已。在比赛期间的投资意向会上，中国海洋大学“凌云气象服务咨询公司”创业计划项目团队与山东青州市东升建筑安装公司签署了投资意向书，合同金额300多万元。记者正庆幸他们的项

目可以实施时，项目负责人王骞却告诉记者，东升公司与他们签署的是“凌云气象服务咨询公司”成立后的项目投资，而要创办公司，还需投资1800万元。山东大学一支参赛队的队员也告诉记者说，他们的项目所需投资还算保守，只需800万元。尽管“狮子大开口”让来自实业界的企业家们摇头不已，但很多参赛的大学生却显得信心十足，纷纷表示对自己的项目有信心，“要将创业进行到底”。“其实这就失去了比赛的真正意义，我觉得大学生创业大赛不是要鼓励创业的成功率，而是要培养创业精神和决策能力。”苏治华说，大学生创业成功的机会并不大，但如果能在参加创业大赛的过程中，学到了该如何创业，锻炼了成为未来领导者的决策能力，这才是创办这项比赛的初衷，也是大学生们所能获得的最佳成果。此届大赛的评委会副主任、北京新华信管理顾问有限公司董事长赵民认为，创业需要具备基本的条件，没有一定的阅历和人脉，创业是不可能成功的，而大学生往往最缺乏这些，因此成功的机会并不大。他也建议大学生参加创业大赛要以学习为主。“Innovation”才是大学生创业的灵魂“大学生创业应该是‘Innovation’（创新），而不仅仅是‘Business’（商业），大学生如果去开快餐店，那不叫创业，那叫当老板。”苏治华说，大学生创业应当有全球眼光，能够着眼于全球的先进技术、先进理念和先进意识。“大学生作为民族的精英，就应当参与全球竞争，而不仅仅局限于当地，所以说创业并不如一般人想象那么简单，而是相当艰苦的历程。”这一理念也回应了国内一些创业大赛的疑惑。在2005年昆明理工大学首届学生创业计划大赛，一项称为“母婴之家服务中心”的创业计划引起了争议。该中心的服务

方向是“为产妇和新生儿提供良好的月子服务”，目的在于“缓解社会下岗再就业问题”。但令专家们疑惑的是，该项计划的负责人竟是一名来自通讯工程专业的研究生。有专家质疑说，“本来这个项目是无可非议的，但是由一个国家培养多年、具有高层次专业知识的人才来从事这项工作，不是一种教育资源的浪费吗？”而最初的创业大赛强调的正是“ Innovation ”。据了解，自1983年美国得克萨斯州大学奥斯汀分校两名MBA学生举办第一届创业计划大赛后以来，至今美国已有包括麻省理工学院、斯坦福大学等世界一流大学在内的20多所大学每年举办这一赛事。这些比赛一直把创新当成了灵魂，并且带来了巨大的成果。一项统计表明，美国最优秀的50家高新技术公司有46%是出自麻省理工学院的创业计划大赛。团中央学校部部长周长奎在总结第五届“挑战杯”创业大赛经验时说：“当前，仅仅凭学校的教育，远远不能适应时代对大学生的要求，因此，团中央、教育部等部门才拿出很多精力，来投入创设第二课堂，以增强大学生适应社会的能力和知识创新的能力。”周长奎强调，引入“挑战杯”创业大赛，目的就在于要将“创新教育引入校园”。“我们发现，参加过创业大赛的同学，与没有参与过这项比赛的同学相比，在就业竞争力、创新意识上的表现要出色得多。”

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)