120个项目现场角逐“互联网+”大学生创新创业大赛全国总决赛——

与青春做伴 让梦想远航

本报记者 魏劲松 通讯员 胡艳华

“私人定制”的微小卫星、聋哑人社交手套、全景相机、会呼吸的瓷砖、“心想瓷成”3D打印……10月13日至15日，第二届中国“互联网+”大学生创新创业大赛全国总决赛在华中科技大学举行，120个项目现场角逐，最终36个项目荣膺金奖。

为期3天的总决赛，学子们的创意层出不穷，创新激情澎湃，“互联网+”点燃的创新创业之火熊熊燃烧。

一场青年创业的饕餮盛宴

第二届“互联网+”大学生创新创业大赛以“拥抱‘互联网+’时代、共筑创新创业梦想”为主题，选手们分为创意组、初创组和成长组，并根据行业领域细化为6大类、27个行业，便于投资人和大学生项目精准对接。

在初创组，近50个项目分成4组进行激烈PK，参赛选手介绍各自的市场痛点、项目优势、发展模式、未来规划等。西北农林科技大学的“光伏智能温室项目”为光伏农业量体裁衣；南昌航空大学“TOFD检测机器人”专注无损检测。

台上选手侃侃而谈，台下评委发问犀利：“与同类项目相比，优势何在？”“用户的投入与收益有没有测算过？”当然也不乏鼓励：“坚持下去一定会大有作为。”

比起创意组和初创组，成长组选手的创业经验更丰富。他们纷纷带来了营业执照、产品和可观的销售数据，自信地面对评委们，讲述了各自的创业故事和对未来发展的思考。

校园代步、专业学习、家乡土特产……大家习以为常的日常小事，却时常让这些年轻创客“脑洞大开”。浙江大学“云马智行车”团队带来了一辆“小白车”——只用2秒钟就可以折叠起来，通过手机蓝牙连接，骑车时可实现导航、社交等功能，赢得广泛关注。

与首届大赛相比，本届大赛的参与高校与大学生数量均创新高。参赛高校2110所，占全国普通高校总数的81%，直接参与学生超过54万人。

一个项目与资本对接的新平台

重回母校，华中科技大学毕业生刘超的身份已经转换为创业项目“粉丝时代”的CEO。4个月前，粉丝网完成5000万元A轮融资，融资后估值达5亿元。

“已有几家投资机构发来了意向函。”拿到金奖36强后，刘超表示，下一步会以娱乐明星的粉丝为基点，逐渐向体育粉丝、动漫粉丝、企业家粉丝和品牌粉丝等延伸，力争成为体验经济时代的领军企业。

第二届中国“互联网+”大学生创新创业大赛全国总决赛的冠军、亚军、季军与评委合影留念。 李国胜摄

青年创业，离不开社会力量的支持。本届大赛吸引了社会资源的广泛参与，近400家投资机构和企业参与评审并为大赛提供支持，是去年参与企业数量的3倍。“大赛邀请的评委几乎全部为企业家或投资人。评委们的点评、指导甚至质疑，将让这些高校创业项目进一步修正成符合市场需求的创业项目。”教育部高教司副司长范海林表示。

“新颖实用，有创意。”“这种模式市场前景看好，不错。”评委们对不少大学生参赛项目赞不绝口。新道科技股份有限公司高级副总裁、资深投资人马德富告诉记者，多个项目的创新创意让他印象深刻，如华中科技大学的“慧淬”项目，可以使铁轨使用年限增加10倍，能产生巨大的经济效益和社会效益。

一个产学研用结合的新引擎

比赛获奖，只是创新创业漫漫征程中的一小步。首届“互联网+”大学生创新创业大赛后，教育部相关部门对34个金奖项目进行了跟踪调研。调研发现，如今，12个创意组金奖项目中，超过80%的项目已注册公司，进入正规化运行中；22个实践组金奖项目中，50%的项目在赛后继续获得融资。

本届大赛通过“全国大学生创业服务网”为参赛团队提供项目展示、创业指导、投资融资等服务，积极推动行业企业、创投风投机构与学生参赛项目对接，加强了对学生创新创业项目的指导。同时，各地各高校通过举办训练营、开展集中培训等方式，为学生创新创业项目提供帮扶指导、融资支持，推动项目孵化落地，着力打造“永不落幕的比赛”。

教育部部长陈宝生说，本届大赛既充分展示了深化高校创新创业教育改革的阶段性成果，又倒逼创新创业教育改革全面发力，加快了创新创业教育与专业教育由“两张皮”向有机融合的转变，由注重知识传授向注重创新精神、创业意识和创新创业能力培养的转变，由单纯面向有创新创业意愿的学生向全体学生的转变。

“可以说，这个大赛已经成为深化高校创新创业教育改革的重要载体、促进大学生全面发展的重要平台、推动产学研用结合的关键纽带。”陈宝生说。

创之声

创新创业势如潮

本报记者 魏劲松

在第二届中国“互联网+”大学生创新创业大赛举办期间，来自高校、企业、创投风投机构的专家们与学子面对面，分享产业发展趋势，畅谈创新创业大势。

中国工程院院士 李培根：

我们需要“静的力量”

近几年，全国各地掀起了创新创业热潮。对此，中国工程院院士李培根提出：“创新创业轰轰烈烈的影响很大，但我们还需要一种力量——静的力量。需要静下来，想想我们为什么出发。”

“静，包括社会责任、信仰、善，以及踏踏实实地干。有时人们创业并非因为回报率高，而是为了做些对于人类未来深有裨益的事。”李培根举例说，乌克兰学生发明手语翻译手套，解决特殊人群需求；哥伦比亚学生设计充气式太阳能户外应急灯具，广泛应用于灾难救援。李培根表示，创新创业要解决实际问题，但不能陷入实用主义、工具主义。如果持有一种静的力量，在创新创业的过程中，不仅可以探测自己的事业高度，还可以静观自己的人生深度。

找钢网高级副总裁 郎永淳：

创业要找准方向

大学本科读的是医学，后来却当上了央视主播——此次出现在学子们面前的郎永淳，身份已经变换为找钢网高级副总裁兼首席战略官。他介绍了工业互联网时代在大数据、人工智能、B2B等领域出现的新机遇。

出生于上世纪70年代的郎永淳，当学生时迎来了PC时代；90年代工作，迎来了互联网时代；如今，又迎来了“互联网+”时代。他说，人到中年，思考未来发展方向时，选择了创新创业，加入找钢网。如今，谈起工业互联网带来的机遇、哪些行业适合做B2B、钢铁电商行业的竞争，他分析得头头是道。“借助工业互联网，让传统产业脱胎换骨，中国经济有望实现弯道超车。”郎永淳说。

腾讯公司副总裁 王巨宏：

“互联网+”改变生活

“有人和我开玩笑：‘微信很可怕，因为它占据了我的生活。’”腾讯公司副总裁王巨宏说，以前若说微信会改变人们的生活，大家不会相信，但现在已经成为现实。

王巨宏认为，“互联网+”是产业创新原动力、产学融合助推力、健康生态持续力。“比如，华中科技大学同学研发的‘圈子集市’，3个月就实现了客户从0到100万的增长。‘互联网+’正在推动一场创新革命，同学们要勇于把创意念头变成应用。”王巨宏说。

创客秀

奇思妙想在这里变为现实

本报记者 魏劲松 通讯员 王潇潇

10月14日，第二届中国“互联网+”大学生创新创业大赛全国总决赛的冠军争夺赛上演。经过激烈角逐，西北工业大学“翱翔系列微小卫星”项目夺冠，南京大学“Insta360全景相机”项目获亚军，北京大学“ofo共享单车”和山东大学“越疆DOBOT桌面机械臂”项目并列第三。通过争夺赛的路演，参赛队伍的特色得到了更加全面的展示。

翱翔系列微小卫星——

卫星也可“私人定制”

今年6月25日，西北工业大学团队研发的第一颗微小卫星“翱翔之星”，作为世界上首颗12U立方星，搭载“长征七号”新型运载火箭成功升空。

立方星是一种采用国际通用标准的低成本微小卫星，作为对高成本商业卫星的替代，目前以立方星为代表的低成本商业航天正成为世界航天市场的创新创业热点。

据介绍，该团队已经面向社会开放卫星定制服务，比如通信定制、地图定制、空间实验定制等。“将精密卫星技术融入在大小不足立方的微型卫星中，我们简化了人们关于高科技的复杂想象，并以完整的‘全包’服务流程作为自己的亮点。”翱翔系列小卫星团队CEO杨中光说。

评委朱波指出，微小卫星的商业前景巨大，但目前地面站只有一个，离商业化可能还很远。但翱翔系列小卫星团队坚信，未来，卫星将不再是国家和大企业的专属，它可以属于每一个人。

Insta360全景相机——

给人们带来全空间视角

“表达另一种生活方式”是全景相机想给用户带来的体验。

海外销售占比68%，每个月售出两万多台，每月2000多万元的营销收入，这些数据都能证明Insta360团队已经取得了不菲的成绩。

目前全景相机的技术还不够成熟，比如，实现拍摄要用两个鱼眼镜头，可最薄的鱼眼镜头厚度也达到了23mm。但全景相机的市场增长空间很大，长线来看很有可能完善现有技术，在手机中实现模块化。

“乔布斯很有魄力，所以他在很多大场面都穿黑上衣牛仔裤，你选择短袖短裤上场，是觉得自己会比乔布斯更IT吗？”评委郭羽的提问逗乐了场下观众。南京大学“Insta360全景相机”项目创始人刘靖康是一名90后“技客”创业者，他淡定地回答，这就是自己的工作状态。

ofo共享单车——

做短途出行领路者

用一段饱含诗意的自白代替路演，ofo团队吸引了全场观众和评委的注意。评委郭羽却说：“在做生意的时候，诗歌是诗歌，实业是实业。”

项目创始人戴威说，最艰难的时候，公司账上只有400元钱，当时读研一的他在找工作和创业之间，依然选择了坚持创业，最终走到了今天。

当然，这也不是一个空有情怀缺乏实力的团队。北京大学“ofo共享单车”项目目前每天服务50万用户，在华中科技大学校园内就有不少他们的小黄车。

“用户乱停乱放或者被城管收了怎么办，ofo团队以后会如何应对这些问题？”对于目前车辆管理出现的问题，“小黄车”团队表示他们对此也很无奈，但相信为自行车争取更多路权的方向是正确的。

针对实现单车高校共享之后与城市公共交通工具的竞争，“小黄车”团队表示，他们已经在北京和上海进行试点，并且对高校外地区进行了相应改进。“我们的目标是让全球提起短途出行，就想到ofo。”戴威说。

越疆DOBOT机械臂——

记忆力强大的“麒麟臂”

“机械手臂是否会因缺乏智能性，成为没有脑子的工具？”对于质疑，山东大学越疆团队展示了他们为机械臂设计的“双眼”：能达到双目视觉的视觉反馈系统。

以他们与阿迪达斯的合作为例，只要生产一双鞋，机械臂就能辨识出鞋的参数，并且进行记忆，从而实现自动生产。这只手臂不仅有双眼，还有一个记忆力强大的大脑。

不过在专家看来，“摊大饼”式的市场定位是这个项目发展中的弊病：工业生产和生活的各领域都是机械手臂的目标市场，金饰、运动服饰和鸡尾酒调酒等都是他们的合作项目。

“不要什么都想做，要有一个精准的市场定位。”这是评委朱波给出的建议：关于技术，团队实力毋庸置疑，但关于项目发展，他们还有很长的路要走。

社址：北京市西城区白纸坊东街2号 读者服务窗：dzzs@ced.com.cn 010-58393509 查号台：58392088 邮编：100054 传真：58392840 定价：每月24.75元 每份：1.00元 广告许可证：京西工商广字第8166号 广告部：58392178 发行部：58393115 昨日（北京）开印时间：5:25 印完时间：6:30 本报印刷厂印刷