

深圳市 2013 年软科学研究项目

中国（深圳）创新创业大赛

发展战略研究专题报告

编制单位：深圳市中科时富创业投资管理有限公司

深圳市创赛基金投资管理有限公司

深圳大学管理学院

二零一四年三月十日

目 录

摘 要	5
第一部分：深圳创业大赛的产生背景	9
1.1 发展创业型经济	10
1.1.1 创业型经济以新创成长型企业和企业家为核心	10
1.1.2 创业型经济以较高研发投入和知识资本为特征	10
1.1.3 深圳发展创业型经济优势突出	11
1.2 建设创新型城市	11
1.2.1 创新型城市以四个核心要素为支撑	11
1.2.2 创新型城市建设需要政府和市场的双重力量	12
1.2.3 深圳建设创新型城市全国领先	13
1.3 构建区域创新体系	13
1.3.1 区域创新体系以四大主体为核心	13
1.3.2 区域创新体系建设需要激励机制的支撑	14
1.3.3 深圳创新体系构建成效初显	15
第二部分：深圳创业大赛的发展历程	17
2.1 大赛简介	17
2.2 赛事组织机构演变	18
2.2.1 主办单位、承办单位、支持单位	18
2.2.2 创赛基金	18
2.3 比赛机制演变	20
2.3.1 参赛区域缩小、由大范围推介转化为部分区域深耕细作	20
2.3.2 比赛流程趋于简化	21
2.3.3 投资专家主导项目评审，社会资本共同参与	21
2.3.4 奖励机制多元化，力度不断加大	22
2.3.5 配套政策与服务逐步完善	23
2.4 大赛成果回顾	24
2.4.1 企业组参赛项目所占比重逐渐增大	24
2.4.2 注册资金 500 万以上的企业参赛项目所占比重逐渐增大	25

2.4.3 电子信息及其他非 IT 高新技术项目为主要参赛项目类型.....	26
2.4.4 非深圳地区参赛项目数量明显减少.....	27
2.4.5 20 岁-30 岁的项目负责人所占比重不断增大.....	28
2.4.6 初创组参赛项目负责人中拥有研究生学历的更多.....	29
第三部分：深圳创业大赛的主要特色	31
3.1 深圳创新创业大赛获奖企业调查报告.....	31
3.1.1 大赛信息获取渠道“大赛推介会”位列第一.....	32
3.1.2 参赛原因“提升企业知名度吸引投资机构关注”位列第一... 32	
3.1.3 受访企业所获大赛基金及赛后投资金额较多.....	33
3.1.4 近八成被访企业认为“捆绑投资”合理.....	34
3.1.5 被访企业认为“大赛基金投资人”担任评审最合理.....	34
3.1.6 近五分之一的被访企业参加其他创业大赛.....	35
3.2 深圳创新创业大赛特色分析	36
3.2.1 开放性的办赛理念.....	36
3.2.2 政府引导搭建平台.....	36
3.2.3 市场化的运作模式.....	36
3.2.4 创赛基金“捆绑投资”	37
3.2.5 立体式的奖励体系.....	37
第四部分：深圳创业大赛面临的问题与挑战	38
4.1 参赛项目来源范围逐渐缩小.....	38
4.2 赛事宣传力度有待加强.....	38
4.3 配套政策落实成效存在差异.....	39
第五部分：深圳创业大赛的发展思路与对策	40
5.1 战略目标.....	40
5.1.1 提升创新创业水平.....	40
5.1.2 营造创新创业氛围.....	40
5.1.3 弘扬创新创业文化.....	40
5.1.4 促进科技金融融合.....	41
5.2 发展思路.....	41

5.2.1 坚持政府引导，加大财政投入.....	41
5.2.2 坚持市场运作，鼓励多方参与.....	42
5.2.3 对接全国大赛，创建深圳特色.....	42
5.3 对策建议.....	42
5.3.1 调动政府资源，创新资助方式.....	42
5.3.2 坚持开放办赛，全球征集项目.....	43
5.3.3 丰富宣传方式，加大宣传力度.....	44
5.3.4 完善配套服务，构建服务体系.....	44
5.3.5 加强赛事联动，推进赛区合作.....	44
第六部分：附录	46
附录一：国内外典型赛事评述.....	46
赛事一：中国创新创业大赛上海赛区.....	46
赛事二：中国科技创业计划大赛（宁波）.....	48
赛事三：千人计划创业大赛（苏州）.....	49
赛事四：创新中国创业大赛.....	51
赛事五：《创业家》杂志“黑马大赛”.....	53
赛事六：深圳南山“创业之星”大赛.....	55
赛事七：美国 DEMO 大赛.....	57
赛事八：麻省理工学院 10 万美金创业大赛.....	59
赛事九：深港青年创业大赛.....	60
附录二：创业大赛优胜项目典型案例分析.....	61
案例一：深圳第七大道科技有限公司.....	61
案例二：深圳市盛弘电气有限公司.....	64
案例三：绎立锐光科技开发（深圳）有限公司.....	66
案例四：深圳市大疆创新科技有限公司.....	68
案例五：深圳市康尔诺生物技术有限公司.....	71
案例六：深圳市一览网络股份有限公司.....	73
案例七：深圳市冠标科技发展有限公司.....	75
案例八：深圳市海目星激光科技有限公司.....	78

“中国（深圳）创新创业大赛发展战略研究”

摘 要

深圳是一座典型的依靠创新驱动发展的现代化城市，无论是市场创新、产品创新、管理创新还是文化创新，都走在全国前列。创新与创业相辅相成、互相促进，深圳在推进经济转型的过程中，着力推进创新创业型经济的发展。深圳通过发展创新创业型经济，催生了大量高科技创业企业和创业投资机构，培育了创新创业的文化氛围，构建了区域创新体系的激励机制和政策体系。众多创新创业企业的涌现使得深圳成为一个充满创新动力和创业活力的强大经济体。

在创新驱动的经济发展趋势下，深圳市政府联合创投机构自 2009 年起举办“中国（深圳）创新创业大赛”（以下简称“大赛”），不仅打造了一个创新创业的投融资平台，更是成为深圳市科技部门积极探索科技投入方式改革、科技与金融结合、科技创业服务、创新创业资源整合等科技服务创新与政策研究的重要试验田，对于深圳的创新创业起到了切实的推动作用。

“中国（深圳）创新创业大赛”所取得的初步成效在全国引起了巨大反响，于 2012 年被国家科技部借鉴并在全国推广。随着中国创新创业大赛在全国范围内的推广，深圳创新创业大赛面临着参赛项目来源范围逐渐缩小的挑战。而其他类型创业大赛的快速发展促使深圳对于如何构建大赛的特色并保持领先的优势进行战略层面的深度思考。

本课题在深圳市科技创新委主管部门指导下，联合大赛基金管理公司、深圳大学管理学院组建熟悉大赛和创业的课题小组，制定了科学的研究方案，通过典型赛事考察调研、企业座谈与走访、问卷调查、资料调研、专家论证等调查分析手段，对以下内容进行了详实系统的调研分析：考察分析了“中国创新创业大赛上海赛区”、“中国科技创业计划大赛（宁波）”“千人计划创业大赛（苏州）”、“黑马大赛”、“南山创业之星大赛”、“美国 DEMO 大赛”、“深港青年创业大赛”等 9 大知名赛事的运营情况和模式，借鉴其成功经验；对中国（深圳）创新创业大赛的发展历程、特点及赛事成果进行了研究与分析评价，包括对 5 届大赛的组织规则、运行模式以及参赛报名信息等进行总结分析，对历届优胜企业（项

目)的发展现状及对大赛的评价进行了深入的调查分析,回收了 125 份有效问卷,并走访了大赛举办方、承办方、投资机构及评委、社交媒体等大赛其他参与各方,在详实数据的基础上总结出大赛的特点及取得的成果;在上述横向、纵向及深度调研分析的基础上,最后分析了中国(深圳)创新创业大赛面临的问题与挑战,提出了大赛未来发展的战略目标与对策建议。

课题研究得出的主要结论如下:

(一) “中国(深圳)创新创业大赛”的成果回顾

自 2009 年至 2014 年,共有来自全国各地和海内外的近 4000 个项目参赛,电子信息及其他非 IT 高新技术项目为主要参赛项目类型;企业组参赛项目所占比重逐渐增大;注册资金 500 万以上的企业参赛项目所占比重逐渐增大;非深圳地区参赛项目数量明显减少;20 岁-30 岁的项目负责人所占比重不断增大;初创组参赛项目负责人中拥有研究生学历的更多。

五届大赛共有 305 个项目获奖,从 93 份获奖项目的有效调查问卷显示,有 33 家企业共获 4032.44 万元的大赛基金投资,24 家企业赛后共获 24600 万元的其他投资。在全国大赛中,深圳赛区参赛企业表现突出,江苏航科复合材料科技有限公司、深圳市海目星激光科技有限公司、深圳市鹰眼在线科技有限公司分获 2012 年企业组一、二、三等奖;深圳市创鑫激光技术有限公司获 2013 年成长企业组二等奖。多数获奖企业在赛后得到了快速发展,涌现出第七大道、大疆科技、绎立锐光、海目星激光等明星企业。

(二) “中国(深圳)创新创业大赛”的五大特色

1、开放性的办赛理念:大赛一直坚持以开放性的理念办赛,2012 年升级为全国性的大赛以前,一直面向全国征集创新项目,吸引了北京、上海、西安、成都、武汉、郑州、广东等省市乃至港澳台地区的创业团队参赛。外地项目同样可以获得大赛设置的奖金,此外,深圳市政府给予获奖项目的匹配资助待遇对于异地创投机构同样有效。

2、政府引导搭建平台:深圳市政府举办大赛的目的是引导社会资源支持创新创业,借助大赛的举办为科技型中小企业的创新创业搭建更为宽广的平台。大赛平台吸引了深圳市创新投资集团有限公司、深圳市松禾资本管理有限公司等国

内众多知名投资机构的支持与关注，通过引入投资人评审、创赛训练营、创业导师辅导等为创业企业家提供学习交流的机会。

3、市场化的运作模式：大赛由深圳市政府联合创投机构举办，多家创投机构联合发起了 1.6 亿元的“创赛基金”，并设立专业的创赛基金管理公司全权负责项目的评审选拔，从项目筛选、尽职调查、到投资条件谈判，完全由创赛基金管理公司按照市场化机制运行，以市场化方式进入和退出，实现了可持续的市场化运作机制，充分发挥了市场在资源配置中的决定性作用。

4、创赛基金“捆绑投资”：在国内首创“创赛基金捆绑投资模式”。所谓“捆绑投资”指获得前三等奖的企业与团队需接受创赛基金的投资，创赛基金也承诺对获得前三等奖的企业与团队进行投资，这在前三等奖与投资之间引入了市场化的博弈机制。由于全程参与项目筛选，调动了创投的积极性，保证了评审的专业性和获奖项目的投资价值，切实实现了技术与资本的有效结合。

5、立体式的奖励体系：大赛探索出“政府奖金+基本资助+创投引导基金+匹配投资+地方孵化基地支持+增值服务”的扶持模式，形成了包含创投资金、政府扶持政策和创业服务三方面的立体式奖励扶持体系，以确保项目顺利落地或加速发展壮大，推进科技与经济良性循环。

（三）“中国（深圳）创新创业大赛”面临的问题

中国（深圳）创新创业大赛创新的赛制得到了社会各界的认可与高度评价，被国家科技部借鉴在全国推广。在我国创新创业的大潮下，由政府或市场主体举办的各类创业大赛如雨后春笋在全国各地蓬勃发展，面对激烈的竞争以及创业企业多样性的服务需求，大赛面临以下三个方面的问题：其一，参赛项目来源范围逐渐缩小；其二，赛事宣传力度及对优胜企业的宣传力度不够；其三，配套政策落实成效存在差异，如优胜企业 200 平米孵化场地的租金优惠（前两年免费，第三年减半）落实较差，此外创新基金绿色通道及政府基本资助、配套资助的政策，部分企业因没有正确解读或抓住申报时机而错过。

（四）“中国（深圳）创新创业大赛”的发展目标与对策建议

创业是城市经济和活力的源泉，深圳是创业之城，诞生于深圳的“中国（深圳）创新创业大赛”，有条件发展成为国内有重大影响、国际有一定知名度的重

大赛事，成为深圳科技企业的摇篮、创业家的黄埔军校，成为深圳的又一张靓丽名片。

为此，大赛应坚持政府引导、市场化运作、开发性办赛的发展方向，以实现大赛对提升创新创业水平、营造创新创业氛围、弘扬创新创业文化、促进科技金融融合的功能与战略目标。课题对此提出了几点对策建议：

1、调动政府资源，创新资助方式：探索和实践更多科技政策、金融政策、人才政策、住房政策等向大赛优秀项目倾斜，调动科技部门及政府其他部门资源从不同角度、不同环节支持大赛优秀项目；进一步发挥市政府创业投资引导基金的引导和放大作用，引导创业投资机构投资创赛基金及参赛优秀企业。

2、坚持开放办赛，全球征集项目：加强在未设立分赛区的省市区域、港澳台以及美国硅谷等海内外的大赛推介工作，探索在海外设立分赛区，发挥深圳作为全国桥头堡以及宜居宜创业的优势，吸引海外优秀团队来深圳创新创业。

3、丰富宣传方式，加大宣传力度：加强大赛宣传工作，充分利用传统媒体与新媒体的不同优势，在比赛前、比赛中和比赛后以多样的形式和生动的内容对大赛进行全方位宣传。

4、完善配套服务，构建服务体系：进一步完善深圳创新创业大赛的配套服务，构建包含创业培训、创业指导、融资推介、政策咨询、产业对接以及人才引进的配套服务体系。

5、加强赛事联动，推进赛区合作：深圳作为先行先试和包容开放的成熟赛区，应该加强与兄弟赛区的联动与合作，在输出深圳的创投、评委和办赛经验的同时，引入各地的优秀参赛企业或创业服务机构。

第一部分：深圳创业大赛的产生背景

自美国 1983 年举办首届创业大赛以来，创业大赛已有二十多年的发展历史，无论是比赛规模、普及程度还是社会效应都得到了快速的提高。我国于 1998 年举办了首届创业大赛，随后政府机构和社会机构也开始举办各种类型的创业大赛。我国早期的创业大赛主要针对大学生，近几年面向国内外所有创业者以及创业企业的大赛开始逐渐增多。深圳自 2009 年起开始举办中国（深圳）创新创业大赛，其主要目的在于提供创业项目与资本对接的平台，帮助创业者更快实现创业梦想。

深圳举办创新创业大赛具有良好的基础和独特的优势。深圳是典型的靠创新驱动发展的创新之城，不论是科技创新、市场创新、品牌创新，还是政策创新、管理创新、文化创新，都走在全国的前列。深圳拥有强大的研究、开发、创新的能力，2012 年 R&D（研究与开发）投入占 GDP 比重为 3.81%，约为全国平均水平的两倍（国际经合组织统计显示，美国是 2.8%，韩国是 3.7%，而全球最高的以色列是 4.4%）。深圳国际专利申请量全国十连冠，去年我市 PCT 国际专利申请达 10049 件，占全国的 48.1%。2012 年深圳的 GDP 超过了 2000 亿美元，比上年增长 10%，在中国的大中城市中居第四位，人均 GDP 接近 2 万美元，居中国大中城市第一位。

由清华大学启迪创新研究院发布的《2013 中国城市创新创业环境排行榜》显示，深圳以 8 个单项指标中斩获 4 项第一的成绩蝉联年度冠军。深圳市是国内创业投资的沃土，深圳的创投业一直保持快速发展的态势，在全国范围内形成一定的优势，有利地促进了深圳高新技术产业发展和实体经济的转型升级。深圳市境内外上市企业将近 300 家，355 家创业板公司中，有创投背景的企业有 238 家，占 67%，其中有深圳创投业投资背景的有 96 家，占有创投背景企业的 40%。中小板上市企业 701 家，有创投背景的企业 308 家，占 43.94%。其中有深圳创投背景的企业 114 家，占有创投背景企业的 37%。

总体来看，深圳在国内率先举办创新创业大赛的重要基础来自于发展创业型经济过程中催生的大量高科技企业和创业投资机构、建设创新型城市过程中培育的自主创新文化与氛围、构建区域创新体系过程中形成的激励机制和政策体系。

1.1 发展创业型经济

1.1.1 创业型经济以新创成长型企业和企业家为核心

创业型经济一词最早由美国管理大师德鲁克于《创新与创业精神》一书中提出。德鲁克认为创业型经济应当是以大量新创成长型中小企业为支撑的经济形态。这种经济形态主要以企业家的创意和创新为基础，以创业型的成长型公司和企业作为主要途径，从而促进创业型经济的良好发展。吉林大学李政教授认为：“创业型经济是创新型经济，核心要素在于企业家精神资本，创新与创业是创业型经济的微观基础”。全球创业型经济理事会理事长马国湘认为，“创业型经济是融知识、技术、管理、资本与创业精神于一体的新兴经济形态，它对产业结构的调整、经济发展方式的转变以及就业压力的缓解具有重要的战略意义和现实意义”。

与传统经济相比，创业型经济具有较高的创业启动与退出率，表现为创业活动多、成长型中小企业多等。作为创业活动的最直接和最主要结果，中小型创业企业是创业型经济的主要支撑力量。

1.1.2 创业型经济以较高研发投入和知识资本为特征

创新是创业型经济发展的基础力量。与管理型经济相比，创业型经济更强调变化，并依赖变化实现更多的创新。这种创新往往是对企业原有核心能力和技术轨道边界的一种超越性拓展，这种创新活动一般发生在产品生命周期的早期，并且是根本性的，不是对现有技术的追随。在创业型经济条件下，经济体系往往具有较高的研发投入和人力资本投资，从而使得社会创造发明与专利日益增多。

知识是创业型经济最重要的生产要素，知识的溢出效应在促进创新普遍化和机会商业化中发挥着重要作用。创业型经济是与信息社会相伴而生的，而信息社会最本质的特征是开放性，因此，人们更愿意在知识和信息共享中实现双赢，特别是在集群化创新的生产网络中，创新不仅很容易发生，而且知识和技术的更新与扩散速度都很快，产品生命周期变短。

1.1.3 深圳发展创业型经济优势突出

深圳作为发展创业经济的窗口城市，在发展创业型经济的实践方面有着丰富的实践经验。目前深圳的创业型经济有以下几方面的特点：一、以信息技术和生物技术为标志的科技革命为推动力。二、以创业板为标志发达的多层次资本市场为催化力。三、以民间资本运用创新方式创建中小企业为市场主体。四、以物联网为载体的信息交流和商务活动为经济运作主要方式。深圳在推进经济转型的过程中着力构建的一个重点就是促进创业型经济的发展，最终形成一个以高科技企业为经济发展核心以及创新企业不断涌现的具有强大生命力的经济类型。深圳市政府通过出台《深圳经济特区科技创新促进条例》、《深圳经济特区创业投资条例》、《深圳市科技发展规划（八五至十二五）》以及发展高科技产业、发展战略性新兴产业等政策法规极大地促进了创新创业型经济的发展，使得高科技企业得到蓬勃发展。

在转型过程中高科技企业蓬勃发展。据统计，到2012年底，全市通过认定的国家高新技术企业超过2867家，比上年增长36%。其中销售额超千亿的2家，超百亿的13家，超亿元的700多家。2012年我市实现高新技术产品产值约为1.29万亿元，同比增长约9%；高新技术产品增加值4100亿元左右，同比增长约9.7%；全社会研发投入占GDP比重3.81%，保持全国领先水平。

深圳民企在计算机及外设制造、通信设备制造、充电电池、平板显示、数字电视、医疗器械、生物制药等产业领域形成了具有较强竞争力的高新技术产业集群,并且已形成大、中、小三个层次的创新企业梯队:华为、中兴、比亚迪等企业通过自主创新已经成为具有一定国际影响力的跨国企业;腾讯、迈瑞、大族、研祥、海普瑞、金蝶、宇龙、同洲等一批具有自主知识产权的企业已经成为我国行业龙头。

1.2 建设创新型城市

1.2.1 创新型城市以四个核心要素为支撑

创新型城市的概念起源于欧美等发达国家，通常对创新型城市的表述有两

种：“Creative city”和“Innovation city”。“Creative city”这一表述主要出自英国和荷兰等欧洲国家，主要是指通过提出并实施创造性的方案解决城市面临的问题，从而获得复兴的城市，这些城市面临的问题包括：交通管理、产业发展、城市生态、种族融合等。相比“Creative city”，“Innovation city”这种表述包含了目前国外对创新型城市研究的主流含义，主要研究以创新驱动城市经济的增长和发展乃至社会的发展。

创新型城市是以创新主体、创新资源、创新制度、创新文化这四个核心要素为支撑。创新主体，即开展整个创新活动的行为主体，包括企业、大学、研究机构、中介机构、政府等，作为创新型城市，其创新活动主要由创新主体来完成，创新主体是创新型城市中最重要能动要素；创新资源是创新活动的基础，包括人才、信息、知识、经费；创新机制，是创新体系有效运转的保障，是影响生产力发展的首要因素；创新文化，是维系和促进创新的基本环境，是有利于开展创新活动的一种氛围，是科技活动中产生的与整体价值准则相关的群体创新精神及其表现形式的总和。

1.2.2 创新型城市建设需要政府和市场的双重力量

在创新型城市建设中应同时发挥政府与市场两种力量，不仅可以利用政府的力量制定政策完善城市，公共设施，增大对城市科技和知识竞争力的基础投入，还可以充分利用市场机制引导创新要素向该城市集聚。采取自上而下和自下而上两种方式的有机结合，既可以主动引导城市的发展方向，又可以克服政府盲目主导的弊端。因此，越来越多的创新型城市的建设和发展模式逐渐趋向于混合型发展模式。国外许多创新型城市的建设实践已经取得了相当明显的成效。一般都采取混合型发展模式。

从全球各个国家发展创新型城市的实践中我们可以看到一个创新型城市通常有如下的特征：（1）具有较强的综合经济实力和较大人口规模；（2）具有便利快速的对外交通联系；（3）拥有较强对外经济联系和广泛的全球市场；（4）集聚一大批多样化高层次创新人才；（5）吸引大量具有高研发能力的组织机构入驻；（6）具有发达的科技中介机构和高科技服务能力；（7）具有开放性和包容性的创新文化氛围。

1.2.3 深圳建设创新型城市全国领先

进入新世纪以来，深圳市委、市政府进一步提出深圳发展从资源依赖型向科技创新型的转变，从“速度深圳”向“效益深圳”的转变，把高新技术产业作为全市第一支柱产业，强调依靠科技创新提高单位土地、单位资源消耗的产出，强调从“低产田”、“中产田”到“高产田”的转变。深圳市在建设创新型城市进程中提出“产业第一，企业为大”的理念，逐步完善以市场为导向，企业为主体，产业化为目的，大学和科研院所为依托，官产学研资介相结合的区域创新体系，把通过资助创新调整经济结构、改善经济质量作为建设“效益深圳”的核心，走在了全国的前列。

深圳积极培育企业作为技术创新的主体。全市 90% 以上研发机构在企业，全市 90% 以上研究开发人员在企业，全市 90% 以上研究开发经费来自于企业。深圳已经形成了以推动企业自主创新为特色的自主创新模式、自主创新体系、创新政策、创新文化。另一方面，政府着力加强公共研发机构的建设，与国内外和香港很多的大学研究机构联合组建了一批新型科研机构，这些以市场机制运作的新型研发机构显示出很强的创新功效。

在创新文化培育方面，深圳独特的地缘与人缘环境，使得深圳的文化具有开放性、包容性、创新性等特点，成为适宜海内外英才创业的热土。自主创新需要社会观念和文化氛围的支撑，而创新观念要形成全社会普遍价值，才能有更多的企业敢为天下先。深圳这种自主创新的文化氛围突出体现在“鼓励创新、宽容失败”的社会价值认同。在这种氛围下，深圳形成一支具有强烈的创新精神和竞争意识、较强市场驾驭能力的优秀企业家队伍。

1.3 构建区域创新体系

1.3.1 区域创新体系以四大主体为核心

创新体系是指能够基于市场体制和国家战略引导，推动新技术、新知识产生、流动、更新、转化的组织网络和制度框架。国家创新体系是指国家内各有关部门和机构相互作用而形成的推动创新的网络。区域创新体系是国家创新体系的

基础和有机组成部分,是指在特定的经济区域内,各种与创新相联系的主体要素(创新机构和组织)、非主体要素(创新所需的物质条件)以及协调各要素之间关系的制度和政策网络。

区域创新体系包括企业、大学和科研机构、中介服务机构、政府部门四大主体。这四大主体在区域创新体系中具有各自不同的功能。企业是技术创新的主体,是物质产品的生产者、科技成果的直接转化者,在区域创新体系中居于核心地位。

大学和科研机构是技术创新的源头和知识库,是区域创新的重要力量,具有不断产生新知识和技术、教育和培训高素质劳动力、将科技信息和知识转化为新产品以及不断衍生企业的作用。科技中介机构是创新体系中的纽带和桥梁,为科技创新主体提供社会化、专业化服务,在区域创新体系中发挥着“粘合剂”的作用。政府是技术创新的组织者和服务者,职能是发挥创新主体的自主性,促进区域内大学与产业的联系,是体制创新的重点。

1.3.2 区域创新体系建设需要激励机制的支撑

构建区域创新体系、提高区域创新能力需要构建科学合理的激励机制。创新激励机制主要由两部分构成:一是市场对创新的激励。市场是形成创新动力的外部条件,对创新产生重要的刺激作用。因为市场具有自由选择组织的功能,可以从创新可能性、消除不确定性、利益刺激、创新标准以及创新主体优化等五个方面激励创新。二是政府对创新的激励。政府在推动创新方面具有不可或缺的作用。比如在加强科技投入,增加技术供给,扩大创新对技术的选择性、降低科技产品价格等方面有所作为。

政府激励创新有不同的引导方式,包括各种政策优惠、税收减免、提供服务等。这些方式可以形成潜在的创新利益,成为政府激励创新的重要措施,一方面可以为创新者节约成本,另一方面可以为创新者提供利益。因此,区域创新体系的构建必须坚持激励性原则,既要充分发挥市场激励的功能,又要体现政府引导的作用,使两者在激励创新方面形成优势互补、良性互动的关系。

1.3.3 深圳创新体系构建成效初显

学者吴海燕通过对国内诸多城市包括上海、北京、天津、广州、深圳等的区域创新指数（DEA）排名，深圳创新指数高于 120，在创新产出指数上遥遥领先。究其原因主要有一下几个方面：一、深圳虽然在高校人才方面比较稀缺，但是其创业氛围浓厚、高科技企业活力充沛吸引了大批人才。其次深港合作的不断加深也为深圳引入人才开辟了新的渠道。二、深圳的“产学研”模式得到了很好的推动，体系日臻完善，无论是科技人员创业还是高科技企业与研究院的结合都进入一个新的层面，创新成果转化为生产力的能力得到大幅提高。三、市政府对高新园区的建设以及对入驻高新园区科技企业的支持使得高科技企业不断涌现。四、诸如创业大赛等类型的平台使得创业企业一方面能够定位自己科技成果的价值，另一方面还能够为这些初创企业找到创业资金。五、深圳的中介服务机构发达，能够为创业企业以及企业家提供专业化服务，如培训、管理、资金等等。深圳在构建区域创新体系中的优势得天独厚，在未来发展过程中必将成为区域发展的核心。

深圳经济发展经历了从“深圳加工”、“深圳制造”到“深圳创造”的积极转变，通过提高企业自主创新能力逐渐形成了一大批由国际竞争力的企业群，形成了以通信产业群、计算机产业群、集成电路产业群、软件产业群等电子信息产品为主导的高新技术产业群。目前深圳实现高新技术产品产值已超过全市工业总产值的 50%，其中自主知识产权产品产值又超过全部高新技术产品产值的 50%，这一比例在全国是遥遥领先。在通信、医疗设备和电池等高科技行业，深圳已经占据了全国行业技术领域的制高点和大规模的市场份额。自主创新活动带动了技术密集、知识密集和高增值行业的发展使深圳经济增长方式发生了深刻变化。深圳每平方公里 GDP 产出和高新园区的每平方公里 GDP 产出均居国内城市首位。

综上所述，深圳作为我国改革开放成就的一座移民城市，先天具有“创新创业”的城市基因与精神内核，在发展创业型经济、建设创新型城市的政策引导下，目前已经发展成为我国最具活力的城市，成为全国创新创业的热土。因此，发展创新创业，无论是政策环境、市场土壤还是人文氛围，深圳相比国内其他城市具有先天优势。进入新世纪，在全球创新驱动的经济发展大势下，培育创新创业成为各国政府推动经济发展的核心原动力。深圳政府联合创投机构举办的“中国（深

圳)创新创业大赛”,顺应了经济发展的需要,推动了早期投资,在全国引起巨大反响,2012年被科技部借鉴推广到全国,推动了深圳乃至国家的创新和创业。

创业是城市经济和活力的源泉,深圳是创业之城,“中国(深圳)创新创业大赛”不仅打造了一个创新创业的投融资平台,而且通过赛事的举办与宣传,弘扬创业精神,传递创业智慧,是政府营造创业氛围、助力创新创业的重要载体与方式。如同“中国(深圳)国际高新技术成果交易会”,“中国(深圳)创新创业大赛”将成为深圳打造创新型城市的又一张靓丽名片。

第二部分：深圳创业大赛的发展历程

2.1 大赛简介

中国（深圳）创新创业大赛（以下简称“深圳大赛”）创办于2009年，到2012年与中国创新创业大赛深圳赛区并行举办，至今已经连续举办五届。

深圳大赛是科技部指导，由深圳市人民政府联合科技部火炬高技术产业开发中心主办的一项全国性创业大赛，旨在倡导创新创业文化，激发全社会对创新创业的关注，引导更多科技人员到科技企业孵化器技术创业；促进并完善、实施鼓励技术创业政策，推动科技创新创业环境改善，引导创业人才、创新项目向科技企业孵化器集聚并形成区域创新效应；促进风险投资与创业企业对接，重点培育具有高成长性、高技术含量的创业企业，加快我国科技成果转化、高新技术产业的发展和创新型国家建设。大赛主要面向全球范围内拥有前瞻性、创新性、自主知识产权，从事科技、生产性服务业并需投融资的中小企业和拥有优秀科技、生产性服务业项目并有志于创业的创业团队、留学人员和大学生。大赛开创了“导向市场化、平台开放化、运作专业化、服务人性化”的工作格局，积极探索“政府奖金+基本资助+创投引导基金+匹配投资+地方孵化基地支持+增值服务”的扶持模式，有效激活了创新创业链条的最为核心的融资一环，实现了资本与知本的真正对接。

大赛举办5年来，依托深圳这块创新创业的热土，不断发展壮大，国内首创“创赛基金捆绑投资模式”，打造创投紧密参与的可持续市场化发展模式，已成为深圳打造创新型城市的一张靓丽名片，也是国内最具规模和影响力的赛事之一。

大赛的发展历程包括了两个阶段：第一阶段是第一届至第三届大赛，这一阶段由深圳市完全自主办赛；第二阶段是第四届、第五届大赛，这一阶段深圳大赛同时承办中国创新创业大赛分赛区，参赛企业区域发生了变化，在服务于中国创新创业大赛基础上，进一步探索赛事组织方式和有效机制。

2.2 赛事组织机构演变

2.2.1 主办单位、承办单位、支持单位

第一阶段大赛主办方主要是深圳市人民政府，第二阶段主办方增加了科技部火炬高技术产业开发中心。

赛事承办方在五届大赛中基本保持稳定，以深圳市科技创新委员会（深圳市科技和信息局、深圳市科技工贸和信息化委员会）、深圳市科技企业孵化器协会和创赛配套基金（第一届是深圳市创赛一号创业投资股份有限公司、第二届是深圳市创赛二号创业投资有限责任公司、第三至五届为深圳市创赛基金投资管理有限公司）等三家单位为主，其中深圳市科技创新委员会负责整个赛事的组织，创赛配套基金负责大赛推介、大赛项目的评审、对获奖优胜项目的投资及拓展大赛平台投融资服务，深圳市科技企业孵化器协会和相关单位负责赛事日程安排、媒体宣传和后续服务。

在大赛举办过程中，通过整合资源，先后有深圳清华大学研究院、北京大学汇丰商学院、中国科技开发院、深圳市中国国际高新技术成果交易中心、共青团深圳市委、香港中文大学深圳研究院、深圳广播电影电视集团、深圳报业集团等单位为大赛提供了支持，自第四届大赛开始，由大赛组委办牵头拓展大赛服务链条，由深圳市高校校友创新科技有限公司承办了创赛训练营和投资论坛，得到了龙岗区政府、龙岗创投广场和马斯洛影视传媒公司等单位的支持。

2.2.2 创赛基金

深圳大赛最大特点是由投资机构主导项目评审和对获奖优胜项目进行捆绑投资。为配合大赛的举办，由深圳的主流创业投资机构发起先后设立了三期创赛投资基金。

其中第一期创赛基金——深圳市创赛一号创业投资股份有限公司是为配合第一届深圳大赛设立的创投基金，对第一届大赛企业创新组和初创项目组获得三等奖以上的优胜项目进行捆绑投资。基金由深圳市创新投资集团有限公司、深圳市深港产学研创业投资有限公司、深圳市东方富海创业投资企业（有限合伙）、

深圳市达晨创业投资有限公司、深圳市招商局科技投资有限公司、深圳力合创业投资有限公司、深圳市天图创业投资有限公司、深圳市高特佳投资集团有限公司等8家公司作为股东单位发起设立，注册资本3000万元。

在创赛一号基金成功运作的基础上，为配合第二届深圳大赛，又设立了第二期创赛基金——深圳市创赛二号创业投资有限责任公司。原创赛一号基金部分股东东方富海、招商局科技、天图创投等3家投资机构退出，深圳市神华投资有限公司、深圳市点石创业投资合伙企业（有限合伙）、深圳市同威创业投资有限公司等三家投资机构加入，注册资本仍为3000万元。

从第三届大赛开始，为连续捆绑第三、四、五届大赛的优胜项目，经过深圳市科工贸信委征募，2011年9月份，由创赛一、二号基金中的4家股东单位（创新投、深港产学研创投、同威创投、高特佳集团）共同发起成立了第三期创赛基金——深圳市创赛基金投资管理有限公司，注册资本1亿元。

表2-1：第一至第五届大赛创赛基金基本情况

创赛基金名称	深圳市创赛一号创业投资股份有限公司	深圳市创赛二号创业投资有限责任公司	深圳市创赛基金投资管理有限公司
投资范围	第一届大赛优胜项目	第二届大赛优胜项目	第三至五届大赛优胜项目
基金股东	1. 深圳市创新投资集团有限公司 2. 深圳市深港产学研创业投资有限公司 3. 深圳市东方富海创业投资企业（有限合伙） 4. 深圳市达晨创业投资有限公司 5. 深圳市招商局科技投资有限公司 6. 深圳力合创业投资有限公司	1. 深圳市创新投资集团有限公司 2. 深圳市深港产学研创业投资有限公司 3. 深圳市神华投资有限公司 4. 深圳市达晨创业投资有限公司 5. 深圳市点石创业投资合伙企业（有限合伙） 6. 深圳力合创业投资有限公司	1. 深圳市创新投资集团有限公司 2. 深圳市深港产学研创业投资有限公司 3. 深圳市同威创业投资有限公司 4. 深圳市高特佳投资集团有限公司

	7. 深圳市天图创业投资有限公司 8. 深圳市高特佳投资集团有限公司	7. 深圳市同威创业投资有限公司 8. 深圳市高特佳投资集团有限公司	
基金注册资本	3000万元	3000万元	1亿元

2.3 比赛机制演变

2.3.1 参赛区域缩小、由大范围推介转化为部分区域深耕细作

①参赛对象范围

第一阶段大赛由深圳完全自主办赛，参赛对象立足于深圳，面向全国乃至全球。其中第一届深圳大赛定位为一个全国性的赛事，参赛对象范围主要是中国大陆和港、澳、台地区。随着赛事影响力逐步扩大，吸引海外的优秀项目和团队来深圳落地、创业也成为大赛的一项重要使命。因此从第二届开始，参赛对象范围不仅局限于国内，还同时向海外推广，接受海外优秀团队和项目报名参赛。

第二阶段，深圳大赛同时作为中国创新创业大赛的分赛区，参赛区域由国家大赛组委会指定，有所缩小。其中第四届大赛，作为全国四个分赛区之一，参赛对象以华南、福建和江苏的企业和项目为主。第五届大赛，国家大赛鼓励各地设分赛区，全国设立了28个分赛区，深圳大赛是唯一的综合赛区，设立了深圳赛区和陕西综合赛点，包含了广西、陕西、深圳、重庆、厦门等8省3市和港澳台的企业和项目，尽管如此，深圳赛区参赛区域比原来缩小较大，为此，自第五届大赛开始，赛区采取了精工细作的方式，一是结合赛前创赛训练营深挖深圳的参赛企业，二是由市创新委领导带队前往香港几所高校和高新区推介，三是与福建赛区开展密切合作，进行评委和项目互动，收到了预期效果。

②参赛对象

第一阶段大赛参赛对象按企业创新组和初创项目组划分组别进行比赛。

第二阶段大赛参赛组别和要求进一步细化，参赛对象按照初创企业组、成长企业组和初创团队组进行比赛。

2.3.2 比赛流程趋于简化

第一阶段大赛，比赛流程分为项目初选、初赛、复赛、决赛四个阶段。初选采用书面评审方式，以参赛者提交的商业计划书为准。初赛、复赛和决赛采用6+12模式的答辩评选，具体为每个参赛项目展示6分钟，选手与评委互动12分钟。

第二阶段大赛，比赛流程略有变化。其中第四届大赛将初赛改为网上评分形式，每个参赛项目接受不少于3名评委评分，按得分排名由高至低评选出分赛区复赛入围项目。同时将复赛、决赛项目展示时间由原来的6分钟增加至8分钟，即采用8+12模式的答辩评选。至第五届大赛由于参赛对象范围的缩小，对比赛流程做了一定简化，取消初赛环节，项目初选合格后按照得分高低取一定名次直接进入复赛。

2.3.3 由投资专家主导项目评审的机制始终没变，激发社会资本共同参与

深圳大赛由创赛配套基金派出投资专家主导项目评审。

项目初选由三名评委对商业计划书进行背靠背书面评审，有两名或者两名以上的评委同时通过方可晋级。评选要点主要包括产品与服务的创新性、商业计划的可行性、商业模式是否可形成、财务计划（融资方案）、书面表达等。

初赛和复赛采用 X+12模式（第一至第三届 X=6, 第四届至第五届 X=8，其中第五届取消初赛）的答辩评选。采用百分制，由5-7名评委现场打分，以去掉最高分和最低分后的平均分作为最终成绩，根据成绩由高到低决定是否晋级。评选要点包括产品与服务的创新性、商业模式的独创性、市场/销售/营销的可行性、团队构成、现场表现、融资方案、财务状况及预测、风险管理、总体评价、成功案例等。

复赛完成后，创赛基金由评委所在创投机构对企业进行尽职调查，根据尽职调查和复赛评委评分的结果，确定入围决赛名单。

决赛采用 X+12模式（第一至第三届 X=6, 第四届至第五届 X=8）的答辩评选。采用百分制，由5-9名评委现场打分，以去掉最高分和最低分后的平均分作为最终成绩，根据成绩由高到低决定是否晋级。评选要点包括商业计划可行性、产品与

服务的创新性、财务与融资方案、正式陈述表现、回答问题、整体表现等方面。和初评、初赛、复赛相比，决赛环节更强化了财务与融资方案指标的权重，将财务年度报表、资金需求、预计收入、资产负债、现金流与融资方案合理性等因素作为排名的重要指标，实现项目与资本的有效对接。

在开放性上，第一至四届大赛基本来自创赛基金股东单位的创投专家。从第五届大赛开始，开始引入其他独立创投机构参与评审，从而激发更多社会资本参与大赛，形成资本与项目的充分互动。

2.3.4 奖励机制多元化，力度不断加大

大赛对于获奖项目给予多层次奖励资助，包括政府奖金、基本资助、创投引导基金、匹配资助等。总的来看，奖励资助的力度在不断加大。

①奖项设置及政府奖金

深圳大赛安排大赛获奖优胜项目直接奖金总额为300万元，根据组别不同和奖项不同给与2-50万元的奖金，但不同阶段奖项设置不同。其中第一阶段大赛设置企业创新组奖项35名和初创项目奖项15名共50名。第二阶段大赛设置成长企业组奖项20名、初创企业组奖项20名和创业团队组奖项15名共55名。第五届大赛还另设优胜企业奖，按比赛成绩排定，颁发获奖证书。

②基本资助

对符合深圳市产业扶持政策，在深圳注册成立企业并且开始实施的获奖项目，深圳市政府给予基本资助。其中第一届、第二届给予企业创新组最高30万元和初创项目组最高20万元基本资助，从第三届开始分别提高到不超过50万元和30万元。至第五届，基本资助提高到不超过100万元。

③创投引导基金

对大赛决出的一、二、三等奖获奖项目，创赛基金给予企业项目最高单项不超过600万元和初创项目最高单项不超过150万的捆绑投资（视项目情况确定具体投资额）。截至目前，创赛基金已直接投资第一至第四届获奖企业达30家，投资金额6000多万元，带动包括创赛基金股东在内的社会投资3亿元，发挥出明显的杠杆和放大效应。

④匹配资助

对在深圳科技主管部门备案的创投机构实际投资创业大赛项目，深圳市政府根据其实际投资额给予一定的匹配资助，第一届、第二届大赛给予不超过15%的匹配资助，第三届大赛将这一比例提高到20%，第五届大赛匹配资助比例增加到30%，匹配资助总额不超过200万元。

2.3.5 配套政策与服务逐步完善

大赛获奖优胜项目还将得到配套政策与服务。

政策方面支持主要有：

①申报科技部科技型中小企业技术创新基金的优先推荐绿色通道；

②在深圳创办企业并符合深圳产业扶持政策的可获得200平方米的孵化场地租金优惠（前两年免费，第三年减半）；

③优先融资担保和优惠利率贷款。

配套服务措施主要有：

①创赛配套基金提供的管理、咨询、商业企划咨询

创赛基金公司采用股东责任制，派出董监事成员及其股东单位共同承担投后服务的责任。创赛基金公司董监事成员到被投资企业，在企业战略发展、团队建设、市场开发、融资方案等方面提供帮助。并定期组织投后项目分析交流会议，邀请政府代表、服务机构代表、各股东单位代表，针对企业发展中可能存在的问题，献计献策，提供解决方案，帮助企业争取更多的资源。

②“创赛训练营”系列辅导活动

从2012年第四届大赛开始，引入专业机构在赛前和赛中举办“创赛训练营”，为参赛企业和团队提供创业政策、创业融资、价值发现、商业模式等方面的创业培训；相关单位还依托大赛平台开展了多场投融资对接活动。

③引入创业导师参与赛后项目培育辅导

为了让更多创业企业家们更好地实现自己的梦想，2013年第五届大赛开始尝试引入创业导师和意向参赛项目的配对，由创业导师为其提供企业诊断、资源整合等方面的辅导工作。

④为参赛获奖企业提供展示和交流平台

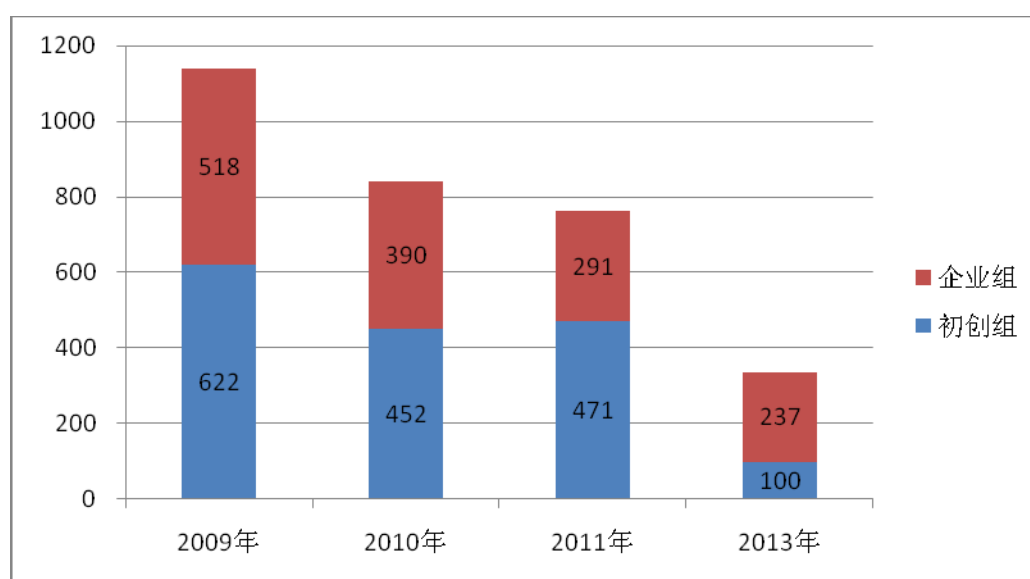
2012、2013，连续两年在深圳高交会上同期举办大赛获奖企业展示专区，科技部万钢部长和张来武副部长亲临展位给予指导；在松禾资本和龙岗区政府等支持下，由深圳市高校校友公司负责组织，2013年赛前举办了创赛创新技术峰会，赛后举办了创赛投资论坛，为参赛企业提供了交流机会。

2.4 大赛成果回顾

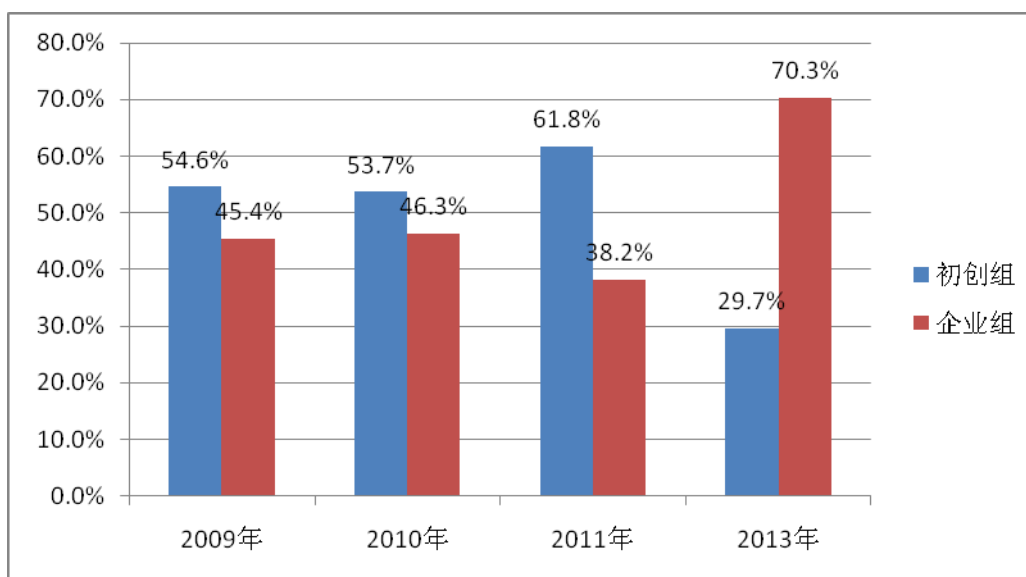
为进一步了解深圳创新创业大赛的发展变化，本研究对2009年、2010年、2011年、2013年共四届创业大赛参赛项目的数据进行了统计分析。其中，2009年参赛项目共计1140项，2010年参赛项目共计842项，2011年参赛项目共计762项，2013年参赛项目共计337项。2012年由于参赛项目通过国家大赛的系统报名，该系统不能提供导出服务，本研究仅对有效信息进行了统计分析。分析结果如下：

2.4.1 企业组参赛项目所占比重逐渐增大

根据2009年、2010年、2011年、2013年的统计数据显示，企业组参赛项目数量与初创组参赛项目数量之比从0.8:1上升到2.4:1。在所有参赛项目中，企业组参赛项目所占比重从54.6%上升到70.3%。可以看出，企业组参赛项目逐渐成为深圳创新创业大赛参赛项目的主要组成部分。



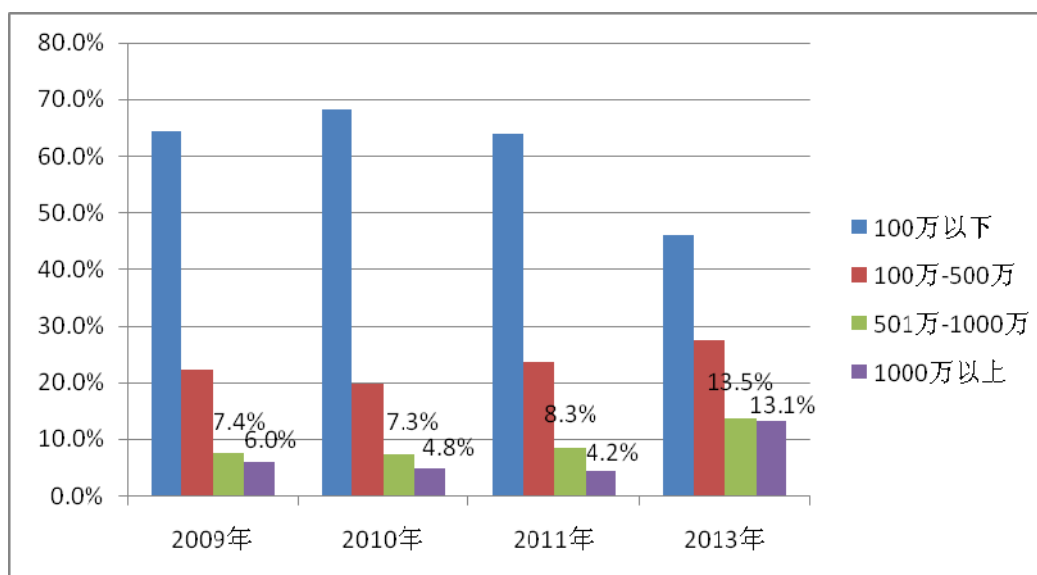
参赛项目的数量变化情况（按参赛组别划分）



参赛项目的比重变化情况（按参赛组别划分）

2.4.2 注册资金 500 万以上的企业参赛项目所占比重逐渐增大

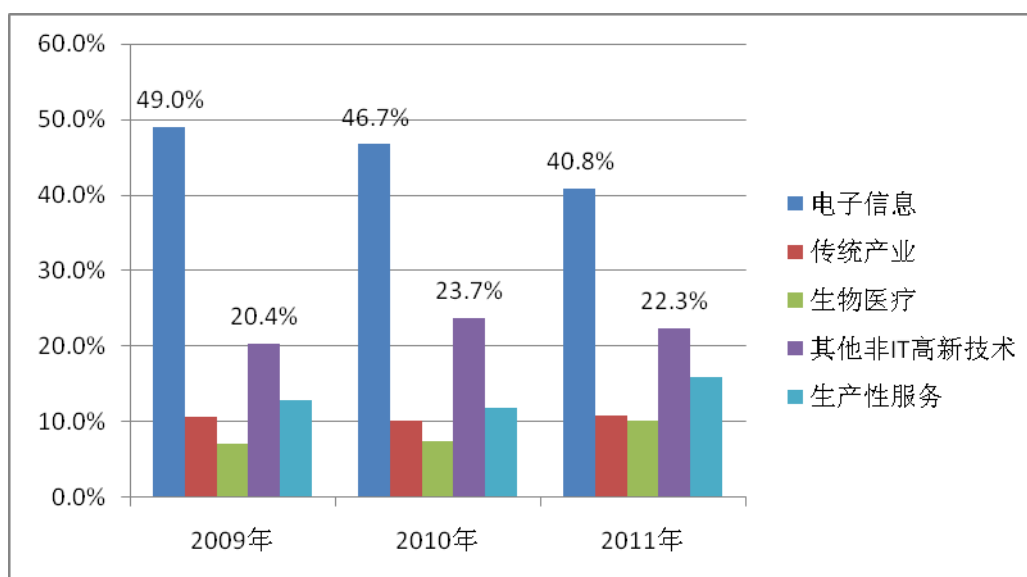
根据2009年、2010年、2011年、2013年的统计数据显示，企业组参赛项目所占比重从54.6%上升到70.3%。企业组参赛项目主要集中在注册资金为500万元以下的企业，其占比四年平均达到83.8%。但是，逐年来看注册资金为500万元以下的参赛企业占比略有减少。而注册资金为500万元以上的参赛企业占比从13.4%上升到26.6%。可以看出，越来越多的具有一定规模的创业企业积极参与大赛。



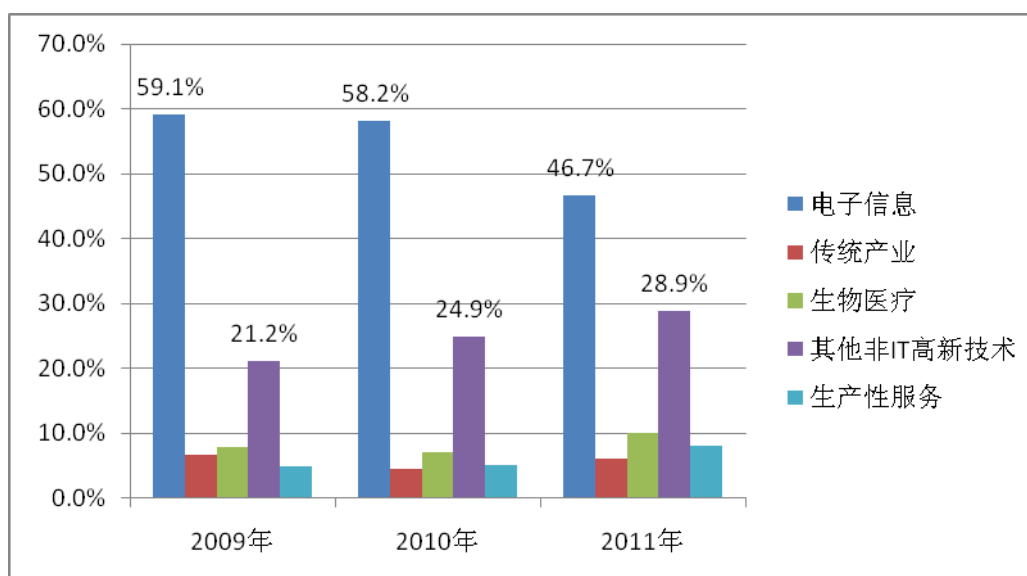
企业组参赛项目分布情况（按注册资金水平划分）

2.4.3 电子信息及其他非 IT 高新技术项目为主要参赛项目类型

根据2009年-2011年的统计数据显示，参赛项目的技术领域主要集中在电子信息和其他非IT高新技术领域，初创组这两类项目的占比平均达到67.6%，企业组这两类项目的占比平均达到80%。企业组其他非IT高新技术领域的参赛项目占比从21.2%上升到28.9%。可以看出，电子信息及其他非IT高新技术项目为主要参赛项目类型，企业组这两类项目的总占比略高于初创组这两类项目的总占比。



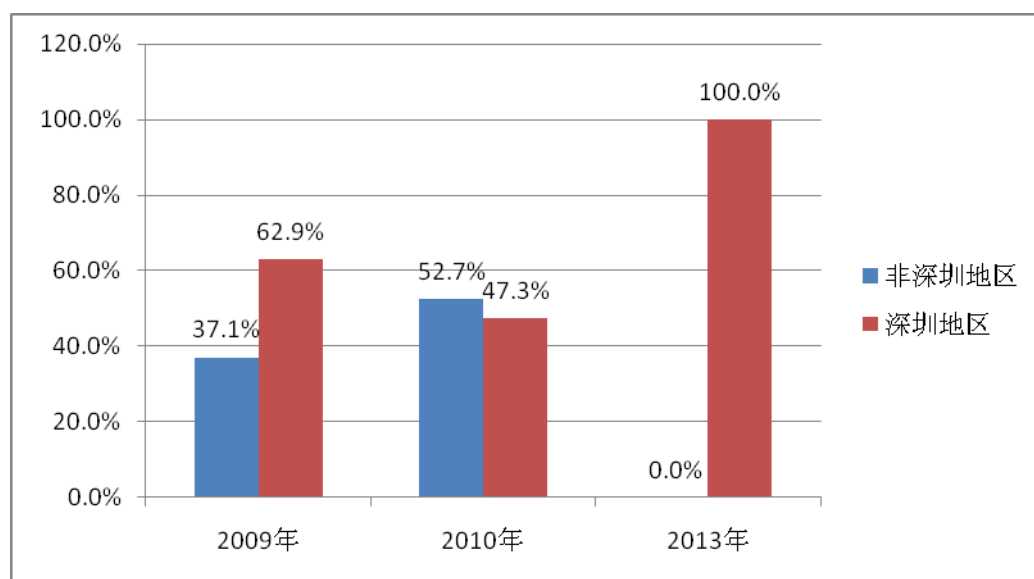
初创组参赛项目分布情况（按技术领域类型划分）



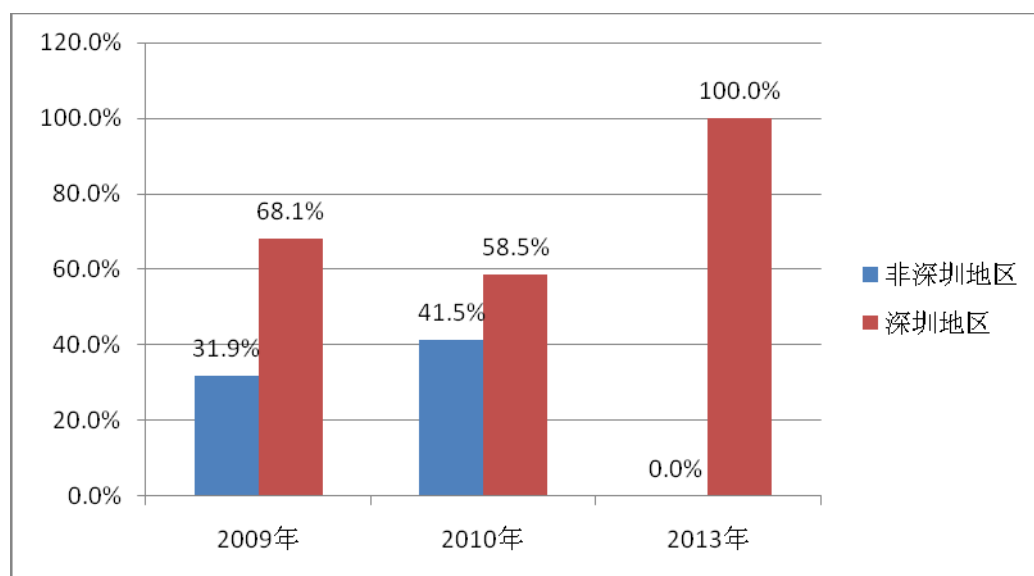
企业组参赛项目分布情况（按技术领域类型划分）

2.4.4 非深圳地区参赛项目数量明显减少

根据2009年、2010年、2013年的统计数据显示，初创组参赛项目中来自非深圳地区的项目所占比重分别为37.1%和52.7%。企业组参赛项目中来自非深圳地区的项目所占比重分别为31.9%和41.5%。由于从2012年起中国创新创业大赛深圳赛区赛事与中国（深圳）创新创业大赛赛事融合，非深圳地区参赛项目数量明显减少，2013年所有参赛项目来源地均为深圳。可以看出，随着中国创新创业大赛分赛区数量的逐渐增多，深圳创新创业大赛的项目来源范围在逐渐缩小。



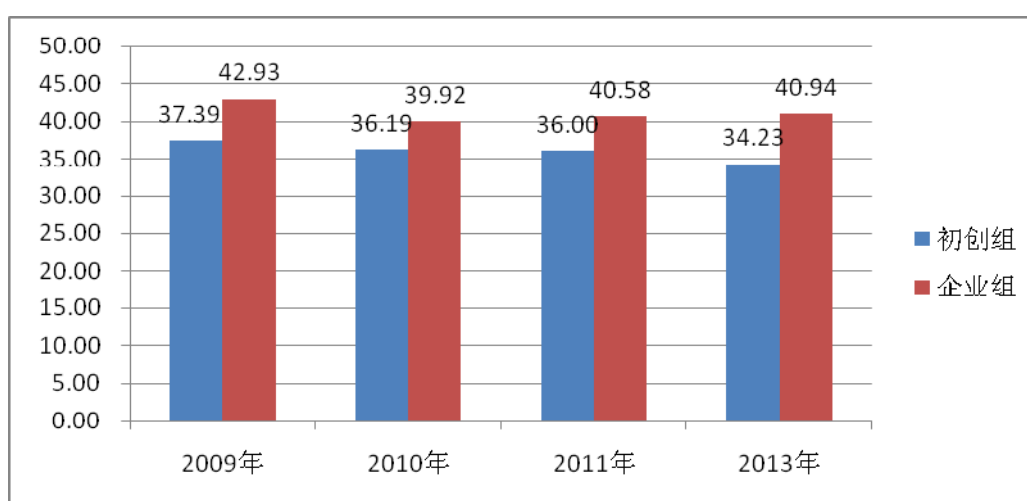
初创组参赛项目分布情况（按项目来源地区划分）



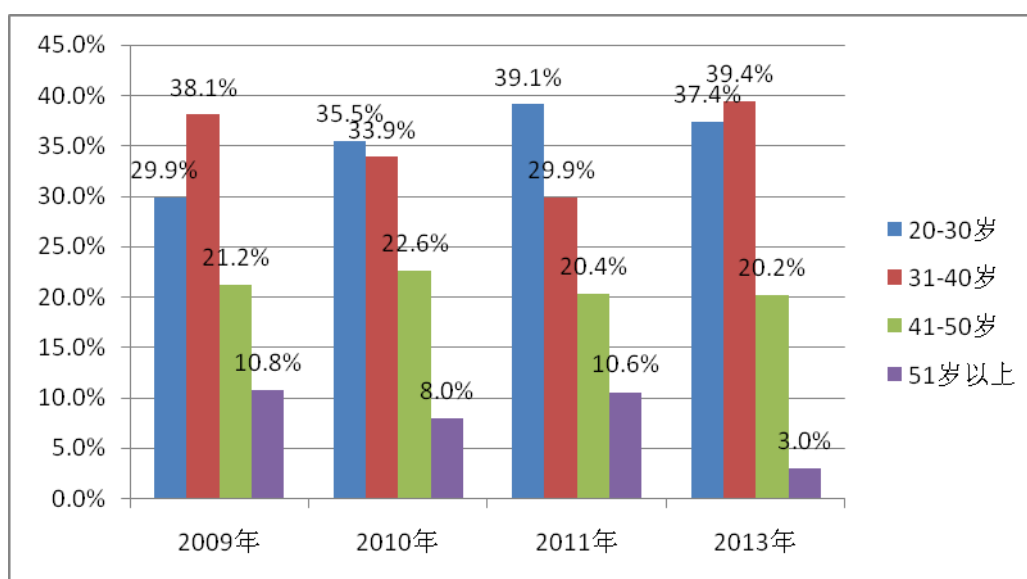
企业组参赛项目分布情况（按项目来源地区划分）

2.4.5 20岁-30岁的项目负责人所占比重不断增大

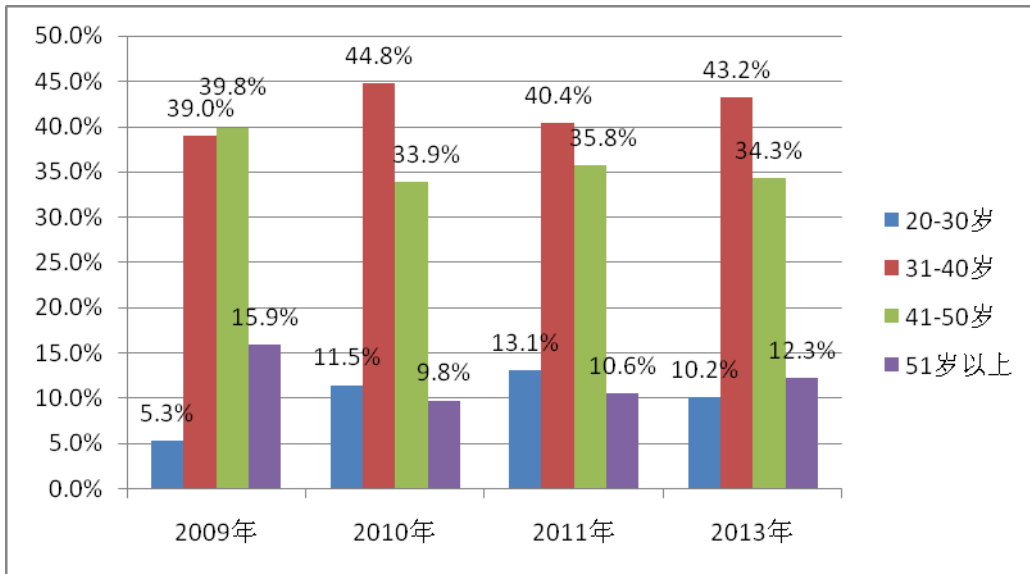
根据2009年、2010年、2011年、2013年的统计数据显示，初创组参赛项目负责人的平均年龄为36岁，企业组参赛项目负责人的平均年龄为41.1岁。初创组参赛项目负责人年龄在20岁-30岁之间的占比从29.9%上升到37.4%。企业组参赛项目负责人年龄在20岁-30岁之间的占比从5.3%上升到10.2%。平均来看，企业组参赛项目负责人的年龄比初创组参赛项目负责人的年龄稍微大一些。整体来看，年龄在20岁-30岁之间的参赛项目负责人所占比重不断增大，参加创业大赛的年轻创业者越来越多。



参赛项目负责人平均年龄



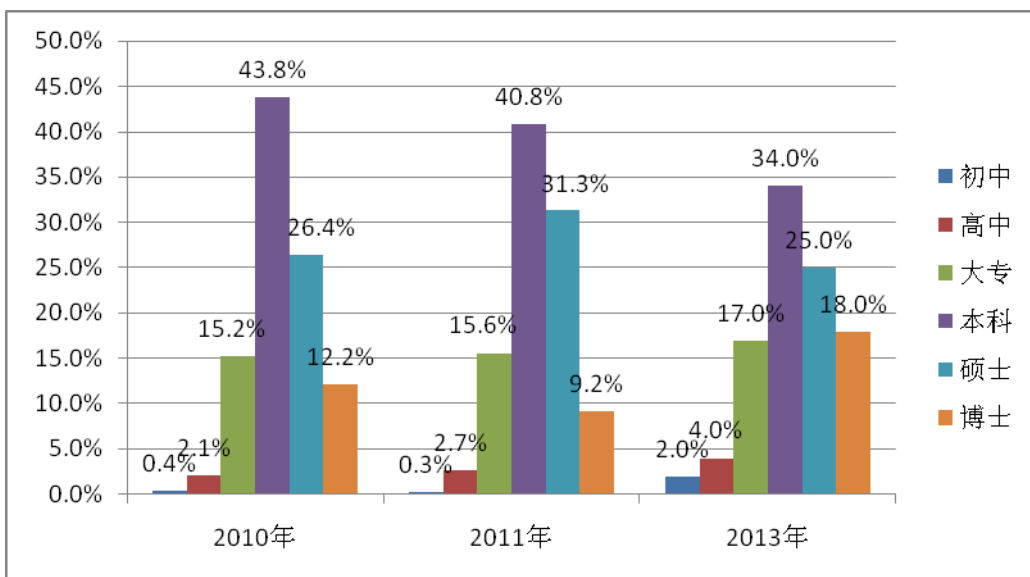
初创组参赛项目负责人年龄分布情况



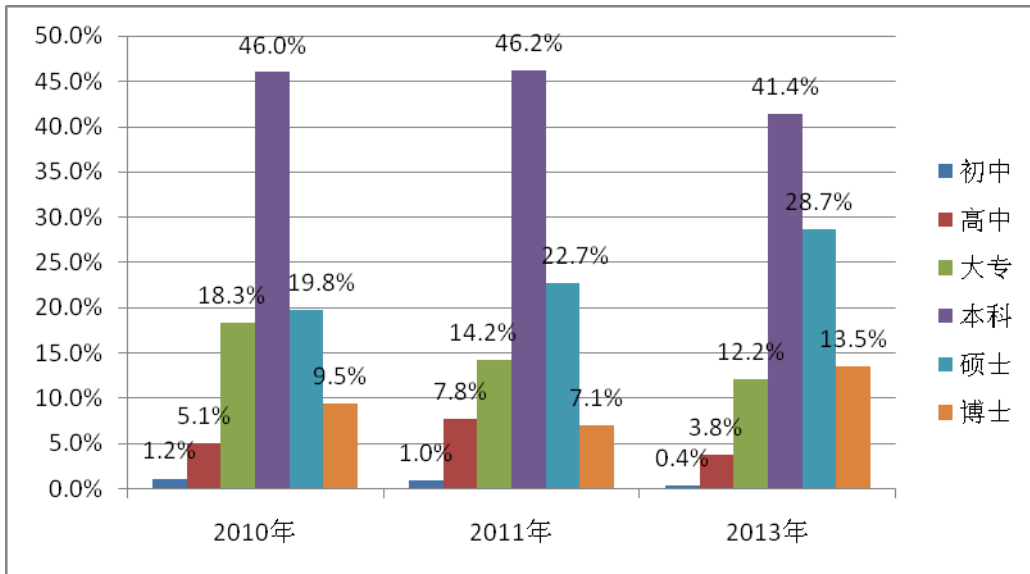
企业组参赛项目负责人年龄分布情况

2.4.6 初创组参赛项目负责人中拥有研究生学历的更多

根据2010年、2011年、2013年的统计数据显示，平均79.43%的初创组参赛项目负责人拥有本科以上学历，平均79.63%的企业组参赛项目负责人拥有本科以上学历。平均41.28%的初创组参赛项目负责人拥有研究生学历，平均35.88%的企业组参赛项目负责人拥有研究生学历。可以看出，参赛项目负责人的学历水平整体较高。相比而言，初创组参赛项目负责人中拥有研究生学历的更多。



初创组参赛项目负责人学历水平分布情况



企业组参赛项目负责人学历水平分布情况

第三部分：深圳创业大赛的主要特色

3.1 深圳创新创业大赛获奖企业调查报告

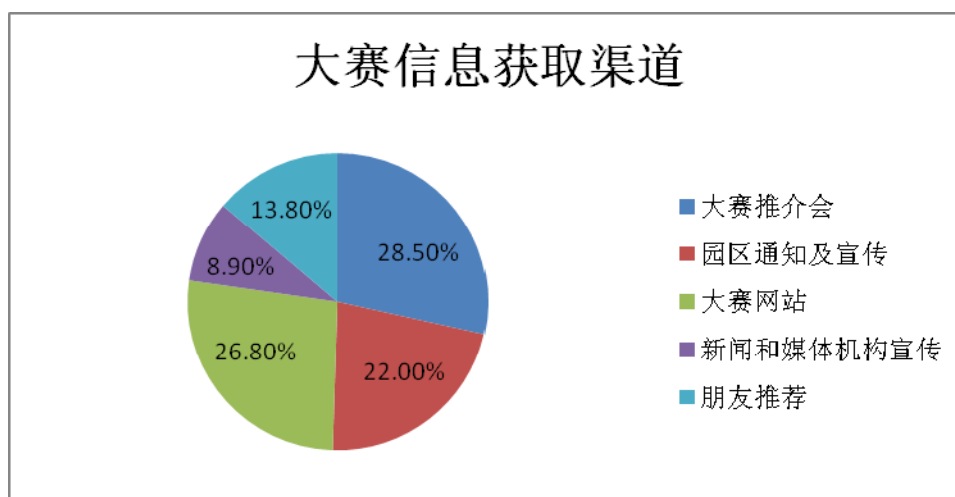
为进一步了解参赛企业对深圳创新创业大赛的建议和意见，本研究展开了问卷调查，下表为样本各属性水平的分布情况。从统计结果来看，样本包括 2009 年-2013 年五年期间参赛的共计 123 个项目。其中，初创组项目有 47 个（占比 38.2%），企业组项目有 76 个（占比 61.8%）。截止调查结束时，获得一等奖的项目有 3 个（占比 2.4%），获得二等奖的项目有 13 个（占比 10.6%），获得三等奖的项目有 16 个（占比 13%），获得优胜奖的项目有 52 个（占比 42.3%），获得其他奖项的项目有 9 个（占比 7.3%）。此次问卷调查的 123 个样本包含不同参赛时间、不同参赛组别、不同获奖情况的参赛项目，具有较好的代表性。

样本企业属性水平分布情况

项目属性	属性水平	样本数	百分比	累计百分比
参赛时间	2009 年	17	13.8	13.8
	2010 年	16	13.0	26.8
	2011 年	27	22.0	48.8
	2012 年	33	26.8	75.6
	2013 年	30	24.4	100.0
参赛组别	初创组	47	38.2	38.2
	企业组	76	61.8	100.0
获奖情况	一等奖	3	3.2	3.2
	二等奖	13	14.0	17.2
	三等奖	16	17.2	34.4
	优胜奖	52	55.9	90.3
	其他	9	9.7	100.0
总计		93	100	100

3.1.1 大赛信息获取渠道“大赛推介会”位列第一

调查问卷第一题询问企业通过何种渠道获取深圳创新创业大赛信息。调查结果显示，28.5%的企业通过大赛推介会获取大赛信息，26.8%的企业通过大赛网站获取大赛信息，22%的企业通过园区通知及宣传获取大赛信息，13.8%的企业通过朋友推荐获取大赛信息，8.9%的企业通过新闻和媒体机构宣传获取大赛信息。



3.1.2 参赛原因“提升项目企业知名度吸引投资机构关注”位列第一

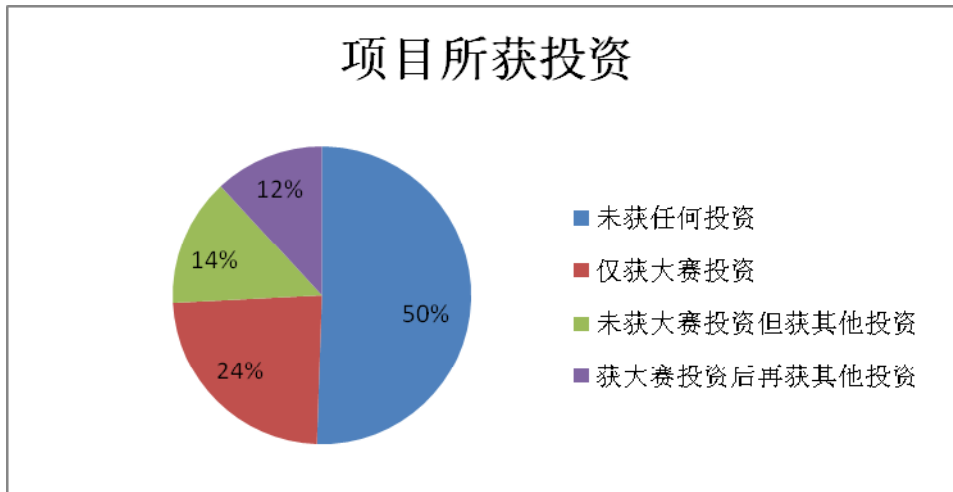
调查问卷第五题要求被调查者对参加创业大赛的各种原因按照重要性高低进行排序。调查结果显示，按重要性从高到低排名的参赛原因依次为：“提升项目企业知名度吸引投资机构关注”、“获得政府专项资金资助”、“获得享受政府相关政策优先权”、“获得大赛基金投资”、“获得专业评审的反馈意见对项目进行改进”、“获得比赛奖金”、“获得培训机会增长见识提升能力”、“拓展人脉扩展社会资源”、“获得银行授信贷款担保”。

参赛原因重要性排序

参加创业大赛的原因	重要性 排序众 数值	重要性 高低分 值	有效百 分比	重要性综 合得分	重要性 综合排 名
获得比赛奖金	4	6	14.6%	0.88	6
获得政府专项资金资助	2	8	29.6%	2.37	2
获得大赛基金投资	1	9	20.2%	1.82	4
获得享受政府相关政策 优先权	1	9	24.1%	2.17	3
获得银行授信贷款担保	9	1	22.2%	0.22	9
获得培训机会增长见识 提升能力	6	4	15.3%	0.61	7
获得专业评审的反馈意 见对项目进行改进	2	8	18.6%	1.49	5
提升项目企业知名度吸 引投资机构关注	1	9	29.9%	2.69	1
拓展人脉扩展社会资源	9	1	31.5%	0.32	8

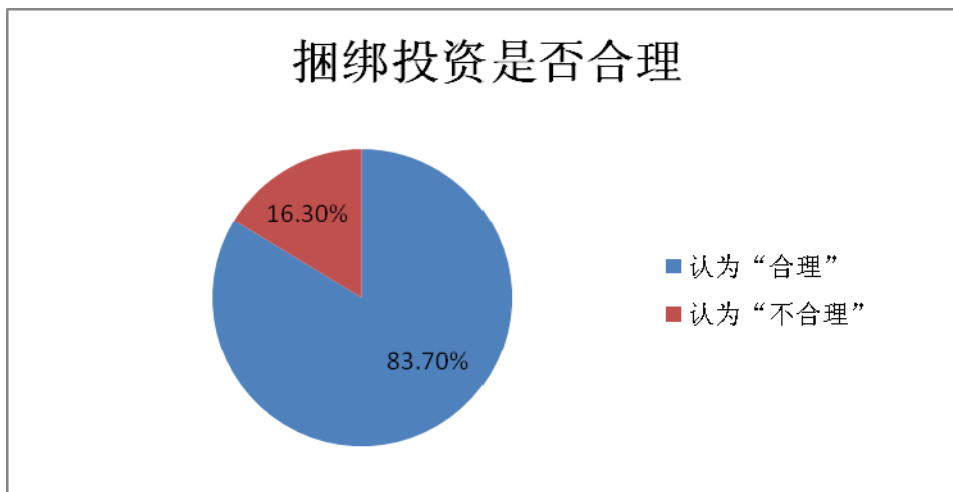
3.1.3 33家被访企业共获4032.44万元大赛基金投资，24家被访企业赛后共获24600万元其他投资

调查结果显示，93个被调查企业中，50%的企业目前未获得任何投资，24%的企业仅获得大赛基金投资，14%的企业未获得大赛基金投资但获得了其他投资，12%的企业既获得大赛基金投资又获得了其他投资。获得大赛投资的33家被访企业总共获得4032.44万元投资。赛后获得其他投资的24家被访企业总共获得24600万元投资。



3.1.4 近八成被访企业认为“捆绑投资”合理

调查结果显示，对于深圳创新创业大赛采取捆绑投资的方式，83.7%的被访企业认为这种方式是合理的，16.3%的被访企业认为这种方式不合理。认为不合理的企业提出“可供选择的投资机构较少”、“项目价值被投资机构低估”、“处于不同发展阶段的企业具有不同的需求”、“大赛投资人关注的行业有限”、“双方缺乏沟通和深入了解”等意见。



3.1.5 被访企业认为“大赛基金投资人”担任评审最合理

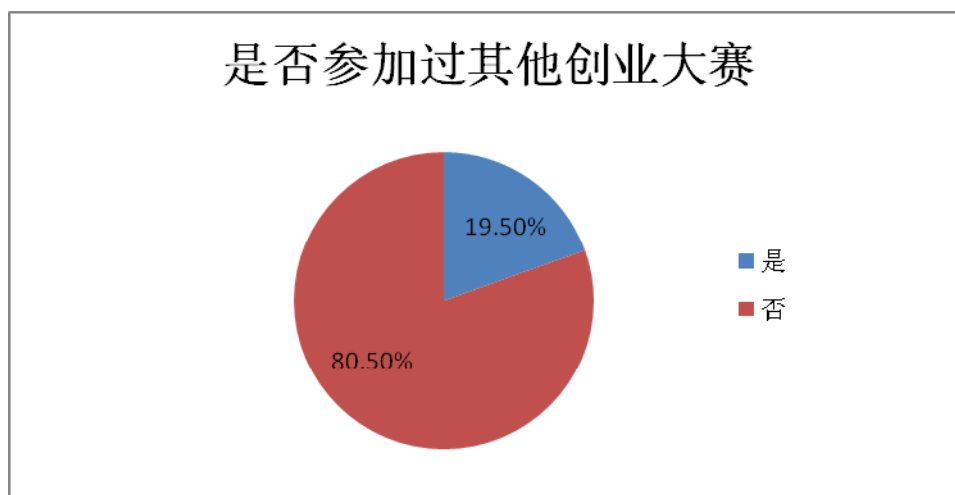
问卷第七题要求被调查者对担任创业大赛评审的各类人士按照合理性高低进行排序。调查结果显示，各类人士担任创业大赛评审的合理性综合排名从高到低依次为：“大赛基金投资人”、“企业家”、“其他投资人”、“技术专家”。

评审人选合理性排序

	合理性排序 众数值	合理性高低 分值	有效百 分比	合理性综合 得分	合理性综合 排名
大赛基金投资人	1	4	55.3%	2.21	1
其他投资人	4	1	39.3%	0.39	3
企业家	3	2	34.4%	0.69	2
技术专家	4	1	32.5%	0.33	4

3.1.6 近五分之一的被访企业参加其他创业大赛

调查结果显示，80.5%的被访企业没有参加过其他创业大赛，19.5%的被访企业参加过其他创业大赛，包括“第一届天津技术创业大赛”、“南山创业之星大赛”、“HSBC Business competition(HK)”、“华图杯创新创业大赛”、“中国平安励志创业大赛”、“中国商业模式大赛”、“创业世界杯”、“2013创业中国”、“中国农业创新大赛”。



3.2 深圳创新创业大赛特色分析

3.2.1 开放性的办赛理念

深圳特区自成立以来，一直以开放、包容和创新的文化氛围吸引着一批又一批怀抱激情与梦想的人到这里创业和生活。深圳创新创业大赛自 2009 年起也一直坚持以开放性的理念办赛。2009 年的首届中国（深圳）创新创业大赛面向全国征集创新项目，参赛范围包括中国大陆和港澳台地区，创业团队、留学人员和大学生都可以报名参赛。经过北京、上海、西安、成都、武汉、郑州和深圳的 18 场动员会，首届中国（深圳）创新创业大赛共受理报名 1139 项，最终产生 50 项获奖项目，分别来自广东、北京、湖北等地，其中深圳市以外的项目占 28%。即使外地项目最终可能尚未在深圳注册成立企业，同样可以获得大赛设置的奖金。此外，深圳市政府给予获奖项目的匹配资助待遇对于异地备案创投机构同样有效。

3.2.2 政府引导搭建平台

深圳市政府举办创新创业大赛的主要目的是引导广泛的社会资源支持创新创业，借助大赛的举办为科技型中小企业的创新创业搭建更为宽广的平台。大赛平台吸引了深圳市创新投资集团有限公司、深圳市深港产学研创业投资有限公司、深圳市同威创业投资有限公司、深圳市高特佳投资集团、深圳市松禾资本管理有限公司等国内众多知名投资机构的关注，100 多位投资人参与了项目评审工作。参赛企业在大赛平台上可以获得与更多创投机构沟通的渠道，同时还可以通过参加创赛训练营获得学习交流的机会。创赛训练营得到了相关行业协会、金融机构的大力支持，邀请投资专家、商界领袖与参赛企业代表近距离交流。

3.2.3 市场化的运作模式

深圳创新创业大赛采用市场化的运作模式，充分发挥市场在资源配置中的决定性作用。政府部门虽然是创新创业大赛的主办方，但不直接参与项目的评价和筛选。从项目的筛选到对入围项目进行尽职调查，深圳创赛基金管理有限公司全

程参与，由创赛基金公司股东单位推荐的创投专家，以及大赛组委会聘请的行业专家共同组成评委组。“创赛基金”完全按照市场化机制运行，股东成员遵循自愿平等、互利共赢原则，以市场化方式进入和退出。

3.2.4 创赛基金“捆绑投资”

由深圳市创新投资集团有限公司、深圳市深港产学研创业投资有限公司、深圳市同威创业投资有限公司和深圳市高特佳投资集团有限公司共同发起成立了注册资本为1亿元的配套基金，专门对获奖优秀项目进行“捆绑投资”。“捆绑投资”是指创赛基金公司对入围项目进行尽职调查，遴选出成功率较高的优质项目，与前三等奖获奖企业和团队签订投资协议。由于全程参与项目筛选，调动了创投的积极性，保证了评审的专业性和获奖项目的投资价值。配套基金“捆绑投资”使得参赛优秀项目获得实际投资，解决了团队或企业的资金困难，切实实现了技术与资本的有效结合。

3.2.5 立体式的奖励体系

深圳创新创业大赛已探索出“政府奖金+基本资助+创投引导基金+匹配投资+地方孵化基地支持+增值服务”的扶持模式，形成了包含创业资金、扶持政策和创业服务三方面的立体式奖励体系，以确保项目顺利落地或加速发展壮大，推进科技与经济良性循环。除了大赛组委会设置的政府奖金以外，深圳市人民政府出资设立3000万元专项经费，对符合深圳市产业扶持政策，在深圳注册成立企业并且开始实施的获奖项目，分别给予一定数额的基本资助，同时予以不超过创业投资机构投资额一定比例的匹配资助。获奖项目最多可以获得比赛奖金、创投引导基金、基本资助和匹配资助共计四类资金。此外，自2009年起，大赛为获奖项目免费提供公共技术平台、重点实验室以及相关专家提供的技术、创业培训、市场扩展等配套服务。在深圳注册成立企业并且开始实施的获奖项目还可获得政府提供的一定面积租金优惠的孵化场地。

第四部分：深圳创业大赛面临的问题与挑战

4.1 参赛项目来源范围逐渐缩小

自 2009 年起深圳在科技部指导下连续举办了三届中国（深圳）创新创业大赛，参赛范围包括中国大陆和港澳台地区。深圳三届大赛取得的经验和做法得到了科技部、火炬中心、市政府、创投机构、合作机构、参赛团队的高度认同。2012 年科技部在借鉴深圳经验与做法的基础上，牵头在全国推出中国创新创业大赛。首届中国创新创业大赛在全国设北京、深圳、宁波、成都、上海五个赛区。2012（首届）中国创新创业大赛深圳赛区赛事与第四届中国（深圳）创新创业大赛赛事融合，深圳赛区是大赛组委会在广东省的唯一赛区。2013 年中国创新创业大赛在国内设立了 26 个分赛区和深圳、西安两个综合赛点，其中广东省拥有深圳综合赛区和广东分赛区这两个赛区。根据中国创新创业大赛赛制的要求，各省根据大赛组委会办公室制定的统一评审规则和流程组织本地区赛事，通过逐级淘汰方式产生优胜企业，并根据大赛组委会分配的晋级名额从优胜企业中推荐进入全国比赛的企业名单。受条件限制无法组织地区赛事的省份，经提出需求由大赛组委会办公室统一就近安排到其他具备条件的省份参赛，优胜企业由该省推荐晋级全国比赛，且不占用承担地区赛事省份晋级全国比赛的名额。因此，随着中国创新创业大赛分赛区数量的逐渐增多，深圳创新创业大赛的项目来源范围在逐渐缩小。

4.2 赛事宣传力度有待加强

深圳创新创业大赛的宣传渠道主要为大赛推介会、园区通知和大赛网站。在大赛启动阶段，组委会通过召开新闻发布会的形式介绍赛制设置、赛事安排及配套政策等基本情况，深圳特区报、深圳商报、南方日报等报纸以及人民网、中国经济网、凤凰网、新浪、深圳新闻网等网站对大赛的启动进行实时新闻报道。但是问卷调查结果显示仅仅 8.9% 的企业通过新闻和媒体机构宣传获取大赛启动和报名信息。在大赛的整个进行过程中，基本上主要通过上述报纸和网站对进入复赛阶段、进入决赛阶段、颁奖和落幕这几个关键节点进行实时新闻报道。然而在这些新闻报道中，介绍参赛项目或者参赛团队、企业的内容相对较少。深圳创新创业大赛组委会曾在 2011 年注册了腾讯官方微博，希望运用新媒体对大赛进行

宣传，但是微博内容还不是很丰富，更新也不是很及时。

4.3 配套政策落实成效存在差异

深圳创新创业大赛组委会承诺在深圳创办企业实施获奖项目并符合深圳产业扶持政策的，如在南山区、福田区、宝安区、龙岗区落户可获得 200 平米孵化场地的租金优惠（前两年免费，第三年减半）。针对前四届获奖企业的调查发现，各区在落实 200 平米孵化场地这一方面存在差异。例如，福田区由于企业租用场地较为紧张，未能及时落实 200 平米的孵化场地。相比之下，龙岗区的企业租用场地较为充足，能够较快地兑现 200 平米的孵化场地供获奖项目落户发展。此外，深圳创新创业大赛配套政策中指明，对获奖项目在符合国家科技型中小企业技术创新基金申报条件的情况下，给予优先支持。但是，有些获奖企业因为没有及时申报或者申报材料中尚未注明是创新创业大赛获奖企业而导致没能获得创新基金优先支持。可以看出，获奖企业对配套政策的正确解读和重视程度会影响配套政策的落实成效。

第五部分：深圳创业大赛的发展思路与对策

5.1 战略目标

全面贯彻落实党的十八大、十八届二中、三中全会和中央经济工作会议精神，深入实施创新驱动发展战略，着力增强自主创新能力，加快推进科技体制改革，着力健全技术创新市场导向机制，整合创新创业要素，搭建为科技型中小企业服务的平台，引导更广泛的社会资源支持创新创业，促进科技型中小企业创新发展，为建设创新型国家做出贡献。

5.1.1 提升创新创业水平

党的十八大报告指出，科技创新是提高社会生产力和综合国力的战略支撑，必须摆在国家发展全局的核心位置。创新创业是增强国家实力的必然选择，是人民群众自身发展的内在要求。创新创业大赛旨在通过促进科技创新和成果转化，培育高水平、高层次、高素质的创业团队和具有核心创新能力的高成长性战略性新兴产业源头企业，提升新时期创新创业水平。

5.1.2 营造创新创业氛围

创新创业氛围是一种“政府鼓励创新创业、社会支持创新创业、群众参与创新创业”的环境，可以激发最为广泛的创新创业热情和积极性，使整个区域形成和呈现普遍具有创新创业意愿、充满创新创业精神和积极参与创新创业实践的创业型经济形态特征。创新创业精神体现在大多数人的共有意识中，表现为群体的创新创业意愿和创新创业行为。创新创业大赛旨在激发全民创新创业精神，吸纳优秀创新创业人才，营造“鼓励创新、支持创业”的氛围，在全社会掀起创新创业的高潮。

5.1.3 弘扬创新创业文化

自主创新需要文化土壤，创新文化是自主创新的灵魂。创新文化的核心是激励探索、包容个性、鼓励创新、宽容失败，是推动创新和科技进步的内在力量。

建设创新型城市，实现创新驱动发展，归根结底就是要在全社会培育形成尊重创造、注重开放、敢冒风险、宽容失败的创新创业文化。创新创业大赛旨在探索科技与文化的结合，充分利用电视、新媒体等互动方式，宣传创新创业人物，树立创新创业品牌，从实践中提炼创新创业文化，塑造创新创业文化，建立创新创业文化标识，让更多的人了解和参与创新创业，带动就业。

5.1.4 促进科技金融融合

科学技术是第一生产力，是推动创新型国家建设的基础和支撑。十八大以来，党中央、国务院高度重视科技创新，明确提出要促进科技与金融结合，加快建设国家创新体系、实施创新驱动发展战略。科技与金融结合，已成为引领和推动创新创业、现代产业发展和生产生活方式转变的主导力量。创新创业大赛旨在发挥政府引导作用，利用市场机制，聚集各种创新资源，吸纳包括银行、创业投资机构在内的社会各方力量广泛参与对科技型中小企业的投入，为创新创业团队和企业搭建融资服务平台，促进中小企业的创新发展。

5.2 发展思路

5.2.1 坚持政府引导，加大财政投入

中国（深圳）创新创业大赛赛事与中国创新创业大赛深圳赛区赛事融合，由中华人民共和国科技部、教育部、财政部等单位共同指导，由深圳市人民政府、科技部火炬高技术产业开发中心联合主办，是一项政府引导、指导和主办的公益性创新创业赛事。政府部门应继续发挥战略决策、统筹协调的功能，为创业期、成长期的科技型、创新型中小企业搭建服务平台、建立服务体系，着重加大对比赛奖金、基本资助和匹配资助的投入，探索政府创业投资引导基金的投入方式，同时还应建立对创业投资机构和创业服务机构的激励机制和扶持机制，加快形成以政府投入为引导、创业投资机构投入为主体的新型投资平台。

5.2.2 坚持市场运作，鼓励多方参与

坚持市场化运作模式，合理配置市场资源，吸引创业投资机构、科技孵化器、科技中介服务机构、咨询服务机构、媒体机构共同支持创业期、成长期的科技型、创新型中小企业发展。鼓励创业投资机构参与项目评审并为优秀项目提供创业资金。鼓励科技园区、工业园区、孵化基地等为优秀项目提供工作场所、生活场所，为项目启动创造基本条件。鼓励科技中介服务机构提供研发合作和成果转化平台，促进科技项目研发和成果转化。鼓励咨询服务机构提供创业辅导、管理咨询等服务，与创业项目捆绑式发展，帮助创业企业建立现代企业制度。鼓励媒体机构宣传报道优秀创业项目，帮助创业企业提升知名度，获取社会资源。

5.2.3 对接全国大赛，创建深圳特色

对接中国创新创业大赛，承办深圳分赛区赛事，推选优秀项目参加全国决赛，积极与兄弟赛区展开交流与合作，共同推进中国创新创业大赛的发展。同时，紧扣深圳拥有丰富资本市场、科技引领创新驱动、建设国际化创新城市的特点，创建特色鲜明的深圳创新创业大赛。继续坚持开放性的办赛理念，鼓励异地项目参赛、吸引异地人才落户、给予异地创投机构扶持。努力扩大配套基金规模，探索政府创业投资引导基金撬动社会资本的方式，给予创业期、成长期的科技型、创新型中小企业资金支持。继续完善“政府奖金+基本资助+创投引导基金+匹配投资+地方孵化基地支持+增值服务”的扶持模式，构建更加完善的配套服务体系。

5.3 对策建议

5.3.1 调动政府资源，创新资助方式

进一步发挥政府资源对创业企业的抚育扶持作用，创新资助方式，扩大资助范围，加大支持力度，激发创业企业的创新活力。探索和实践更多科技计划对创新创业大赛优秀企业的优先资助与联动资助办法，如大赛优胜项目可优先享受科技成果转化无息借款计划、科技金融优惠贷款计划、企业研发资助计划、深港创新圈合作资助计划等。

进一步发挥市政府创业投资引导基金的引导和放大作用，引导创业投资机构

投资创赛基金及参赛优秀企业。创业投资引导基金在中国的发展时间较短，在 2008 年国家出台《关于创业投资引导基金规范设立与运作的指导意见》后，引导基金的数量出现快速增长。截至 2012 年 5 月，中国创投委调研的 35 家引导基金的总规模达 353.60 亿元人民币，实际到位资金为 153.40 亿元人民币，引导基金设立的子基金规模为 369.08 亿元，其中引导基金出资额为 69.68 亿元，平均放大倍数为 5.01 倍。政府创业投资引导基金如果参股创赛基金，可以引导创赛基金投资早期项目以支持新兴产业发展。也可以通过政府创业投资引导基金出资设立子基金的方式吸引更多民间资本进入，产生放大效益。此外，政府创业投资引导基金还可以用作对创投机构的风险补助和投资保障，激励创投机构积极投资创赛优秀项目。

5.3.2 坚持开放办赛，全球征集项目

继续坚持开发性的办赛理念，加强在未设立分赛区的省市区域、港澳台以及海外地区的大赛推介工作，探索在海外设立分赛区，以在全球范围内广泛征集参赛项目。作为中国创新创业大赛组委会指定的综合赛区，深圳承担着未独立设立地方赛区的包括广西、云南、海南、重庆、宁夏、港澳台等 12 个区域的赛事评选。应积极赴上述地区举办大赛推介会，介绍深圳赛区的赛事特点和优惠政策，吸引更多项目来深参赛。国内一些创业大赛已经开始将海外办赛作为引智揽才的重要方式，例如“南京 321 计划”创业大赛已设立法国巴黎、美国硅谷和美国波士顿三个海外赛区，“春晖杯”创业大赛首次在旧金山设立海外赛区。海外办赛可以更好地引导和鼓励海外留学人员来深创业，并将海外优秀项目与国内创业园、科技园、开发区、风险投资机构和企业对接。参与海外创业大赛的举办，也是吸引海外项目的一种有效方式。例如南京、苏州、天津、张江、中关村、杨浦等地区就作为共同主办方参与了北美创业大赛的举办，借此宣传本地产业需求和政策，对接引进创业项目和人才。

深圳是国内广阔市场的桥头堡，是国内首屈一指的宜居宜创业的移民城市，应充分发挥这一优势，吸引美国硅谷、香港、台湾的优秀海归团队来深创业发展。如大赛获奖的屹立锐光公司、大疆科技公司都是海归回国创业成功的代表。

5.3.3 丰富宣传方式，加大宣传力度

加强大赛宣传工作，充分利用传统媒体与新媒体的不同优势，分别在比赛前、比赛中和比赛后以多样的形式和生动的内容对大赛进行全方位宣传。比赛前主要运用报纸、网站、微博、微信、海报、传单以及推介会等方式进行动员宣传，介绍比赛流程、参赛对象、报名方式、奖项设置等赛事相关信息。比赛期间可以通过报纸、网站、微博、微信等方式对比赛进程进行实时报道，尤其可以运用微博、微信等新媒体工具进行更为精准的广告投放，内容以晋级项目的简单介绍或项目评审的点评节选引起更多人对比赛的关注。比赛结束之后主要运用报纸、网站、微博、微信、杂志以及电视对获奖企业进行重点宣传，尤其可以运用杂志和电视制作专题栏目，以创业故事的形式展示获奖企业的创业经历。

5.3.4 完善配套服务，构建服务体系

进一步完善深圳创新创业大赛的配套服务，构建包含创业培训、创业指导、融资推介、政策咨询、产业对接以及人才引进的配套服务体系。创业培训服务有别于简单的“赛前辅导”，是针对创业企业最关心的创业团队、商业模式、创业资本、市场开拓等核心问题展开的专题授课。创业指导服务是由行业专家、知名企业家、成功人士等担任创业导师，凭借丰富的经验和独特的视野帮助创业者优化方案、激发创新、整合资源、推动创业启动，加速融资到位。融资推介服务是提供创业者与投资人面对面甚至一对一交流的机会，以帮助创业企业解决融资困难，满足会员融资发展需求。政策咨询服务要发挥政府部门的重要作用，协同经贸、科技、税务等相关部门以及科技园区、工业园区、孵化基地等机构共同解答创业企业关于相关政策的疑问。产业对接服务是以科技信息与资源为纽带，以技术需求为导向，通过讲座、研讨、沙龙等形式搭建项目交流对接平台，做深做实创业对接。人才引进服务是基于创业企业的人才需求帮助其发布招聘信息、搜索人才信息以及进行人才培养。鼓励民营企业积极参与配套服务的提供，打造专业化高水平的创业服务体系。

5.3.5 加强赛事联动，推进赛区合作

中国创新创业大赛组委会成功调动了各地举办赛事的积极性，各分赛区赛事扩大了创新创业大赛在社会中的影响力，调动了更多创新创业型企业参赛。深圳

创新创业大赛作为先行先试和包容开放的成熟赛区，应该加强与兄弟赛区的联动与合作，共同推进创新创业大赛的发展。深圳赛区向福建赛区派出占比一半以上的评委，福建赛区向深圳赛区推荐优秀企业参加深圳大赛决赛。深圳赛区向河南赛区派出评委，并在赛后举办两地获奖项目于投资机构的交流互动活动。同时，深圳赛区也向宁波、山东、青岛等赛区派出评委。根据各地不同的情况，可以采取灵活多样的合作方式实现“一地一策”，在输出深圳的创投、评委和办赛经验的同时，引入各地的优秀参赛企业或创业服务机构。

第六部分：附录

附录一：国内外典型赛事评述

赛事一：中国创新创业大赛上海赛区

赛事主承办方

上海市科技创业中心承接了 2012 年第一届中国创新创业大赛的团队赛，2013 年正式成立分赛区，赛事主要由上海市科技创业中心与上海市大学生科技创业基金会联合承办，面向上海征集创业企业与团队报名。

大赛宗旨

上海赛区希望能够通过本次大赛，整合该地区的创新创业要素，引导更广泛的社会资源支持创新创业，促进科技行业中小企业的创新发展，同时，可以营造创新创业氛围，完善创业服务体系，创新项目培育机制，促进科技金融结合，弘扬创新创业文化。

大赛奖励及配套政策

上海赛区大赛机制及评审与全国其他赛区无异，地区配套政策方面，奖励措施包括：其一，决赛团队组前 20 名推荐入驻本市科技创业苗圃，并给予 5 万元“科技创业计划项目”资金扶持，符合上海市大学生科技创业基金申请要求的，给予 10 万基金扶持；其二，决赛初创组前 20 名且符合科技型中小企业技术创新基金申报指南要求的企业，可获得下一年度上海市创新资金支持，符合上海市大学生科技创业基金申请要求的，给予 20 万基金扶持；其三，决赛成长组前 20 名且符合上海科技小巨人工程申报要求的企业，可获得下一年度上海市科技小巨人培育企业支持；其四，对于本次参赛并获得复赛资格的企业，给予科贷通、履约责任保险等优先支持；其五，对上海赛区决赛获奖的优秀企业或团队，推荐（第一财经、解放日报等）有关媒体进行跟踪报道；其六，对上海赛区决赛获奖的优秀企业或团队，免费优先参与由大赛承办单位举办的各类科技创新创业培训课程以及导师面对面、创业高峰论坛、投融资对接会等交流活动，获得对接辅导的机会；优秀企业还将免费获得为期四个月的“企业成长营”培训名额。

上述配套奖励政策中，科技创业苗圃、小巨人工程、科贷通、履约责任保险、导师辅导等项目都是上海科技创业中心针对企业科技创业服务体系的一部分，大赛举办之前，这些项目就已经十分良好有序的在为企业服务了。

上海科技创业中心建立的企业科技创业服务体系发挥了良好的创新创业服务，该体系包括创新创业载体、创业服务辅导体系、科技金融服务体系、政策服务体系等。

创新创业载体

上海在 1988 年成立第一家国家级孵化器，到目前总共成立 101 个孵化器，其中国家级的有 23 家，市级的有 74 家，正在新建的有 10 多个，这些孵化器中，政府角色强调的不是管理职能，而是服务职能。前期科技创业苗圃方面，上海有高校 66 所，研究院 200 多所，依托孵化器的创业苗圃 50 多个，这些机构较易产生新的创新成果，在还没有形成企业或者公司的项目或者商业计划，科技创业苗圃可以为其提供创业辅导和创业服务，提供 6 个月的免费办公场地。目前，苗圃中有 2600 多个项目，1100 多个成功孵化，成功率 45%左右。因此，在上海科技服务界形成了一套观念：助其成为企业，是苗圃的工作，助其成为大企业，是孵化器的的工作。

创业服务辅导体系

除了苗圃，孵化器，加速器，园区等一系列孵化载体，让所有不同类型的科技企业都能找到不同的助推器，上海市科技创业中心还建立了创业服务辅导体系：市级创业导师有 100 多位，辅导员 200 多位。有专职联络员，每个月要上门了解一次企业的问题和困难；由技术或者财务专家组成的辅导员，每个季度与企业联系一次，虽是兼职的，提供义务无偿的业务辅导，但是这些接受辅导的企业日后会变成自己的客户；另外，创业导师，是一线的企业家们给予成长中的企业战略层面的指导。

科技金融服务体系

上海市还开发了一套较为完善的科技金融服务体系：初创企业收入 1000 万以下，可以申请微贷通，政府承担 70%风险，保险公司 30%风险，银行 0 风险；毕业企业，收入 1000 万到 1 亿之间，可以申请履约保证保险贷款，政府承担 25%风险，保险公司承担 45%风险，银行承担 30%风险。科技小巨人，收入 1 亿以上，

则采取信用贷款和风险分担的机制，科技小巨人每家给予 500-1000 万信用贷款。由于这是科委主导和金融机构联合开发的金融产品，IT 企业没有抵债业务，政府提供风险保证金，金融机构和中小企业都很受欢迎。上海市科技创业中心也真在搭建风投及投融资这一块的平台。

政策服务体系

另外，政策服务体系这一块，上海市开创了科技一门式窗口服务，市级各部门在同一个地方提供上海科技政策汇编、政策联络员、政策的通告、政策的反馈等服务。

特色：1、依托原有的强有力的创业服务体系；2、配套政策中金融产品的创新

赛事二：中国科技创业计划大赛（宁波）

China Science Technology Business Plan Competition

大赛沿革

作为中国举办最早的创新创业赛事之一的中国（宁波）科技创业计划大赛，由 2002 年办赛至今，已经成功举办 11 届，经过十余年的发展，大赛共吸引 13000 余个项目报名参赛，728 个项目获奖，获得风投融资近 10 亿元。

大赛主承办方

该赛事由国家科技部、宁波市人民政府主办，科技部火炬中心、风险中心、宁波市科技局、宁波高新区承办。赛事举办的初衷是为了借赛事宣传宁波这座城市，推广宁波因而即使在前期参赛项目较少的情况下，政府也不遗余力的支持大赛的进行。

07 年在国家火炬中心的组织下，全国每年有十几家国家级孵化器支持大赛，参赛的项目增多，质量提高，投资公司的兴趣也相应增加。

参赛对象

大赛面向的参赛对象是海内外科技型企业、科技创业人员（专利技术、科技成果持有者）、高校科研创业团队以及进入创业实施阶段的科技项目等，以开放的心态办赛，欢迎宁波及江苏省以外的项目参赛，大赛早期不要求项目在当地落

地，参赛获奖项目都有奖金，没有任何附加项目，后期为拓展海外项目资源，结合国家对海归人才的重视，专门设立了“海创奖”，该奖项要求项目落地宁波，特等奖奖金高达 300 万元，一二三等奖也分别有 100 万、50 万、20 万不等，奖金额度在国内同类赛事中较高。A 类项目配套资金可以得到市级 2000 万资金，区级 800 万，一共可以达到 2800 万配套资金；B 类项目可获市级 1000 万，区级 300 万，一共 1300 万的配套资金。

大赛赛程

团队在大赛官网报名的时候，按照其资质及所属地，分为项目组、企业组、海创组，2012 年，国家科技部主办的中国创新创业大赛为借鉴宁波丰富的办赛经验，也在宁波成立分赛区，因而，为了不重复参赛，本地的企业项目及团队参加中国创新创业大赛，海外团队和科研机构则参加中国科技创业计划大赛，大赛组织方希望，在下一届大赛举办时，两个大赛可以有机的结合起来。

大赛分五个阶段进行，包括宣传报名阶段、编写上传阶段、初审完善阶段、复审对接阶段以及推介颁奖阶段，大赛前期采用的是书面评审的方式，决赛的时候是现场辩论，国内项目团体提供吃住，海外团队提供旅费。

大赛成绩

总体来说，中国科技创业计划大赛已成为国内目前最有影响力的创业计划大赛活动之一，除了起到大赛宗旨要求的：引进高层次海外创业人才和全球领先技术，引导社会资金投入到科技创新、创业中来，促进技术、人才与资本的有机结合的作用之外，还对促进地方引资，提升孵化能力,活跃地方科技创新、创业环境建设及文化氛围等起到了积极的促进作用，并已成为引导社会资金投入科技领域的一种新模式。

特色：1、国内历史较为悠久的赛事；2、大赛前期侧重宣传宁波，后期侧重吸引海归

赛事三：千人计划创业大赛（苏州）

1000 Plan Start Up Contest

大赛来源及主承办方

大赛由海外高层次人才引进工作专项办公室主办，由千人计划创投中心和千人计划专家联谊会承办，宗旨即是为海归人才回国创业搭建起绿色的投融资平台，成为海归人才实现创业梦想的舞台。

千人计划创投中心是 2011 年年初，时任中组部部长李源潮书记视察苏州东沙湖股权投资中心时，因中心在之前的 8-9 年的时间里面，已投 20 多个“千人计划”创业项目，占当时全国总投千人计划项目的十分之一，中央希望将其经验在全国进行推广复制，因而，在苏州东沙湖股权投资中心设置了“千人计划”创投中心，两个投资中心实际上是两块牌子，一套班子。因为服务的对象都是面向基金和企业，所以，业务开展上不会发生冲突。

参赛对象

千人计划创业大赛始于 2012 年，今年是第二届，面向的是有志于在中国创业的海外人才，要求参赛的创业项目符合国家战略性新兴产业规划，创业团队中，至少有一名核心成员具备海外学习或工作经验，同时，参赛的企业成立时间必须未满一年。

大赛赛制及奖项

大赛共分为六个阶段，包括大赛报名、初赛、创业项目与导师配对、创业导师辅导计划、复赛阶段以及决赛阶段。评委由创投专家、创业精英、行业精英等组成。创业者个人一二三等奖可获 30、20、10 万/名，项目在国内落地注册即一次性现金发放，项目一二三等奖可获不低于 1000、300、200 万的创投基金投资意向。

导师辅导及赛事组织

千人计划创业大赛也有导师辅导的部分，导师是不参与评审的，但是可以参与投资，导师来自相关行业的精英，他们愿意做导师的动力，一方面是愿意分享其成功经验，另一方面是希望接触到一些行业的最新信息，同时开始做天使投资人，并且，获奖项目的导师也是可以获得奖励的。

参赛项目的行业主要分布在：先进装备制造，新能源，新材料，或者 IT 行业等，海外地区如美国、英国等地是报名的主要的密集区。因而，在欧洲或是美国硅谷等地，会举行一系列的宣讲和对接活动。大赛的组织成本较高，据大赛组织方透露，上一届大赛组织成本达 400 多万，但是，组织方主要是希望通过大赛，

能够建立起创业项目与投资者、企业家之间合作的平台，使优秀的创业团队能够通过大赛展示自己的创新技术和商业模式，投资者和企业家可以通过大赛接触和了解最新的科研成果和技术进步，寻找和孵化有价值的项目。从而最终通过科技、人才和资本的结合，帮助海外高层次人才归国创新创业，为科学发展和社会经济进步做出贡献。

主承办方背景介绍

东沙湖股权投资中心，位于苏州工业园区，占地面积 26.3 万平方米，是元禾控股打造的股权投资产业聚集地，中心设有综合服务中心，创投基金办公区、培训基地等功能区域，并有独栋、双拼、四拼以及 SOHO 办公楼，能够满足不同规模的股权投资机构全方位、多层次的商务办公需要。

中心拥有较为齐全的金融服务体系，包括：基金服务平台（提供基金创设咨询、工商注册年检、备案、政策咨询及申报等全流程服务；搭建行业互动平台）、投融资服务平台（促进基金管理团队与创业企业投融资对接、为企业提供融资服务、为基金管理团队推荐优质项目源）、企业发展平台（提供精益孵化、创业辅导、人才培养和对接等服务）。

东沙湖股权投资中心作为市场化运作的办赛主体，已有入驻股权投资管理团队 36 个，管理基金 49 只，6 个债券融资机构，基金总额高达 430 亿元人民币，提供 600 多个企业的股权投资，为 2400 多家企业提供贷款担保或直接贷款资金支持，54 个企业入选国家千人计划，推动创投人才入选国家千人计划，并推动 29 家企业上市。

特色：1、针对创业早期项目；2、依托于东沙湖股权投资中心的资源优势

赛事四：创新中国创业大赛（DEMO CHINA）

DEMO 大赛的来源

由创业邦 2006 年引进中国，至今已连续举办 7 届，DEMO 并不是单词缩写的组合，而是取其单词的本意，意指唱片录制时，未形成完整曲目的小样，借用到创业大赛中，是指各类创新技术、产品、服务和商业模式的雏形，DEMO 大赛，便是用来展示这些具有创新性，成长性但同时尚处于早期还需要更多投资的项目的平台。DEMO 大赛发源于美国，是全球著名的信息技术出版、研究、会展与风

险投资公司 IDG 旗下的项目，该项赛事每年都会在全世界范围内的多个国家举办。

评委组成

中国区的活动会邀请国内外创新型企业的 CEO、顶级风险投资机构合伙人、著名天使投资人、政府及协会专业人员组成评委阵容，同时，邀请各类创投服务机构及知名财经类媒体主编及记者参会，以便拓展更多的融资渠道，并帮助参赛项目获得足够的媒体宣传。

赛场设置

大赛分春、秋两个赛季，并设有多个专场，包括：移动互联网、医疗健康、时尚、创意文化、电子商务、社会化媒体、新能源等行业领域等。活动每年都会在中国 10 余个主流创业城市展开初选，最后选择其中一个城市进行总决赛。如果说其他各类创业大赛基本都是免费参赛且有的主办方还提供食宿等便利条件以吸引更多的参赛者，那么，DEMO 大赛算是比较特殊的，因为项目团队若要参赛，需要通过购买门票入场，才能获得相应的展位及权益。

参赛流程

大赛要求参赛团队具有创新的产品、技术或商业模式，同时具有可扩张性和高成长潜力，并且拥有强有力的管理团队和切实可行的商业计划。大赛会角逐出“创业之星”和“成长之星”，而且专注于提供融资展示的渠道，没有设置奖金。大赛选拔的机制：前期是网上报名及项目初选，然后通过电话沟通或见面沟通的方式进行分赛区选拔，以确定哪些项目可以进入 DEMO CHINA 总决赛，总决赛的赛场上，各个参赛项目通过 6 分钟演讲、评委现场点评、展示交流等环节，以确定获奖者，最后再进行创业之星颁奖晚宴。

媒体宣传

除了拥有新浪财经、路透等海内外 23 家财经媒体、8 家平面媒体的支持，创业邦杂志还欲打造中国创业者自身的社区和自媒体平台（创业邦网站 cyzone.cn），致力于成为中国创业者的网上家园。

特色：1、全国性赛事；2、媒体宣传力度较大

赛事五：《创业家》杂志“黑马大赛”

大赛历史

自 2011 年 6 月第一季黑马大赛至今，黑马大赛的主办方——《创业家》杂志社已经成功举办了三届大赛，每届大赛分春秋两季，共计 6 季大赛，共有 5000 多家企业参赛，其中 180 家企业通过大赛拿到了风险投资，累计达成投资额超过 10 亿元人民币。

赛季及赛场设置

作为全国性的赛事，黑马大赛的每个赛季都会在全国各个城市展开分赛，然后，选择一个城市举行半决赛，最终，年度总决赛在北京进行。2013 年春季的分赛点包括上海、北京、苏州、武汉、大连等城市，秋季的分赛点有南京、广州、厦门、成都等城市，宁波和深圳两个创新创业氛围较为浓厚的城市，选择成为半决赛的地点，而北京是媒体资源最为丰富的，因而选择其作为年度总决赛以及颁奖典礼的地点。

参赛对象及评委

大赛要求的参赛对象是非上市公司，大股东为自然人；有股权融资需求，尚未接受投资或仅接受过早期投资；有独特的产品、技术或商业模式；经营规范，社会信誉良好，无不良记录等。大赛与众不同的一点是：在奖励方面，并没有设立奖金，而是直接让项目负责人与投资方对接、促成投资。能够在没有奖金作为吸引参赛的诱因的情况下，创业者依然维持对其较高的参与热情，除了黑马大赛有众多的媒体资源和优势，优秀的导师团队和高素质的评审团队，也是大赛具有强大的吸引力的原因。大赛成立固定的主评委团、导师团和投资团，阿里巴巴创始人马云、真格基金创始人徐小平、分众传媒创始人江南春、360 创始人周鸿祎等均为主评委团成员。

大赛赛制

报名途径主要有自主报名和渠道推荐企业两种方式，先由大赛组委会初审报名所需提交材料，并于 7 个工作日内以电话或邮件的方式通知参赛负责人，复赛主要通过 PPT 演示项目内容，每个分赛区进行两场比赛，第一天下午先进行分行业的小组赛，过程是封闭的，为的是保护同行企业的商业机密，第二天上午进行公开赛，选出的各行业间的项目紧张展示，供评委点评或者互相交流。在各个

分赛区选择进入半决赛的项目之后，再组织这些项目进行每个赛季的半决赛，并在半决赛项目中角逐出总决赛的项目。

大赛的考评标准

黑马大赛主要从以下五个方面进行综合评估：其一，市场，包括近三年来产品的市场规模、以及对未来市场的预期；其二，创新力，包括企业近三年来企业技术、产品、模式方面由于同行的创新以及以上创新带来的市场回报；其三，成长性，如连续三年的营业收入、增长率、毛利率以及未来三年企业发展的预期；第四，创始人特质，即主要创始人的履历、能力表现、资源以及核心团队的构成、稳定性和互补性等；第五，产业前景，包含企业在产业中所处的市场地位和竞争优势以及未来三年在所在细分产额的市场规模等。

市场化运作

黑马大赛可以说是创业类大赛典型市场化运作的杰出代表，大赛平台得到了克莱斯勒、红牛、英特尔、海信、百度、长江商学院等品牌客户的广泛认可和深度参与。2013年第三届大赛由克莱斯勒冠名的；网站上有红牛——为创业提供正能量的商业宣传；百度提供独家搜索引擎支持；人人猎头提供独家人才服务；华硕成为PC行业合作伙伴；长江商学院提供独家学术支持；微吼提供在线商务平台；美微传媒提供视频传媒支持；新浪门户、优酷视频、经济之声广播电台成为战略合作媒体；真格基金、东方富海、君联资本、云锋基金、易凯资本、创业接力、旦恩创投、北极光创投等组成其投资联盟。

综合创业服务

作为服务高成长创新企业的综合创业服务机构，黑马大赛平台还有黑马成长营、创始人俱乐部、黑马会、黑马资本等，初步构建了创业辅导、创新报道、融资服务、培训孵化、学习交际的全链条综合服务平台。

大赛变革

黑马大赛相关负责人在谈到该赛事的变化方面，主要强调了其角色的转换，认为黑马大赛以往是为投资人服务的，现在改为创业者服务，站在了创业者的立场。同时，在评审原则和创赛辅导方面，以往大赛主要以“审美”的眼光，只挑选好的项目进行投资，现在大赛也兼有“审丑”的眼光，帮助企业及项目找出问题，以推动其持续成长，以获得投资的机会。

特色：1、市场化运作；2、全链条综合创业服务平台；3、强大的导师团队及评审阵容；4、有独立媒体品牌作为宣传依托

赛事六：深圳南山“创业之星”大赛

大赛源起及发展历程

从 2008 年到现在，“创业之星”大赛已经走过五个年头。5 年来，共有 2579 个创新项目参赛，62 家企业、52 支初创团队分享 1400 万创业奖金，86 个项目成功融资超过 6 亿元。

南山是深圳最重要的高新技术产业基地，聚集了深圳 77% 的国家和省市重点实验室、60% 的企业技术中心、55% 的博士后工作站、80% 的全日制高校、41% 的国家级高新技术企业。“创业之星”大赛正是在这样的环境中孕育而生，它的影响力日益扩大又进一步提升了南山的城区创新活力。

2008 年，创新南山“创业之星”大赛在深圳首开先河。2009 年，大赛的成功探索直接推动了首届中国（深圳）创新创业大赛的举办，“创业之星”大赛进入区外企业和创业者视野。2010 年，外省市创业者首次夺冠并落户南山。2011 年，报纸、电台、网站、微博全媒体推广方式使大赛广受关注。2012 年，“创业之星”大赛首次设立了海外专场，海外参赛团队在初赛、复赛阶段采用视频方式参赛。2013 年，大赛大胆创新，赛场设置首次采取 1+N 模式，1 个主赛场，N 个区域分赛场，在国内外共设 28 个区域分赛场，形成了全球网络化的赛场格局，更重要的是引入投资联盟及创业导师实质性参与到大赛的培训、评审、投资与赛后培育服务中。

大赛赛制及评审

5 年来，大赛从项目初选、初赛、复赛、尽职调查、决赛、投资决策，共有 500 多位投资人、技术专家、产业人士担任评委，吸引了 100 多家投资机构和天使投资人关注南山、活跃在南山、投资南山。通过大赛在国内外举行的推介会以及立体式的宣传，推介大赛的同时又宣传了南山区人才服务、科技金融服务、创新资源共享平台、园区拓展等全方位的创业服务措施，展示了南山良好的的工作生活环境和创新创业环境，吸引了众多企业关注南山。

大赛创新与变革

南山“创业之星”不断创新，今年的大赛不仅主办单位由南山区科技创新局升格为南山区政府，还引入众多海内外机构合作设立分会场，奖金总额也较往年翻了一番，由往年的 300 万元首次增长到 600 万元。更为重要的变革是在大赛评审、投资与赛后服务方面大胆创新，成功引入投资联盟及创业导师，实质性地参与到大赛决赛评选、投资及赛后培育服务。

今年，大赛赛场设置首次采取 1+N 模式。1 个主赛场，即南山区科创中心数字文化产业基地，N 个区域分赛场。组委会在国内外共设 28 个区域分赛场，包括 6 个境外赛区、14 个国内异地赛区、8 个深圳行业赛区，形成了全球网络化的赛场格局。

6 个境外赛区分别是港、澳、台、北美、澳大利亚、新西兰赛区；14 个国内异地赛区覆盖了北京、上海、杭州、西安、成都、厦门、广州、喀什等 14 个国内重点创业城市；深圳 8 个行业赛区则初设移动互联、生物医药、节能环保、新能源、新材料、文化传媒、信息技术以及其他行业专场。

整个大赛将历时半年，12 月结束，横向设立深圳赛场、异地赛场和海外赛场，纵向整合行业专场、高校专场和渠道专场，形成全球网络化的赛场格局。

奖项及配套政策

根据规定，获奖的项目和企业除获得奖金外，还将享受一系列配套奖励性政策，主要包括：

政策支持。对于符合南山区产业政策导向及发展需求的获奖企业和团队，南山区自主创新产业发展专项资金将给予优先支持。

银行授信。获奖企业可直接进入由政府贴息的“孵化贷”、“成长贷”项目绿色通道；获奖项目团队成立公司 3 年内可优先申请“孵化贷”项目。

异地发展。对于在新疆喀什创办企业的大赛优胜项目，喀什政府给予无偿资助、孵化场地优惠等系列配套政策和“一条龙”跟踪扶持措施，帮助创业者在喀什创业发展。

风险投资。参赛项目优先推荐给大赛投资联盟进行支持，赛后将组织专场项目资本对接会，帮助获奖企业和团队解决融资需求。对在大赛过程中，成功投资参赛企业的投资公司和成功引进风险投资资金的参赛企业进行一定的奖励。

创业服务。获奖企业和团队可享受区有关职能部门及区科创中心组织的培

训、管理咨询、创业导师、专利申请、创新资源共享、专业展会、国际交流及人才招聘等配套服务。

参赛并获奖项目在享受上述政策优惠的同时，也成为南山创业发展生力军。2012年，创新南山“创业之星”大赛企业创新组的前20强已全部落户南山，初创项目组前20强中也有12个已在南山注册公司，其余8个正在办理中。这些落户企业中，不少是外地的获奖企业，大赛过后，它们也为南山的创业氛围所吸引，选择将企业定居南山。据不完全统计，扎根南山的参赛项目累年创造的税收近10亿元，总体年增长率超过30%。

因此，不管是对于南山，还是对于参赛者，抑或是对于投融资机构，“创业之星”都是一个极好的平台。有了这群蓬勃向上的创业者，南山驶上了“举自主创新大旗，树国际城市标杆，建设宜居宜业国际化海滨城区”快车道；有了南山区政府的支持，有了“创业之星”的平台，无数创业者的梦想得以实现。

特色：1、全球网络化赛场格局；2、“创业之星”的秀场；3、投资联盟

赛事七：美国 DEMO 大赛

美国 DEMO 的来源

作为前沿科技和趋势的发布平台，创办于1990年，美国IDG旗下的DEMO大赛至今已经成功举办23届了，大赛每年举办两次，通过其备受信任的专家组挑选具有强劲发展动力的高技术项目推荐给风险投资家、国际媒体和行业内大公司的主管，为具有创新精神的企业铺平发展道路，知名的Tivo, Palm Pilot, Java, Collection based search, Skype等技术均诞生于此平台。

大赛主办方介绍

IDG集团是全球著名的信息技术出版、研究、会展与风险投资公司，旗下包括：Computer world、InfoWorld、Network world、CIO、DEMO、CSO、IT world、CFO world、CITE world等品牌媒体或活动赛事。DEMO大赛的主承办方即IDG DEMO，每年的全球创新之旅都会在多个国家或地区展开，2013年的活动遍及了包括欧洲（俄罗斯）、巴西、东盟(越南)、中国（杭州）、非洲、加利福尼亚等地。

大赛合作方

各个地区的赛事都会邀请合作开发者、专利持有者、主流媒体、风投和天使

投资人及买主和企业主来参加，大赛没有奖金，主要是帮助促成投资，超过 23 年的赛事经验，DEMO 已经建立起了全世界范围内无可比拟的包括对有竞争力的产品的选择、培训、提升和商业市场化运作的成功机制，DEMO 的承诺之一，便是将你的 Product 由概念变为成品带向你的顾客，因而每年会吸引全世界范围内的超过 2500 人来体验各类创新技术的诞生。

赛制安排

与其他大赛不一样的地方是，每一个参赛的公司或者项目都会给予有且仅有 6 分钟的时间，以真实的展示他们的产品将如何改变世界，没有 PPT 或者是 Flash 演示，仅仅是创始人和技术人员在舞台上的陈述他们事业的起步和未来。同时，通过展示和交流，参赛者可以获得与 DEMO 的观众更多的互动的机会，每一场 DEMO 活动都会配备相关的交流活动，如鸡尾酒接待会、与投资者和买主的私人晚宴、摇滚晚会和一个特别的颁奖环节等。

大赛成绩

通过以下数据，可以找到说明 DEMO 活动对与各类商业项目所起的作用的关键点：有 22% 的过去参与展示的团队在 60 天内收到了与 DEMO 发布会直接相关的投资；有 92% 的基金管理者，在 9 个月内参与了投资；62% 的获得 100 万美元以上的投资的是来自风险投资后者天使投资人的；92% 的新闻报道对其评价是好的，或者是极好的。

奖学金项目

DEMO 大赛还有一个重要的特点是设有多种类型的奖学金项目：DEMO 将会提供不超过 50 万美元的资金，帮助 20 家刚刚起步的企业进行它们的产品推广；部分助学金将会提供给 10 家企业，如果它们有获得天使投资的话，但是总量不会超过 150 万美元；DEMO 同时会奖励给美国顶尖的大学的创新者，10 个参赛个人或者是团队将会获得全额奖学金，如果他们向全世界的精英观众展示有历史意义的新科技的话。最后，DEMO 还会提供 3 家企业服务行业领域内 50 强的市场资源。

特色：1、全球性的赛事；2、赛制新颖，媒体宣传广泛；3、独有的奖学金项目设置

赛事八：麻省理工学院 10 万美金创业大赛

MIT \$100K Entrepreneurship Competition

大赛来源

麻省理工学院的10万美元创业团队大赛，是一个激励学生自由组合团队，开发创业方案、探索风险投资的创造过程。整个大赛过程提供了一整套资源，以供学生们边学边干，教学相长，协同努力，建功立业。大赛依据高级专家们的评判意见，对所有参赛团队进行分级奖励，决赛中胜出的最后三个团队将获得一共五万美元的现金奖励，并得到若干实物性服务奖励。

大赛历史沿革

麻省理工学院的创业方案大赛诞生于1990年，当时由麻省理工学院创业家俱乐部和斯隆管理学院下属的新型风险投资协会两个单位联手合作，建立了名为一万美元的创业大赛，以充分激励理工类学生从事技术创新和管理类学生从事经营创新的积极性，并同时强化两类学生创新成果的整合和应用。首届大赛共有54个团队入围参赛，最终获胜者得到了五千美元奖金，而处在第二名和第三名者则分别获得了三千美元和二千美元。第一届大赛的赞助者有麻省理工学院斯隆管理学院和工程技术学院的各位正副院长，也有热电技术公司（Thermo Electron）和普华永道公司（PriceWaterhousecoopers）。自第一届大赛之后，麻省理工学院的创业方案大赛坚持每年举行一届，到1996年时发展成为奖金为五万美元的大赛，三万美元颁发给最终获胜者，而第二名和第三名也能各获一万美元。

参赛者资格

关于参赛者的资格，以2000年创业方案大赛为例，凡是2000年春季学期在麻省理工学院注册的任何院系、任何年级的全日制和半日制学生，都具备报名参赛的资格。校外人士如果希望参加本届大赛，就必须加入有麻省理工学院学生的创业团队。大赛章程规定，参赛团队中至少要有一名麻省理工学院的全日制学生。同时，大赛组委会积极鼓励各参赛团队将麻省理工的教师、校友、博士后、研究人员和职工结合进自己的团队。参赛报名必须由参赛者亲自进行，无论学生个人还是组织好的团队均可。一个团队内含人数不受限制，个人和团队报名参赛的次数也不受限制。对于已组织好且落实了创业投资资本的团队，在报名参赛时必须

披露落实金额和金额来源，往届参赛者已在大赛过程中获取了收入，不论是属于创业销售收入、合同收入，还是研究资助或家庭资助的，都不再具备参赛资格。已从校外风险投资企业获得资金的投资项目，也不再具备参赛资格。如果发现任何个人或团队违反大赛规章或大赛精神，麻省理工学院创业方案大赛评审团有权取消报名者的参赛资格。

大赛赛程设置

整个大赛分为三个阶段，各个阶段的进展都可以在网络上查看到，第一阶段：报名与提交创业方案提要，经过对申报的创业方案提要进行初步筛选，将挑选出具有竞争潜力的团队和方案，以作为下一阶段半决赛的团队。第二阶段：半决赛与提交创业方案全文队必须提交自己完整的创业方案。完整的创业方案，包括文字、图表和附页，总共不得超出40页。经过对完整的创业方案的逐个逐项评审，将筛选出最具有优势者参加决赛。第三阶段：讲解与评审每个决赛团队都要向评审团讲解自己的创业意图，评审团专家也要竭力澄清评审各创业方案时遇到的问题。各团队讲解方案的目的，不是为创业为案涂脂抹粉，而是要说服评审团，自己的创业方案能够达到既定目标。整个大赛的最终获胜者名单，将在每年5月初举行的决赛发奖仪式上公布。

大赛成绩

现在，麻省理工学院的五万美元创业方案大赛已经成为全球大学此类竞赛的首创者和领头羊，已经成为将学生的创新成果直接转化为创业活动的成功机制。麻省理工学院的创业方案大赛，不仅开创了美国大学创业竞赛热潮的崭新局面，而且已经直接孵化出50多个公司，这些公司的销售额之和已经超过150亿美元，创造的就业岗位已有600多，吸收的风险投资也达到了1.7亿美元。

特色：1、历史悠久的校园创业赛事；2、大赛赛绩斐然

赛事九：深港青年创业大赛

参赛对象

作为深港两地共同举办的一项赛事，大赛的目的旨在为深港两地在读大学生提供创新创业的平台，提高广大青年学子的创业热情，因而，大赛面向的主要参赛对象也仅限于年龄在30岁以下，深港两地大专院校的在校学生

或 2008 年 1 月后的毕业生，包括专科、本科、硕士或博士研究生等。

大赛流程

大赛于 2011 年启动，每年举办一届，流程是：首先，深港两地参赛选手互选配对；其次，提交创业商业计划书和陈述；后续会有一系列学习交流活 动，如工作坊活动、参观考察深港两地科研院所、香港中文大学集训等；最后进行总决赛。前十名的参赛团队将会获得 10 万港币的创业基金。

主承办方及赛制安排

此项活动是在深港两地政府打造“深港创新圈”大背景下诞生的，主办方是香港数码港、深圳市深港科技合作促进会、深港产学研基地和香港科技资讯，承办方是香港中文大学创业研究中心和深港产学研基地产业发展中心，大赛主要侧重对深港两地青年创业能力的培养，比赛吸引了深港两地十余所高校、科研院所数百名学子参赛，包括香港大学、香港科技大学、深圳大学、北京大学深圳研究院、中科院深圳先进技术研究院等。参赛队伍在六个月的时间内互相协作，发挥各自在技术、商业推广等方面的优势，将创意理念转化为产品原形，从而实践其商业概念和计划。

特色：1、面向青年学生的大赛；2、深港两地合作；3、注重创新能力的培养

附录二:创业大赛优胜项目典型案例分析

案例一：深圳第七大道科技有限公司——网游时代的超越者

参赛成绩：

2009年中国（深圳）创新创业大赛企业组第六名

公司简介：

深圳第七大道科技有限公司（以下简称“第七大道公司”）成立于2008年1月，注册资金1000万元，是一家立足于深圳发展起来的高成长网络游戏公司。公司以用户体验为依据，致力于多款高品质、精细化的数字娱乐产品的开发和运营，先后推出网页类游戏《弹弹堂》、《神曲》、《海神》，社交养成游戏《精灵猎手》，以及手机游戏《捕鱼日志》、《YY 大话骰》等游戏力作，其中网页游戏《弹弹堂》以其卓越的设计理念、强大的引擎系统和华丽的游戏画面连续多年位居中国网页游戏前三甲，并且创造了网页游戏最长的生命周期。目前公司游戏产品已覆盖越南、马来西亚、美国、巴西、俄罗斯等140多个国家和地区，全球注册用户超过3亿人，季度活跃账户5000多万个，成为国内领先和最具影响力的网络游戏研运商。

参赛背景：

创业团队 2008 年创立第七大道公司的初衷是开发当时非常热门的基于 web2.0 的校园实景 SNS 社区，但经过六个多月的尝试和摸索后项目以失败告终。团队决定向网页游戏开发转型，至参赛时，公司第一款网页游戏——《弹弹堂》开发完成并正式上线，凭借开辟国内多人在线 Q 版休闲竞技网页游戏先河的优势，以及良好的用户体验，游戏人气快速上升，市场开始逐步打开，显示出良好的发展前景。公司此时参赛，一方面希望宣传企业，提高行业和社会的影响力；另一方面，也迫切希望获得更多社会资源的支持公司的高速增长。

参赛成果分析：

通过参赛，公司扩大了影响，同时也得到了众多风险投资机构的青睐。赛后，公司获得腾讯创始人、国内知名天使投资人曾李青以及松禾资本的联合投资（第一轮）。2011 年 4 月，搜狐旗下在线游戏子公司畅游斥资 1.01 亿美元并购第七大道公司半数以上股权（第二轮）。继盛大、网易、腾讯、完美时空后，畅游以

收购第七大道的形式也正式进入了网页游戏行业，至此网游领域中网游收入排名前五的网游大型企业都进入了网页游戏市场，而公司也在网游这场资本游戏中找到了完美的战略合作者，为后续的成长和壮大注入了来自搜狐源源不断的资源支撑。

“第七大道一路的发展，有运气因素，也有贵人相助，是一个不断的‘借运’和‘借势’的过程。初创期时政府政策支持，创业大赛中结识的专家们以及投资人提供的指导，都是我们借势的过程。我们的运气在于，进入了一个爆炸式增长的朝阳行业，我们在合适的历史时期做了一件谁都不看好的事情，做了一年半竟然没有人来模仿我们，给了我们机会来进一步研发，不断走向成熟和稳健。”公司创始人之一孟书萱如此总结。

赛后发展状况：

参赛后，致力于成为网页游戏潮流引领者的第七大道公司，依靠其明星产品《弹弹堂》一炮而红，在短短两年中就实现了过亿的营业额，日均玩家人数达到七百多万，惊人的业绩折射出了这个年轻公司强大的生命力和网游行业的欣欣向荣。公司先后获得中国游戏十强—中国十大海外拓展游戏企业（2011、2012）；中国游戏十强-2012年度十大最受欢迎的网页游戏《神曲》；第四届中华优秀出版物奖—《弹弹堂》游戏出版物奖；中国2012年影响力最大、上升势头最强劲的网络游戏之一——《神曲》等诸多殊荣，并建立了国内首个网页游戏研发实验室，出口收益位居深圳市游戏行业前列，也是目前中国网页游戏行业海外收入最高的企业之一，成为行业绿色网游的领航者。

附：参赛前后主要指标对比表

项目	参赛时	目前
销售收入（万元）	9940	50006
产品系列（个）	1	6
办公面积（平方米）	1342	5351
人员（人）	216	778
知识产权（件）	7	46
企业资质荣誉	无	<ul style="list-style-type: none"> • 国家高新技术企业 • 深圳市软件企业

		<ul style="list-style-type: none"> • 2011-2012国家重点出口文化企业 • 2012年深圳市文化出口企业10强 • 2012年深圳市文化创意产业百强企业 • 深圳市文化+科技型示范企业
--	--	---

案例二：深圳市盛弘电气有限公司——具有鲜明技术特点的电能质量改善市场的开拓者

参赛成绩：

2009年中国（深圳）创新创业大赛企业组第八名

公司简介：

深圳市盛弘电气有限公司（以下简称“盛弘公司”）成立于2007年9月，主要致力于新能源的开发应用与能源应用质量的提升，自成立以来秉承在尖端领域创造新价值的理念，始终专注于研究、开发新能源与电能质量领域内的核心技术—电力电子技术，努力发掘新能源的核心价值，实现用户电能应用效率的提高。公司先后独立研发出了有源电力滤波器、太阳能光伏逆变器、储能逆变器、电动汽车充电机等系列产品。特别是开发出了全球体积最小、重量最轻、效率最高、功率密度最高的有源滤波器，各项技术性能均达到国外同类产品水平，使成本和技术都有了革命性突破，大大降低了企业用户使用有源滤波技术的门槛，为改善电能质量与发展绿色能源事业，为节能增效做出民族工业的贡献，目前产品市场占有率已稳居行业前三名。

参赛背景：

盛弘公司创业团队主要来自于西安交通大学、清华大学等国内知名高校电力电子专业教育背景的技术人员，基于对行业技术未来发展趋势和市场潜在需求的判断，团队决定以开发模块化有源滤波器作为突破口和切入点，挖掘电力能源的应用效率和潜力，为客户创造价值。从确定项目创立公司到参加创业大赛仅一年

半时间，这期间团队主要完成了技术攻关和产品化开发，正处于用户试用和小批量试销阶段，前期巨大的研发投入以及运营费用投入导致公司出现较大亏损，资金也比较紧张。抱着试一试的心态，公司参加了 2009 年创业大赛，获得企业组第八名。

参赛成果分析：

公司创业团队原本对大赛、政府科技政策以及风险投资都不太了解，也没打算融资和借助外力，而是想通过自己努力慢慢发展。通过参加创新创业大赛，不仅帮助公司梳理了未来发展的战略和思路，而且大赛邀请的高质量评委提出的建议也让公司受益匪浅。此外，大赛也让公司了解到了政府对初期科技型企业的扶持政策，赛后公司先后争取到了科技部、深圳市、南山区等各级政府的资金支持和政策优惠，在公司项目产业化的关键时刻发挥了“雪中送炭”的作用。最重要的是，大赛为盛弘公司提供了与风险投资资本接触的机会。赛后，公司很快获得了创赛基金的配套投资，随后又得到行业内投资机构的战略投资 1000 万元，这部分资金对支持多产品线研发投入以及全国销售网络的扩建起到核心作用，公司也由此成功将技术优势转化为市场优势，通过发掘市场潜力和替代进口同类产品，市场份额快速扩大，成为国内电能质量改善领域领先企业。

赛后发展状况：

盛弘公司通过大赛明确了发展思路，风险资本的介入以及政府在政策和资金上的强力支持，推动公司进入高速增长阶段。赛后仅半年，公司开始实现盈利，全年实现收入增长 500%，此后每年均保持翻番的增长速度，目前公司已初步完成在低压领域的产品布局，用户覆盖通信、电力、金融、石油化工、冶金、机械制造、医疗卫生、广播电视、公共事业等 28 个行业，未来还将积极开展高压电力电子产品的预研，争取用 3-5 年时间，发展成为国内领先的电力电子及电力传动产品的提供商。

附：参赛前后主要指标对比表

项目	参赛时	目前
销售收入（万元）	312	6931
产品系列（个）	1	4
办公面积（平方米）	550	3500

人员（人）	30	178
知识产权（件）	4	15（发明专利5项）
股权融资额（万元）	0	1100
政府资助金额(万元)	0	500
企业资质荣誉	无	<ul style="list-style-type: none"> • 国家高新技术企业 • 深圳市软件企业

案例三：绎立锐光科技开发（深圳）有限公司——深圳市首批孔雀团队

参赛成绩：

2010年中国（深圳）创新创业大赛企业组二等奖

公司简介：

绎立锐光科技开发（深圳）有限公司(以下简称“绎立锐光公司”)成立于2007年，由来自美国罗切斯特大学的李屹博士、许颜正博士等4人共同创立，注册资本220万美元。公司源自于创业团队于2004年在美国硅谷建立的激光实验室，旨在将海外研发成果带回国内实现产业化，致力于开发自有专利技术的世界顶尖的大功率高亮度半导体光源。2009年6月，在国家“千人计划”感召下，创始人李屹博士自2009年6月长期回国担任绎立锐光科技开发（深圳）有限公司首席执行官，并将核心研发团队从美国硅谷陆续移植到深圳。在他的带领下，公司在光子晶体增亮技术、moving phosphor 技术、大功率 LED 封装技术、激光显示及照明技术等方面取得了突破性进展，建立了开创性的技术路线，从而确立了在超高亮度半导体光源领域的国际领先地位。自2010年来，美国德州仪器(TI)，韩国 LG 及日本日亚化学(Nichia)等国际知名公司先后参与其光源的产业化项目，在投影机、汽车照明、医疗照明、场馆照明及下一代激光显示技术上将有广泛的应用。

参赛背景：

对于大功率高亮度半导体光源这项世界级的尖端技术，其前期的投入是漫长而巨大的，只到2010年8月，项目仍处于艰苦的研发阶段，还没有得到社会的

了解和认可。一个偶然的的机会，李屹博士了解到了中国（深圳）创新创业大赛这一向社会展示企业和项目自身价值的平台，凭借来自美国硅谷的创业团队在全球超高亮度半导体光源技术研发方面的领先优势，公司以“替代高亮度高压汞灯的新型高效固体光源”项目获得企业组第十名。

参赛成果分析：

通过参赛，公司获得了风险投资资本和政府的高度关注，为公司发展提供了宝贵的资金和政策支持，公司项目的产业化进程大大加快。

在股权融资方面：参赛时，公司项目仍处于研发期，运营和研发资金主要来自于创业团队个人资金投入和美国硅谷的天使投资；参赛后，公司由于海外投资架构等方面原因虽然没有直接获得创赛基金的投资，但得到了创赛基金管理单位松禾资本以及软银赛富国内知名天使投资人的5000万元的联合投资。

在获得政府政策和资金扶持方面：超高亮度半导体光源这一战略产业的发展离不开政府的支持，公司通过参赛扩大了影响，先后获得了国家、省、市、区各级政府产业引导资金，税收、租金方面的减免优惠，并成为2011年度深圳市首批孔雀计划引入的惟一一家企业团队，这都给予企业发展以极大的助推力。

赛后发展状况：

大赛胜出打开了公司发展与资本对接的通道，同时也得到了政府部门对于创业企业政策上的充分支持。有了资金和政策的支持，加速了公司在显示技术领域通过掌握核心技术实现弯道超车，先后在“旋转荧光粉光源技术”等一系列关键技术领域，以及舞台灯、大屏幕拼接墙光机、投影显示、激光电视等多个重大工程应用领域取得突破，并形成自主知识产权，从而确立了固态光源解决方案的全球领先地位，公司也成为这一领域唯一能与飞利浦、欧司朗等世界知名公司相抗衡的国内公司。

特别值得一提的是公司2013年4月推出的100寸激光电视，跟现有的液晶电视相比，激光电视呈现的色彩更加鲜艳、使用寿命更长、耗能更低，而整体厚度只有1厘米，是继平板高清电视后的第四代显示技术，产业化战略意义重大。由于掌握了上游核心技术，该产品引来了国际显示巨头LG为其代工生产，开创了由国际巨头为国内企业代工的先河。公司也作为深圳创新驱动发展的典型企业，接待了王荣书记、许勤市长等多位领导的现场调研与考察。

“打破传统光学巨头的技术垄断，用中国之光照亮世界的舞台”，这是团队带头人李屹博士回国创业和创立绎立锐光公司的梦想，公司规划再用3到5年内成长为产销过百亿的先锋企业，梦想正在逐步变为现实。

附：参赛前后主要指标对比表

项目	2010年（参赛时）	目前
销售收入（万元）	47.74	1933.35
产品系列	1	5
办公面积（平方米）	1300	4000
人员（人）	110	300
知识产权（件）	40	300
股权融资额（万元）	1909.6	7909.6
政府资助金额(万元)	0	5429.7
企业资质	无	• 国家高新技术企业
企业荣誉	• 重点华侨华人团队	• 深圳市孔雀计划团队 • 广东省创新团队

案例四:深圳市大疆创新科技有限公司——飞行有界 梦想无疆

参赛成绩:

2010年中国（深圳）创新创业大赛企业组优胜奖

公司简介:

深圳市大疆创新科技有限公司是一家以国际顶尖水平的工程技术人员为核心的技术原创型公司，专业从事无人驾驶直升机飞控系统的研发、设计制造和系统集成。公司以“the future of possible”为主旨理念，致力于成为全球飞行影像系统的先驱，凭借思路新锐、技术精湛的开发人才，针对无人驾驶直升机的技术瓶颈，率先研制出商用自主飞行控制系统，填补了国内空白。目前公司技术涵盖高端无人机飞行控制系统及地面站控制系统、专业影视航拍飞行平台、顶级商用云台系统、高清远距离数字图像传输系统、专业级无线遥控和成像终端以及最智能的模型飞行器，开发了全球首款可用于空中拍摄的一体化小型多旋翼飞行器和

可大批量应用于飞行玩具的高精控制模块。目前公司主流产品线包括：**Ace One** 系列工业无人直升机飞行控制系统及地面站控制系统，**WooKong-M** 系列多旋翼控制系统及地面站系统，禅思系列高精工业云台，筋斗云系列多旋翼航拍飞行器，包含高清数字图传技术的如来系列手持控制一体机。模型及玩具方面，有**Phantom** 系列一体化多旋翼飞行器，**WooKong-H** 遥控直升机控制器，**Naza** 系列多旋翼控制器，风火轮系列轻型多轴飞行器以及可大批量 **OEM** 的飞行控制模块。并为航拍、监控、遥测等专业应用领域提供量身定制的飞行平台、控制系统、以及各种机载专用设备的操控设施及数据链接。自主飞行垂直起降空中机器人在灾情调查和救援、空中监控、输电线路巡检、航拍、航测以及军事领域有着广泛的应用前景，给它挂上不同的器材，还可做有害气体检测、农药喷洒、通信信号中转、地面交通情况勘查等多项工作。

参赛背景：

汪滔与飞行的不解之缘始于在香港科技大学本科求学期间，出于兴趣他选择无人驾驶直升机飞控系统作为本科毕业设计课题，这也顺理成章成为了他研究生期间的研究方向。2006年，刚毕业的他携团队和技术参加了“高交会”，之后毅然决定成立大疆创新公司。创业初期，汪滔和他的团队在深圳租了一间七八十平的普通民房开始了艰苦的创业。半年后，大疆的飞控样机第一次达成超视距飞行，在推出第二个版本 **IP2.0**后，大疆迎来了自己的首批客户，一些工业单位开始大胆地尝试购买大疆的产品。汪滔作为以技术出生的研发者兼管理者，深深体会到创业的艰辛，但有了客户的信任和支持给了团队最大的动力。在大疆创新的视频简介中有这样一段话，“兴趣、理想、志向，突然就办成了实实在在的事业。创业的压力和责任成了我们最强大的动力。虽然刚成立的公司只能蜗居在廉价楼的一角，但每晚熄灭楼里最后一盏灯的，一定是我们”。

2010年，公司产品开始走向市场，一个偶然的时机，汪滔了解到中国（深圳）创新创业大赛这一向社会展示企业和项目价值的平台。创业团队凭借着与生俱来的不服输以及过硬的专业本领将大疆抬升到了一个新的高度，得到了社会的肯定与自身价值的体现。

参赛成果分析：

通过参加创业大赛，公司获得了社会以及政府的高度关注，比赛获得的经验

也成了公司之后发展的宝贵财富，资金和政策的支持也使得公司各项目的产业化进程大大加快。本次大赛的经验，不仅帮助公司梳理了未来发展的战略和思路，而且大赛邀请的高质量评委提出的建议也让公司受益匪浅。根据专家建议，把很多非主线的项目都砍掉了，公司的目标更集中了；另一方面，大赛给了公司一个展示的平台，开始接触到了风险投资，对企业的发展非常有帮助。此外，大赛也让公司了解到了政府对初创期科技型企业的扶持政策，赛后公司先后争取到了科创委、经贸委、南山区科创局等各级政府的资金支持和政策优惠。

赛后发展状况：

参与大赛的经历打开了公司发展与资本对接的通道，同时也让政府部门对于创业企业更加了解，政策上便能充分支持。资金和政策的同时就绪，加速了公司在该领域的技术突破与发展，大大加快了产业化进程。如今，大疆已开发出 7 大系列产品，被广泛应用于灾情调查和救援、空中监控、输电线路巡检、航拍、航测、军事等专业领域以及休闲娱乐飞行等民用消费领域。在大疆创新的研发实验室里也已经储备了未来 2—3 年的最新科技，并将持续融入更多自己的创造力和想象力，使得这些超前的科技成果可以被应用于解决各种工业和商业领域的实际问题。在以技术创新为核心竞争力的科技时代，大疆创新令人振奋的业绩背后是十年如一日的努力钻研。大疆坚持创新和原创的理念，对产品的设计理念和技術使用要求极致，以强大的技术性能、缜密的研发规划、激进的推广节奏打造产品和梦想，未来的大疆定将无所不能，创造更多奇迹。

附：参赛前后主要指标对比表

项目	2010年（参赛时）	目前
销售收入（万元）	334.83	90261.47
产品系列	2	7
办公面积（平方米）	300	6002
人员（人）	33	1235
知识产权（件）	7	125
股权融资额（万元）	120	1000
政府资助金额(万元)	21.5	110.27
企业资质	无	双高、双软

企业荣誉	无	创业之星大赛优胜奖
------	---	-----------

案例五:深圳市康尔诺生物技术有限公司——致力于肿瘤个体化治疗的国家级高新技术企业

参赛成绩:

2010年中国（深圳）创新创业大赛初创企业组第3名。

公司简介:

深圳市康尔诺生物技术有限公司成立于 2008 年 8 月，注册资金 1000 万元，是一家致力于肿瘤个性化治疗的国家级高新技术企业，由留美博士孟颂东（入选中国科学院“百人计划”）等人携带多年研究成果参与创立。团队技术实力雄厚，核心技术已获中国及 PCT 美国发明专利，拥有自主知识产权。同时，深圳市康尔诺生物技术有限公司与中科院微生物所建立了长期稳定的合作，为项目的基础研究提供技术保障，并完成了公司核心产品‘热休克蛋白 gp96 自体肿瘤治疗性疫苗’从实验室成果向临床应用的医学转化。目前，深圳市康尔诺生物技术有限公司已率先与中国医学科学院肿瘤医院、中国人民解放军总医院及天坛医院等国内多家权威肿瘤医院合作，开展对胰腺癌、肝癌、胃癌及神经胶质瘤等多种肿瘤的免疫治疗，取得了很好的疗效。其中，中国人民解放军总医院于 2014 年 1 月获得中国人民解放军总后勤部卫生部的审批，开展热休克蛋白 gp96 自体免疫治疗胃癌的临床应用，这一决定性的进展预示着我公司核心产品市场化的大规模推广及应用。

参赛背景:

对于实验室成果向临床应用的医学转化，其过程是复杂而漫长的。公司建立之初，与中科院微生物所对 gp96 自体肿瘤治疗性疫苗的制备工艺进行研究、优化及中试，建立了制备的标准操作规程和质量控制标准。2009 年，我公司与中国医学科学院肿瘤医院签订了合作协议，初步开展临床研究，逐步掌握了临床应用的所有关键步骤，技术相对成熟。然而，至 2010 年，该项目仍处于临床研究阶段，还没有得到相关医疗机构或社会的了解和认可。公司参赛的目的，一方面希望通

过各位专家评委及相应评审机制对我公司的产品有个合理、全面的评估，从而了解公司产品在行业中的地位及发展前景；另一方面，也希望通过这一平台宣传企业及产品，提高产品在医疗行业及社会上的影响力。

参赛成果分析：

通过参赛，公司明确了核心产品的发展前景，对项目的推进、实施及发展有了强大的动力及信心。大赛的宣传推广为公司提供了与投资公司接触的机会，开拓了我们未来发展的视野和思路，也使公司受益匪浅。

另外，大赛让公司了解到了深圳市政府对初创期科技型企业的帮助扶持政策，之后通过向科创委申报科技项目，公司先后得到了多项深圳市政府的资金支持，利用这些资金，购置先进的仪器设备设施，扩大生产基地的建设，扩宽与其他医院的合作领域，为项目的发展壮大起到了推波助澜的作用。

赛后发展状况：

深圳市康尔诺生物技术有限公司通过大赛明确了发展方向和思路，在政府的资金的大力支持下，全面推进核心产品的市场化建设及推广。公司除了与中国医学科学院肿瘤医院、301 医院、天坛医院等国内一流医疗机构合作开展‘热休克蛋白 gp96’自体免疫治疗肿瘤外，还与武警总医院、北京大学肿瘤医院、304 医院、重庆西南医院等进行了项目洽谈，且达成了合作意向。公司在北京中国医学科学院肿瘤医院、军事医学科学院以及重庆的西南医院均有合作型生产基地，在深圳拥有自己的生产基地，总面积有 2000 多平方米，可满足年制备病例数至少达 5000 例。目前 301 医院已获得中国人民解放军总后勤部卫生部的审批，开展热休克蛋白 gp96 自体免疫治疗胃癌的临床应用，公司核心产品的市场化推广将全面展开，年收入超过 5000 万人民币。

另外，‘乙肝病毒抗原多肽与热休克蛋白的复合物及其应用’为公司后续拟市场化产品，该项目已完成临床前基础研究及小鼠实验，即将启动该项目的药代及临床研究，公司将发展为致力于乙肝及肿瘤等重大疾病个体化治疗的国内领先的、独一无二的高科技公司。

附：参赛前后主要指标对比表

项目	参赛时	目前
销售收入（万元）	0	500

产品系列（个）	2	5
办公面积（平方米）	200	2000
人员（人）	8	21
知识产权（件）	2	9
股权融资额（万元）	0	150
政府资助金额(万元)	0	235
企业资质荣誉	无	<ul style="list-style-type: none"> • 国家高新技术企业 • 深圳高新技术企业

案例六：深圳市一览网络股份有限公司——网络招聘行业一匹黑马

参赛成绩：

2011年中国（深圳）创新创业大赛企业组创新奖

公司简介：

深圳市一览网络股份有限公司（以下简称“一览”）由张海东先生创立于2006年9月，基于互联网平台为客户提供细分人力资源顾问服务。从创业之初，一览就找准了行业细分招聘网站这一定位，然后专注精耕细作，提高服务水平。凭借精细化、精确化的特色服务，一览在智联招聘、51job等互联网招聘巨头已经占有市场绝对份额的情况下，找到了自己的市场空间，成为网络招聘业的一匹黑马。到2008年，公司即实现盈利，2102年业务收入已达到近6400万元，净利润2100万元，在保持较高盈利的基础上实现业务规模的快速增长。截止目前，一览旗下运营的“一览英才网（www.job1001.com）”和“一览网（www.YL1001.com）”，已拥有3千万注册用户，主要用户群体为各行业、各产业领域居关键或核心岗位的中高端专业人士，用户规模居国内网络招聘行业前五名，并初步形成“行业细分+职业社区”的运营架构，成为这一领域的先行者。

参赛背景：

一览从2006年成立至2011年参赛，经过5年的发展，在业内已经具备了一定规模和名气。公司旗下的一览英才网，已积累相当的口碑和资源，形成了强势的“招专业人才，上一览英才”业界形象。此时的一览，正处于公司副总裁冷明先

生总结的经过“野蛮扩张”阶段的平台期，业务快速扩张后的人员扩张，对公司的业务管理和内部管理都提出了挑战，同时公司的下一步发展如何布局，这都是需要思考的问题。通过大赛，一方面可以宣传自己，向社会和参加大赛的创业伙伴阐述自己的服务和理念，另一方面，通过与大赛评委的互动，也是对自身商业模式的彻底梳理和未来战略选择的一次“头脑风暴”。

参赛成果分析：

在赛前，公司就已与多家风险投资机构洽谈融资事宜。大赛获奖，进一步增强了投资人对于公司未来发展的信心。赛后不久，公司获得了国内知名风险投资机构启明创投 2000 万元的注资，并于 2012 年 8 月进行了股份制改造，进一步规范了公司法人治理结构。

在业务层面，公司一方面加强对涉足细分行业人力资源顾问服务的精耕细作，提升服务水平。另一方面，有了资金的支持，创始人张海东先生一直想着力构建的“职业生态圈”产品也加快了布局，携手各专业机构和权威人士，共建旗下业问、薪闻、访师、文库、职导、求职等产品，通过打造职场人职业成长社区（一览网），为其提供职业规划、技能学习、职业社交和精准找工作等方面的社区服务。在社区里，用户不仅可以向业界领袖问道、问技、问惑，提升专业技能、拓宽视野、增长见识，同时也可以帮助用户有效的拓展自己的社交关系网，为自己的职业生涯积累深厚的人脉财富，成就成功人生。这在很大程度上改变了职场人士传统的学习方式、社交方式、也影响了职场人士的日常工作方式。目前该产品经过 1 年多的研发完善，已正式上线运行。

赛后发展状况：

目前，一览已初步形成“行业细分+职业社区”的运营架构。一览英才网有多年积累的口碑和资源，专注行业细分网络招聘，重点吸引专业人才“到此一游”；一览网则以建立职业社区的形式留下这些“游人”在此“安居乐业”。两大平台双剑合璧，搭建人力全生命周期服务平台，成为这一领域的先行者。

附：参赛前后主要指标对比表

项目	参赛时	目前
销售收入（万元）	4000	7000
产品系列（个）	3	8

办公面积（平方米）	2100	6300
人员（人）	325	525
知识产权（件）	24	61
股权融资额（万元）	0	2000
政府资助金额(万元)	100	400
企业资质	<ul style="list-style-type: none"> • 国家高新技术企业 • 深圳市重点文化企业 • 深圳市软件企业 	<ul style="list-style-type: none"> • 国家高新技术企业 • 深圳市重点软件企业 • 深圳市重点文化企业
企业荣誉	无	<ul style="list-style-type: none"> • 2011、2012、2013连续三年福布斯中国潜力企业榜 • 2011、2012连续两年德勤高科技高成长企业榜 • 广东省中小企业服务示范平台 • 国家重点新产品 • 2011、2012、2013连续三年独家承办教育部全国应届生网络招聘大会活动等

案例七：深圳市冠标科技发展有限公司——旅游博物馆无线讲解导览细分市场隐形冠军

参赛成绩：

2011年中国（深圳）创新创业大赛企业组创新奖

公司简介：

深圳市冠标科技发展有限公司（以下简称“冠标公司”）成立于2005年，是行业领先的数字无线音频专业解决方案提供商。公司主要创始人毕业于清华大学、中国科技大学无线电和电子信息专业，在数字无线音频传输技术领域拥有自主知识产权和核心技术，并基于该核心技术陆续开发了数字无线音响、数字无线

耳机、数字无线音频收发器、数字无线导游讲解器、数字无线同声传译系统等系列专业解决方案，被广泛应用于旅游博物馆行业、教育行业、政府部门以及大型企业、跨国公司。尤其是在旅游、博物馆行业，冠标公司利用自身自主知识产权的数字无线传输控制技术及在音视频无线传输领域积累的技术优势，针对各类讲解的实际需求开发了系列产品，从最早单一的点对多点的无线讲解/无线导游系统，发展到技术全球领先的第七代多频率、全方向、高保真数字无线音视频解说系统（可兼容大多数音频和视频格式），凭借领先的解决方案目前已在国内旅游、博物馆无线讲解导览领域占据最大份额并开始向国外市场拓展，国内客户包括太庙、孔庙、什刹海历史文化保护区、山东博物馆、邓世昌博物馆、延边博物馆、清政府驻藏大臣衙门、布达拉宫等，国外客户则有法国国家博物馆（卢浮宫）、凡尔赛宫、卢森堡博物馆及 Saint-Germain-en-Laye 城堡等。

参赛背景：

创立于2005年的冠标科技直到2011年才开始有了飞跃式的发展，可谓厚积薄发。在此之前，公司一直专注产品研发，坚信只要产品质量好、性能强就不怕没有市场，但是事实证明并非如此。由于缺乏必要的市场认证以及产品知名度，公司在市场推广时屡遭拒绝，迟迟打不开局面。市场推广一度成为公司发展的瓶颈。直到2011年先后获得双软认证、AAA 信用证书，参加创新创业大赛、加入中国灯光音响行业协会等才逐步打响知名度。事实证明，好的产品同样需要市场知名度的支持来进行推广，多多参与行业内交流、注重产品和技术的同时也要关注企业形象的市场营销。深圳创新创业大赛作为国内最具影响力的创业大赛，和创业伙伴们 PK 竞技取得优胜是一个很好的树立企业形象、推广宣传的平台。

参赛成果分析：

由于公司目前还处于创业期的起步阶段，规模较小，创业团队暂未考虑股权融资。虽然没有引入投资，但参赛获奖的名气效应让公司获益匪浅，对后续公司参加国内项目投标和拓展营销渠道起到了很大帮助，而通过参赛获得的来自深圳市创新委70万元的配套资助，也对公司后续开发业内首创的VIP 贵宾讲解系统、3D 视频展示技术在博物馆展示领域应用等项目起到了加速推进的作用。

赛后发展状况：

赛后，冠标公司进入了快速发展阶段，从解放教师双手、消除噪音的教育扩

音设备到提升游客游览体验、一人一机的智能导览系统再到免除电线困扰的无线音响设备，目前已形成了教育扩音、旅游导览、消费电子、OEM/ODM 四大业务产品线，在数字无线音频传输技术领域所拥有自主知识产权和核心技术更是通过了北美 FCC/欧盟 CE/日本 TELEC 的严格检测并获得了 3 个 FCC、4 个 CE 和 1 个 TELEC 的认证证书，这对中国企业而言是绝无仅有的。业务收入也从 2011 年参赛时的 750 万元增加到目前的近 3600 万元，成为行业领先的数字无线音频专业解决方案提供商。

附：参赛前后主要指标对比表

项目	参赛时	目前
销售收入（万元）	748	3569
产品系列（个）	5	13
办公面积（平方米）	1400	4000
人员（人）	78	122
知识产权（件）	5	11
股权融资额（万元）	0	0
政府资助金额(万元)	0	70
企业资质	<ul style="list-style-type: none"> • 中国科技大学信息技术学院研究生实习基地 	<ul style="list-style-type: none"> • 国家高新技术企业 • 深圳软件企业等
企业荣誉	<ul style="list-style-type: none"> • 2011（第五届）中国创业投资价值榜新锐30强 • 中国天津技术创业大赛成长奋进奖 • 绿色环保教育装备奖 	<ul style="list-style-type: none"> • 慧聪网2012年教育装备行业十大评选“2012十大潜力品牌” • 中国教学仪器设备行业协会会员 • 2010中国教育装备优秀供应商 • 中国高等教育装备协会会员

案例八:深圳市海目星激光科技有限公司——标准成组自动化生产线的创新者

参赛成绩:

2012年首届中国创新创业大赛深圳赛区企业组第一名, 全国第二名。

公司简介:

深圳市海目星激光科技有限公司(以下简称“海目星公司”)是成立于2008年的民营企业, 注册资本1000万元, 致力于激光及自动化装备的研发、生产、销售、售后服务。自成立以来, 秉承“贴心服务, 让您安心创造财富”的服务理念, 始终专注于研究、开发激光及自动化领域的核心技术, 目前已形成从最初单一的激光设备到现在多种先进激光设备以及自动化生产设备并重的格局。公司以提升服务为己任, 以专业技术团队为基础, 服务于世界知名制造企业, 为客户制定全方位的激光及自动化解决方案。公司先后独立研发了紫外激光打标机、绿光激光打标机、3D激光打标机、全自动PCB激光打标机、标准化成组太阳能逆变器自动生产线等系列产品, 获得了6项软件著作权、12项发明专利、20项实用新型专利, 并得到国家高新技术企业的资质认定。厚重的技术基石、强大的技术团队、勇于创新的开拓精神奠定了海目星公司在激光及自动化装备领域的领先地位。

参赛背景:

将激光加工设备业务扩充到消费类电子产品行业的自动化生产线领域不久, 海目星公司为美国某大型公司研发并交付了首条标准化成组太阳能逆变器自动化生产线, 迅速领悟到标准化和成组化的快速精密自动装配生产线在国内还是空白, 蕴育着巨大的市场商机。与此同时, 恰逢深圳市科技创新委进行2012年首届中国创新创业大赛的宣传, 海目星公司认为参加这类创新创业大赛, 是向社会展示企业和宣传标准成组自动化生产线项目的卓越平台, 凭借来自英国、新加坡等海归创业团队在标准化和成组化的快速精密自动装配生产线技术研发方面的领先优势, 公司以“激光加工设备及其自动化生产线”项目获得深圳赛区企业组第一名, 全国总决赛第二名。

参赛成果分析:

如此优秀的参赛成绩，不仅远超预期，还使公司从此脱胎换骨。在参赛过程中，海目星不仅向全国观众展现了企业形象，宣传了公司产品，学习了其他参赛企业科技创新和市场营销的宝贵经验，还结交了社会各行各业的精英。原来是老黄牛只顾埋头拉车，参赛时抬头一看，眼前是一片晴朗的天空。公司不断受到社会各界人士的关注，尤其获得了各级政府和风险投资基金的青睐，为公司发展提供了宝贵的资金和政策支持，公司的经营规模也不断地扩展。

在股权融资方面，参赛前，仅有几家投资基金意欲投资，但资本注入条件十分苛刻；参赛后，不利于公司的投资格局发生了逆转，几十家实力雄厚的投资公司主动上门要求投资入股，而且竟然没有一家讲条件。但因为公司内部股份结构还没有理顺，公司担忧盲目接受过多的外来投资，反而产生不良效果，因此，公司仅与深圳市创赛基金等投资机构签订了增资扩股协议，获得了500万元的风险投资。

在获得政府政策和资金扶持方面，借助大赛优异成绩的影响力，海目星公司的标准成组自动化生产线技术和三维激光技术两个项目，先后获得了国家、省、市各级政府科技资金扶持及税收、房租方面的减免优惠。

赛后发展状况：

参赛后，海目星公司致力于以企业为主导，产学研相结合的科技创新体系的建立，先后完成了近10项高新科技产品的开发，其中，标准成组自动化生产线、风冷式紫外激光发生器和三维激光标记设备等产品均领先国内同行。公司在赛后的第一年就发生了惊人的变化，获得了国家高新技术企业的认证，标准成组自动化生产线通过了国家重点新产品的认证（待颁证）。许多在华的大型跨国公司，如伟创力、微软、亚马逊等都成为了公司的主要客户，是公司营业收入的主要来源。如果说2103年是海目星公司夯实科技创新和制度创新基础的一年，是广大客户借助参赛效应了解和认识海目星公司的一年，那么，开弓没有回头箭，2013年播下的种子，必定在未来开出丰收的硕果。

附：参赛前后主要指标对比表

项目	参赛时	目前
销售收入（万元）	同比参赛时增长了1.5倍	
产品系列（个）	12	22

办公面积（平方米）	2900	5090
人员（人）	105	257
知识产权（件）	2	39
企业资质荣誉	深圳高新技术企业	<ul style="list-style-type: none"> • 国家高新技术企业 • 深圳市软件企业