**给定资料**

　　1.2015年3月，在陕西某大学春季高校双选会上，从该校走出来的毕业生创业公司——蒜泥科学有限公司，短短一天就收到428份简历，其中该校学生102人。刚刚成立1年多的蒜泥科学有限公司顺学弟学妹心中，充满神圣。

　　公司联合创始人该校2012届研究生，从大学二年级开始，便带领着自己的团队走上了机器人与3D打印的创新创业之路。在校期间，他完成了五代机器人的设计与研发工作，多次获得国家级奖项。2014年9月，他凭借着智能机器人项目，获得中国中央电视台《中国创业榜样》“未来之星“奖，同年被评为“陕西省大学生自主创业明星”在校大学生获此荣誉，是该奖项创立以来的首次。

　　2.在北京西北部一栋办公楼的冷飕飕的地下室里，一群想要成为企业家的人正聚集在计算机屏幕前，注视着他们最新的项目雏形。而在几公里之外，在一个暖意融融、装修更为豪华的地下演讲厅里，30多名经理和创业者也在讨论有关新产品和新公司的创意。这两群人都验证着中国社会对创业热潮日益增长的兴趣。英语在线教学服务“英语流利说”创始人王某表示：“初创是令人迷恋的新事物。”“中国的创业精神呈现一种上升趋势。顶级风投公司正在寻找年轻的创业者——整套生态系统逐步形成。”

　　3.2014年12月12日，西安诺瓦科技产品在北京荣获2014年度“十佳LED显示屏周边设备”称号。作为一家出货量稳居行业首位、租赁市场占有率超过80%的小微企业，从2008年成立之初的主营收入仅有11万元，而现在主营收入达到6500万元。诺瓦科技在西安高新区这方创业投资的热土上，实现了质的飞跃。

　　近年来，像西安诺瓦这样的“小巨人”科技型中小微企业在西安高新区如雨后春笋般成长起来。据悉，2014年高新区企业总数累计超过3万完，90%以上属中小微企业。在电子信息、先进制造、生物医药、现代服务四大产业中，中小微企业数量分别占到总数的94.9%、82.8%、85.4%、97.2%。

　　对于西安高新区这个“不沿江、不沿海、不沿边”的地方来说，中小微企业的绝对占比和莲勃发展说明了什么?中小微企业在这片热土上的发展经历了怎样的阶段?还存在哪些困难?记者近日就此专门走访了相关部门和部分企业。

　　4.乔治·马洛里是英国探险家，他曾就读于温切斯特公学和剑桥大学，曾是英国著名公学查特豪斯的教师。马洛里18岁的时侯就喜欢上了登山，在那个被称为“阿尔卑斯登山的黄金年代”的日子里，年轻的马洛里并不是欧洲大陆最优秀的攀登者。然而，他对于山有着巨大的兴趣，1921年到1924年，乔治·马洛里参加了人类前三次对珠峰的尝试。

　　当马洛里随着登山队第一次来到珠峰脚下，第一眼见到他心中的女神时，他将她描述为“梦境中最狂野的造物”，是那样巨大、美丽，而又可怕!这一次他们到达了海拔6985米的地方，由于缺乏地形知识，全队处于极端疲惫的状态，他们没有向更高的地方前进，但是他们终于找到了通向顶峰的路。而且，这次攀登让他们在“阿尔卑斯攀登方式”之外，找到了更适合于8000米山峰的“金字塔攀登方式”。

　　马洛里第二次攀登珠峰时，到达了8300米之处，离顶峰只有500米之遥。这一次的最大收获是，发现了氧气的确切效用，并确立了高山氧气设备的基本模式——气瓶、气管、面罩，后世的人们只增加了一个调节器。

　　5.深圳的创业者乔峤想要做一款智能耳机，他发现，60%的人都会在跑步过程中听歌，并用手机APP记录运动数据。如果有产品能同时解决跑步人群运动数据记录和听歌的需求，又能通过音乐来实现运动激励，会有很好的市场前景。乔峤对记者说，他想针对每个人的身体特征，设计和提供有效的音乐服务产品，做到每一个硬件设备都是针对个人定制的。

　　可是，光有好点子还不行，初始创业的乔峤，面临既缺资金、又缺人才的尴尬，他尝试着用股权众筹的方式来实现自己的创业梦想。在众筹网上，他发布了自己的股权众筹商业计划书，以出让公司10%股份的方式，融资187万元，最低投资额1万元。最终，吸引了16名股资者参与。乔峤告诉记者，这些投资者为他引入了互联网、音乐、体育领域的强大资源，其中，几个最志同道合的投资人干脆直接加入了创业团队。

　　6.在北京某大学东门外一处不起眼的楼里，有一处名曰“一八九八咖啡馆”的休闲场所。它成立于2013年10月，虽然看起来很简朴，但成立以来，它每天都在吸引着大批“咖粉”流连忘返，且不少是业界大佬。它究竟有何魅力?

　　董事长杨某认为，“在传统的创业中，第一不要找投资人，这就很难，能拿到钱更不容易。第二步，找完投资人之后，要把产品卖出去，也挺难的，所以每一步都是一个坎。为什么那么多创业公司都死掉，为什么那么多中小企业发展不了?就是因为每一个坎都不容易走过去。众筹就把这个模式改变了，每个人都是投资人，每个人都是消费者，每个人也是传播者，这种方式的改变，你就发现，做公司容易了。所以某种意义上 消费者就是投资者和生产者。”

　　7.“如果你真的想做一件事，全世界都会帮助你”，时下正风靡的众筹让这句话以更直接的方式照进现实。2014年初，在华南理工大学就读的刘永杰和3个小伙伴萌生了开一间咖啡馆的创业想法。这时，众筹模式走入了他们的视野，众筹咖啡馆“比逗BEPOTATO”的计划也就被列入了日程。

　　为了考察众筹在校园的可行性，2014年4月，创业团队在华工和华农的校园进行了300份以上的问卷调查，高达70%的参与众筹意愿给予了团队正式启动的信心。随后，他们以这两所学校的学生为目标群体进行股东招募。他们的众筹计划是：众筹股东每股1000元，每位最少需出资1000元，最多5000元，享有1至5股的分红权。经过一个多月的招募，他们共有170多位众筹股东和70多万元的启动资金。筹得了资金后，下一步就是选址。经过一段时间的考察，他们在五山地铁站附近租了一间临街的铺位。170多位众筹股东都竭力宣传这间咖啡馆，不仅自己来消费，也拉朋友来消费，开业两个月以来，咖啡馆的生意也越来越好。

　　8.在众多的创业者中还有这样一些与众不同的人，人们把他们的创业形式称之为社会创业。

　　年轻女孩小丁，为了解决残疾人和行动迟缓老年人穿脱衣裤不便的问题，研发生产出了可拆卸的特制衣裤，并在这些特制衣裤上增加了加热、中药、磁极、按摩等辅助功能，患者试用后，好评如潮，目前产品已经投入市场。他们还为此申请了专利，注册了有限责任公司。

　　行为心理学认为，人对任何付出都是希望能有所回报的。一直以来，我国公益项目对捐赠人的奖励多是精神奖励，捐赠人的心理难以得到很好的满足，影响公益事业的发展。小韩和小张创立了“路人甲”公众小额捐赠平台。他们希望把鼓励捐赠行为实体化、物质化，能用商业的手段，解决这个问题。“路人甲”的“惠捐模式”在中国是首创，即用户在捐赠10元后，即可兑换一张答谢券，凭着这张答谢券捐赠人可享受众多合作商家的超值优惠和在线服务。这样一来，受助者有尊严，捐赠人有答谢，商家得客户，捐赠人、商业机构和公益项目(或受助人)三者之间形成一个非常好的公益的价值闭环，互惠共赢，同时也挖掘了优质捐款用户背后的巨大价值。

　　风险投资人D：社会创业家创业的第一动机更多是想实现“改变世界或改变社会”的目的，跟“发明者”和“追梦者”类似，不是以传统利润模式导向而是出于更高一层的梦想和驱动创业。这些创业者会比一般创业者对自己的产品、服务或项目设的禁区更多，但也比一般创业者对自己的梦想有着更超乎一般的执着和理念。用自己的优势结合梦想找到一个更有颠覆性的产品和思路是很重要的。

　　甘客科技创始人E：社会创业者就是创业者中的NGO(非政府组织)。他们创业是源于为特定群体、社会创造更大的价值。因此，他们的责任感、使命感更强，更有社会情怀，而非简单地追求个人财富的积累。这是创业的新型价值体系，更具有社会公益意义。

　　**作答要求**

　　一、根据给定资料5—7，根据概括众等的特点。

　　二、给定资料4中英国登山家乔治·马洛里的名言“因为山在那里!”影响了无数勇于探索，勇于进取的人。请你结合实际，谈谈对这句话的理解

　　三、请你根据给定资料3，总结出西安高新区促进中小做科技企业创新发展的不同模式