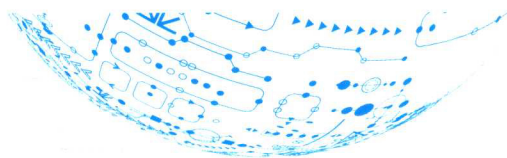


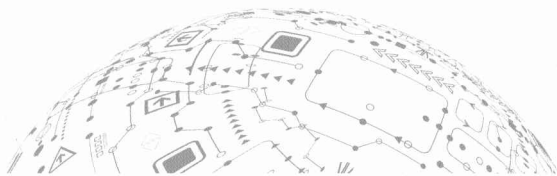
MODULIZED INNOVATION

# 全球风口

积木式创新与中国新机遇

王煜全 薛兆丰◎著





MODULIZED INNOVATION

# 全球风口

积木式创新与中国新机遇

王煜全 薛兆丰◎著



浙江人民出版社  
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 ( CIP ) 数据

全球风口：积木式创新与中国新机遇 / 王煜全，薛兆丰著.  
—杭州：浙江人民出版社，2016.1  
ISBN 978-7-213-07062-4

I. ①全… II. ①王… ②薛… III. ①企业创新—研究—  
中国 IV. ①F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 ( 2015 ) 第 303999 号

上架指导：趋势 / 创新管理 / 投资

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市盈科律师事务所 崔爽律师  
张雅琴律师

---

## 全球风口：积木式创新与中国新机遇

作 者：王煜全 薛兆丰 著

出版发行：浙江人民出版社（杭州体育场路347号 邮编 310006）

市场部电话：（0571）85061682 85176516

集团网址：浙江出版联合集团 <http://www.zjcb.com>

责任编辑：金 纪

责任校对：朱 妍

印 刷：北京鹏润伟业印刷有限公司

开 本：720mm × 965 mm 1/16

印 张：15.75

字 数：19.1万

插 页：4

版 次：2016年1月第1版

印 次：2016年1月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-213-07062-4

定 价：62.90元

---

如发现印装质量问题，影响阅读，请与市场部联系调换。

我们当今的社会和经济缺少的不是投资而是思想。王煜全是一位很有思想的投资家。在《全球风口》这本书中，他对美国的创新机制和中国的创新方向提出了非常有洞见的看法和观点。我强烈推荐这本书。

黄亚生

麻省理工学院斯隆管理学院副院长

中国有没有创新能力？在新的全球创新浪潮中，中国的优势和劣势是什么？为什么美国在大学研究成果的商业化方面如此成功？与占据媒体主流的“中国连马桶盖都造不好”的观点不同，本书提出的发挥中国的开放式制造和市场优势，参与积木式创新的观点，令人耳目一新。

陈文光

清华大学计算机系教授

## RECOMMENDATION

### 各方赞誉

每隔几个月我就得见见煜全，为自己充充电，听他卓尔不同地侃高科技创新，侃跨中美机遇，尤其是侃他的“积木式创新”理论。在我的课堂上，我经常会说：“我的朋友王煜全的积木式创新如是说……”现在，大家可以直接去看这本书了。

李善友

混沌研习社创办人，中欧创业营发起人

世界是不确定的，我们不可能从根本上了解世界的全部细节；世界又是确定的，我们可以了解某个局部的机制并重复证明。通过分析各种“创新积木”（确定的机制）并应用到整个创业过程（不确定的细节），也许能在探索提升创业成功率的难题上运用全球经验，探索出中国自己的道路。

吕本富

中国科学院大学网络经济和知识管理研究中心主任，  
国家创新与发展战略研究会副理事长

## 全球风口

《全球风口》是关于创新的时代特征与意义的讨论，而非简单地介绍了一种创新模式、形式、方法和经济学原理。两位作者对创新及其生态所孕育的战略（意图）和趋向（能力）的深刻洞察，可能会引导我们发现实现中国“双创”的真正路径。

马旗戟

北京大学新媒体营销传播研究中心研究员，阿里研究院高级顾问

在“大众创业、万众创新”的时代背景下，这部涵盖前沿趋势、实战案例、学理分析的著作，从全球视野阐述了“积木式创新”这一独具特色的创新模式，令人耳目一新。两位作者都是我熟识的好朋友，倾力推荐并热情点赞！

段永朝

财讯传媒首席战略官

与王煜全已经相识很多年了。这些年，他把在企业战略咨询中积累的经验和能力转化到创投领域，用一系列诸如创造性的“积木式创新”理念指导创投实践，获得了非常好的效果。在中国现在大力弘扬“大众创业、万众创新”的时刻，读王煜全和薛兆丰教授共同撰写的这本《全球风口》，对在全球视野下进行投资和创新是非常有裨益的。

张醒生

老牛基金会理事长，大自然保护协会亚太地区首席代表

创新是价值要素和价值结构的突现，是想象力的飞跃。以互联网为核心的信息技术通过海量连接、交互和激活，既令创新空前活跃，更使创新走向创新，极大地拓展了创新的可能性边界。《全球风口》所呈现的基于生态体系的积木式创新，正是位于创新可能性边缘的最前沿、最具想象力的创新形态。这是中国的机遇，更是所有平台、共享、小微和生态创新者的机会。

梁春晓

阿里巴巴集团前高级研究员、副总裁

煜全以前是位学者，起码从气质上看起来是。他研究问题很有套路和体系，擅长总结经验，为客户们找到解决之道。煜全现在还是位学者，因为气质没什么变化，但就像他自己说的，通过大量前沿投资实践，找到了预见未来的方法，开

始为全球的创新提供解决之道。来，让我们一起搭搭积木！

王江（连长）

航班管家创始人、CEO

今天再审视全球化创新的逻辑，是互联网改进了软件、硬件的一体化迭代，是创新成果越来越取决于连接的方式。可扩展的连接方式提升了创新效率，也打开了中国资源重新梳理和定价的机会。积木式创新的要素，一是专利，二是协作。专利是“内圣”，协作是“外王”，这是中国创新机遇的原点。煜全兄和兆丰老师的梳理，是对种种浮躁认知的正本清源，更是可行的创新方法论。

吴声

场景实验室创始人

越来越多的中国企业家去硅谷或者以色列参访，希望在那些著名的公司里找到创新的诀窍。和那些浮光掠影仅仅看表面热闹的人不一样，王煜全拥有多年投资美国高科技创新企业的经历。他在和大学、企业家及投资机构等美国技术创新体系的各个层面打交道的过程中，对积木式创新有着深刻的认知。这样一种正在生成的生态体系对于中国企业家和中国经济来说，无疑会是一次全新的机遇。

陈伟鸿

中央电视台《对话》栏目主持人

中国经济发展到今天，从长远来看，在技术、法律和体制层面都要有新思维。王煜全不仅投资美国高科技创新企业，更让人欣慰的是，他对美国高科技创新生态环境的内在机制有着深入的观察和思考，期待他和薛兆丰教授的新书能够给企业家和创业者们带来新的启发。

姜奇平

中国社会科学院信息化研究中心秘书长

# 创新的积木到底怎么玩？

汤敏  
国务院参事

现在人人都在谈产业转型，但应该转向哪儿，又如何转呢？

除了自主创新之外，通过对外投资，与世界上的中小创新公司合作，结合我国的庞大市场及大规模制造的优势，与世界科技创新的源头形成全面深入合作，这就是积木式创新的核心意义。

在很长的一段历史时期内，科技创新往往都是由大公司来完成的。这是因为大公司有自己庞大的研究机构，有充足的经费与人力资源投入。仅是贝尔实验室，就推出了像晶体管、激光器、太阳能电池、数字交换机、通讯卫星、蜂窝移动通讯设备、长途电视传送等一系列改变了人类生产与生活的产品。

但是，近来这种趋势发生了根本性的变化：中小企业成为创新转化的主体。这些变化最早起源于美国于1980年通过的支持科技成果转让的《拜杜法案》。该法案规定：高校的研究机构转让科技成果后可以继续拥有知识产权，而且可以继续利用自己的科研成果进行非营利性研究；而企业可以独家享受科技成果产

PREFACE

推荐序一

品化的收益。受此法案影响，美国高校科研成果转让给中小企业进行产品转化的速度大大加快。

最近，笔者有幸参加了由北京大学国家发展研究院组织的对美国高科技创新企业的考察。亲眼看到了大量的美国创新企业从高校科研机构获得专利授权，并陆续把大量具有高科技含量的产品投入市场。今天具有产业洞察力的小企业家们已经成为积木式创新浪潮的主导。

但是，我们同时也看到，由于这些创新公司天生的“缺陷”，它们很难独立完成产品开发的全部工作，往往是利用自身的创新优势，大量地与优秀的外部公司合作，形成群体加速的创新环境。

这种创新的分工模式留给中国企业大量的合作机会。

但是，要抓住这些机会谈何容易。一方面，我国为世界大型企业配套的制造大多是以代工的方式完成，对如何与国外中小企业进行深度国际合作依然缺乏经验。另一方面，国外科技创新型中小企业对中国市场不了解，由于资金的限制，它们也没有能力覆盖中国市场，更何谈在中国设立合资企业。再加上我国对知识产权保护等方面的措施不力，中国制造业能与美国高科技创新中小企业达成深度合作的可能性就更小了。更何况各地政府的招商引资政策都以吸引国外大中企业为主，而对吸引国外中小型高科技企业则缺乏特别有效的特殊政策。

那么，中国企业如何才能抓住这些新机遇？

对于美国的中小高科技企业来说，当产品研发基本完成，在产品面市前后这个阶段，恰恰是它们资金最紧张的时候，投资人更易以理想的价格投资进去；它们没有能力来占领中国市场，但在投资之外帮助其开拓中国市场，他们是欢迎的。最后，在中国制造可以使美国产品的成本大大降低。但是，美国中小企业缺乏对中国的了解和信任，担心知识产权得不到保护，不敢在



中国生产。当我们投资成为股东后，便能建立一定的信任关系，帮助它们在中国找到制造上的合作伙伴，降低其产品成本。

因此，中国强大的制造能力、巨大的国内市场，以及雄厚的资本能力，是我们融入世界创新体系的三大砝码。如果能够充分发挥我们的制造优势，配合我们的投资资本以及国内市场庞大的优势，更好地为全球的科技创新企业服务，我们就有可能在世界新的科技创新环境中成为不可替代的一环。

欲知你的城市、你的企业、你本人应该如何抓住这些新机遇？更具体的，这堆“积木”应该如何玩？去看看这本书吧！

# 互联网深水区的积木式创新

唐彬

易宝支付 CEO 及共同创始人

随着移动互联网的全面到来，互联网从比特回归原子，进入深水区，开始了波澜壮阔的第二波浪潮。这一波浪潮彻底融合了虚拟和现实世界，形成大规模的跨组织协作，推动着传统行业打破信息孤岛，实现管理闭环，快速迭代改进服务，使得组织更加开放、高效、灵活、透明。互联网强大的协同能力带来了新企业机制，极大地丰富了企业生态，让创业和创新变得更加容易。

在中国政府的强力推动下，“大众创业、万众创新”已成为一股热潮。创业的根本是创新，创新的背后是制度和信仰。作为一个 GDP 世界排名第二的经济大国，在互联网深水区的大背景下，中国该如何创新？在本书中，作者从全球大视野出发给出了他们的答案：中国的创新既不能学硅谷，更不能学以色列，而是应该通过积木式创新抓住因为科技进步、互联网发展、风险投资等带来的社会化资本主义的全球风口，在民族复兴的基础上更上一个大台阶。

我和煜全认识多年，见证煜全从一个激情的创业者、勤奋的咨询师，成长为一个另类的投资人。说他“另

PREFACE  
推荐序二

## 全球风口

类”是因为煜全投资的目的不是单纯地只考虑财务目标，而是心怀产业梦想，更多的是从产业的角度利用资本协调，推动产业发展。正是这种多元的背景、广阔的视野和另类的角度，让他看透了美国的高新技术产业转化机制，看到未来的产业趋势和正在变化的社会形态，从中可以更清楚地看到中国制造业和应用层面创新的优势。看到中国利用制造、市场和资金等优势，聚集战略性环节，实现全球价值链的嵌入和产业整合的积木式创新。

中国过去 30 年的发展是和世界上先进生产力结合的结果，未来 30 年仍然要贯彻这个思路。在互联网深水区的大背景下，协同能力大大提升，中小企业已取代跨国企业成为先进生产力的代表。积木式创新要求我们采取以企业家为核心的运作模式，打造以核心企业家为盟主形成联盟化的协作生态系统，积极通过资本在内的方式拥抱高科技中小企业。积木式创新的核心是协作，以先进科技为基础，创新企业通过开放协作的形式迅速具备大企业所需要的所有能力和完善的生态体系，从而获得成功。

创新的背后是文化，互联网以去中心化的平等结构和新技术融合东西方文化，把人类带入了一个新时代。在这个时代，世界的变局正在来临，全球风口已经成型。美国正在迎来利用高校科技形成的创新浪潮，中国要在第一时间积极参与，立足自身优势，开放大规模的制造能力，包括庞大的市场，以应用层的拓展为主对接世界级的先进科技，形成“美国科技，中国制造，全球市场”的积木式创新时代的新格局，在全球的创新生态中扮演重要的角色。

## 不只做投资者，更要做产业协调人

我 1994 年大学毕业，毕业之后就创业了，当时做的是咨询公司。因为专业是生物学，所以便从医药咨询开始，逐渐扩展到其他行业。

到了 1997 年，我慢慢意识到做咨询需要知识库，需要系统积累，需要知识储备，也觉得自己积累不够，毕竟大学刚毕业就去创业，很多知识并不具备，也缺乏经验。幸亏当时的中国没人愿意从事咨询行业，但凡有工作经验的人都去创业了，而且很多人并不愿意成为咨询行业的个体户。那时，咨询行业在中国基本上是空白领域，所以我们才能有机会活下来。

INTRODUCTION

前言

### || 风险投资是一场充满发现和惊喜的旅程 ||

但是，我也意识到自己实力不够是做不大的，所以就在全球范围内寻找，看看谁能帮助我们建立知识系统，帮助我们走得更远。于是，我们找到了弗若斯特沙利文咨询公司（Frost & Sullivan）——一家立足硅谷、致力于研究全球企业成长的咨询公司。1998 年，我们跟它合资了，业务也从原来单纯的医药咨询扩展到了电信、IT、工业品，包括仪器仪表、电子设备等领域。

开始的时候，我们采取的还是比较传统的弗若斯

特沙利文咨询公司的模式——写报告。我们在任何一个行业领域都有专家写中规中矩的行业分析报告。但之后发生了一件很偶然的事情——2000年美国互联网泡沫破灭，连带的后果是我们当时的IT电信部门垮掉了，没人买报告了。

垮掉以后，我就痛下决心要转型，要从传统的写报告式的咨询转成偏战略和管理的咨询，实实在在帮人做事，而不只是分析。于是，我们就切入到电信领域，我重建了电信咨询部门，开始做所谓的电信运营咨询。运气也很重要，那时正是中国电信业刚刚蓬勃发展的时期，推出了很多新业务，对咨询的需求也很大。但是，当时基本没有人能做电信咨询，因为对咨询业的人来说，电信属于陌生领域。

我们的运气比较好，有写电信行业报告的基础。我便下决心花了两年多的时间培养我的队伍。我们可以没有项目，但是要熟悉电信行业的实际操作，摸爬滚打，慢慢做进去。当时的电信运营咨询行业，基本没有竞争对手。

当然，我们也付出了别人不愿意付出的东西，比如专门写了一系列名为《电讯运营体系》的报告，十几本汇集起来，厚度惊人。不过一本也没卖出去，都是送出去的。现在很多运营商老总的书架上应该还有那套《电讯运营体系》报告。

虽然没卖出去，但是我们把这个系统研究透了，所以对咨询工作非常有用，之后给运营商做了很多年咨询。做咨询的那些年，我有两个体会：一是咨询不是一个好商业模式，因为要靠人。越资深的人，别人越希望你去做咨询；而越不资深的人，别人越不希望你去咨询。所以，新人没有机会得到锻炼，而老人会被累死。二是咨询按小时收费，它是体力活。你再贵，他也会说“别人200元1小时，你2000元1小时行了吧”，他不会跟你说20万元1小时，所以价格空间很有限。

还有一个更严重的问题，咨询对产业的推动能力比较弱。因为你需要说服别人，但是人是很难被说服的。所以我们发现真正要推动产业，投资比咨

询更好。因为是我给别人钱，如果我不喜欢这个人，不给他钱就可以了，只给自己喜欢的那些项目就好了，所以，投资对产业的推动力和影响力更大。

发现问题后，我们就慢慢地从天使投资做起。从2007年开始尝试，找了一群业内志同道合的朋友一起做。但是，天使投资有它自身的局限，回报周期特别长，且只能投资很小的项目，所以对产业的推动力也没有那么大。慢慢地，我们决定还是要去做大规模的风险投资，所以建立了更大规模的风险投资基金。我们做风险投资有一个信念：**不只是做投资人，我们的投资理想是协调产业，推动产业发展。**

但是我发现，真正的投资人没谁做这件事，因为他只要求能赚到钱。投资人在意的是我是不是投中了百度，是不是投中了阿里巴巴，而不是我不是协调了产业，为产业作出了贡献。投资人在整个生态里有点像攫取红利的人，有点像寄生者。

所以，一般产业的交流会议也不会邀请投资人。投资人是另外一群人，他们谈论的是投资机会，与产业无关。但是因为我们在做电信咨询时曾经很长时间都在做协调产业的事情，习惯了从整个产业的角度看问题，并不是只做一个投资人，而是想利用投资这个工具推动产业发展。所以，我们就投资了一批社交网络公司，就是最早的O2O，也就是当时所说的电子商务的线上线下打通模式。

一方面因为中国市场中的企业科技含量太低，另一方面当时我太太正好到国外读书，我去陪读。那段时间没其他事可做，就研究国外的科技创新，发现国外的科技创新这两年已经进入了一个新阶段。作为弗若斯特沙利文咨询公司的股东，我能看到它的所有数据。数据显示，最新、最前沿的科技并不在大公司手里，而是在小公司手里。

这个发现让人震惊，通过深入探索其原因所在，我们发现了美国积木式

开放创新的新趋势，也发现了《拜杜法案》带来的科技产业化的价值，包括互联网造成的积木式拼插合作机制的顺畅化。我认为，中国投资人投资美国企业的机会到了，这还可以实现我们当时的理想。

### || 创新是紧密结合的社会网络中的深度协作 ||

现在，我们在美国的科技前沿领域都有系统性布局。所以回到本质上来讲，我们还在坚持一个信念，即希望对产业有贡献，而不是仅仅做一个以盈利为目的的企业或者基金。

中国的投资人基本上分两类：一类是金融或者财务出身，积累了一定经验后自立门户；另一类是创业非常成功的人，企业上市后赚了很多钱，再去融资做风险投资。我们两者都不是，既没做到企业上市也不是金融资本出身，但是在中国经济高速成长的时刻，我们有自己的独特价值：产业协调能力。这是之前我们做电信行业咨询时积累下来的经验、视野和能力。

那为什么我又一直强调是运气呢？因为现在中国强大了，中国人有钱了。阿里巴巴在美国上市的市值达 2 000 亿美元，所以别人愿意跟你合作，他们相信你有资本，也相信你会越来越正规化。中国的市场扩大以后，对国外企业的吸引力也就加大了。过去，中国市场只占全球市场的百分之几甚至零点几，没有人会在乎你。现在的中国市场占全球市场的 30%，国外企业自然就会重视你。

因为中国市场太大了，我们投资的这些企业也很愿意进入中国，愿意被我们引领着利用中国的资源继续发展。所以我觉得自己很幸运，正好在这个节骨眼上踩到了一个正确的位置。

这有点像当初乔布斯在斯坦福大学演讲时所说的：如果你做了一件正确的事，你会发现过去的很多经历都对这件事有价值，那就证明你现在做的事情是对的。

我们常常也是这种感觉，当初做电信的产业协调，根本就不觉得是多么有价值的事情，今天它的意义都显现了出来，使我们能够从产业的角度利用资本的杠杆去推动整个高科技行业的发展。既然上天给了我们这种运气，让我们站在这个位置上，那么我们就应该恪尽职守，把这件事情真正做好。这不仅能提升中国的科技和经济实力，更可以用中国的实力来推动世界科技的发展，我认为这是一件特别有意义的事情。

2013年10月的《科学美国人》杂志 (*Scientific American*) 刊登长篇报告，讨论世界科技与创新形势。文章指出，“很多人以为创新就是某个人脑子里的灵光一闪，其实现在的创新更像是一个紧密结合的社会网络中不同专长的人之间的协作”。这与我在美国投资企业的过程中观察到的趋势非常一致。很幸运的是，在一次美国考察的旅途中能够与北京大学国家发展研究院的薛兆丰教授有深入的交流，他对美国高科技创新产业转化的趋势也非常感兴趣，且有敏锐深刻的洞察，于是我们决定合作写作这本书，将我在投资实践中的观察和体会以及薛兆丰教授的研究分享给大家。在此，薛兆丰教授也感谢王兰夫、王俐、周克成、唐夕雅和丁凌霄诸君的资料收集和文字整理工作。

“万众创新、大众创业”这也许是本年度最热的词汇了，在政府的推动下，中国的创业氛围越来越浓厚。我们希望这本书能够帮助大家打开另一个视野，看看美国的高新技术产业转化机制、未来的产业趋势和正在变化的社会形态，从中可以更清楚地看到中国制造业的优势，看到我们的新机会和更加美好的未来。



扫码关注“庐客汇”，  
回复“全球风口”，  
洞察未来100年全球最重要的变革。



在投资美国高新技术创业企业的过程中，我们观察到一个很有意思的社会进程，这是全球资本主义的一次自我革命，某种程度上它会对全球经济形成一次革命性的冲击。如果从机会的角度来看，你可以将其称为“全球风口”；如果从一个更为系统的角度来阐述，我想将其定义为新资本主义或者是社会化资本主义（Social Capitalism）。

西方有责任感的社会精英人士往往将改造资本主义当作自己的一种信念，他们希望能打破跨国公司对资本主义政治和经济的垄断，希望提升个人的社会价值和地位，希望人类能够有更为美好的未来。这一切已然发生。因为有了互联网，有了全球协作的平台，越来越多的创新涌现出来。

如果说 30 多年前的改革开放让中国人抓住了全球制造业资源重新配置的机会，从而在 30 年的时间里迅速成为全球第二大经济体，那么希望我们能再次抓住新的全球变革机遇，在民族复兴的道路上更上一个台阶。