

FROM  
THE OTHER  
SIDE OF THE WORLD  
Extraordinary Entrepreneurs,  
Unlikely Places

# 世界的另一面

硅谷之外的7个非凡创业故事

【美】埃尔米拉·贝洛斯拉(Elmira Bayrasli) 著

赵国月 译



中国财经出版传媒集团  
中国财政经济出版社

FROM  
THE OTHER  
SIDE OF THE WORLD

Extraordinary Entrepreneurs,  
Unlikely Places

# 世界的另一面

硅谷之外的7个非凡创业故事

[美] 埃尔米拉·贝洛斯丽◎著  
(Elmira Bayrasli)

赵国月◎译



中国财经出版传媒集团  
中国财政经济出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

世界的另一面：硅谷之外的 7 个非凡创业故事 /  
(美) 埃尔米拉·贝洛斯丽著；赵国月译. —北京：中  
国财政经济出版社，2016. 12

ISBN 978 - 7 - 5095 - 6992 - 4

I. ①世… II. ①埃…②赵… III. ①企业管理 - 经  
验 - 世界 IV. ①F279. 12

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 228869 号

FROM THE OTHER SIDE OF THE WORLD: EXTRAORDINARY  
ENTREPRENEURS, UNLIKELY PLACES By ELMIRA BAYRASLI  
Copyright © 2015 BY ELMIRA BAYRASLI  
This edition arranged with THE MARSH AGENCY LTD and THE GILLIAN  
MACKENZIE AGENCY LLC.  
Simplified Chinese edition copyright:  
2016 CHINA FINANCIAL&ECONOMIC PUBLISHING HOUSE  
All rights reserved.

著作权合同登记号：01 - 2015 - 7115

责任编辑：周水琴  
责任校对：胡永立

责任印制：刘春年  
版式设计：丁丁图文

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: [cfeph@cfeph.cn](mailto:cfeph@cfeph.cn)

(版权所有 翻印必究)

社址：北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码：100142

营销中心电话：010 - 88190406 北京财经书店电话：010 - 64033436

北京时捷印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

880 × 1230 毫米 32 开 8.875 印张 149 000 字

2016 年 12 月第 1 版 2016 年 12 月北京第 1 次印刷

定价：46.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 6992 - 4 / F · 5599

(图书出现印装问题，本社负责调换)

本社质量投诉电话：010 - 88190744

反盗版举报电话：88190492 88190446

*A+B=E (to the 3<sup>rd</sup> power) +L+R,  
with infinite love* <sup>①</sup>

母亲 + 父亲 = 兄弟姐妹<sup>3</sup> +  
丽莎 + 莉娜，永无止境的爱

---

① 在土耳其语中，Anne 是母亲的意思，Baba 是父亲的意思，A+B 指作者的父母亲。作者和她弟弟妹妹的名字都是以字母 E 开头，所以 E 代指的三次幂就是指作者和她的兄弟姐妹们。作者的弟媳叫 Lisa，用字母 L 代替，作者的外甥女叫 Rina，用 R 代替。作者谨以此书献给她的家人。——译者注

## 硅谷之外的世界

有时候正是那些最意想不到的人，能做出最超出想象的事。

——《模仿游戏》(2014)<sup>①</sup>

我快满8岁时，我们一家人去了父母的故乡——土耳其中部旅行。因为曾有过几次长途出行，所以整个夏天我都得打起精神应付那些脏乱的泥土路，忍受时不时的腹泻，更令人恐惧的是不计其数的蹲坑。土耳其是个贫穷和不发达的国家，因为它错过了工业革命带来的种种进步。虽然，这里有电，却只能断断续续地供应，电话也只能在邮局看到。这次旅行让我发现了令人恐惧的一件事——土耳其居然没有番茄酱。

---

<sup>①</sup> 《模仿游戏》(*The Imitation Game*)，是由莫滕·泰杜姆执导，本尼迪克特·康伯巴奇、凯拉·奈特莉等主演的传记电影。影片改编自安德鲁·霍奇斯编著的传记《艾伦·图灵传》。——译者注

## 世界的另一面

From the Other  
Side of the  
World

祖母给我准备了一盘法式炸薯条，我向她抱怨：“我为什么吃不到番茄酱？”

“这儿不是美国。”她安慰我。在美国，一切皆有可能，土耳其则不行。

“为什么不做一些呢？”我愤愤不平地问道。

只有井然有序的社会和治理有方的政府才能提供平坦的道路、干净的水、完善的管道、可靠的供电和办公电话。之前就听到父母抱怨土耳其领导人的不称职，我这才明白，在我父母曾经离开的这个国度，是享受不到这一切的。繁荣，只能是在另外一种语言中才能说得清的东西。

8岁孩子眼中的番茄酱，无非就是几颗西红柿，而在土耳其西红柿到处都是。为什么啊？我问祖母，难道土耳其就没一个人开个番茄酱厂吗？

“哎哟，在土耳其创业是何等之难啊！”祖母惊叹道。

我太过年幼，无法理解祖母的话，只能将祖母的反应当作是“为什么土耳其很穷、为什么我父母要痛下决心移民美国”的解释了。我认为我是对的，我理解了父母放弃土耳其去适应美国时面对的那种煎熬。穿梭于这两个不同的世界，在我很小的时候，就有了“拯救世界”的想法：要帮助那些像生活在土耳其这样的地方却没工作可做的人。

在后来的日子里，我曾天真地认为，只有政府和领导人才  
能拯救世界。对我来说，“商业”就是华尔街“贪婪”的代名词。  
我在一个名叫苏利文·克伦威尔（Sullivan & Cromwell）<sup>①</sup>的律  
师事务所里做了几年的暑期工，艾伦兄弟和约翰·福斯特·杜  
勒斯（John Foster Dulles）曾是这里的资深合伙人。艾伦兄弟曾  
是美国中央情报局的负责人，约翰曾是艾森豪威尔总统的国务  
卿。我在律师事务所目睹了私营机构的冷酷无情。在他们眼里，  
生意只有一种模式，就是竞争。那段经历告诉我，只有公共部  
门才能造就繁荣，只有不为钱所困的官员才能造就繁荣。

我取得政治科学和中东地区研究的双学位后，于1993年  
进入美国国务院工作，做马德琳·奥尔布赖特（Madeleine K.  
Albright）<sup>②</sup>的助理。起初，她是美国驻联合国大使，后来担任  
美国国务卿。工作之余，我时时关注令人揪心的卢旺达混乱、  
波斯尼亚战争和伊拉克的危机。我以为，应对这些事，唯有政  
府能靠得住。

在波斯尼亚黑塞哥维那<sup>③</sup>服务的4年中，我身担重任，签

---

① 一家实力雄厚的律师事务所，总部在纽约。——译者注

② 马德琳·奥尔布赖特，美国前国务卿，在克林顿任总统时供职，为美国历史上第一位女  
性国务卿。——译者注

③ 位于原南斯拉夫中部。——译者注

署了一项任务——帮助波斯尼亚人从一系列战争的蹂躏中恢复过来。那时，我才意识到自己高估了政府应对全球经济危机的能力。我花费绝大部分时间写报告和纠正昏厥的官僚主义，官僚主义对国家复兴与从战争和屠杀中幸存下来的百姓毫无益处。政府为自己制定了规则，要想“做好事”，政府就不能摆脱这些规则的约束。

规则高于百姓，审核重于行动。我的工作要完全依照时间表去一一完成，而不是根据情况改善波斯尼亚人的环境——重建家园，改善教育，创造就业机会。

波斯尼亚急需商业促进经济增长，带来就业机会，这样才能使老百姓过上体面的生活。我在波斯尼亚东部调研考察时，一位波斯尼亚老太太告诉我：“我们需要工作，我们要通过劳动来重建我们的家园。男人们都去欧洲寻活干了，而我们无事可干。”

提供就业机会尚未纳入外交计划和援助工作中，援助只限于人权和民主。那位老太太还告诉我，她们连生计都没着落，人权和民主从何谈起。2006年我离开了波斯尼亚，我对美国国务院及其外部干预措施和救济政策已不再抱任何幻想，单单靠外交手段是难以改善民生的。波斯尼亚需要的不只是圆桌会议、建立信任的措施和那些陈词滥调，还需要就业机会、市场、商

务、贸易等。他们需要发展经济，需要创业。

新千年伊始，“创业”吸引了商人、名流和政客，风靡一时，成为无处不在的一个时髦语，是一种比在办公室工作更能创造美好生活、创造就业机会和财富、解决生存问题的方式，甚至是一种能更好地拯救世界的途径。2006年，我加入了纽约的非营利组织“奋进”（Endeavor），支持市场上新兴的创业者，从那以后我才开始理解这一切的是是非非。

许多人把“创业”看作是一个想法或梦想的顶点，但是这种传统的看法仅仅看到了事情的表面。与全世界那些已经创业、并将企业扩大到百万美元以上规模的创业者面对面交流后，我才知道他们身后还有更多的故事。

虽然，创业确实源自一个梦想，但实际上它需要你拥有能够克服一切困难的能力，正如经济学家、创业教父约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）所说的“创造性破坏”。创造性破坏是用新方法、新市场和新方式淘汰旧方法和旧做法。正因如此，创业不同于开个干洗店、修理店或卖晚餐等小本生意的小打小闹。小本生意往往只提供一種商品或服务，雇用少数几个人，而创业者则是机遇的代言人，不仅能够创造财富、制造繁荣，还能重塑社会经济格局。创业者创造了新的商业模式和新产业，进而创造出新的机遇。随着全球化浪潮的到来，不论是

## 世界的另一面

From the Other  
Side of the  
World

非洲、亚洲、拉丁美洲，还是中东地区的人都会利用这些机遇。

冷战后的全球化使得跨越国界的交流和旅游更加便利，这极大地刺激了经济活动。硅谷的高科技公司将业务外包给中国、印度和以色列等国家。如此一来，这些公司不仅创造了就业机会，更重要的是传播了知识和灵感。

如今，下一个乔布斯很有可能就生活在土耳其、尼日利亚、巴基斯坦、墨西哥、俄罗斯、印度、中国或者其他国家。毫无疑问，创意可以改变我们的生活，甚至能够拯救全世界，要见证他或她的伟大创意，只是时间问题。

当你看到众多困难的时候，往往是你忘记目标的时候。

——亨利·福特

新千年伊始，唯一能描述易贝网（eBay）<sup>①</sup>的词就是“所向披靡”了。2000年，这家网络公司从毁灭好几千家硅谷新兴公司的网络经济泡沫中幸存下来，直到2004年，净利润超过30亿美元。来自20多个国家的数亿人通过易贝网平台买卖东西。正如易贝网的标语说的那样，它们正成为“全球网上市场”。

---

① eBay（EBAY，中文电子湾、亿贝、易贝）是一个管理可让全球民众上网买卖物品的线上拍卖及购物网站。——译者注

2004 年，易贝网决定争取其他国家的顾客，中国就在名单前列。经济迅猛增长、数以百万计的人进入了中产阶层，迫切想要花掉刚刚积攒的财富。中国将使易贝网成为世界上最有钱的公司。易贝网会毫不犹豫地付诸行动，将生意打入中国市场。

或许早该如此。2004 年易贝网进入中国的时候，遇到了一个快速增长、充满野心的市场，信心坚定的创业者比比皆是。他们跟硅谷的那群创业者一样，梦想宏大，经营方法却不按套路出牌。曾是一名英语教师的马云，就是这样的一名创业者，他打算挫败易贝网的计划。

在 20 世纪 90 年代中期，有次马云到访美国，他在那里发现了互联网。随后，马云将这套工具带回中国。那时候，马云跟其他人一样，对互联网的真正潜力和影响没有任何具体概念，他只是将其看作是一种推动商业的新工具。特别是在当时的中国，推动商业是人人都非常感兴趣的一件事。

1995 年，马云推出了“中国黄页”，这是一份收录有中国各大公司的搜索清单。这件事搞砸以后，他并没有回去继续教书，而是迎难而上。他坚信，互联网只会越来越重要。因此，他不仅继续熟悉技术领域，还以一种宗教般的激情关注网络趋势。他甚至愿意耗时去经营一家国有信息技术公司——中国国际电子商务中心。

几年后，互联网爆发式增长，成为商业主流。越来越多的公司以互联网为资源提高他们的运营，同时也提高了盈亏底线。更多的网络新创公司开始萌芽，商业的未来全由数字领域把控。在这个发展的过程中，马云得到了历练，他推出了供中国企业彼此联系的网站——阿里巴巴，也是谷歌的供应链。

突然间的成功使阿里巴巴成为商业热点，也成为那些筹备创业的人的焦点话题，更成为中国增长速度最快的网站之一。

然而，马云却认为不能就此停步。为了继续生存，为了在中国的技术领域博得头筹，除了以竞争者的身份出现在世界舞台上，阿里巴巴还要突破网站的局限做生意。网站必须给个人提供有价值的东西，让他们信服。

硅谷的技术公司催生了网络公司的蓬勃发展，亚马逊（Amazon）、易贝和网上旅行社（Priceline）正是在这样的背景下诞生的。每个公司都用自己独特的方式为用户提供了不可或缺的工具。随着时间的推移，这些公司，尤其是易贝网着力于放眼全世界，积极吸引其他国家的顾客。

马云曾告诉一名记者：“迟早有一天，易贝网会跟我们正面相逢。”马云准备反击易贝网的入侵，也许，他能做的还有更多，他想证明中国也可以创新。

1999年，马云在他的公寓召集17名阿里巴巴的创始人。

马云告诉大家：“中国人跟其他人一样聪明。”他口中的“其他人”就是硅谷和西雅图发起技术和网络革命的工程师和技术人员。

“如果我们打造出一个优秀的团队，并且我们很清楚想要什么，那么我们就能够以一敌十。”马云这样说道。

这不是一句空话。随着互联网的发展，马云看到了将中国从只组装西方产品的流水线经济中解放出来的可能性。这种新技术可能会促使中国人打造、推出自己的产品和服务，中国如此，世界也如此。互联网将顾客变成参与者，可以评论，可以发明，也可以解决问题。老百姓可以在互联网上分享他们关心的事、他们的想法和他们的故事，互联网开始演变成一条双行道。然而，与其他非西方国家一样，中国仍然有许多困难需要克服，如技术工短缺、基础设施落后、资金匮乏和墨守成规等。中国最终要与像美国、欧洲和日本这样高度发达的经济体竞争，甚至寻找机会击败它们。

决定要跟易贝之流竞争之后，马云在 2004 年推出了一个类似于易贝网客户对客户（C2C）的“大卖场”——淘宝网。他创建淘宝网时，正值易贝网登陆中国准备争夺市场。易贝网兼并了一家中国的电商网——易趣网。由于中国的互联网，尤其是电子商务行业还未曾达到一个临界点，马云计划影响并重塑它

们，进而阻挠易贝网的侵入。马云认为，中国没有必要总向西方学习，（在互联网方面）中国人可以做出自己的特色。

马云赋予淘宝的驱动力，正是当年促进易贝网成功的东西。不过易贝网忽略了消费者的满意度，而马云却能确保淘宝网与消费者产生共鸣。中国消费者不同于西方国家的消费者，中国的消费者看重与卖家的互动，他们想要了解卖家，淘宝网的实时通讯和聊天功能满足了这一需求，而且淘宝网还是免费的。尽管易贝网管理层批评马云，指出“免费不是一种商业模式”，并指控买家和卖家的交易行为，但马云矢志不渝，将消费者置于营利之上。

两年内，阿里巴巴和其子公司淘宝占据了\*\*中国线上市场 95% 的份额。易贝网下血本死磕，注入上亿美元资金进行对抗，甚至还要出资兼并阿里巴巴和淘宝。当时的易贝网首席执行官梅格·惠特曼（Meg Whitman）非常有诚意地邀请马云去硅谷参观易贝网总部。当然，这都不能打动马云让其卖掉公司，更不能打败马云。马云以权利经纪人的身份与搜索引擎——雅虎达成一份协议，雅虎向阿里巴巴投资 10 亿美元。这笔交易加上马云的持久努力，使其打造出一个世界级公司，让易贝网功亏一篑。阿里巴巴获胜了，它的获胜也是对硅谷的一次警告——全球创业者们来了。

像马云这样来自中国和其他非西方国家的创业者创建的公

司，正飞速发展，对西方老牌企业和新硅谷科技巨头形成挑战。这些人正在转移全球化创新和创业的轴心，他们的做法给创业及其过程提供了重要的启示——创业与（地域）环境无关，而与团体、勇气、毅力、坚持、信任和价值观念有关，更在于你要利用这些品质去攻克创业过程中的所有障碍。

• • •

近几年来，诸如中国这样的发展中国家的惊人变化激发了人们的创业激情。这些国家的经济从依赖援助到自主增长的转变，并不是靠企业和企业集团的帮助来实现的，而是由那些新创公司来实现的。实际上，是创业者在荒原中开垦出了充满生命力的“绿洲”。

然而，将全世界范围里诸如马云之类的创业者看作一种新现象就大错特错了。发展中国家一直不缺创业者，他们做出的贡献或多或少都促进了社会的发展。虽然，人们缺乏受教育和就业的机会，但只要人们依靠自己的努力就能改善自己的生活状况。因为缺乏体制的支持，这些微型企业无法盈利，无法发展壮大，也无法提供就业岗位，更无法拉动投资。用经济学家、历史学家拉尼尔·迪萨纳亚克（**Ranil Dissanayake**）的话来说就是，将硅谷的工程师与街边小贩或店老板区分开的，并不是他们教养的高低，而是能否习惯于坚持并衡量一份经营理

念。这就是为什么富裕的国家是富裕的，而贫穷的国家一直是贫穷的关键。

困难是每个创业者的“拦路虎”。任何地方的人想要创业，都会遭遇重重障碍。在落后的国家中，这种障碍比比皆是且根深蒂固，是经济增长和国家发展的根本性阻碍。

在与世界各地创业者打交道的过程中，我发现有 7 种循环出现的障碍：技术工与管理缺乏、基础设施薄弱、合作平台稀少、垄断、腐败、法制不健全和满足现状。

本书考察了这些障碍，并分析了来自 7 个国家的 7 名创业者是如何应对这些障碍的。他们聪明、富有创意且雄心勃勃，决意要在自己的国家实现他们各自的抱负。这些不畏困难、勇往直前的创业者，利用网络、人才、科技创建合作竞争平台，以价值观引领企业发展，专注打造文化品牌。他们机智地克服困难，创造就业岗位，创造利润，还拉动投资，最终推动了各自国家经济的发展，这就是对创业全球化的一个新定义。

本书涵盖一些目击者的陈述，方便大家了解那些打破市场，并给商业、投资、经济、政治以及给社会带来全面改变的创业者。他们的成就以及策略，为所有创业者和各地每个想要从事领导工作的人提供了经验和教训：

- 土耳其伊斯坦布尔的布莱特·塞勒彼（Bülent Çelebi）是一

名富有经验的工程师，正努力寻找合适的人才来帮他在全国甚至欧洲和美国推广他前沿的无线网格网技术，以拓展公司业务。

- 尼日利亚拉各斯的塔约·奥维苏 (Tayo Oviosu)，原来是硅谷的一名高管，正奋力克服落后的基础设施，争取早日让尼日利亚百姓和全体非洲人享受到金融服务，从而带动非洲经济的发展。
- 正当美国有线电视新闻网 (CNN) 播出巴基斯坦最新恐怖袭击的画面时，电脑工程师莫里斯·拉赫曼 (Monis Rahman) 正利用互联网业务去重塑老百姓对世界的认知。
- 墨西哥蒙特雷的恩里克·戈麦斯·洪科 (Enrique Gomez Junco) 是一名经营节能企业的创业者，正与他们国家的垄断势力作斗争。
- 印度孟买的夏菲·马瑟 (Shaffi Mather) 是一名社会活动家，正通过一项以营利为目的的救护车服务着手对付他们国家的腐败问题。
- 俄罗斯莫斯科的亚娜·雅科夫列娃 (Yana Yakovleva) 是一名化工厂的创办者，曾被蒙冤关押，但她勇敢地面对克里姆林宫，拒绝屈服于任何来自外界的压力。
- 最后一位是北京的雷军，被称为“中国的乔布斯”。在一个