

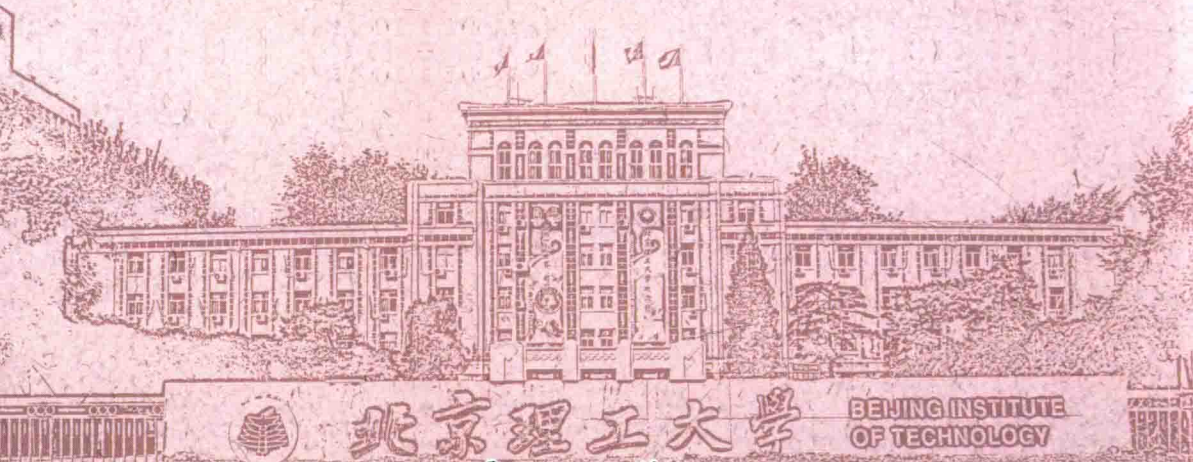


北京理工大学

主审 赵显利
主编 李振键

校友创业故事集

BEIJING LIGONG DAXUE
XIAOYOU CHUANGYE GUSHIJI



北京理工大学

BEIJING INSTITUTE
OF TECHNOLOGY



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS



北京理工大学

主审 赵显利
主编 李振键

校友创业故事集

BEIJING LIGONG DAXUE
XIAOYOU CHUANGYE GUSHIJI



北京理工大学

BEIJING INSTITUTE
OF TECHNOLOGY



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

北京理工大学校友创业故事集/李振键主编. —北京:北京理工大学出版社, 2015. 1

ISBN 978 - 7 - 5640 - 9860 - 5

I. ①北… II. ①李… III. ①北京理工大学 - 校友 - 生平事迹 IV. ①K820.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 240010 号

出版发行/北京理工大学出版社有限责任公司

社 址/北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编/100081

电 话/(010) 68914775 (办公室)

82562903 (教材售后服务热线)

68948351 (其他图书服务热线)

网 址/http://www.bitpress.com.cn

经 销/全国各地新华书店

印 刷/保定市中国画美凯印刷有限公司

开 本/710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张/8.5

字 数/94 千字

版 次/2015 年 1 月第 1 版 2015 年 1 月第 1 次印刷

定 价/36.00 元

责任编辑/申玉琴

文案编辑/申玉琴

责任校对/周瑞红

责任印制/王美丽

图书出现印装质量问题, 请拨打售后服务热线, 本社负责调换

北京理工大学校友创业故事集

编委会

主 审：赵显利

主 编：李振键

副主编：林骥佳

编 委：管帅华 吴沛涓 于 淼

张龙泽 王 卓



经过一年的努力，《北京理工大学校友创业故事集》即将付梓出版。编委会给了我写序言的任务，我是欣然命笔。

北京理工大学关注大学生创业已久。在5年前（2009年）的6月，我主持筹建了“北京理工大学—易才大学生创业中心”，这是以在大学生中培养创业精神、开展创业教育、提升创业能力、加强创业指导、促进创业成功为目标的校企双方共同建立的创业基地。那时候做这件事，还有一些人不理解，认为北理工的毕业生找工作很容易，没必要鼓励创业。但我们认为不能把鼓励大学生创业简单地理解为缓解就业难的一个途径，更重要的是引导大学生要具有一种敢于开拓的创新精神。青年一代，尤其是大学生，是中国最具活力的群体，如果失去了创新的冲动和欲望，而仅仅安于现状和守成，那么中华民族最终将失去发展的不竭动力。

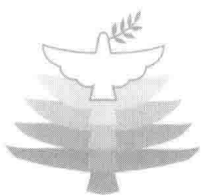
这本书并没有创业技术的指点——告诉人们一个成功的公司需要打造什么路径，实现的过程需要哪些手段。这些知识性的内容，我们相信创业者在今后的实践中会慢慢掌握。阿里巴巴的马云曾说过：“如果我马云可以创业成功，那么80%的年轻人也能

够创业成功。”这个时代，每个人都可能成为创业者，但不是每个人都有创业行动。在梦想向现实行走的路上，有时候缺少的只是一盏明灯、一个火把。编写《北京理工大学校友创业故事集》的目的，就是高举校友创业的火把，来照亮后继者奋斗的旅程。书中的北京理工大学校友，他们以不同的创业经历开创了一个个崭新的商业模式，这些或可敬、或可亲、或可赞的创业者们，如今已经成了今日中国经济之脊梁。他们在商海沉浮中历练出的睿智眼光，他们在无数风险中所沉淀的宝贵经验已经成为这个时代的一笔巨大财富。

我们希望，通过阅读这本书，对取得成就的校友事业的发展有所借鉴，对步入创业阶段的年轻校友的成长有所启迪，对即将成为校友的在校学生的创新创业思维有所激荡，达到启迪思维模式、共谋发展机会、推动创新创业、促进教育教学改革的目的。

赵显利





党的十八大报告提出：鼓励多渠道、多形式就业，促进创业，带动就业。北京理工大学一直以来认真贯彻党中央提出的要求，十分重视大学生创业素质的培养，采取多项有效措施，营造良好的创业氛围，大力加强创新创业教育，通过多种形式培养学生的创新创业意识和能力，提高学生的创业素质，诞生了多位成功自主创业的校友。

为了记录北京理工大学校友们的创业事迹和创业经验，激励每一位有梦想的大学生，增强他们的创业意识，培养他们的创业能力，引导他们走上自主创业的道路，北京理工大学决定选取部分校友的故事结集出版。从2013年起，编委会成员通过搜集资料、交流访谈、采集照片、撰写文稿、修改整理等环节，精选出不同时期有代表性的25个校友的创业故事，按照其毕业时间的先后进行排序，生动呈现给读者。

在本书中，校友们回顾了走上创业之路的心路历程，讲述了在创业过程中或曲折或辉煌的真实经历，对正准备创业的在校来说很有借鉴意义。从校友们的故事中可以看出，在北京理工大

学的学习和生活经历，为他们今后创业打下了坚实的科学技术知识基础，使思维、眼界和胸怀得以开阔。校友创业成功之后纷纷回馈母校，并引领和支持更多的学弟、学妹们进行自主创业。比如易才集团董事长李浩，在校期间就尝试创业，毕业后成立了亚洲最大的人力外包企业——易才集团。2009年，北京理工大学和易才集团共同成立了“北京理工大学—易才（BIT&CTG）大学生创业中心”，开启了全国校企合作成立大学生创业中心的先河，帮助了更多有创业意愿的北理工学子梦想成真。

未来属于有创新意识、开拓精神、诚信理念的创业者。本书中的校友创业企业涉及中国经济的多个主要行业。若是大学生读者在阅读的同时得到了创业意识的启蒙、感受到了创业精神的鼓舞、汲取了创业知识的养分，那将是我们编者莫大的幸福与荣幸。

除校友本人提供的资料外，本书部分资料来源于互联网上的公开报道以及学校对校友的采访文稿，在此对原作者的劳动表示衷心感谢！编辑如有不当之处，请与我们联系。

本书将作为我校易才大学生创业中心推荐阅读书籍，发放给有创业意愿的学生。

《北京理工大学校友创业故事集》的编纂以及顺利出版，得益于学校领导对大学生创业工作的殷切关心，得益于北京理工大学校友会办公室、宣传部等有关部门为本书提供了大量校友相关资料，在此一并感谢！

北京理工大学校友创业故事集编委会

2014年9月5日



- “手机富豪”创业史
——记中复电讯创始人邵武淳 → 001
- 理工女的艺术人生
——记北京欧亚新科技发展有限公司董事长王珏 → 005
- 做中国掌上电脑的创业领头人
——记北京恒基伟业电子产品有限公司董事长张征宇 → 009
- 传承理工本色 更思与时俱进
——记技源科技（中国）有限公司董事长周京石 → 016
- 小胜凭智 大胜靠德
——记新宇投资（集团）有限公司董事长唐南军 → 019
- 筑梦设计 情系北理
——记DARE大略设计顾问有限公司董事长、创意总监蒋菁 → 024
- 踏实出发 不坠凌云万里之志
——记隆瑞电子有限公司董事长罗蔚东 → 030
- IT小产品 也可大作为
——记北京理想网科技股份有限公司执行总裁孙晓红 → 035



C

O

N

T

- 以恒心和才智开创美好事业
——记华瑞世纪集团董事长陈立光 → 040
- 回首创业路 播撒理工情
——记北京金道天成信息系统服务有限公司董事长邓宏 → 044
- “创”出属于自己的一片天空
——记广州金发科技股份公司董事长袁志敏 → 049
- 专注于音响的全能型企业
——记深圳漫步者科技有限公司董事长张文东 → 053
- 创新与细节成就的传奇人生
——记京北方信息技术股份有限公司董事长费振勇 → 058
- 麻辣诱惑：拿着天平做麻辣
——记麻辣诱惑董事长兼总经理韩东 → 062
- 在互联网海洋“傲游”创业梦想
——记北京傲游天下科技有限公司首席执行官陈明杰 → 069
- 我是不怕失败的“愚公”
——记万游在线（北京）科技有限公司创始人黄加阳 → 074
- 有梦的“钱先生”
——记“钱先生”创始人、首席执行官张岩 → 078

- 做世界级人力外包企业
——记易才公司总裁李浩 → 082
- 三维数字专家
——记北京拓维思科技有限公司总经理浦石 → 088
- 怀揣理想 砥砺前行
——记北京宽石量投科技有限责任公司创始人兼CEO杨晓静 → 092
- 让小水果生意变成大梦想
——记果酷网创始人兼CEO贾冉 → 096
- “80后暮气沉沉”是个伪命题
——记北京中航智科技有限公司董事长田刚印 → 100
- 创业蓝天上的追梦人
——记北京追梦创游科技有限公司CEO张锐 → 106
- 永远奔走在创业路上
——记万达控股集团有限公司董事局主席、总裁尚吉永 → 111
- 身边的创业者
——记“吾家店”创始人钟鑫 → 116

『手机富豪』创业史

——记中复电讯创始人邵武淳



邵武淳，1982年毕业于北京工业学院自动控制系（现北京理工大学自动化学院）。1991年创办中复电讯的前身京精电器公司，1995年至今使用中复电讯品牌，并使之成为北京最大的手机连锁企业。现任北京中复电讯设备有限责任公司法定代表人、董事长，北京市人大代表。回顾整个创业过程，邵武淳凭借稳扎稳打的战略决策，将中复从一个胡同里的小公司变成了京城最大的手机零售商。



邵

武淳19岁高中毕业那年，中国恢复了高考制度。他先考取了北京化工学院，但是他不满意，于是选择重新参加高考，后来考入了北京工业学院自动控制系。1982年，邵武淳大学毕业后进入当时兵器工业部下属某兵工厂，在兵工厂过了3年“装车、打靶和调炮”的生活。不甘于现状的他又考入了中国科学院研究生院运筹学专业，并获取3年后直接前往美国加州大学攻读博士的机会。天有不测风云，当邵武淳读完国内课程，正准备前往国外读书时，从小把他抚养长大的姥爷突然去世了，于是邵武淳决定留下来照顾姥姥。他在中国科学院管理干部学院找了份教师的工作，讲授信息技术学，一周上课两天，这样可以常常陪在姥姥身边。

20世纪80年代，中关村涌现出了一股下海创业的浪潮。走在中关村的大街上，邵武淳目睹了包括汉卡、PC机配件等IT产品的不断问世，也看到了四通、联想等著名IT公司的诞生。在这种氛围影响下，“下海”的念头，在邵武淳心里萌生了。他一边教书，一边找了一家以组装PC机为主要业务的小公司工作，以熟悉市场推销、成本控制等基本业务与知识。将近一年之后，1991年，邵武淳正式开始创业。

邵武淳找到北京市东城区教育局，共同成立了一家名为京精的公司，在东城区租了一间房子作为办公场所。京精公司不仅第一年被免除了所有税收，第二年之后仍旧被免除所得税，而且还很顺利地贷到了天使资金20万元。邵武淳的生意从组装PC机开始，附带发展销售复印机、打印机和电缆等一些杂乱业务。组装的PC机比品牌机便宜20%以上，京精公司每个月能接收到几笔单子，可以基本维持支出和收入平衡。但随着竞争的日渐加剧，邵武淳想得最多的问题是，公司的主营业务该定位

于何处。

1992年，北京国展中心召开了大型计算机和通信技术展览会。那天，邵武淳走到一个很不起眼的地方，发现了一个和皮鞋大小相当的机器。这个机器可以接出4根线，彼此之间既可以互打电话，也可以打出去。这就是后来被大家熟知的程控交换机。这些程控交换机是由台湾三光公司生产的，最初在台湾是被应用在别墅里，用于家人之间的传呼。三光公司将此机器引入大陆后销量很差。就在那一瞬间，邵武淳想，如果把这种机器用到办公楼、学校里，也许会大有发展前景。当时中国正掀“装机热”，安装一部电话需要5 000多元，还要耐心排队等待安装时间；而程控交换机一台只卖2 000多元，可以缓解装机难的问题，满足公司内部最基本的需求。

在这种机遇面前，邵武淳非常富有胆识。他一举投入20万元，包下了展会上展销的所有100多台程控交换机，并在报纸上投放了广告。当时，他们办公室里的电话响声不断，一直持续到晚上10点多。第二天，很多公司开着车来到邵武淳公司所在的小巷子里谈生意。邵武淳以每台1 600多元的价格向台湾三光公司购买程控交换机，卖给客户是2 000多元，再算上安装费、材料费等费用，销售一台程控交换机，他能赚取1 000元左右。这样，邵武淳一个月赚到了50万元毛利。程控交换机销售的成功，让邵武淳掘到了商海真正意义上的“第一桶金”。当年，公司经营明确定位于通信产品销售，公司品牌基本定为“中复”。

虽然中复的主业得以确立，但是要战胜竞争对手，成为行业老大也并不是一件容易的事。邵武淳介绍，中复从初创期进入发展期，经历了几次跳跃式的发展。电话机市场兴起时，中复首创了“电话机体验店”。中复在安定门开第一家店，打出了“电话随意挑，不打不成交”的口号。中复利用程控交换机市场的优势，用户可以在店里随意试听500



多部电话的铃声、音质和音量。为了美化店面，邵武淳请来舞美设计，在藏有电话线的四周修葺了一道“长城”，打上灯光，“人类通信从烽火狼烟处开始”。这些举措吸引了不少用户。随后，中复三里河店、天桥店等也风风火火开张了。

由于有了知名度和公信力，1997年，中复成功地第一批获得了当时国家无线局颁发的无线准卖证。中复开始在原来产品的基础上经营移动电话、移动号码和寻呼机等业务。当时，所有竞争对手按照统一价格卖移动号码，而中复却对手机号码价格进行灵活调节，将人们通常喜欢的带“8”号码抬高价，将人们不喜欢的带“4”等号码降低价。中复的市场营销额远远领先竞争对手。后来，中复电讯成为北京最大的手机连锁经销商。邵武淳将中复电讯这个手机连锁卖场，逐步推向了全国市场。

（资料来源于人民网）

理工女的艺术人生

——记北京欧亚新科技发展有限公司董事长王珏



王珏，1982年毕业于北京工业学院飞行器工程系（现北京理工大学宇航学院）。1993年下海自主创业，20多年来一直在工业领域摸爬滚打，从贸易商到设备服务商，再到生产线整体供应商，2014年成立了云海桥社群，运用移动互联网工具打造工业云服务的O2O平台，成为促进中国工业科技与艺术融合的领军人物。



1982年，王珏大学毕业后分配到国家机关工作。凭借在校期间打下的坚实基础，王珏作为一个工艺员并不是闭门造车式地设计工艺，而是与一线工人交流、探讨，有效地对原来的工艺流程进行合理优化。后来又创造性地带领工人自制了一条冰箱生产流水线，一举为工厂节省大批资金。王珏年仅26岁便担任了航天部下属研究所副处级干部，她在工作中一直秉承着她的信念“从零开始”，积极主动地找到工作契合点，开动脑筋，不怕重任。

为了实现自己的人生价值、寻找属于自己的挑战，王珏抛开众人眼中的“铁饭碗”毅然辞职下海。在香港外企从零做起，初入公司的她放下了副处级干部的身段，从端茶倒水、整理文案的小事开始，面对全新的领域，为尽快掌握国际贸易知识，王珏阅读了大量相关书籍，把任何一项工作任务都当成一个学习机会，工作中遇到困难也从不轻言放弃，凭借自身的韧性与聪敏，从一无所知到成为该外贸公司的信用证专家，逐步得到老板、同事的认可。

1993年，王珏开始真正的自主创业，专门做卷板机、焊机、高空升降车等进口设备贸易代理。对她来说，这是一个熟悉的领域，但是创业并不是她想象的一帆风顺，作为二、三级代理商的她，同时面临着销售业务开拓受阻，国际话费、房租、员工工资等费用不断增加的双重困难，巨大压力让王珏感觉到了孤独和惶恐。那天，她把自己关在房间里哭了一晚上，然后告诉自己“三天过后，又是一个艳阳天”。于是，第二天她还是会像打了鸡血一样去跑业务，最终她的真诚和执着打动了客户。在发展贸易业务的同时，王珏认识到服务的重要性。

2002年，王珏找到了自己的职业定位，北京欧亚新科技发展有限