

LINGHUN
DE

有灵魂的



故事

SHUANGCHUANG
GUSHI

北京市科学技术协会◎编



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

YOU
LINGHUN
DE

有灵魂的双创回故事

SHUANGCHUANG
GUSHI

北京市科学技术协会◎编



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

有灵魂的双创故事 / 北京市科学技术协会编.

北京: 中国经济出版社, 2018. 3

ISBN 978 - 7 - 5136 - 4968 - 1

I. ①有… II. ①北… III. ①创业—研究—中国 IV. ①F249. 214

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 269674 号

责任编辑 牛慧珍

责任印制 马小宾

封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京科信印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 15. 75

字 数 195 千字

版 次 2018 年 3 月第 1 版

印 次 2018 年 3 月第 1 次

定 价 68. 00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68330607)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68355416 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390) 服务热线: 010 - 88386794

编委会

主 编：马 林

副主编：刘晓勤 陈维成 柳进军

编 委：尧 川 武 蕾 李海宁

王 建 安宏宇 孙 磊

杨文妍 滑 毅 钟永伟

孙学智 寇东丽 宋 钰

序言

preface

2014年，国务院总理李克强在达沃斯夏季论坛上，首次提出“大众创业，万众创新”的概念，开启了“双创”时代。在国家明确提出创新驱动发展战略的背景下，中华大地上演了一幕又一幕精彩绝伦的创新创业故事。

北京市科学技术协会肩负服务科技工作者，服务“大众创业，万众创新”的重要职责，为响应国家创新驱动发展战略，顺应十九大提出的创新创业新要求，市科协特别对中关村国家自主创新科技园区内有代表性的创业服务机构和创新创业企业进行走访调研，收录30位创业企业灵魂人物的访谈故事，结合最新的创新创业理念和案例编著本书。希望科技工作者、政府公务员和对创新创业感兴趣的读者可以通过阅读本书体会到我国创新创业氛围，使社会公众更加了解我国创新创业领域的现状。

本书虽然做了大量的工作，但成书较为仓促，一是“双创”成功尚需要历史的检验，二是希望读者能够在本书中找到所需的营养，书写自己的双创故事。如此宏愿，难免有汲深绁短之忧，诚盼专家学者和广大读者共襄助之。

编委会

目 录

contents

第一章 解读创新创业密码

第一节 创业的本质是创新 / 3

01 创新：把想法变成市场 / 3

02 创业：实现创新的过程 / 5

第二节 创业恰如“野草生长” / 8

01 外表奇怪的野草 / 8

02 看似没有价值的野草 / 9

03 创业，如草根般崛起 / 11

第二章 中国“创业雨林”初具规模

第一节 双创的新时代 / 15

01 中国创业元年 / 15

02 创业孵化新时代 / 17

03 野草的力量 / 21

第二节 “雨林生态圈”——孵化器 / 25

01 创新型孵化器 / 25

02 创业孵化体系生力军 / 29

第三章 创客和他们的故事

- 01 陈本峰：云配适——200%的专注 / 41
- 02 罗旭：百米跨栏中飞奔的举重运动员 / 50
- 03 姜小凡：来自云端的礼物 / 58
- 04 邵立、商仁震：用数据说爱 / 65
- 05 王东升：京东方与他的《光变》速度 / 71
- 06 肖恒：感动自己 感动客户 / 80
- 07 杨亮：创业一定要做实践派 / 88
- 08 张仕郎：老张回来报仇了 / 95
- 09 代万辉：健康管理传教士 / 104
- 10 段然：悟波智联 助力远程医疗革命 / 112
- 11 党欣：不输就是赢 / 117
- 12 熊家煜：写游戏比玩游戏更有意思 / 124
- 13 何剑波：开启中国在线理财教育的新时代 / 131
- 14 伏英娜：苏世独立 横而不流 / 139
- 15 姜斐祚：把科技玩起来 / 148
- 16 袁大伟：未来的魅力 / 156
- 17 王世栋、张建：青春由我创 / 162
- 18 黄自立：沉淀之美 / 170
- 19 肖鹏飞：实验展琴心 创业舒剑胆 / 175
- 20 薛小祥：定位国际化战略的弄潮儿 / 183
- 21 骆轶航：世界科技创新沟通桥梁的搭建者 / 188
- 22 张天一：湖南人在北京的“霸蛮” / 194
- 23 祝凌云：我从来不觉得在创业 / 200
- 24 王相伟：芯合科技的“机器人”梦 / 208
- 25 杨松：胸怀为生民立命愿景的海归创业者 / 215
- 26 时有龙：做能源节能的“领头羊”和“大虾” / 221

- 27 李忠凯：绿竹照明 精忠报国 关爱您的眼睛 / 225
- 28 管祖光：报效祖国，科学之光 / 229
- 29 王盛林：有了想法就去做 / 234
- 30 宋元：自然农法的践行者 / 238

第一章

解读创新创业密码

第一节 创业的本质是创新

01 创新：把想法变成市场

“创新”一词，最早出自于《南史·后妃传》，是指创立或创造新的事物，与发明创造比较相近。后引申为以新思维、新发明和新描述为特征的一种概念化过程，指在一定的时空、领域中，人们对原有的理论、实践的突破或超越，以及做出新发现或创造新事物。

在漫长的古代文明发展进程中，正是创新的力量在推动着人类文明不断向前。人类历史上，早期的创新成果主要是指科技创新，包括“原创性科学研究”和“技术创新”，如中国的四大发明等，就是属于这个范畴。

直到1912年，美国哈佛大学教授熊彼特在出版的《经济发展概论》中第一次以“创新理论”解释资本主义的本质特征。熊彼特指出：“创新是指把一种新的生产要素和生产条件的‘新结合’引入生产体系。”他认为，资本主义经济打破旧的均衡而又实现新的均衡主要来自内部力量，其中最重要的就是创新，正是创新引起经济增长和发展。创新并不仅仅是某项单纯的技术或工艺发明，而是一种不停运转的机制。只有引入生产实际中的发现与发明，并对原有生产体系产生震荡效应，才是创新。而企业家是有敏锐洞察力的，能预见潜在的市场需求和潜在

的经济利益，并有胆略、有能力进行创新去获取利益的人。比尔·盖茨就是公认的知识经济时代“创新”的代表人物，给他带来巨大财富的创新中，几乎没有一个是他自己的发明创造，都是别人发明创造的东西他拿过来加以变化、重新组合，进行开发，最终使他成为全球首富。

至此，创新的含义由最初的发明、发现扩展为以企业家为轴心，集企业家、科学家、发明家于一体的科学技术加速进步机制，即经济学领域的“创新”。熊彼特的观点引起了强烈的反响。西方学者普遍认为，熊彼特的见解抓住了经济增长的本质问题。

熊彼特的最大贡献莫过于引起人们对隐藏在经济增长要素背后的动力机制——企业家的关注和重视，从此，创新也就与企业家紧密地联系在一起。

张维迎教授在《企业家——经济增长的国王》中，对创新的描述甚为贴切：“创新就是把一个想法变成一个市场。”

所有的创新最初都只是一个想法，这个想法一定是“独一无二”的，从纵向上看，是“前所未有”的；从横向上看，是“与众不同”的。也就是大部分的人都不会想到，即使你把这个想法说出来，大部分人也不会认同，甚至会认为是完全不可能的。这是创新的第一步。

如果想法只是脑海中的灵光一现，或是变成纸上的理论，或是成为实验室里的样品，没有变成消费者愿意埋单的产品，这些就还不是创新，只是创意、是理论、是发明而已。发明创造很多时候都是试一试的灵感涌现，短时期也许并没有经济效用甚至是荒谬无边的，而创新更多的是在一段相当长的时期内进行的有目的的价值创造。

瓦特发明了蒸汽机，但他的合伙人马修·博尔顿则制造并推广了蒸汽机；山姆·沃尔顿（Sam Walton，1918—1992）并不是打折店的发明者，但他是这个点子的最佳实践者。他对信息技术以及物流供应链的推

崇使他总能够以较低的价格击败众多竞争对手，他创建的沃尔玛是目前世界上最大的零售连锁店，拥有雇员达 130 万人；汽车最初是有钱人的“专利”，福特汽车公司创始人亨利·福特（Henry Ford，1863—1947）推出的廉价、高度统一的 T 型车，在降价的同时，福特还创新地提高工人的工资，在企业内部培育中产阶级，最终让汽车走进普通家庭，改变了美国人的出行方式。他创立了全世界第一条汽车流水装配线，奠定了 20 世纪大规模生产的基础。

简而言之，“有了一个好的想法，让它有价值的最好方式不是告诉别人，而是你把它实现，并且让市场证明这真的是一个好的想法”。

02 创业：实现创新的过程

“创业”从字面上理解是指创立基业或创办事业。在缺乏创新的时代，创业更多的是与战争、掠夺和强权相关。例如，中国历史上的改朝换代，可以说是创业者的斗争史。今天，全世界绝大多数人口都生活在市场的逻辑中，分工和交换成为人类合作的主要形式，创业的含义也发生了根本性的变化。

现在“创业”主要是指“创业者通过发现市场需求，寻找市场机会，组织各种资源，通过投资经营活动，提供产品或服务，以满足这种需求，创造价值的过程”。而能否有效满足顾客需求的最好衡量标准，就是是否为客户创造了他们认可的价值。创业是创造不同的价值的一种过程，这种价值的创造需要投入必要的时间和付出一定的努力，承担相应的金融、心理和社会风险，并能在金钱上和个人成就感方面得到回报。^①

① 唐厚梅. 大学生创业前应锻炼的 15 种能力 [J]. 劳动保障世界, 2017-01-05.

创业的英文起源于法文字“Entreprendre”，其意为“从事（to undertake）”创新和发展的人，创业家还可以是企业家、风险投资家等。而熊彼特创新理论中的企业家，则包括创业家和职业经理人。

在企业起步阶段，“创业家”多取代“企业家”成为创新的代名词。

连续创业者孙陶然认为：“创业就是原来没有的公司你把它建立起来了，原来没有的产品你把它制造出来了，是去填补空白，或者用更好的方法满足现在的需求，所以你只有创新才能创业。”

回顾熊彼特的“创新（Innovations）”概念，恰好与“创新创业”相吻合，都是指企业家（创业者）对生产要素的新组合，即把一种从来没有过的生产要素和生产条件的新组合引入到生产体系之中，即企业家（创业者）创新的创业过程。相比较而言，“创新创业”的范围比“创业”要小一些，一般指具有企业家才能的创业者的创业过程。现如今，大多数的创新类书籍，正是在“创新理论”的基础上，对创业者进行“企业家才能”的教育和宣传。

这大致就是“创新”和“创业”连在一起出现的原因吧！

在探究“创新与创业”之间的区别与联系时，我们发现，在理论描述时，出现了一个有悖常理的地方。虽然熊彼特理论中将“科学发现和技术发明”作为技术进步的外生变量，但同时在描述中，也说到技术发明等创新不是“创新（Innovations）”，只有企业家的创业行为才是“创新（Innovations）”。这大概是英汉语言的差异，在翻译时没有更合适的汉语代替“创新”去对应“Innovations”，因此，在后来的描述中，就一直沿用“创新”一词。虽然这并不影响我们对创新理论的理解和应用，但是对于一些初次接触创新理论的人，看到此“创新”非彼“创新”的描述，还是会感到困惑。特别是一些创新类书籍，并未

对创新和创新理论进行说明，就直接引用“创新（Innovations）”的概念，会影响人们对“创新”的理解。

基于这个发现，为了避免概念的混淆，本书在阐述中，用“创新创业”一词代指创新理论中的“创新（Innovations）”概念，从而与我们常说的创新区别开来，见图 1-1。

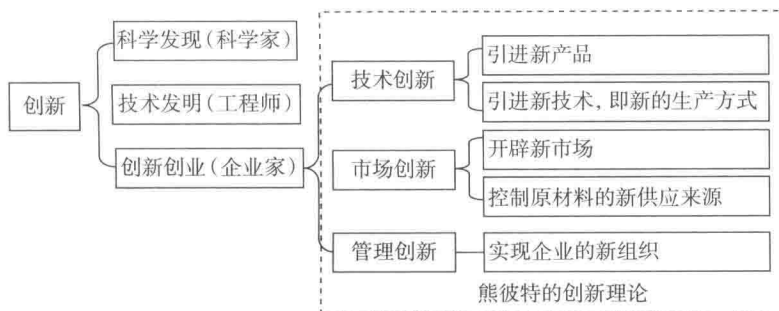


图 1-1 创新的概念

第二节 创业恰如“野草生长”

“创新”就是这样一个想法，它一定是与众不同的。即使你把这个想法说出来，大部分人也不会认同，甚至会认为是完全不可能的。

因此，创新者一定是少数派，会遭到绝大多数普通人的质疑。

创新甚至会触犯很多既得利益者或市场领先者，面临被收购或者被挤掉的命运。因此，创新必然会经过艰难的探索，甚至不断失败，而这也正是创新的意义所在。

01 外表奇怪的野草

之所以被称为野草，正是因为其价值不被别人了解的缘故。这正如在人类认识麦子的价值之前，麦苗在人的眼中就是野草，而不是粮食。

史密斯（Frederick Smith）创办联邦快递公司时的想法是：任何东西能不能今天交给你，明天就送到对方手里？当时的邮政需要一个星期的时间，他的想法从技术上讲不太可能，所以他的那篇耶鲁大学读书时候的课程论文，老师只给他打了C，就是分数刚及格。然而就是这个论文里的思想，后来变成了联邦快递公司。

阿里巴巴的成功上市，诞生了一个世界首富、一个中国首富、一万多名千万富翁……一时间，千人羡慕，万人后悔。谈话间有多少人捶胸顿足地说着“想当初……”

可是，18 位“创业罗汉”创业时，又有多少人真的能认识到阿里巴巴未来的价值？

1999 年春，阿里巴巴刚成立时，在杭州湖畔花园马云家，马云的妻子、同事、学生、朋友共 18 个人围着马云，听他慷慨陈词：“从现在起，我们要做一件伟大的事情！我们的 B2B 将为互联网服务模式带来一次革命！”

“你们要是跟我回家二次创业，工资只有 500 元，不许打的，办公就在我家那 150 平方米里，做什么还不清楚，我只知道我要做一个全世界最大的商人网站。如何抉择，我给你们三天时间考虑。”

像当年离开中国黄页一样，马云的决定又一次在他的团队里引起了轩然大波，不同的是这次没有人哭。大家讨论时，很多人不能理解马云的决定，也有人坚决反对这个决定。不过，5 分钟后，所有人都表达了一个共同的意愿——跟着马云回杭州。

可见，18 位“创业罗汉”创业，完全在于马云的个人魅力，与阿里巴巴是“野草”还是“参天大树”无关！

的确，在当时的中国，B2B 为何物，估计没有多少人真正了解。

因此，这样的创新创业注定像孙陶然说的那样：“带着一群未知的人去一个未知的地方干一件未知的事儿。”其结果注定是“九死一生”。

— 然而，马云和他的创业团队，犹如野草一般顽强地活着，并通过努力，向世人证明了自己的价值。

02 看似没有价值的野草

也许有的创新创业听起来，似乎不是那么高深和难以理解，但是，随之产生的是更高的质疑，认为这样的主意糟透了！这样根本没有前途！