

新创客时代

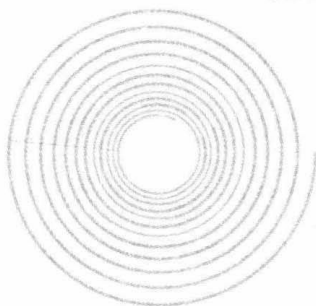
《新创客时代》编写组 编



中信出版集团 CHINACITICPRESS

新创客时代

《新创客时代》编写组 编



图书在版编目 (CIP) 数据

新创客时代 / 《新创客时代》编写组编. —北京:
中信出版社, 2016. 8

ISBN 978-7-5086-6339-5

I. ①新… II. ①新… III. ①企业管理—经验—中国
IV. ①F279. 23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 127727 号

新创客时代

编 者: 《新创客时代》编写组

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者: 北京楠萍印刷有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 10 字 数: 210 千字

版 次: 2016 年 8 月第 1 版

印 次: 2016 年 8 月第 1 次印刷

广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

书 号: ISBN 978-7-5086-6339-5

定 价: 48.00 元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由销售部门负责退换。

服务热线: 400-600-8099

投稿邮箱: author@citicpub.com

2016 年是全面建成小康社会决胜阶段的开局之年，是推进结构性改革的攻坚之年，也是新旧发展动能接续转换的关键一年。当前，大力推进大众创业、万众创新，有利于培育壮大新动能，改造提升传统动能，推动发展调速不减势、量增质更优，实现经济提质增效升级；有利于营造公平竞争的创业环境，促进社会纵向流动和公平正义，激发亿万群众的创新潜能和创业活力。

为推进大众创业、万众创新，打造经济增长“新引擎”，近年来国务院及各地各部门出台了一系列政策措施。2015 年 5 月至 12 月，在 15 个中央部门的指导下和有关地方政府的参与下，由有关方面主办的“发现双创之星”大型主题活动，先后在北京、山东、深圳等省市成功举办 9 场，使“双创”理念和精神得到更大范围传播，带动各地各部门及社会力量组织开展类似活动，有力地推动“双创”政策措施的贯彻落实，积极调动广大企业和群众的创业创新热情。

“发现双创之星”主题活动通过“讲述双创好故事，展现中国好创意”，为创客搭建起思想交流的平台、创意诞生的襁褓、

技能展示的舞台，让创业者有机会与政策制定者、企业家面对面对进行交流探讨。每场活动由“众创空间”主题互动活动、“创客说”主题分享活动两部分组成。其中，“创客说”主题分享活动邀请部分创客和企业家代表，结合亲身经历讲述创业过程中的感人故事，诠释创业改变人生、创新改变世界的深刻内涵，展现坚持、担当、拼搏的创业创新精神。

在“发现双创之星”主题活动中，创客们和企业家讲述的创业历程和奋斗故事，很多都不为人们所知。他们讲述的每个故事，都能让广大创业者、创新者乃至普通公众从中受到启发，引起共鸣。无论是创客的成功故事，还是企业家的人生感悟，都会给正在创业和即将创业的人们点亮希望，激励人们把握机会、追逐梦想，用个人拼搏的行动与报效国家的情怀，谱写出精彩感人的创业创新乐章。

改革开放 30 多年的辉煌成就，是广大干部群众干出来的。9 亿多劳动力和 1 亿多专业人才，是我国经济发展的最大资源和优势。要实现经济持续稳定增长，就要大力推进大众创业、万众创新，充分调动全社会创业创新积极性，激发亿万群众的无穷创造力。对每个创业者来讲，要发展就要勤劳、创造，就要坚持梦想、付诸行动，只要有付出就会有收获，就可以靠创业自立，凭创新出彩。

本书收录的部分创业创新故事，是千千万万创业者、企业家奋斗经历的缩影。他山之石，可以攻玉。愿广大读者和创业者可以从这些故事中获取正能量，领悟到人生拼搏的真正意义。

上篇 创客说

第一章 点亮创新 /003

赵令欢 另外的创新 /005

张天一 不为乌合不从众 /012

覃 政 让科幻点亮创新 /020

孔令博 创业如爬山，风景在顶端 /028

第二章 政策有力，行动实际 /037

陈 伟 取得市场成功才是关键 /039

张 丹 医疗行业服务不能悬在云端 /045

汤明磊 和创业恋爱的闯先生 /052

魏建仓 放弃舒适生活，做属于自己的创新事业 /059

韩 颖 创建互联网大学，促进“互联网+”发展 /066

第三章 奋斗成就梦想，再续“双创”传奇 /073

卓长立 责任、爱心、激情、执着 /075

朱 涛 常怀感恩心，方能创大业 /083

杜洪慧 创新创业任我行 /090

江红阳 创新要实践，实践出真知 /095

第四章 创客聚力美丽中国梦 /103

陶 闯 天使投资与创业创新 /105

何志毅 创业是个专业，需要教育 /109

汪素南 积小善而臻大成 /113

Avi (Avichai) Cohen 创新从灵感启蒙 /117

金 颖 孵化助推创业创新 /121

徐 晨 与其更好不如不同 /124

孙一校 创新本身可以作为产业经营 /128

第五章 培育“双创”新基地 /133

王 坚 互联网为“双创”提供重要平台 /135

范 渊 不断创新维护信息安全 /140

熊 伟 创业项目要找到社会的痛点 /148

潘华素 再难也要打破国外技术垄断 /155

李明焱 科研人员要耐得住寂寞 /159

方 毅 做到别人看不懂赶不上 /164

第六章 创业福地，圆梦之州 /173

李儒钦 我的中国梦就是做创业导师 /175

张小聪 做羊做牛做马，终成知名“纸匠” /181

- 肖裕长 创业者每天都在跑步 /189
- 申 强 趁着青春大家创业去 /201
- 林 奕、钟华夫妇 浪漫爱情撑起创业路 /208

第七章 “双创” 开启承上启下新征程 /217

- 许洪波 技术变革、渠道重造、分享经济 /219
- 徐 卫 创业需要情怀 /225
- 黄源浩 无创业，不人生 /234
- 封昌红 情怀和激情是维系热情的关键 /240
- 张云飞 分享五个“以为”经验 /246
- 潘 昊 创新何须风口，创客当然自造 /252

下篇 名师说

- 徐小平 新东方创始人，现创“真格”天使投资基金 /261
- 董明珠 格力集团董事长兼格力电器总裁 /268
- 刘庆峰 科大讯飞股份有限公司董事长 /272
- 尹同跃 奇瑞汽车有限公司党委书记、董事长兼总经理 /275
- 高德康 波司登股份有限公司董事长 /278
- 邵丹薇 万帮新能源投资集团有限公司董事长 /282
- 于敦德 途牛网首席执行官 /290
- 冯冠平 力合创投董事长 /295
- 应文禄 毅达资本董事长 /301
- 李书福 吉利集团董事长 /307

上 篇

创客说

第一章

点亮创新



赵令欢^①

另外的创新

2003 年我回到国内，参加了联想控股，创办了一家投资公司，名为弘毅投资，我是员工一号，我们想在中国开创一种并购投资模式，当时风险创投已经发展有一些年了，也有很多相关企业，而并购还是一个新鲜事。中国有很多企业，包括很多国企需要提升、需要市场化，这是一个重大的契机，但是资本跟他们不衔接，所以我们当时凭借着联想控股这样一个以管理著称的成功的中国创业企业，也本着希望通过创新走出一条

^① 弘毅投资总裁，联想控股有限公司常务副总裁。

适合中国投资制度的热情创办了这家企业。我们赶到的是一个很好的时代，天时地利人和。10年之后，弘毅投资已经是中国并购投资领域领先的企业，它的领先不光体现在它能够为投资者创造多少回报，更重要的还体现在其为社会提供诸多的就业，为我们的自信提供诸多成功的经验。

现在弘毅投资已投的项目一般都是大中型的企业，有80多家。这80多家企业为中国社会提供了40多万个就业岗位。同时，在我们迎接新时代的时候，这些企业也在不断地探索和创新。我想跟大家分享一下我们的世界观。

简而言之，中国经过30多年的积累，已经走到一个前所未有的境况，我们经常说走入了无人之境，而且这个无人之境创造得相当快。10年前，我回国创办弘毅投资，做改制国企，做民企扩充的投资，那个时候我们主要的资本主要来源于国外。而10年之后，中国已经从一个净资本输入国变成一个强悍的资本输出国。当年我们投资时主要投中国制造，因为中国是世界工厂，而今天我们再投资的时候，主要是投中国消费，中国已经变成世界上最大、成长速度最快的消费市场。而在我们总结30多年成功经验的基础之上，也制定了下一步的发展蓝图，要从中国制造变为中国创造，要从“硬实力”的增强变为“软实力”的兼顾，要由大国逐渐变成强国。以前我们输出的是廉价的产品、低廉的劳动力，现在我们输出的越来越多的是中国的资本、中国的文化、中国的理念，很快还将输出中国改革转型的经验。所以这真的是一个大好的时代，而恰逢此时，我们有诸多中国本土的

创新创业的成功经验，比如20世纪80年代创业的联想集团，现已成为世界第一大电脑手机制造商。20世纪90年代，当民企被允许创业的时候，出现了各种各样的民营企业，比如苏宁一跃成为领导型企业。当然还有现在我们离不开的淘宝，这些是过去成功的范例，其对今天的意义，对我们的实际意义，是让所有的人都感到一种信心和一种激情，让人感觉如果自己努力，也有机会成功，这就是这个好时代营造的最好的氛围。

大家现在讲创新的时候，容易讲科技创新，因为中国的创新毕竟是从中关村学美国的硅谷开始的，今天我们看到最成功的、成长最快的一些创新，也仿佛有很高的科技含量。但我想跟大家分享的是，在这个大好的时代除了有科技的创新创业之外，中国还有很多地方需要创新创业，凡是有需求的地方，就潜藏着巨大的商机。我跟大家分享三个不同的思路。

首先，模式的创新。模式的创新有很多，比如滴滴打车，冲击并改变着人们出行的基本理念。比如淘宝作为一个平台，把信息的分配和物流的分配彻底地重新改造，仿佛旧的世界全然不存在。但除了这种由移动互联网引发的不同的业务模式创新之外，还有其他的模式。

弘毅是个做投资的公司，我们不是分享创意，而是分享后期和重组性的投资，资金很多，项目很多，每个项目都要投很多资金。我们注意到中国现在有一个需求，也还面临一些障碍。我们的需求就是随着城市化、城镇化的建设，越来越多的农村人口要到城市来生活。而随着我们生活水平的提高和工作的忙碌，越来越

越多的人要到外面吃饭，而不在家里自己做饭吃。所以在中国，快餐、连锁品牌餐饮蓬勃发展。但我注意到一个现象，真正做得很快、很大，大到 3000 家、5000 家店的都是外国品牌，比如肯德基、麦当劳、星巴克，当然中国人很愿意吃外国的东西，但天天吃这些东西肯定是不行的，我觉得咱们还是想吃自己的东西。但偏偏中餐连锁一般不超过 1000 家店，我们研究发现，这与中国的现实环境有关。如果我给清华大学的同学做一个调查，看看有多少人毕业之后想自己开餐馆，我估计没有人举手，办餐馆的往往是爱吃的，中国市场这么好，中国的快餐有几千家的品牌，但是他们克服不了两个障碍：第一，快到 100 家的时候，创业者管不过来，请职业经理人文化匹配不上，这个障碍过不去；第二，有些跨过这个障碍的公司，到四五百家的时候，要投大量的资金，建立 ERP（企业资源计划）和计算机系统，这些餐馆都是省吃俭用做起来的，没有太多资金。所以很多企业生而复之，复而生之，规模都没有超过国外的大品牌。我相信国外的大品牌来到中国，都不知道自己可以做到上万家，这是一个没有被满足的需求，弘毅的解决方案是找全国愿意管理中餐连锁的最好的职业团队，然后为他们提供资金，让他们根据行业去收购这 50 家或者 300 家的企业，打包做成一个大企业。

大家可能觉得这有什么稀奇，但我觉得这是创新，解决没有被解决的巨大需求，由此获利并发展。

我想举的另外一个例子，就是我们最近到英国收购了一个很著名的连锁餐馆，北京现在只有三里屯一家分店。这家店做的是

意大利格调的休闲饮食，不是快餐，在英国很著名，它在全球一共有 540 家分店，英国 150 家分店，在伦敦工作和生活过的人都知道，而中国却一直没有。

我们对中国最重要的观察，就是发现中国除了是世界工厂，还是世界上最好的消费市场，我们有钱了，我们想生活，除了快餐之外，偶尔我们也希望有点情调，能够吃着稍微好点的比萨，喝一杯红葡萄酒，以前这种事往往是外国的品牌到中国来开分店，然后把中国当成这种店的国际市场。有很多成功的案例，如肯德基、麦当劳等。但那是以前，中国只是市场，没有资本，没有管理人群，也没有那么多的高端消费人群。现在我们都有了，所以在这种新情况下，我们可以做一些创新，我们只帮助英国管理团队和英国董事会来开拓中国的市场，我们把它买了，告诉他们怎样快速地开拓中国市场，结果就是，这个品牌很快会变成大家喜闻乐见的品牌，而由于中国的支撑，这个公司很快会变成一个价值高速成长的公司，我们作为投资公司由此获利。模式和创新看上去不那么新颖，但在当今中国，虽然有时候不比科技的创新来得轻松，却有更大的作用。

我要讲的另一个思路是存量的创新，8 年前我们投了一个河北省最大的国企叫石家庄制药，这是一个制药厂，给人做药，但是做的是原料，原料药高能耗、高污染、低价值。当时他们说我们是世界第一，我一问，他们是世界产能的第一，往往还是产量的第一，但是每吨青霉素的价值却不如美国一个品牌药造出来的一小瓶的创新药价值高。我们收购了这个企业，通过改制让它和