

创业

50位 上海理工大学
毕业生的 创业历程

车丽萍 编著

创业

50位上海理工大学毕业生的创业历程

车丽萍 编著

 复旦大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业——50位上海理工大学毕业生的创业历程/车丽萍编著.

—上海:复旦大学出版社,2012.1

ISBN 978-7-309-08432-0

I. 创… II. 车… III. 大学生-职业选择-案例-上海市 IV. G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第182243号

创业——50位上海理工大学毕业生的创业历程

车丽萍 编著

责任编辑/陈 军

复旦大学出版社有限公司出版发行

上海市国权路579号 邮编:200433

网址:fupnet@fudanpress.com <http://www.fudanpress.com>

门市零售:86-21-65642857 团体订购:86-21-65118853

外埠邮购:86-21-65109143

上海华教印务有限公司

开本 890×1240 1/32 印张 7.875 字数 194千

2012年1月第1版第1次印刷

ISBN 978-7-309-08432-0/G·1016

定价:26.00元

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社有限公司发行部调换。

版权所有 侵权必究

前 言

当前大学生创业问题已成为全社会关注的焦点之一。自主创新和创业已成为经济发展的重要引擎,全社会已逐步形成了创新创业的良好氛围,时代促进创业,成千上万的青年大学生,已经和正在成为创业的中坚力量。在这样的新时代背景下,我们希望能对所有有志于创业实践的青年创业者们提供一些可资借鉴的有益经验和教训,以帮助他们少走弯路,提高创业的成功概率。希望能帮助大学生尽快转变择业观念,强化创业意识和创业成就动机,提早做好创业准备、磨炼创业意志、养成相关的创业个性特征,走好创业成功之路。

本书为国家社会科学基金教育学一般课题(批准号BBA090073)、上海市教育委员会科研创新一般项目(批准号11YS126)个案研究部分的成果。全书以上海理工大学的50位毕业生为研究对象,采用个案访谈的研究方法,真实再现了上理学子艰辛而灿烂的创业历程。内容编排力求以读者喜闻乐见的形式,按照“人物—主题—名片—创业故事—创业经验总结”的脉络展开,既突出创业故事本身,又兼顾不同创业个体的差异和特色,既通俗易懂简单明了,又不失经验规律的借鉴和启迪,既有通俗性又有专业性,尤其是每个创业故事之后的心理学解析和归纳更能发人深省。总之,本书收录的这些创业典型案例,既体现了青年大学生的创业激情,也凝聚了大学生创业者们的创造性成果,

2 创 业

更闪烁着他们创造性思维的火花。这些案例表明,创业要勇于冒险,善于探索,巧于创新和实践。社会的需求无限,人的创造潜能无限,创业的空间也是无限的。

我的硕士生高呈笑、李守成、时旭、张丽霞、梅琳、赵紫凤参与完成了本书的个案访谈并撰写了初稿,全书由我统稿、定稿,高呈笑协助做了部分工作。希望广大的创业者和大学生读者朋友们能够从本书中获益并吸取养分,获得相关的创业指导,从而了解创业、理解创业,并最终践行创业,取得成功!

车丽萍

2011年8月于上海理工大学

Contents 目录

前 言

程恩清：演绎老板与学生的完美融合	1
夏正行：拒绝平平淡淡的一生	6
刘 金：团队是关键	11
黄 佳：励志照亮人生，创业改变命运	16
杨立帆：往坏处想，往好处做	21
杨 磊：创业肩负使命	25
陈 腾：悟性、勤奋助我成功	30
陈小明：茶一样的人生	35
汤雄涛：勇于挑战，磨砺成才	40
何拴虎：信心胜过黄金	45
赵福扬：做时间的主人	50
农麒麟：创业是好看却难摘的刺玫瑰	55
李碧浩：仁者不忧，智者不惑，勇者不惧	59
叶 威：创业点亮人生	64
虞维静：失败是成功之母	68
陈 尧：将创业进行到底	73
冯 嵩：梦想的守护者	78
张训才：锻炼自己，努力成才	83
胡 峰：人生就是一个厚积薄发的过程	88

朱国强：治大公司如烹小鲜	92
王文龙：创业让梦想起飞	97
陆平一：细节决定未来	101
陈明晟：团队最珍贵	105
张一腾：打造属于自己的小吃品牌	110
任防振：创业，实现自身价值	115
吕成栋：抓住机遇，勇于拼搏	120
李 胜：用中国的精神，西方的管理打造百年老店	126
岑伟平：创业是一种享受	131
杨 坤：理性创业	136
马 永：敢想敢做的环保卫士	141
董士武：创业是性格使然	145
周夫之：创新成就未来	150
铁重远：创业之我见	155
全 超：创业，实现自我价值	160
施 远：把爱好变成自己的事业	165
陈 谦：机遇无处不在	170
郑晓升：创业就是整合资源	174
穆 雷：80 后的创业者宣言	178
牟正元：在创业中学做人	183
安文君：创业要素之我见	188
徐德志：创业精神：用左手温暖你的右手	194
石鸿瑜：坚定信念，勇往直前	199
王 旭：用梦想点亮生命	205
李 尧：创业让我成长	210
庄雅妙：创业让我充实	214
魏 杰：创业源于理想	219
涂成平：激情成就梦想	224
陈国平：创业是一种担当，一种责任	229
章 艳：团队合作力量大	234
孙静贤：人生不搏不精彩	240

程恩清：

演绎老板与学生的完美融合

人物名片

程恩清,2006年考入上海理工大学医疗器械与食品学院医疗工程专业,2010年获得本专业保送研究生资格,2010年获得“张江高科杯”上海市第六届大学生创业计划大赛暨全国“挑战杯”创业计划大赛上海赛区选拔赛铜奖,并于当年创立了上海碳康医疗器械有限公司。该公司从事销售注射穿刺器械、医用人工支架、医用缝合材料及黏合剂、介入器材、医用光学器具、仪器及内窥镜设备、医用高频仪器设备等产品。

说起程恩清,在上海理工大学医疗器械与食品学院可谓无人不知,无人不晓。在同学眼中他是一个不折不扣的“牛人”,不仅仅是因为他获奖无数,在校期间曾获得“挑战杯”创业大赛铜奖、全国大学生数学建模比赛优胜奖、上海市大学生计算机应用大赛铜奖等,更重要的是,他在读研期间已经成为了一家规模不小的企业的老板。接下来就让我们一起来认识这个其貌不扬,却有着不平凡经历的上理学子程恩清。

不简单的角色转换

程恩清,他的身份首先是上海理工大学一名研一的学生,其次,

他才是一家企业的老板。本科毕业的时候,程恩清就有了创业的想法,想依靠自己的专业知识从事医疗器械方面的工作,但当时由于成绩优秀,他又同时获得了系里的保研名额。天生勤奋好学的程恩清不愿意错过这个进一步提升自己的好机会,于是,究竟该创业还是该继续深造成了困扰他的一个难题。后来在与一位 MBA 校友的交谈中,程恩清了解到许多创业者都是一边工作一边在外充电的,于是他就有了在读研期间创立自己企业的想法。这样既能继续求学,又可以尽快实现自己的梦想,并且在创业过程中遇到一系列问题时,还可以利用学校的宝贵资源,向自己的导师或者师兄请教。在征得了系里老师的同意后,年轻的程恩清于 2010 年 9 月正式将他的公司开在了上海理工大学科技园内,当上了一名人人羡慕的研究生老板。

“说实话,一边读书一边工作,真的很辛苦”,程恩清感叹道。其实作为一名理工科的研究生,研一的课程确实并不轻松。科目众多的必修课和选修课,再加上每年规定要发表的论文和工科学生最头痛的实验,已经让很多研究生焦头烂额了,而年纪轻轻的程恩清还要承担起维持企业正常运转的重任,其压力可想而知。很多时候他白天在学校上课,下午一下课则匆匆赶往自己的办公室,开始了高强度的工作。公司刚刚成立那阵子,程恩清天天都要忙到夜里一两点钟,曾经还连续一个多星期天天都睡在自己的办公室里。一般而言,在工作上投入太多精力势必会影响学业,可程恩清不但专业课成绩在系里名列前茅,而且还在国家级学术杂志上发表了多篇学术论文,让人不禁赞叹这位“牛人”确实是够厉害的。

刚入行时所付的“学费”

很多新人在刚刚入行时总会遭遇这样那样的挫折,程恩清也不例外。公司刚刚成立时所遇到的一个小坎坷差点就让他梦想胎死腹中了。原来医药器械行业因为关乎患者的生命,所以有极为严格

的准入制度。具体来说，器械根据其安全性分为三大类：第一类是指通过常规管理足以保证其安全性、有效性的医疗器械；第二类是指对其安全性、有效性应当加以控制的医疗器械；第三类是指植入人体，用于支持、维持生命，对人体具有潜在危险，对其安全性、有效性必须严格控制的医疗器械。程恩清当时拿到的是销售一类医疗器械的许可证，但在公司注册时，注册人员却坚持认为他所销售的产品是属于二类的，拒绝给予注册，这一变故对于满怀创业激情的程恩清来说简直是当头一棒，意味着他可能需要对整个企业的经营战略与赢利模式做出相应的改变，但这对于一家刚刚成立的小企业来说谈何容易！但程恩清并没有失落多久，他一方面多次与注册人员进行谈判、交涉，了解到该行业注册时的一些潜在规则，另一方面积极调整公司的产品架构与销售渠道，如此双管齐下，公司终于注册成功。

靠创新打天下

在与程恩清的聊天中他告诉我们，现在的大学生要创业真的并不容易，在当今这样一个各方面都比较完善的社会主义市场经济条件下，想要白手起家赚得自己人生中的第一桶金是需要付出相当大的努力的，看看中国大学生创业成功率不足5%这样的数据，就可以对当前艰难的创业形势略知一二。而那些获得成功的大学生中又可以分为两类人，第一类是他们父母本身就从商，无论从资金、人脉或是技术上都可以得到父母的支持，可以说他们是顺着自己父母的脚步把企业做大做强，如果是这样的话，成功的可能性就会很高，因为这些创业者在进入企业初期时的角色并不是老板，他们可以在父母的指导下逐步了解和接手企业，可以拥有一个较长的适应和缓冲时间，而不用像普通的创业者那样在经验极度缺乏的情况下就被推到“前台”，独自面对一切风风雨雨，更重要的是这些创业者的父母们多年从商所积累下的丰富的社会资源也是普通创业者所望尘莫及的。

另一类较为容易成功的创业者就是像程恩清一样拥有新颖的技术或是全新的创业方向。程恩清的企业所经营的是以碳纤维为主打材料的医疗器械，碳纤维的优势在于其轻便、耐用，更可以根据患者需求制作不同强度和不同弹性的器械。而碳纤维在当今医疗界并没有被广泛使用，所以拥有极大的市场和发展潜力，程恩清就是依靠扎实的专业功底和充满智慧的双眼，发现了这样一个不小的商机。事实证明，程恩清的判断是正确的，公司成立不到三个月，就已经在客户群中有了一定的名气，业绩也是蒸蒸日上，按照他的话来说就是：“我们找到了市场的切入点。”

挺过寒冷的夜晚才能看见明媚的阳光

程恩清是幸运的，年纪轻轻就拥有了属于自己的企业，但风光的背后他付出的艰辛也是常人难以想象的。繁重的工作压力，极少的睡眠时间，不规律的三餐饮食，想想现在很多80后都已到而立之年，却依然在“啃老”，而这个略显瘦弱的年轻人却承受了太多太多的东西。在访谈的过程中，程恩清不断地向我们强调抗压能力的重要性。创业与就业不同，如果选择就业，你只要每天按时按质完成老板交给你的任务就可以了，企业的负债盈亏、运作管理都不在你的考虑范围之内，每个月到点领取工资就行。而如果选择创业，特别是在创业初期，任何事情你都需要亲力亲为，毕竟你是在为自己打工，别人都能偷懒，只有自己不可以，你手下的员工只需要完成你布置的任务即可，而你却要积极发挥主观能动性，去发掘市场，去寻找任务，做任何决定的时候都要站在企业的角度做全盘考虑。如果企业遇到危机面临失败，其他员工可以一走了之，他们损失的顶多就是几个月的薪水，而对你来说可能就是很大一笔资产了，因为我们知道很多企业都是负债经营的，并且首次创业的失败将会对你整个的职业生涯产生严重的影响，留下心理阴影，很多意志力不坚强的人就可能一蹶不

振、一败涂地，从此退出创业的舞台。所以，创业的过程可以说就是一个抗压的过程，只有挺过了寒冷的夜晚，才能见到明媚的阳光，只有从容应对挑战，真正做到举重若轻，才能够永远立于不败之地。程恩清坦言自己在创业初期根本无法很好地抵抗压力，每天公司许多繁杂细小的事都会劈头盖脸地向他涌过来，如果一时无法解决，他就会觉得脑袋特别地涨，无法理性地思考每一件事，严重的时候还会导致夜晚失眠，食欲不振。但现在经过一段时间历练的他已适应了许许多，不仅在心智方面有了很大的提升，而且在安排管理时间方面也有了相当的经验，可以根据事情的轻重缓急有效地分配自己的精力，失眠的情况也比以前少了很多。“我一直很喜欢鲁迅先生的一句话，‘真正的勇士敢于直面惨淡的人生。’”程恩清笑呵呵地说道。我们衷心地希望他的这份坚定、这份自信能够帮助他开创一片更广阔的天地，让他的事业不断走向成功。

创业经验总结

在当今竞争如此激烈的社会，做一名好学生是非常辛苦的，同样，要做一名好老板也不是一件简单的事情。由此可见，身为老板与研究生的程恩清需要在成功的道路上付出多大的心血。笔者非常钦佩其处理和把握时间的能力，什么事情需要马上做，什么事情可以稍微缓一缓，只有拥有这样敏锐的处事判断能力，才能让你在纷繁复杂的商海中纵横捭阖，抓住有限的商机，所以有效地分配和把握时间的能力是创业者成功的必备素质之一。

夏正行：

拒绝平平淡淡的一生

人物名片

夏正行，连云港灌云县人，2008年毕业于上海理工大学机械电子专业，硕士。在本科期间创立了校大学生兼职联盟，为贫困学生创造了大量就业机会。2009年创立了上海民之智能科技有限公司，该公司从事PDM、PLM等专业企业管理软件的开发、设计与市场推广。

第一次见到夏正行是在属于他自己的办公室里，黝黑的皮肤，短短的头，深沉的嗓音，给人一种憨实干练的感觉。刚开始面对采访时，他显然有些紧张，但当提起名词PDM时，夏正行的眼里似乎突然闪出了光芒，向我们滔滔不绝地介绍起了他所珍爱的事业。由于篇幅有限，我们在这里只能简单地概括一下他的介绍：PDM中文名称为产品数据管理(Product Data Management)，它是一门用来管理所有与产品相关信息(包括零件信息、配置、文档、CAD文件、结构、权限信息等)和所有与产品相关过程(包括过程定义和管理)的技术。而我们接下去的采访，都是围绕PDM展开的。

不想平平淡淡地过一生

夏正行出生在连云港市灌云县的一个小村庄里，从小由于家境

清贫，他不得不像那儿的许多孩子一样，很早就承担起照顾家庭的重任。这也使得年幼的夏正行格外懂事，学习分外认真，往往一放学就赶紧往家赶，等忙完了繁重的农活方能拖着自已疲惫了一天的身体复习功课。尽管如此，他的学习成绩一直非常优秀，从小学开始就在班中担任学习委员或是班长。经过自己十几年如一日的奋力拼搏，夏正行终于考上了大学，实现了全家人的心愿。“我不想就这么平平淡淡地度过自己的一生。”夏正行在采访的过程中反复提到了这句话，从他的眼神中让人能够体会到他的坚毅，他的不屈。是的，就像著名哲学家费尔巴哈说的那样：“我的人生要有所作为。”

要为像我一样的贫困学生创造就业的机会

进入大学里的夏正行格外珍惜这一难得的读书机会，每天如饥似渴地在图书馆看书学习，多次获得学校的一等奖学金，并在大三那年光荣地加入了中国共产党。为了不给家中增加额外的负担，夏正行还利用课余时间在校外兼职，不但获得了自己的学费、生活费，有时还可以攒下多余的钱补贴家用，忙碌而充实的工作也让他建立起了宽广的人脉网。由于他工作踏实勤奋，做事又善于动脑筋，许多公司主管主动联系他，要他过去帮忙，夏正行有时分身乏术。此时此刻，他想到了身边那些同样在为上学费用而发愁的同学们，既然拥有那么多工作机会，为什么不和大家一块分享呢？为什么不把工作介绍给那些最需要他们的同学呢？由此，建立一个大学生兼职联盟的念头在夏正行的脑海中诞生了。他通过校学生会，联系并招募了多名品学兼优的贫困学生，通过自己多年的人脉关系，为他们找到了适合自己的兼职工作，还凭借积累的兼职经验，对初涉职场的大学生们进行培训，以便他们能够更快地适应工作的节奏。随着夏正行的不懈努力，大学生兼职联盟这个学校的民间组织由最初的8个人发展到了200多人，兼职的工作也由一开始的四五个发展到现在的30多

个,为全校大量贫困生解决了生计问题。最后由于毕业在即,夏正行把大学生兼职联盟这个广受欢迎的民间组织正式移交给了学校,由学校直接经手管理,让它继续帮助更多的贫困大学生。

到上海这样的大城市来拼搏一下

四年的大学生活,在夏正行忙忙碌碌的拼搏中转瞬即逝,快要毕业了,究竟是选择工作还是继续求学呢?如果工作,无疑意味着自己可以正式迈入社会,赚钱养家,让父母的生活有所改善;而如果继续学习,对于这样一个来自农村,对知识极度渴望的孩子也同样有着无限的吸引力,并且在夏正行的心里一直有着这样一个愿望,就是到像上海、北京这样的大城市去闯一闯。在几番深思熟虑之后,要强的夏正行选择了后者,接下来通过数个月的全力冲刺,他如愿考入了自己梦寐以求的上海理工大学机械电子专业,在上海这个更大的舞台上奋笔书写着自己绚烂的人生。

在上海理工三年的研究生生活给夏正行带来的不仅仅是学识上的增长,更开阔了他的眼界。在研究生导师的安排介绍下,他先后参与了上海起重机厂、上海电气设备有限公司、三一重工等大型企业的重点项目。在工作中,夏正行将自己的所学充分融入实践,并积累了足够的技术经验和人脉资源,为将来的创业打下了坚实的基础。他的体会是:“在参与众多大型企业的项目过程中,我收获最大的并不是技术上的提高,而是与人交流沟通方面的技巧,就像俗话说的那样:先做人,后做事。”

创业,当然是创业

当问及夏正行为什么会选择创业的时候,他的回答多多少少有些让人吃惊:“现在大学生多了,毕业之后很多人就随便找了一份工

作,随着时光的推移,许多梦想都会在现实的平淡中被遗忘,唯有创业才能让我时刻保持奋斗的激情。”是啊,很多人都不愿意碌碌无为地过一辈子,但真正能下定决心白手起家,从零开始奋斗的人却并不多。据《北京晨报》调查,中国大学生创业的成功率不足4%,在如此残酷的数字面前,并不是所有的热血青年都敢于尝试走出这一步。

记得一首歌里这样唱到:“没有人能够随随便便成功。”对于每一个创业者来说更是如此,夏正行在创业初期遇到的困难也同样是我们难以想象的。首先,资金短缺是家常便饭,作为一家以技术创新为主的生产管理软件的企业,其回收资金的周期往往长于一般服务性企业。“很多时候我们没日没夜的为客户设计符合他们需求的办公管理软件,但到最后客户验收时,他们的一句‘不合适’就有可能让我们前功尽弃。记得有一次我们为一家国内知名的餐饮企业设计管理软件,整个团队忙了一个月,几乎天天加班,最后就是因为几个细小的参数不符合他们的要求而被全盘否决,我们连一分钱也没有拿到,那段日子可以说是企业成立至今最艰辛的一段岁月。”说到这里,夏正行的眼睛里似乎透出了一丝黯然。除了资金以外,技术上的弱点也会是企业的致命伤,虽然夏正行的团队中几乎个个都是拥有硕士、博士学位的高材生,但其中一大半都是刚刚迈出校园的“愣头青”,他们虽然理论功底扎实,但要理论运用到实践还需要通过漫长的积累和调整,归根到底,市场是检验创业成败的唯一标准,唯有让自己的产品为广大客户所接受、认可,才能真正体现出企业产品的价值。

朋友一生一起走

俗话说:“在家靠父母,出门靠朋友。”作为独自一人离家来上海打拼的年轻人,“朋友”一词对于夏正行来说真的显得格外重要。“好几次企业由于产品销路不好,资金链几近断裂了,关键时候都是朋友出手相救,公司才能一步一步走到今天,如果这些年没有朋友们的一

路陪伴,说不定我早就撑不下去了。”说到这里,夏正行的脸上露出了久违的笑容,“所以,现在正在创业的朋友们如果资金遇到困难,我也一定会倾囊相助的,毕竟对于一家刚刚成长起来的企业来说,资金就是生命。”

采访的最后,我们让夏正行给那些正在创业或准备创业的年轻人提一些建议,他不假思索地说了一句:“要对朋友好,要让对企业有贡献的人得到他们应得的利益。”这句话看似简单,但要真正做到却很难。企业在刚刚起步的时候,无论是组织结构还是企业文化都未完善,许多年轻人当初都是抱着相同的梦想才走到一起的,在创业的过程中势必会出现利益分配不均的局面,如果没有一起走下去的决心和一个宽大大容的胸怀,到最后,很多当初亲密无间的合作者都只能分道扬镳,这样的人事动荡是很伤企业元气的。所以夏正行一直很重视企业的利益分配,有时候宁愿自己少拿一点,也要让合作者满意。“一个好的企业家是不会只注重眼前利益的。”夏正行如是说。“我的目标是创建一个和谐、自然的企业,有很多的员工,大家工作都很轻松,不用时时刻刻紧绷着神经,把上班当做一种享受,就像是一个大家庭。”说到这里,夏正行第一次哈哈大笑起来,从笑声中,我们感受到的是一份自信,一份乐观,一份执著,一份责任。

创 业 经 验 总 结

夏正行的家庭并不富裕,能够顺利地走到今天,一方面靠着自己辛勤的工作,另一方面朋友们的无私帮助也让他倍感温暖。在创业的过程中,我们往往要面对一个新的领域或是一个新的课题,创业者本身并不是万能的,他们不可能把所有的问题都考虑得面面俱到,此时团队的帮助与配合就显得格外重要,一个好的团队不仅可以给你在创业技术上的帮助,更可以给你精神上的极大慰藉。所以笔者认为,在创业前期拥有并组织一个好的团队是必需的,俗话说得好:“一个好汉三个帮”啊!