

胡勇：一间企业能运转人生

胡勇，47岁，曾做过汽车发动机油嘴油泵厂生产的技术员，后来参与技术和企业管理，再后来自己创业。上世纪90年代初留德两年，现在做一家与环保相关的企业。

哥本哈根会议召开的前两个月，胡勇的北京国机节能产品检验检测中心成立。公司坐落在回龙观的国家信息产业园，因为还处于初创期，因此规模不大，目前只有十几个员工、租朋友公司的一栋独立二层小楼办公。

这个公司是胡勇和几个朋友，联合国机集团下属的一家公司联和创办的，他占49%股份，出任总经理。公司属于节能服务公司，运用“合同能源管理(简称EMC)”模式实施节能项目。公司的具体运作就是带着资金给企业(如各楼、堂、所及各类大型工矿企业)研究节能减排降耗的方法，并把成果付诸实际生产，而由此带来的效益双方以一定的比例进行分成——胡勇说这是一件互惠共赢，造福多方的工作。

胡勇解释，EMC是一种基于市场的节能项目投资机制，在美国、欧洲等国家被广泛应用。在传统的节能投资方式下，节能项目的风险和盈利都由实施节能的企业承担；而在EMC方式中，一般不要求企业对节能项目大笔投资。节能公司通过与生产企业签订能源服务合同来为企业实施节能项目，为其提供能源项目融资、原材料采购、施工等一条龙服务，并通过与客户分享产生的节能效益来回收投资和获得应有利润。

节能行业在中国还属于幼稚行业，缺乏各类节能产品和技术标准与规范，同时也缺乏与之想配套的第三方认证与检验检测机构。在这种大环境的影响下，胡勇以他十年的节能公司经验及对各类节能技术和产的了解，应大势成立了新公司。

胡勇怀揣办这家公司的想法一年多了，在这一年多的时间他没闲着，做足了相关配套工作，一直到配套做好、时机成熟时才注册成立公司。虽然目前公司规模尚小，但胡勇对将来的发展非常看好，他甚至数次谈到公司日后的梦想，每谈到此，这个47岁男人的眼睛亮闪闪的，让人不由得感叹，有梦想、为梦想努力真是一件美好的事情。

胡勇这么看好公司的发展是有理由。因为需要检测、节能的产品也是形形色色，包罗万象，它拥有无数潜在客户，而现在节能、减排、降耗已成为全球共同关注和努力的事情。早在上世纪90年代，世行就曾借款、赠款给中国鼓励这一行业在中国的发展；进入新世纪之后，低碳经济更受关注，政府开始大力支持相关产业；哥本哈根会议之后，这一产业更受关注。

从2000年开始，胡勇就以卓越的眼光进入到这一领域，成为行业先行者。事实上胡勇看好的不仅是自己公司，他看好的是整个行业，他说即使自己的公司不牵头，他坚信这个行业里也会有其他公司起来，成长为巨大的、重要的、被人们和市场需要的公司。

自己做不到不要紧，起码是带动了一群人起来做一件特别有意义的事情。他说，日本的电器实行领跑制度，如果一家电视生产厂家的技术为能耗设置了新低，那么政府就会规定，几年内所有电视生产厂家都要达到这样标准，达不到就关闭企业。而目前中国的能源利用效率没有衡量标准，局面非常混乱。

2010年，胡勇说，公司最大的计划就是步入轨道，开始正常地良性地运转，规模小不要紧，盈利少不要紧，只要可以生存下来、自我循环就可以。之后的逐步扩大规模和加快节奏发展只是时间的问题。

当然要做到这个，有非常多的相关工作要做，譬如要找到一批公司需要的人才，一批对检验机构的机制熟悉，对被检验产品、被改造技术熟悉的专业技术人才，以及一批对节能产业中某个专项领域有深刻认识，又具有市场运作经验的高端管理人才；要去国外考察、洽谈购买高科技的能效检测设备。

而说到公司未来一年最大的困难，当属编制出国家节能标准，只有标准颁布，生产产家有节能降耗的压力，他的公司才会被市场需求，而可标准的制定需要协调很多的相关部门来，也就非常可能被触动利益集团的抵制，阻力重重。

自信满满，口若悬河的胡勇虽然是创业者，但却并不激进，他说自己推崇中庸之道、喜欢实干，兢兢业业地工作，平和地对待世界，他认为放松的人生才会有最好的状态，很多事情相信无为而治。凡事做最好的打算，做最坏的准备，既要坚持自己的信念尽最大的努力去争取实现自己的理想与目标，也要顺其自然。

胡勇是个颇为感性的人，虽然如今生活富足，但他还是异常怀念自己刚参加工作的生活，一下班就骑着自行车去踢足球、去玉渊潭游泳，一直到食堂开饭了回来拿个饭缸去吃饭，吃完饭跟同事、朋友一起打打桥牌。

(罗燕红)

马云：网络天才“变身”资本玩家

从被风投追逐,到给别人投资,马云也许有望成为中国的巴菲特



曾谨慎面对风投追捧

每一个创业者都会面临钱从哪里来的问题，马云算是个例外，他基本上没为钱发过愁。自1999年阿里巴巴网站开通起，马云和阿里巴巴一直被投资者所追捧，但是他却非常谨慎地选择投资方。1999年10月，阿里巴巴引入了包括高盛、富达投资和新加坡政府科技发展基金等在内的首笔500万美元天使基金。

马云说：“当时我经营的阿

里巴巴还算不错，我选择投资人很慎重，一共拒绝了38家风险投资的资金，只接受了以高盛为首的投资集团500万美元的投资。”

同样在1999年10月，马云被安排与雅虎大股东、软银老总孙正义见面。在会面时，孙正义直截了当地对马云说：“说说你的

阿里巴巴吧。”于是，口才了得的马云开讲。原本准备讲一个小时，但是刚刚讲了6分钟，孙正义就从办公室那一头走过来说：“我决定投资你的公司，你要多少钱？”马云一下子懵了：“我并没有打算向你借钱啊。”一个没想到，一个硬要投，合作最终成行。2000年1月，阿里巴巴获得了软银2000万美元的注资。

8年后，阿里巴巴在香港上市，孙正义的投资获得了高额回报，谨慎选择和理念互相认同让两人的合作非常愉快。

嗅觉灵敏显猎手本色

阿里巴巴越做越大，马云也从创业者变成了闻名海外的企业家。昔日被投资者们看好的马云转而开始寻找投资对象，尝试资本投资。从2006年6月开始，马云分多次、总计以大约700万元的成本购入了华谊兄弟10.97%的股权。2008年1月，马云当选华谊兄弟董事会副董事长。不过当时这一切还不为人所知，直到2009年10月，人们在华谊招股书的股东名单上，看到了马云的名字，才知道他成了华谊兄弟的第三大股东。

(郑祥斌)

李栋：用结婚钱创业成功

为了创办自己的事业，小伙李栋放弃一家私立学校的教师职务，拿出准备结婚的钱，创办了一家健身会所。曾经因为资金周转困难，每顿饭花3元钱都觉得奢侈的他，如今还准备再开两家连锁店。

不做老师改做健身教练

今年27岁的李栋毕业于某师范大学体育教育专业。2005年大学毕业后，李栋在青岛一家私立学校当老师。“我的性格不适合做一成不变的事情，更喜欢拼搏，喜欢每天遇到新鲜的人和事。”李栋说，自己创业就是一种生活态度的表达。李栋大学期间曾在健身会所实习过，于是辞职应聘进入了健身会所。他默默努力，用三年时间从健身教练升到经理助理，再升为店长。

其实，自己创业的想法早就在李栋心里形成。2009年，李栋觉得时机成熟了，便回老家做了一项关于当地健身行业的调查。“我发现那里的健身市场还有很大的空白，很多人觉得健身就是举哑铃，连肚皮舞是什么都不知道。”经过全面调查，李栋从健身会所辞职回到老家，决心开一家属于自己的健身会所。

用准备结婚的钱创业

“为了创业，我把我和女朋

友各自准备的结婚钱，还有向父母借的钱都投进去了。”

2009年7月，李栋创建了沃德健身有限公司。“创业的过程并非一帆风顺，就在公司装修完要进器械时，出现了资金荒。”李栋回忆说，当时已交了器械的5万元预付款，但拿不出钱来付尾款。“平时吃一顿饭花二三十元都不觉得什么，那段时间一顿饭花3元都觉得太奢侈。”李栋说，最后在父母和朋友的帮助下，公司渡过了难关，并慢慢走向了正轨。

2009年12月，李栋将公司场地从711平方米扩充到1230平方米，现在又准备再开两家连锁店。

牵头大学生建创业联盟

据了解，现在李栋的公司里30多名员工中，80%以上都是应届届毕业生，2009年共吸纳见习毕业生17名。对于招聘进来的高校毕业生，公司免费提供宿舍，缴纳社会保险。

“我还要跟其他创业的大学生一起努力。”目前李栋联合其他自主创业高校毕业生，建立了“高校毕业生自主创业联盟”，联盟里集结了大学生创办的影院、化妆品销售、服装销售、餐饮等各行各业，李栋任会长，共享政策、资源、信息。

(李晓哲)

陈必寿：50岁创业做到LED全球第三

十八年前，他是蜗居于交通部上海某研究所的一个研究员；十八年后，他认为最适合自己做的事仍是做研究。时过境迁，唯一不同的是，现在的他是在给自己打工。

他的企业，是目前国内规模最大的LED(发光二极管)显示屏和LED照明产品专业制造商。

这个企业拥有近二十年LED研发应用技术的沉淀和5万平方米的研发生产基地，由上百名高、中级研发人员组成的研发团队，取得了上百项自主知识产权。

他们研发生产的各类室内外高档LED应用产品，遍及全国24个省市大中城市的广告媒体、高速公路以及城市交通、体育场馆等领域，产品还打入国际市场，出口美国、日本、加拿大、中东、南非等国家及我国港澳地区。

记者走进了坐落在上海闵行区疏影路的工厂——上海三思电子工程有限公司(以下简称“三思”)。不大的院落，低矮的楼房，简单的布置……眼前的一切，与这个在细分行业里成长起来的小巨人企业，有点“名不符实”。

这个在国内外拥有骄人销售业绩和技术领先地位的企业，它的创始人叫陈必寿，早年留学德国，是一个“海归”创业者。

连控三桶金

陈必寿做的是LED，但他第一桶金却是从资本市场掘到的。

1993年，陈必寿50岁。50岁对很

多人来说已经开始考虑退休，而陈必寿却才开始考虑创业。

那时，从海外留学归来的陈必寿已经在交通部上海船舶研究所工作了十多年。受邓小平南巡讲话影响，他所在的研究所里很多人天天都在讲创业，当时领导也很支持创业。陈必寿内心也受到很大震动，开始思考为什么不自己干？

1993年，他与另外两个朋友一起，三个人凑了16万元人民币，开始了三思的创业征途。至今，三思已经走过了整整十八个年头。

说到当年下海，陈必寿思绪万千：“没一点闯的精神，没一点冒的精神，没一股气呀，劲呀，就走不出一条好路。走不出一条新路，就干不出新的事业。”

当记者问陈必寿，三思快速发展起来是在哪一年，他说，这些年来，公司每年基本上都保持了30%的增速。去年到今年，在全球金融危机的大环境下，三思团队年初计划定得很低，甚至低于前几年，但结果依旧很不错。2009年三思的销售业绩继续增长，达到了7.5亿元，2008年是5.3亿元。

据悉，2010年，三思团队的销售目标是10个亿。

1992年，经中国人民银行批准，国家组建了三大全国性证券公司。之后的1993年、1994年，我国证券市场开始蓬勃发展。1993年，深交所证券交易大厅启用，券商席位增多，许多公司开始挂牌上市。在这之前，证券公司规模都不大，在邓小平南巡春风的吹动下，证券营业部在全国如雨后春笋，迅速开出了几百家。

面对各地刚刚成立的证券营业部，陈必寿瞅准了证券营业厅需要的LED行情显示屏，迅速出击。在旺盛的市场需求之下，刚刚成立的三思很快挖到了第一桶金。

1993年和1994年，三思几乎垄断了全国90%的证券公司营业部里的行情显示屏。之所以能获得这样的市场份额，是因为他们做出的显示屏质量有保证。“股票交易显示屏不能坏，坏了是要出事的。三思产品的可靠性，就是那个时候做出来的。”陈必寿说。

三思的第二桶金，来自于LED户外广告屏。1995年，上海徐家汇东方商厦矗立起一块超大型室外弧形LED全彩色显示屏，掀起了广告市场LED屏的投资风潮。这块迄今为止已经运行了十五年依然完好无损的显示屏，正是三思的产品。正是这块LED屏，开启了国内LED户外广告屏市场应用的先河。陈必寿这一记重拳既激活了市场，又占领了市场。在此前，LED户外广告屏国内企业做不了，都需要进口。

据悉，徐家汇的这块显示屏当时卖了2000万元。至今，户外广告显示屏仍是三思的重要利润来源。2009年，三思与更多广告公司接洽，签下大量户外广告屏大单。LED户外广告屏这桶金，挖得够长久。

陈必寿带领三思掘到的第三桶金——LED公路、铁路显示屏，更是踩准了市场需求的节点。1996年，全国各地开始大修高速公路；1996年，设计时速350公里的京沪高速铁路开工建设，公路、铁路LED显示屏，开始进入市场中进入大规模应用。陈必寿把握住了市场先机，及时出击，大获全胜。

如今，三思产品已经独占50%国内高速公路LED显示屏市场，80%国内高速铁路LED显示屏市场。随着我国现代化高速公路、铁路立体交通网络的进一步形成，三思公司将在这两大市场需求中获得更丰厚的回报。

陈必寿自言“不懂商业”，但他自创业起迈的每一步，都抓住了市场机遇，成就了三思的今天，也为三思的明天打牢了根基。难怪有人说，陈必寿是一个集学者的睿智和企业家的眼光于一身的人。

2010年1月，上海世博会展馆，3000多平方米的三思LED显示屏在各个展馆、园内各主要通道，绽放着“她们”娇柔、鲜艳、亮丽、多姿的容颜。随着上海世博会开幕日期的临近，这里将成为三思公司展示国产LED技术研发和产品应用的一个全球

高地。

愿做“甩手掌柜”

整个采访过程中，陈必寿不止一次强调，说自己不懂商业。他说，经营上的事，完全交给了自己的部下，让他们放手去做。

采访间隙，三思副总通报了最新消息：在深圳地铁二号线照明灯的竞标中，三思一举夺得29个地铁站25000多盏灯的供应权。陈董事长听到这个消息后真切感叹：“公司的销售团队很厉害、很不容易。”

在很多事情上，陈必寿愿意做“甩手掌柜”。也许正因为此，三思聚拢了一批精干的人才。据了解，在三思内部，大家都直呼其名，没有太多的上下级等级约束。

在三思，很多员工一干就是十几年，沉淀下来的老员工跳槽几率非常低。比如销售团队中的那些“大龄元老们”。在三思的销售团队里，有的元老级销售人员已经60岁，但仍奔波在销售第一线，每年都能做出优异的销售业绩。三思的副总们这样评价自己的公司：“三思不是纯商业化、纯工业化的公司，而是一个院所式的公司。不是家族企业，但像一个大家庭。”

三思招聘员工的一条核心理念是“人品第一，能力第二”。

据了解，三思的名称，取自计算

机、通讯、自控英文单词开头字母的三个C。现在来看，却有了更深一层的含义。在三思人眼中，“三思而后行”，已成为企业的立身之道和公司的行为准则。

把三思做成世界一流企业

平日里，三思人似乎已经习惯“可以说有计划，也可以说没计划”的工作常态，他们“不太提目标，但无时无刻不在想”。

如今，三思已经是国内领先，全球第三，但陈必寿还有更大的野心——要在LED这一细分领域把三思做成世界一流的企业。

事实上，对于三思的未来，陈必寿有着清晰的计划，他要在三思做出中国乃至世界最好的生产流水线，自己研发所有的产品。“我们已经想得很具体，每一步都有很明确的指标。”陈必寿说：“现在已经在安排这些事了，但我们依然要求稳，不能太心急。”

记者查阅三思资料的过程中，注意到了以下这些数字：5000万点/年LED封装能力；50000m²/年LED显示屏生产能力；50000套/年LED照明灯生产能力……在陈必寿的企业成长蓝图里，这些数字以后会越来越大。

平易近人的陈必寿，要把三思做成中国最好、也是世界最好的企业。

(覃怡敏)