

## 赵国普博士创业创出一流产品

“机电博士”、“创业成功者”，江苏四明工程机械有限公司总经理赵国普，通过自己的努力，将这两个身份很好地融合在了一起。

今年 39 岁的赵国普是山东人，2000 年 6 月毕业于中国矿业大学北京研究生部机电系，获博士学位。2006 年 1 月，赵国普带着两项科技成果和 300 万元资金，与宝应县四明仪器有限公司在宝应县经济开发区合资注册成立了江苏四明工程机械有限公司，并担任总经理。

时至今日，赵国普对创业初期的艰辛记忆犹新：全公司仅有 25 名员工，没有机械车间和加工能力，在开发滑模机上面面临着许多困难——最困难的是在机械、液压方面缺少技术人才……

如何在激烈的市场竞争中赢得先机？赵国普发挥了自己作为博士善于科技创新的特长。

自行式路缘石滑模机在发达国家已有 50 多年的历史，目前美国知名的滑模机制造商就有 10 余家，然而在我国这类产品还是空白。为此，四明公司瞄准未来的市场，决定开发该产品。赵国普全面负责公司的科研开发工作。凭借作为创业者不可或缺的智慧 and 毅力，以及对科研工作热情，赵国普领衔的开发团队已获授权专利 12 项，其中发明专利 1 项；认定为高新技术产品 3 项；“多功能路缘石滑模机”获 2007 年国家中小企业创新基金项目立项。目前企业致力于路缘石滑模机系列化的开发，重点开发大型水泥混凝土滑模机，现已推出样机，预计今年 8 月份推向市场。

作为高新技术企业的科研领军人才，赵国普非常重视技术创新能力，除定期在企业内部开展专业知识培训之外，每年还组织技术人员参加针对性的技术培训和出国考察，提高企业整体的创新能力。赵国普表示，将继续加大企业在科研方面的资金投入，引进电子专业高端人才 1-2 名，机械高端人才 1 名。在科研开发方面，继续与东南大学、长安大学等高校进行合作，加快开发速度。

（扬州）

### 吴明利：卖菜赚得百万元 勤苦才是创业之髓

创业真的很难吗？吴明利，一个 15 岁来武汉的农民工，靠着卖菜十年积攒百万财富，随后栽倒在一连系列所谓的创业项目上。如今，他重拾勤苦，在自己熟悉的早点上又整旗鼓，曙光再现。转了一个圈，重回原点，他用自己的经历告诉所有的创业者，只要吃苦、务实，创业成功也不是那么难！

投资酒店以失败告终，将自己多年的积累几乎全部耗尽，这对吴明利的打击很大。很长一段时间，他都很沉沦，曾经一连几个月没有走出家门，每天呆在家里喝酒抽烟睡觉看电视，以打发时光。

### “老面馒头”有了新盼头

在家人的鼓励和支持下，吴明利找了一份开出租车的工作。这种日子尽管辛苦，但也还充实，维持家用也没问题。这一干就是几年。

2007 年下半年的一天，他在开出租车时饿了，很偶然地向路边的小贩买了两个包子充饥，没想到这一次他再次看到了商机。他感觉这个包子跟其他的包子不一样，口感非常好。他转头与卖包子的人交流后得知，包子就是这个小贩做的。该小贩来自河南，家里祖传就是做包子的，在武汉做包子生意已有几年，但一直没有扩大经营。

吴明利突然想起了早年自己做“白案”的一段经历，自己和面、发酵、刀功还很熟，技术不错，于是萌生了与那个河南人合伙做包子的想法。这一次，他应该是有实践经验的，业务熟悉，投资也不大。在得到家人的支持后，他说干就干，马上与那位河南师傅取得联系，转头做起了“老面馒头”。

他与河南师傅沟通交流，对馒头的材料配比、制作工艺、火候等方面进行了不断摸索和改进，并且在市场上试销，结果得到了市场的极大认同，销量扶摇直上。现在，已有多人替他们代销，他们只管做。他说，小产业也有大机会。

他与河南师傅沟通交流，对馒头的材料配比、制作工艺、火候等方面进行了不断摸索和改进，并且在市场上试销，结果得到了市场的极大认同，销量扶摇直上。现在，已有多人替他们代销，他们只管做。他说，小产业也有大机会。

### 投资失误回到起点

当手里有了一定的资金后，他不再满足于辛苦的卖菜生意，准备投资其他项目，希望“赚钱更快，活得更潇洒”。

这期间，他大胆涉猎，做过很多种行当。刚开始，他看到美容院很赚钱，而且“很体面”，就投资开了一家美容院，装修得也还不错。但经过一段时间的运营，由于不懂业务，客户积累也不顺利，生意一直不好。多方努力后，仍不见起色，最后他看不到希望，只好将门面转让了出去。这是他第一次遇到失败。

关了美容院后，他总结失败的原因是“专业不熟”，做生意有

## 王维嘉：富有“野心”的硅谷创业

在美国旧金山南端，一条不足 1500 平方英里的狭长谷地上，每年所创造的国民经济总产值可以与韩国持平，在世界所有独立的经济体中名列第 11 位，它就是美国硅谷——惠普、IBM、英特尔、仙童、苹果、施乐、雅虎、网景、亚马逊书店等一大批全球新星企业诞生的地方。

这里也有一个华人的创业人生，有传奇，有惊险，有不可琢磨的戏剧性，但更多的是坚韧、自信和无可救药的创业癖……他就是留学美国并在硅谷创业的中国人王维嘉。

### 敏锐的创业把握与发明思路

1998 年 7 月 28 日，被称为“信息王”的王维嘉发明了双向个人移动通信机（The 一 double faces individual move in formation machine，简称 TFMIM）当时在世界上首家推出并开始提供信息服务时，就有分析指出，这种信息机的投入使用，标志着未来全球市场总值高达 1 万亿美元的一个全新产业——个人移动信息产业的诞生。

王维嘉将这一革命性的技术和产品带给了世界。美国通用无线通信有限公司（以下简称美通）1994 年创办于硅谷。创建之初，王维嘉即把企业的发展方向明确地向个人提供移动信息服务上。王维嘉清楚地看到了现代技术的三个主要发展趋势：“第一个趋势就是计算机将从桌面向手持方向发展；第二个是无线通讯包括手机及寻呼机的迅速普及，通讯成本的不断下降；第三个趋势则是因特网大爆炸。”

基于这一把握，王维嘉形成了自己的创业理念与发明 TFMIM 的思路：

创业不同于科研，创业者首先要相信自己及自己所做的事，然后就是要不断听从自己心灵的呼唤而不能靠所谓的理性的指引，这有点像掷硬币，你要一直掷下去直到自己想要的那一面出现为止。

——王维嘉

是否能把这三项当代最重要的技术结合在一起，在掌上通过无线联网方式接入 Internet 网络终端；如果可能，那么人们只要轻轻一点，就可以随时随地看到全世界的各种信息了。

### 徐洲：一个“富二代”创业之路

“在慈溪当地，我一直不习惯顶着‘徐建华儿子’的光环，更多的是希望父亲能够因我而感到骄傲。”初见宁波德努希制冷科技有限公司（下称德努希）总经理徐洲时，记者惊讶于他的年轻。一番交谈之后，发现这个二十几岁的年轻人身上有着与年纪不相仿的成熟和稳重。

徐建华将新筹建的压缩机厂命名为“德努希”，意为“尚德、努力、希望”，这或许也表达了他对唯一的儿子寄予的厚望。这一年，德努希一期工程如期开工，徐洲也开始了他的“创业”之路。

### 初涉行业 挑战重重

“2009 年所有的挑战都摆在眼前，这时我才真正了解到，原来做企业是这样的困难。”徐洲十分坦诚地对记者说出初涉行业的真实感受，“这是在前期进行项目投资时所想象不到的。那时候更多地是在花钱，人在花钱时并没有太多具体的概念，但到把产业真正做起来后，就要费心去经营，考虑最多的是如何把花出去的钱收回来。”

“真正进入行业后，我没想到制造业的管理是如此之繁琐，物流、信息流、资金流，每个环节都关系着公司运营的效率。”徐洲并不回避自己的苦恼。2009 年原材料价格上涨是最令他感到“头疼”的事，“如坐过山车一样的铜价和用工荒，导致单台压缩机成本直接上涨。”徐洲坦言，这一方面是由于经验不足，另一方面是因为是初入行业的新企业，订单比较零碎，许多还



### 富有野心的成功融资故事

王维嘉的第一次融资经历就非常富有戏剧性。1993 年底，王维嘉参加了一次风险投资演讲会。会前，他已经有了开发个人移动通信信息终端的创意。临到会议结束时，王维嘉就走上演讲台向演讲的风险资本家谈了自己的创业思路。那个风险资本家听了他的“故事”后，就给了王维嘉一个电话号码说：“我们找时间再谈。”之后，王维嘉连续三天给那个风险资本家打电话，都没有人接听，但王维嘉每次都耐心地留下语音留言。终于有一天，那个风险资本家给王维嘉回电话并约定了会面的时间、地点。

当两人见面时，投资家说：“知道我为什么不接电话吗？这实际上是对你的一个测试。如果你连打电话的困难都不能够克服，我肯定不会找你。因为一个创业者必须有不畏困难的基本素质。”

这样，经过六个月的谈判之后，王维嘉终于在 1994 年 7 月份从两家风险投资公司得到了第一笔总额为 200 万美元的风险投资。王维嘉成为大陆赴美华人中得到风险投资商青睐的第一人。

第一次融资的成功，不但使王维嘉顺利地开始了他的创业冒险活动，也使他充分了解了整个风险投资运作的机理，从而为他后来的三次融资铺平了道路。1995 年到 1999 年 3 月，王维嘉又分三次分别从 IDG、Intel 等 7 家公司获得风险投资 700 万美元、900 万美元、1200 万美元。

前后四次，从多达 7 家风险投资公司总计融入资金 3000 万美元，这个

数额，不但在大陆赴美的华人圈里是最大的一笔，即使是在硅谷众多接受风险资本支持的创业企业中，也位居前列。

### 勇于创业的性格特质

“从个人性格上来讲，我一直就较喜欢富有刺激性的工作，这也许就是我的一种宿命。”王维嘉说，“以前我在别的公司工作时，总会有一种还在寻找什么的感觉，自从创办了公司，心里就踏实了。通过我自己的创业历程，我也发现了中国人与美国人的不同。在硅谷的华人中，我还是属于比较敢闯的，但我仍然是在循规蹈矩地把博士读完后才想到去创业；而比尔·盖茨敢在大学一年级就退学创业，这两者之间确实有着很大的差别。”

创业者除了要拥有乐观、敢冒险、自信等性格特质之外，最重要的是要坚韧不拔和执着。“创业不同于科研，”王维嘉说，“创业者首先要相信自己及自己所做的事，然后就是要不断听从自己心灵的呼唤而不能靠所谓的理性的指引，这有点像掷硬币，你要一直掷下去直到自己想要的那一面出现为止。”

尽管间或有各种挫折，王维嘉还是走上了一条不归的创业之路。“创业有些像吸毒，”王维嘉说，“一旦你开始了创业，就会上瘾。从我创办美通开始，我就已经认定这辈子就只干这一件事了。即使有可能失败，我还会重新开始创业。创业就像比尔·盖茨所说的那样，是世界上最好的工作，给什么我也不换。”

（硅谷）

正常生产条件下，挖掘企业潜能，想方设法降低成本；对生产工艺加以改进，进一步提高产品质量和可靠性；开发出更高效、节能的新型压缩机。

“去年年底我们组织制定了德努希未来五年暨 2010 年企业发展目标，从今年第一季度运作的情况来看，成绩不错。”谈到企业的发展规划时，徐洲显得雄心勃勃，“我们的技术目标是向一流压缩机品牌靠近，产量目标是要向行业第一集团靠近。”说到更远一点的目标时，徐洲表示，最终德努希的目光不会仅仅停留在目前几个产品系列中，肯定要走出去。“企业的发展到 5 年、10 年，甚至需要更长时间的努力，我们要的是品牌 and 标准。天时、地利、人和，我们有信心！”

（秦丽）

他说，当时在大学区，当年就开始盈利，但是很快由于自己一个不小心，外租的房屋出现了问题，他只能选择退出。

2002 年，小寨家具市场拆迁，拆迁方就是嘉汇集团，嘉汇开始要做超市型的商场，但一直论证，却没有结果，才打算与书城谈合作。只因一次饭局，唐代伟与嘉汇集团老总认识，没想到一拍即合，合作就在一顿饭中产生。但那时，很多人还在疑惑，这么大的项目，和民营书业合作，能干成不？

既然合作，那就干就干，时间不等，人，装修、招聘、备货等一系列流程两个月全部到位。唐代伟在全国书市福州开新闻发布会，宣布书城成立。2002 年 12 月 8 日，嘉汇汉唐书城开业。唐代伟说，陈宝根市长亲临现场，央视著名主持人罗京也前来助兴，文化名人更是一个都不能少，张抗抗、陈忠实等也先后到场，那场面，真是图书行业最具规模的开业盛典。

### 通过活动 激起全民读书浪潮

开业后，书城影响力更大，不用广告宣传，读者也蜂拥而至，加上书籍品种不断丰富壮大，读者增长率保持全国领先，全国行业评比，不论民营国

## 唐代伟：“淘金”文化产业“富矿”

说起嘉汇汉唐书城，陕西人几乎无人不知，但说起嘉汇汉唐书城的掌门人——唐代伟，这位儒商出身，将原来 500 多平方米的书店发展为一个集文化、商业、休闲为一体，上万平方米文化 MALL 的领航舵手，很多人还不知道。

记者在唐代伟的专访中，他不时提到，无论作为书店老板，还是作为书店经理人，他多年来都一直坚持自己的理念：我们卖的不仅是书，卖的也是文化。正是因为有了这种坚持，才能将一家只有 500 平方米的小书店经营成拥有 12000 平方米的大型书城，并拥有多家连锁店。在 2009 年全国图书市场低迷之时，嘉汇汉唐书城仍然保持了高速增长。

### 500 平米书店起家

唐代伟说，他曾是国营厂驻京办主任，在北京的八年时间，他发现，北京是全国学术书店的一面旗。1997 年，他来西安开会，发现这块文化宝地却没有家像样的书店，在唐代伟眼中，中国文化产业市场不仅仅是一座金矿，而且是一座尚未开发的富矿，而陕西厚重的文化正是其中的重要组成元素。于是，他有了念头，决定开书店。

经过实地考察和专家论证，唐代

伟将目光瞄准小寨，他说，雁塔新天地就是汉唐书城的旧址，当时 500 多平米的书店建起，又以学术书店定位，很快被各大综合院校的老师互相传诵，陕师大、西北大等各大院校的老师几乎每天来一趟，一些老教授甚至握着他的手说，能看到这么好的书，真是太感谢了。

唐代伟说，真正买书群体是老师和学生，由于书的定位及时把握市场，选址又在大学密集区，他不卖教辅，没有少儿，只卖理论性强的人文社科，人们对这类书非常热爱。社科院、考古所、历史博物馆、兵马俑，只要是学术性的单位，汉唐书城成为他们的会焦点，甚至外地的老师都口口相传西安有家大书店。

一年的时间，唐代伟既是老总又负责订书，还要亲自开车外送，他笑着说，每当开着那辆面包车绕着西安城转，他就有种成就感，心情特别愉悦，那时候图书不打折，非常盈利。他的第一批员工也很敬业，他专门请来师大教授培训营业员，从夜深人静沙沙的翻书声，油然而生那种对书的崇敬，看书的美感讲起，可以说，他的成功，离不开创业初期的 20 名员工。

2000 年，唐代伟在西北大校区开了第二个店，他包下整层楼，将其中一部分外租，等于用租金交自己的房租，

营，年度最经理、最佳书城、诚信单位 30 强等大奖都包揽囊中。

但是，唐代伟说，国营书店大部分利润在于教材，但民营书店没有这方面优势，要完全市场化。嘉汇汉唐书城是地产与书籍产业的组合产业，这种案例很多，但都失败了，原因很简单，就是不搭界，地产是高利润高回报，图书行业是大众产业，是细致活，工作繁杂，又是劳动密集型产业，利润空间少，图书行业多少年来没有外来资金愿意加入，但是，他们却成功了。

唐代伟将这种成功理解为书城的影响力创造人气和名声，地产的雄厚资本又促进文化的发展，一个有效组合适合市场发展，双方互补，很快壮大。另外，书店要经过规模化，提供丰厚的产品和环境，当时大的图书卖场很少，书城的产生也是市场呼之欲出的，又地处第二大商业区和文化区的小寨，是很好的卖书商圈。

作为从事图书销售 11 年的唐代伟谈起图书文化产业似乎有说不完的话，他告诉记者，给这个行业带来新的商机，要研究市场，钻研书籍定位，更要有好的策略，名人签售便是经营上的策略，进行全国推广活动，才能拉动市场，虽然活动都是赔钱买卖，但是活动的影响力丰富了文化市场。

（三秦）