

【海归企业家谈创业】

下一个硅谷会出现在中国

□ 陈忠苏

近年回国发展的海归不在少数,但大部分人都是经历了10年左右的“打磨”后才获得成功。海归回国创业要想获得大成功,就必须学会在创业过程中“寂寞地长跑”,而不是“百米冲刺”。下一个硅谷很可能就出现在北京中关村,这绝非世界500强企业老总们的客套话。

中小型科技公司在中国发展面临财务贷款压力和市场拓展压力,根据我在中国的企业管理与创业经验,中小科技企业要想在中国市场或世界市场上生存,有三个方面值得海归们特别注意。

首先,获得资金的支持。这需要你有很好的头脑,能得到其他人的信任,让别人愿意把资金放在你身上,因为创业初期银行是不会给你贷款的,你也没有太多的抵押物。虽然政府的支持面很广,但最终能分到每个企业上的仍然有限,而且未必看得准。因此,创业者最好还是找民间资本的支持。

其次,保持研发的持续与稳定,不要死抱着一个技术不放,要充分及时地市场化,考虑进与退的时机。

第三,保持商业模式的“灵活”。各人经历不同,自由市场与政府体系内都客观存在潜在的市场。创业者需要保持模式的灵活,根据自身特点,各显神通。

根据我的观察,这三个方面是很多海归人才回国发展获得成功的“法宝”,因为这基本代表了硅谷的发展模式,而这种模式为中国中关村的发展起到了重要作用。

对于在中国寻找机会发展的海归,我坚信他们能在国内做得很好,因为海归熟悉国际的情况,而“不熟悉”国内情况这个劣势是可以逐步改变的。用不了两年时间,他们就会逐渐熟悉国内市场,这并非不可以解决的问题。

从趋势上看,下一个硅谷会出现在中国,而且很可能就出现在中关村一带。这主要有两个理由,首先,快速发展的中国市场会不断消化新技术,消化的过程中也会创造出许多新需求,这些新的市场需求反过来又会促进新创造、新模式以及新管理,最终通过市场竞争,不断推出新的创新。其次,中国的人才优势非常明显,在中关村一带聚集着中国一流的高校、顶级的科研机构。北京又是中国的政治中心,影响力在全国范围内最强,这为重大的创新活动创造了坚实基础。

拿中国的科技园,包括中关村一带的科技园,与硅谷以及美国华盛顿、波士顿、纽约一带的高科技企业比较,硅谷的市场化程度更高,创业氛围更浓。虽然硅谷最初在加州的位置比较偏僻,但在那里聚集了一批风险资本,愿意与中小企业共同成长。在硅谷,没有人敢小看小公司,因为很多小公司有很好的“想法”,有好的商业前景。

对比中关村,很多小公司没有品牌影响力,也很难分享政府资源,但如今越来越多的基金开始向那里聚集。去美国上市的几家中国科技公司,也基本出自那里。不少已上市的科技公司老板把自己积累的财富又重新注入这一带的新公司,运用他们的经验、人脉帮助新公司在市场上独立生存与成长。这个路径和硅谷如今的发展非常相似。

目前,中国在实施“千人计划”,下一拨创新的主力很可能会出现在生物医药与无线通讯方面。对于有意回国发展的海归以及正在中国发展的海归,我的忠告就是回国发展特别是创业,需要经历很多难关,但是绝不能失信于人。一旦与别人的信任被打破,那么无论在国内还是国外,终将难有作为。

(作者系欧美同学会企业家联谊会常务副会长,全景赛斯科技公司董事长)

海归办快餐业 经历“生存危机”

完善自己,超越自己,才能走得更好、更远

在位于西安市高新区的一家快餐配送中心,这个以80后海归和五星级酒店大厨为核心的快餐配送公司,进入2010年,凭着高品质的快餐盒饭和服务即人格的理念,通过努力迅速获得了市场的青睐。

销售总监高鹏:经过了2009年半年多的磨练吧。我们应该算在这个行业小有名气。

出品总监李磊:那段时间订单也增长,队伍也扩大。

2010年4月,张欢他们的快餐公司被曲江会展中心指定为西洽会餐饮服务商。西洽会成功亮相,他们的快餐公司更是名声大震。客户订单不断,营业额以每月20%的速度迅猛递增。销售额从年初每月的30多万,到了8月份已经达到了70万。

总经理张欢:我们在一些交流会上别人都会给你竖大拇指,你们很棒,你们很优秀。

销售总监高鹏:那个时候用陕西话来讲销售部每一个人都很嚣张,因为订单接不完,之前的扫楼呀拜访客户,我们都觉得不需要了,可以停止了。

这时很多老客户对张欢他们的强势做法很有意见,不再选择他们的快餐,但是随着新客户的不断增加,张欢他们快餐业务量不减反增,进入9月初捷星快餐的产能经常会达到饱和和状态。所以对老客户的退出,他们根本不在乎。反之每天拒绝了多少订单,却成了张欢和他的合作伙伴在工作之余的谈资。

销售总监高鹏:我们在网站上写的原则是30份起送,但有时有的客户订到50份甚至100份,我们都会很

高傲地拒绝他,不好意思我们不能给您送餐。

此时的张欢他们并没有意识到,他们已经背离了创业之初所定下的服务理念,他们的心态已经从创业之初的客户至上演变成教育客户。而就在张欢他们欢欣兴奋的时候,其实一场危机正在悄然到来。

2010年9月17日,是张欢的儿子两周岁的生日,张欢清楚记得,两年前的这一天儿子出生,父亲的一条短信“想想你能为他做什么”激起了他的创业激情,他毅然卖掉了自己的奥迪A4,成立了快餐配送公司。然而,让他没想到的是2年后,同样是9月17号,一条短息,却让他不寒而栗,不知所措。

就在张欢他们的快餐公司生意最火的时候,西安高新区有一家大客户,每个月有30万的销售额。占到他们销售额近一半。由于他们强势通知客户提高餐标,这家公司在合同到期时,短信通知他,他们不再选择捷星快餐了,这意味着,从9月份开始,他们每个月的营业额至少会下降30万。

销售总监高鹏:其实当接到这个信息的时候,说实话,内心觉得是客户你不识货。我们做的足够好,我们在西安市场做的足够大,你不选我,你舍我其谁。

捷星快餐的客户:通过一年他们迅速的壮大,他们自我的意识非常强,感觉他们内心有点膨胀了,我们不是一般的企业了。最后我们就没有用捷星快餐。

失去了这个大客户,张欢他们的捷星快餐业绩迅速下滑,而随着员工



队伍的不断增加,这时每个月光工资就要10多万元,张欢的快餐公司很快到了入不敷出的境地。

销售总监高鹏:其实最痛苦的事情不是说你没有得到过,而是得到之后又失去了。

副总经理沈晨:那个时候我觉得更重要的不是说,我们这个月亏损了多少钱,而是说就像是大家积攒了很长时间的激情和冲劲一下子没有了宣泄的地方,我觉得这个对当时捷星

郭为:当下创业机会比任何时候都多

□ 杨文平

神州数码10年后的2010年,郭为作出一个重大决定在武汉建设神州数码北京之外的“第二总部”,服务全国。目前,“第二总部”运营平台公司领航动力信息系统有限公司已成立,位于东湖高新区的神州数码科技园正在规划建设中。

为何棋落武汉?郭为说,过去,神州数码的战略重点主要在东部地区,但成本压力越来越大,寻找新的战略布点势在必行。武汉不仅具有成本优势,还具经济总量、区位优势、科教人才、影响力等优势,最重要的是,东湖高新区成为继中关村之后第二个国家自主创新示范区,政策优势很大。

日前,已身为神州数码董事局主席兼首席执行官的郭为接受了记者专访。

志在打造“数字城市”

郭为说,过去,神州数码的战略重点主要在东部地区,但成本压力越来越大,寻找新的战略布点势在必行。武汉不仅具有成本优势,还具经济总量、区位优势、科教人才、影响力等优势,最重要的是,东湖高新区成为继中关村之后第二个国家自主创新示范区,政策优势很大。

依托两个总部,神州数码谋划着新的发展战略成为城市信息化的总

设计师,打造“数字城市”。

郭为说,过去,神州数码的战略重点主要在东部地区,但成本压力越来越大,寻找新的战略布点势在必行。武汉不仅具有成本优势,还具经济总量、区位优势、科教人才、影响力等优势,最重要的是,东湖高新区成为继中关村之后第二个国家自主创新示范区,政策优势很大。

依托两个总部,神州数码谋划着新的发展战略成为城市信息化的总

设计师,打造“数字城市”。

郭为说,过去,神州数码的战略重点主要在东部地区,但成本压力越来越大,寻找新的战略布点势在必行。武汉不仅具有成本优势,还具经济总量、区位优势、科教人才、影响力等优势,最重要的是,东湖高新区成为继中关村之后第二个国家自主创新示范区,政策优势很大。

依托两个总部,神州数码谋划着新的发展战略成为城市信息化的总

索静霞:小鹌鹑做成大产业

□ 常守海 李晓昕

如今,河南省辉县市鹌鹑养殖业在畜牧养殖中小有名气,小小鹌鹑成了一些农民招财进宝的“金凤凰”,20多户农民靠着这些“金凤凰”过上了名副其实的小康生活。那么这些乖巧可爱的鹌鹑是如何“飞”到这里,进而成为给农民产“金蛋”、“银蛋”的“金凤凰”的呢?怀着好奇,我们走访了辉县市高庄乡贾沟村丰源鹌鹑养殖基地。

索静霞,辉县市第一个“吃螃蟹”跟鹌鹑有不解之缘的人,辉县市丰源鹌鹑养殖公司经理,目前的她已成为当地赫赫有名的鹌鹑养殖专家和致富能手。

索静霞今年42岁,高中毕业后就出来打工,其间,她干过摄影、开过饭店、做过煤炭生意等。她到安阳某地联系煤炭生意时,偶尔经过一家鹌鹑养殖户,与生俱来的好奇心使她忍不住参观起来:面积不大的鹌鹑舍里,嘈嘈杂杂养殖了近一万羽鹌鹑,俯瞰那鸡栏里早已是密密麻麻叠了数不清的鹌鹑蛋。“据说,鹌鹑蛋

可补气益血,强身健脑;鹌鹑肉也是许多人餐桌上的美味佳肴。父母年事已高,如果能养些鹌鹑,岂不是更好?”索静霞默默地想着。经再三掂量过后,她毅然买了7000羽鹌鹑雏儿回家了。谁知,这股子孝心竟为她以后的创业路带来了新的机遇,那年,她家养的鹌鹑竟为她盈利上万元。

2005年,索静霞到外地去考察鹌鹑养殖,逐一走访养殖户,询问专家,进行了大量的市场调查。随着养殖经验的不断丰富,索静霞的养殖场规模越来越大,从刚刚引进的7000羽迅速增长到1万羽、15000羽,小小的养殖场里竟然再也撑不住这庞大的鹌鹑“军团”,这使她在心中开始酝酿着更大的打算。

看着索静霞的鹌鹑养殖事业一天天红火起来,周围的乡里乡亲纷纷慕名赶来,也请求搞鹌鹑养殖。索静霞这下子犯了愁:“生意总是害怕竞争的,如果养殖户多了起来,市场份额也会被挤掉,那我岂不是弄了个人财两空?”可她迅即又转变了想法:“市场份额被占满的说法现在来说很不现实,如果能扩大周边省市的市场,别说我

现在的养殖规模达不到市场的需求,就算再有几十个同等规模的养殖场也满足不了这庞大的市场啊!如果我能带领农户一起养殖,统一回收,统一销入市场,还能引导大伙一起致富,这不是一举两得的好事嘛!”想到这里,索静霞便欣然答应了乡亲们的请求。此时,公司加农户的经营模式已经在她脑海里初步形成了。

2006年,为扩大自家鹌鹑的养殖规模,同时也为农户提供一个良好的鹌鹑示范养殖场,她决定在稍微偏僻点的地方再建一座养殖场,而原养殖场专门搞鹌鹑抚育。2006年秋天,她选定的高庄乡贾沟村养殖基地终于开工建设。其间,索静霞吃住工地,推土、挖地、买砖、盖房、找水、架电……这些又苦又累又繁琐的事儿都离不开她的指挥和安排。2006年底,新的养殖场终于开始派上用场,索静霞马上就引进了1万羽鹌鹑雏儿。可寒冬已至,鹌鹑雏儿必须要在40℃的情况下才能存活,这下子可让她犯难了:“这寒冬腊月,养殖场又在偏远的农村,没有采暖设备怎么办?”可善于思考的她马上想道:“平时我

的状况来讲是非常非常可怕的。

出品总监李磊:看到很多合作伙伴的时候,我不敢看他的眼睛,为什么?他会拿眼睛看你,我要做什么?你没有办法告诉他。因为你也不知道该干什么。

总经理张欢:在业绩最低谷的时候那时候回家会很晚,经常会一个人在这边四处转一转,想起当初我们几个人,把这里粉刷起来,为了八份餐,那种心态。觉得确实没有把我们当时创业的那个初衷保留下来,丢弃了一些我们很宝贵的东西,很多真诚的东西。

9月份的重挫,让张欢他们的快餐公司连续两个月亏损。同时也让他们意识到,在取得了一点小小的成绩后的盲目自大、自我膨胀导致他们不再替客户考虑。而这时连续两个月的亏损,已经让他们为数不多的资金链面临断裂。

当时最困难面临着资金链即将崩溃掉,很多供应商的款没有办法结。

2010年的10月28日,张欢记得很清楚,就在他和高鹏时隔半年再次骑上电动车送餐的这一天,他创业一年多来,第一次接到原材料提供商的催款电话,然而也就是在这一天,事情有了转机,他们申请了一年的大学生创业贷款批下来了,这笔钱是整整45万元。

经历了这次危机,张欢他们变得成熟起来了。虽然这次挫折总算过去了,但也让他们认识到了自己的不足。他们重新拾起创业之初的理念,又重新回到了2009年4月份刚开始创业的状态,在继续巩固快餐配送和

员工餐厅外包两项核心业务外,2010年12月份,他们成功开辟了宴会外卖服务,2010年12月,张欢的快餐公司营业额突破了100万。

2010年让我清醒地意识到我们是一群平凡的人,我们又选择了一条很艰辛的路,只有通过努力,不断地完善自己,超越自己,我们这条路才能走得更好,走得更远。

在张欢他们的快餐配送公司,有一个很显眼的标语,出品即人品,服务即人格。这一年,他们在膨胀中受挫,却又在自省中奋起。相信有了2010年的经历,张欢和他的团队在未来的创业道路上一定会走得更远。

作为世园会指定餐饮企业,2011年4月,他们将进入西安世园会,为来自全球志愿者提供餐饮服务。

(西部网)

创业致富 农民企业家 畅谈“幸福观”

新春佳节期间,许多在外地打工的民工回到了家乡过年。“过年回家”是许多在外务工人员辛勤工作一年的心愿,能回家探望父老乡亲,享受亲情温暖自是温馨。而在那些事业已有所成就的农民工看来,如果还能以自身力量为家乡建设做出贡献,那就更加幸福了。

大年初四,广东惠州市惠东县举办了一场“外出务工创业致富人员新春座谈会”,组织了当地10位外出务工成功人士与在场200多位村民分享经验。现正从事房地产业与酒店连锁业,在深圳拥有了7家连锁酒店的惠东县布口村村民吴立新在接受笔者采访时表示,自己1996年离开惠东县出外创业,这么多年的人生历练让他对“幸福”二字有了更深的感悟。

吴立新说,当初出去创业,如果想吃什么美食有得吃,想去哪里游玩就去哪,对于初出社会的他而言就已经十分幸福;而如今已年过四十的他“对‘幸福’有了更深的感悟。现在的他认为,在自己能够实现目标后,能以自己的力量来报效家乡,回馈社会,为家乡的建设做出贡献,那才是现在自己最大的“幸福”。

吴立新告诉笔者,1996年,作为家中独子的他前往当时正处于“大开发”时期的深圳市,担任罗湖区一家房地产公司的董事长助理。贫穷的家庭磨砺了他吃苦耐劳的意志,即使面对艰苦的生活环境,他还是咬紧牙关在深圳站住了脚。经过十几年的打拼,他不断壮大自己的商业版图,2006年,他成立了属于自己的房产开发公司;2008年,他建立了属于自己的第一家四星级酒店。

今年回乡过年,听说政府要办一场外出务工人员座谈会,鼓励大家出去打工创业,他接到消息后就马上赶过来了。吴立新说:“外出打工,开始的路很艰难,但是外面的世界更广阔,能提供更多的机会。我回来也不算是传授经验,只是希望能鼓励村里的年轻人,要敢拼敢闯,不要怕吃苦。”

回想在商界打拼的日子,吴立新坦言,今天的社会环境、生活环境在以往是无法想象的,而正是由于国家的强盛,才造就了他们这一批创业者。现在的幸福是国家发展带给他的,自己有了能力,必须回馈社会,报效家乡,让更多的人感受到幸福。因此,他招聘了一些同乡前往他在深圳的一家海鲜酒楼上班,他还经常参加一些社会慈善活动,以自身力量帮助需要帮助的人。

(黄济舟 陈伟年 赖国云)