

赢家有道 | YingjiaYoudao

福布斯青年创业者榜单出炉

19 岁“猛犸”创始人 成最年轻上榜者

《福布斯》中文版近日首度推出“中美 30 位 30 岁以下创业者”名单, Facebook 创始人扎克伯格、Dropbox 创始人豪斯顿等明星人物登上美国榜, 而《最小小说》主编郭敬明、“三国杀”游戏的创始人黄恺等中国年轻创业者名列中国榜。

在美国创业者名单上, Facebook 创始人扎克伯格最为引人注目; 而中国

榜单上, 除了上述郭敬明、黄恺之外, 年仅 19 岁的“猛犸”(Mammoth)浏览器创始人季逸超成为最年轻的上榜者, 他从高中起就成为苹果应用的开发者, “猛犸”目前是 iPhone 上个人开发的浏览器里下载量最大的产品。

对比中美两份榜单, 可发现两国年轻创业者的巨大差别。美国创业者的产品和服务很多已经“走出国门”, 在全球

拥有广泛用户, 例如 Facebook; 而中国创业者, 绝大部分都主打中国市场, 绝少有影响世界的创新项目。其次, 美国创业者的产品和服务, 很多属于高科技; 反观中国 30 名对应的创业者, 则以制造业、服务业、游戏、电商等项目为主。

《福布斯》中文版分析称, 中美 30 岁以下创业者的区别, 恰如两国在世界经济中的分工, 分别位于微笑曲线上的

两个端点, 一个在研发, 一个在市场。

此外, 在中国 30 人的榜单上, 至少有三位创业者 (“七格格”淘宝店主曹青、“三国杀”创始人黄恺、芳草集 CEO 吕长城) 都借助了淘宝平台, 这也是该榜单的“中国特色”之一。《福布斯》中文版表示, “淘宝对许多中国年轻人实现创业梦想, 的确功不可没。”

(张 奕)

【背景】

《福布斯》美国版在美国的金融、房地产、互联网等 12 个行业中寻找了 30 位不到 30 岁的创业者。而《福布斯》中文版则在中国展开了“30 位 30 岁以下创业者”的寻找之旅。

胡 媛

19 岁的季逸超的理想, 是做一名拥有创新能力、谁都离不开的公司, 像他最欣赏的施乐和英特尔一样。在他记忆中, 第一次穿别扭的西装、皮鞋是在成人礼上, 第二次就是去年的“Macworld 数字世界亚洲博览会”, 那晚的颁奖礼上, 这个不满 20 岁的年轻人体验了一回“穿正装走红毯”的感觉。

季逸超无疑是当晚的明星, 凭借由他个人独立开发的适用于苹果 i-Phone 手机的浏览器“猛犸 4”, 季逸超荣获了当晚最大奖——Macworld Asia 2011 Award 特等奖。“竟然有这么公平的事儿!” 季逸超说话方式带有 90 后特有的调侃与幽默。

在苹果应用商店(AppStore)中, “猛犸浏览器”系列是 iPhone 上个人开发的浏览器中下载量最大的产品, 目前在全球有超过 30 万用户。最新的猛犸 4 代是季逸超历时 4 个月, 从画图到编写代码独立完成的作品, 看到首日销售数据时, 季逸超说当时“太激动了, 想到不用坐班, 每天睡觉它都在那里卖”。此时, 他还是一个刚刚高中毕业的少年。

说起来, 季逸超之所以会对计算机产生兴趣, 有点误打误撞。那还是在小学二年级, 由于季逸超英语口语

人物写真 | RenwuXiezhen

季逸超:所有的理想需脚踏实地

好, 被老师招进了北大附小机器人队。在小学期间, 这支队伍在国内、国际的机器人大赛上“杀得对手片甲不留”, 也就是从这里开始, 季逸超对编程有了兴趣。但季逸超最狂妄的时候是在初二, 他和两个同学组成一个小组, 想要开发出比微软 Windows 更好的操作系统, “每个程序员梦想都是做自己的操作系统嘛。”回想少年时, 季逸超说日本漫画里有个说法叫“中二病”, 果真如此。

但是, 不要以为这三个小孩子只是空想, 他们真的组成了一个小组, 开始集体啃汇编语言, 利用各种休息时间讨论, 目前, 操作系统有什么缺陷? Windows 这种窗口式的图形界面形式就是最适合电脑的吗? 这种讨论是严肃、认真的。直到现在, 季逸超都觉得, 正是那时的这些讨论, 训练了他思考问题的方式。但是, 也正是在这些讨论中, 季逸超逐渐明白, 自己的知识严重不足, 他



必须系统学习计算机以及软件知识。为了兴趣去学习, 这是季逸超与目前大多数 IT 从业者的不同。

继收购德国大象之后 三一重工再与外企合作

近日, 三一重工发布公告称, 总部设在奥地利萨尔茨堡的帕尔菲格公司与总部设在长沙的三一重工股份有限公司签署协议, 双方将成立两家合资公司, 且将各持有 50% 的股份。

三一帕尔菲格将针对中国 and 全球市场, 主要在长沙生产和销售帕尔菲格的随车起重机产品; 帕尔菲格三一, 将借助其在萨尔茨堡的注册办事处, 在中国以外的海外市场分销由三一重工生产的汽车起重机。两家合资

企业的建立, 都已经得到了有关当局

的批准。这是三一重工在刚刚对外宣布收购德国大象公司后, 再一次迈开国际化的步伐。帕尔菲格公司首席执行官赫伯特·奥特纳指出: “中国将成为

我们的第二个国内市场。”

三一重工董事长梁稳根表示: “我们将利用帕尔菲格的销售和服务网络, 来提升三一汽车起重机的全球化。”

据介绍, 设在长沙的三一帕尔菲格 SPV 设备有限公司将开发和生产

随车折臂起重机和伸缩臂起重机, 帕尔菲格的技术以及三一重工在中国的市场将为其打下坚实的基础。其中期目标是占据 30% 的市场份额。该公司将在 2012 年开始运作, 2013 年将达到全面运营效果。(韩 平)

战略转型 南航“飞进”世界一流航空公司

林红梅

2012 年 2 月 22 日, 中国南方遭遇大雾。从广州总部, 到杭州等 10 多个分、子机构, 南航上下启动了蓝色预警。当天, 1800 多个航班、20 多万名旅客在大雾中顺利出行。

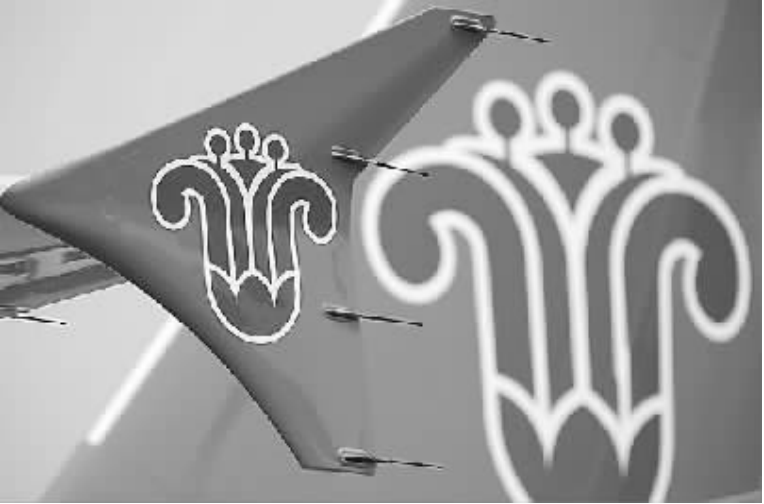
“这仅是南航通过战略转型, 从整体上形成拳头, 脚踏实地飞向世界一流航空公司的一个细节。”南航集团总经理司献民笑着对记者说。

用“澳洲模式”来重塑信心

按照计划经济下的传统分工, 南航是以国内运输为主的航空公司, 连续多年年运输旅客总人数居亚洲第一位。

但是, “大”并不等于“强”。随着民航破除垄断的开放, 中国民航市场上有 96 家国内外航空公司争抢客源。2009 年年初, 南航召开年度工作会议, 集团领导班子提出, “当前最重要的是建立信心”。南航股份有限公司总经理谭万庚分析指出, 沿袭传统的管理体制, 南航在全国各地设有 18 个分公司, 每个分公司拥有自己的飞机, 飞自己的航线, 只卖自己的机票, 各自为政。如果所有的分公司集中力量, 形成“拳头”, 南航“大”的优势就能转化成“强”的优势。突破口选在哪里? 南航集团领导班子决定把澳洲作为抓手。

南航曾经开通过广州至澳洲的航线, 但几次停航。仅靠广东省的旅客, 无法支撑这样的远程航线生存下去。如今, 南航要求每个分公司都要



统计本地区前往澳洲的旅客有多少, 给分公司下达指标, 把旅客争取到广州中转去澳洲。北方的黑龙江分公司、中原的河南分公司和最南端的海南分公司, 都卖起了广州至澳洲的机票。

广州至澳洲航线就这样变粗了。澳洲航线的兴旺, 反过来推动南航国内航线的客座率提高了 3 个百分点。“这就是全南航集中力量干的第一件事。”谭万庚说, “‘澳洲模式’是一场思想总动员。南航上下认识到, 只要集中力量, 南航就能干好。”

变“各守地盘”为“整体联动”

2010 年年初, 南航集团选定了集中力量要做的第二件事, 把重庆做成国内中转枢纽, 对分公司制定考核指标, 把想到西藏的旅客动员到重庆

来, 加粗重庆至拉萨航线。

南航集团 2010 年同时把建设第三个枢纽的目光盯上了乌鲁木齐, 这里是我国西进中亚、西亚、东欧的要道。

谭万庚举例说, 原来广州、长沙的旅客要先北上到北京再转往莫斯科, 如今可从广州到乌鲁木齐再中转到莫斯科, 缩短了飞行距离。南航乌鲁木齐至莫斯科的航线加粗了。利用这种模式, 南航先后开通了奥克兰、阿姆斯特丹、温哥华、珀斯、伊斯坦布尔等国际航线, 加密了悉尼、墨尔本、洛杉矶等国际航线。南航去年中转旅客同比提高 16%, 中转收入同比增加 47%。

脚踏实地追赶世界一流

“国际化战略极大地开阔了南航干部职工的眼界。”谭万庚说, “南航

深入到了当地的主流社会里, 知道了世界一流的航空公司需要做什么。”

以前开拓国际市场, 认为就是在电视上用钱打广告, 在华人圈里找客源。如今, 南航在当地的活动上频频亮相, 登台用英语演讲, 向当地主流社会的人推介南航。

南航的举动引起了国际上的关注。今年年初, 新加坡民航方面派出考察组来到广州白云机场, 调研南航的国际战略还有多少后续文章。广州白云机场澳新航线中转旅客同比增长 131%, 广州成为国内至澳新的第一门户枢纽。而以往, 国内旅客都是由新加坡中转到澳洲。广州枢纽的崛起, 令新加坡机场的中转地位受到了冲击。

但南航保持着清醒的头脑。“虽然在国际上已被视为对手, 但我们在服务、在品牌上与国际一流的航空公司相比, 有很大差距。”谭万庚说, “国际一流航空公司看的不是规模, 也不是盈利数字, 而是‘软实力’。南航全体干部员工必须毫不懈怠地继续努力五年, 才具备冲击一流航空公司的基础。”

航空公司最好的服务品牌是安全。总经理司献民介绍, 南航已累计安全飞行超过 900 万小时。尤其在去年, 没有发生人为原因和公司原因的事故征候, 创造了中国民航最好的安全记录。

一流航空公司的“金字招牌”是服务。南航引入了全球民航业最权威的 skytrax 标准, 评审项目有 1140 项。服务品牌建设使南航在三大航中率先获得了 skytrax 四星奖, 旅客投诉

率年减少 50% 以上, 服务有效投诉率为万分之 0.0077, 在三大航中最低。司献民说: “南航的服务得到全球旅客发自内心的认可时, 在国际上才形成了竞争力。”

谁拥有热爱企业的队伍谁胜出

“软实力的关键在队伍。”谭万庚认为, “谁有本事把员工带成热爱企业的队伍, 谁就能在国际竞争中胜出。”

为了增强 2 万名农民工对企业的归属感, 南航去年开始在广州为农民工建宿舍楼, 解决农民工租房住的难题; 农民工涨工资幅度最高, 比正式工高 3 个百分点。

“培养队伍热爱自己的企业, 就要多做暖人心的工作。”谭万庚说。飞行员和空乘人员是航空公司的一线员工, 工作繁忙, 吃饭不定点, 一些人患有胃病。南航在飞行准备室里供应馄饨、粥等热食, 让员工能吃上热饭。

南航飞行队的领导干部都上一线飞行。谭万庚说: “干部不带头飞, 飞行员待遇再高, 心里也不痛快。”南航工会还把飞行员的妻子、孩子组织起来, 到工作岗位参观, 孩子为家长感到自豪。

在用细微小事“暖人心”的同时, 南航加大了对队伍的培训力度。选拔干部送到北京外国语学校、清华大学等学习英语, 一些员工被送到外航培训。

谭万庚说: “南航一心一意地做事, 从干成事里得到了乐趣。”



李驰(右)敲响上市钟。

李驰: 身价过亿的深圳最年轻女富豪

深圳最年轻亿万富豪诞生。近日, 深圳万润科技在深交所上市, 备受关注的“三当家”李驰首次亮相。这位“85 后”深圳女孩以开盘价计算身家已经超过 1.3 亿元。面对媒体现场追问, 她保持低调婉拒采访, 自称“只是个普通人”, 并不看重亿万身家。

公司上市首日身家过亿

2 月 17 日上午 9 时, 万润科技上市仪式在深交所三楼大厅内举行, 该公司董事长李志江致辞, 与深交所互赠礼物后, 嘉宾敲响上市钟。随后, 显示屏打出万润科技股票情况, 开盘价 172 元, 飙升 43.33%。

万润科技“三当家”, 持有万润科技 800 万股的李志江、罗小艳夫妇之女李驰备受关注。

此前, 万润科技招股说明书资料显示, 李驰出生于 1985 年 10 月。按当日开盘价计算, 李驰持有财富已达 1.376 亿元。即使至当日收盘, 万润科技股价为 16.42 元, 李驰身家也有 1.3136 亿元。这意味着她成为深圳最年轻亿万富豪。

只是“纸面财富” 3 年内不转让

与其他年轻富豪数年打拼不同, 李驰的财富是通过父母获取。而且, 李驰的亿万身家仍然是“纸面财富”。据万润科技招股说明书, 李驰与父母李志江、罗小艳等股东共同承诺, 上市 3 年之内不转让或委托他人管理本人持有股份。

李驰是谁? 在敲响上市钟之后的合影环节, 现场媒体记者就锁定这位合影嘉宾中最年轻的女孩。记者注意到, 李志江让她站到他们夫妇俩跟前, 但女孩“白”了他一眼没有听从。合影结束后, 面对记者追问, 女孩确认自己就是李驰。

“我是普通人 对财富不看重”

对于如何看待亿万身家等问题, 李驰指着喉咙轻声答: “这段时间感冒了, 嗓子不太方便讲话。”一直牵着她手的男友不断为她“挡驾”。记者注意到, 李驰几乎看不出化妆痕迹, 穿件淡色棉外套, 衣着极普通, 与深圳街头其他女孩没太大区别, 唯一的亮点就是她手里的白色 LV 包。公司招股书上显示, 李驰为硕士研究生学历。此前, 这位高学历女孩也是一名“金领”人士, 曾于 2008 年 7 月至 2010 年 12 月期间任职于华林证券投资银行总部, 目前为无业, 在万润科技中无具体职位。

对于亿万身家的财富光环, 李驰平静地说: “我只是个普通人, 对于财富并不看重。”

(南 都)