



“C是陈年,L是雷军,VAN是先锋和小船的意思。陈年和雷军加在一起,永远是电子商务的先锋,”陈年这样形容过他与雷军的合作。

□ 赵娜

2000年,雷军与陈年一起创办了卓越网,并在2004年以7500万美元的价格卖给亚马逊。此后,由于在管理上与新老板有分歧,陈年选择离开。2005年,陈年创办了网络游戏道具交易平台“我有网”,雷军投资,但不久后我有网宣布破产。2007年,雷军再次找到陈年,并投资创办了凡客(VANCL)。

“只因为他是陈年,其实不关心

雷军:投资凡客只因看好陈年

他做的是凡客诚品还是什么。”雷军总是这样说。

成功两要素:
优秀的创业者+好的机会

天使投资就是投人,因为创业企业在接受投资时往往只有一个创意,甚至连创意都没有。雷军在回答关于“为何投资凡客诚品”的问题时,如是回答:“只因为他是陈年,其实不关心他做的是凡客诚品还是什么。”

凡客的表现也不负众望。据媒体记载,当年,凡客创办时的首批启动资金来自于陈年、雷军等3人投资700万元投资,如今,外界对凡客的估值已经达到32亿美元。在雷军所投资的几家公司里,凡客是目前估值最高的企业。

雷军在首届中国天使投资人大会上采访时表示:“创业成功就两件事情,一个是优秀的创业者,一个是好的机会——台风口。”雷军曾经在多个场合用到“台风口”这个词,因为“站在台风口,一头猪都能飞起来”。

天使投资人的价值所在

“我们只赌六合彩——就是我投的公司中能不能产生一个伟大的公司。”

众多天使投资人都是企业家出身——薛蛮子和吴鹰是UT斯达康创始人、何伯权是前乐百氏掌门人、周鸿祎是360董事长,而雷军则参与创办了金山软件。雷军一直呼吁成功的企业家做天使投资,因为企业家投资一两百万给朋友的公司对企业家而言并无压力,给创业者介绍关系也是举手之劳,而这些对于创业者而言却非常重要。

雷军认为天使投资的价值在于:一、提供创业的启动资金——“投了公司第一笔创业的钱,价值很高”;二、分享经验、人脉和信誉——“制定战略把握方向、介绍工程师和联合创始人等”;三、附加的信誉——“相当于我担保了你,至少靠谱”。

只投熟人是天使投资的本质

“天使投资是怎么降低投资成本的?就是信任。”

“熟悉的人、熟悉的行业”,很多天使都如此概括自己的投资风格,而雷军则是贯彻得非常彻底的一位。雷军说,自己曾因“只投熟人”的

投资风格曾受到批评,但却坚持认为“天使投资的本质是投资熟人”,因为可以降低投资成本。在他看来,天使投资的主力应该是身边的人——家人、朋友,因此自己的投资只限于“朋友”和“朋友的朋友”——最多不超过两层关系。

“天使”在美国被称为“3F”,即Family、Friends、Fools(家人、好友、傻瓜)。雷军也建议:“千万别把天使投资人当作VC,最好的方法是找你的朋友,找你朋友的朋友。”雷军作为个人天使在过去五年中一共投资了20多个案子,平均每年三五家,其中比较知名的包括:凡客、多玩(YY)、大街、好大夫、UC浏览器,而这些企业的创始人都是雷军所熟悉的。

投资有经验的创业者

“中国的社会还没有充分竞争,现在是执行力的比拼。”

不久之前,一则关于雷军的新闻在微博上引起热议。媒体引用雷军在武汉大学校园招聘现场的话语称:“我作为天使投资人,只会考虑35岁以上的合作者”。

雷军认为投资刚毕业的大学生

未免有些不靠谱,因为中国社会与美国社会差距甚大。在他看来,中美之间的创业环境有两点区别:一、美国社会的高度竞争、需要没有经验的创业者打破传统束缚,中国社会尚未高度竞争、成功与否仍取决于执行力的比拼;二、“创新”在美国的概念是做别人没做过的事情,在中国的解读是做别人没有做成功的事情。

雷军从两个角度看待创新:“做别人没做过的”叫创新;“做别人做过但做死了的”也叫创新。凡客属于后者的典型例证。2007年凡客创办之时,另一家服装类电商PPG正发展的风生水起,以5000万美元的巨额融资和2亿元广告的狂轰乱炸震动着整个互联网行业,而结果是,PPG死了,凡客依然蓬勃发展。

简言之,凡客在做的事情是在互联网打造一个服装品牌,而雷军在做的是在互联网打造一个手机品牌,其共同点是“前人曾做死了的事情”。小米科技创办之初,即因谷歌手机失败而受到“株连”,有人质疑“谷歌做不成手机小米更做不成”,而现在,已经没有人再怀疑。雷军则在继续着他的创业思路——用互联网思路做手机。

章光 101 分享成功 “两股劲”：干劲和创新劲

□ 云往

在市场竞争压力空前的时期,企业发展犹如走钢丝,成功也从来没有固定的模式。但在研究者们看来,成功虽然没有可以套用的模式,但却有值得借鉴的理念和成功之道。

对于企业的成功之道,有专家推荐了章光101的“两股劲”理念,即:脚踏实地的干劲和不甘现状的创新劲,这也是章光101近38年来快速扩张的筹码和手段。

脚踏实地的干劲

章光101从一款生发产品起家,到现在已拥有毛发再生行业十多个产品系列和保健品行业多个产品,并成功扩张到海外市场,成为跨国集团企业,在很多人看来,扩张脚步有些快,但了解章光101的人都知道,一步一个脚印是章光101取得如此成就的重要因素。

在章光101董事长赵章光先生看来,所谓的脚踏实地就是将现在正在做的事做到极致完美,将即将要做的事做到万无一失的准备,不为不切实际的梦想买单,不为没有根基的发展付出。

没有高调的宣传,没有盲目的扩张,每一个直营门店的设立,都是经过一系列的市场调研和可行性分析后的结果;每一次新品的推出,都经过深入的市场需求研究、成熟的技术研发和反复临床试验;每一项扩张计划的制定,都是结合市场、消费者和企业自身情况三方面共同作用的结果。

据了解,章光101企业从上到下都贯彻了实干精神,脚踏实地认真踏实,这是章光101人的精神理念。

“章光101的目标是百年企业,因此,打好根基尤为重要,这便需要以实干求发展,只有实实在在地做好现阶段的事,方能实现快速稳步发展。”赵章光先生表示。

不甘现状的创新劲

创新是每一个企业发展的法宝,但显然,运用这个法宝并非所有企业都能掌握好,在保健品行业和毛发再生业同样如此。但对于要做百年企业的章光101来说,并不满足于阶段性取得的成就,因此,创新已成为章光101发展战略中最为重要的组成部分。

从章光101过去一年取得的成就可以看出,创新成就了章光101先人一步的市场高信任度。

仅2011年,章光101就有五项发明专利获得审批,依托高新技术和多项专利及知识产权优势继续保持行业领先;成为北京市质量管理百千万工程示范,已经制定和落实对下属企业质量管理的监督和101销售渠道产品的把控措施。这也让其成为全国用户满意企业、重质量守信用企业,受到消费者的认可和信任。

此外,去年推出的“红豆杉保健枕”系列产品也是技术创新的成果,打破常规的养生保健方式,尖端的养生保健技术和理念,都让这一系列产品在刚上市就拥有高人气。

有业内专家表示,章光101在创新方面取得的成就是行业发展的催化剂,对整个行业来说都有着积极的促进作用。

在西部赢得未来——几个东中部企业家的西部投资感悟

□ 王衡 屠国玺

4月下旬,在甘肃平凉工业园内,来自北京的一家新能源公司刚举行完厂房奠基仪式,投资的项目用地上还未动工,仍是空空一片。对此,该公司负责人并不着急。因为,在厂房奠基仪式之前,这家公司已经租用园区提供的标准化厂房投产半年多,实现产值5000多万元。“从这件事上可以看出西部人的观念并不落后,要是按照传统方式,我们现在还产生不了一分钱的效益。”公司副总经理李万河说。

这家公司的名称是“中电科新能源科技开发有限责任”,他们的发展历史和西部地区有着密切的联系。上世纪60年代“三线建设”时期,当时

的天津电子管厂搬迁到甘肃省平凉市,更名为平凉半导体研究所;后来由于半导体在西部地区市场较小,2000年该企业又从平凉搬迁至北京,2010年这家以半导体专用设备研制著称的科研单位再次返回平凉,投资28亿元成立分公司,

从东部搬到西部,从西部回迁东部,再到重返西部,这家企业的传奇经历生动展现了我国数十年来产业转移的路线图。李万河说,最初从东部到西部是计划经济时代国家政策的要求,在市场经济条件下,企业为获得更好发展于10多年前迁到东部,而随着近年来我国光伏产业在西部兴起,他们又把发展目光瞄准了西部。“因为西部是我国太阳能资源最丰富的地区,未来光伏产业的主要市

场在西部,谁能在西部扎根,谁就能赢得未来。”他说。

工业园区里另外一处项目建设现场,上海鼎昇实业有限公司总经理周文蔚召集各部门负责人在临时会议室里开会。在会议室外面的施工场地里,由他的企业投资建设的平凉碳纤维复合材料园一期项目正在紧张建设中,这个以太阳能光伏产业配套产品为主的项目,总投资额度达到208亿元。2011年底,鼎析公司来到平凉,计划建设年产160吨新型碳纤维复合材料项目。经过数月紧张施工,这家企业厂房的钢结构框架基本搭好,顺利的话今年就能投产。

周文蔚说公司来平凉投资,看中的是西部新材料产业发展的广阔

前景和优良的投资环境。东南沿海地区电力供应日趋紧张,每年的用电高峰都会限电,碳纤维行业对电力需求又很大,一次限电就会导致一周甚至一个月开不了工。周文蔚说,他的企业对电力的需求大,在沿海地区,每年用电高峰期他都会为遭遇“限电”停产而苦恼,而来到平凉之后,这个问题将不复存在。因为平凉是一个煤电资源充足的城市,刚好可以互补。

“我们这个项目每年的用电量大概在2000万度左右。在上海平均工业用电价格每度接近1块钱,而在平凉,当地政府给我们的优惠电价只有每度0.48元,所以光这一块每年就能为我们节约成本1000万左右。”

平凉海螺公司对此深有感受。总部设在安徽芜湖的海螺集团是我国最大的水泥生产企业,2008年在平凉设立分公司。经过4年的建设,已经成为甘肃省最大的水泥企业,在周边市场的占有率超过了70%,以平凉分公司为基地,海螺集团又在西北地区投资了6家分公司。平凉海螺总经理王志明说,当初海螺入驻平凉时,地方对企业提出了很高的环保要求,他们按照高标准建设,实现了采矿零排废、废气零排放,空冷纯低温余热发电系统每年可节约标准煤24万吨、节水50万吨,还利用矿山230米高落差能发电,每月节约40万度,使水泥这个曾经的高污染行业变得绿色环保。

福布斯发布“最佳投资人” 沈南鹏等华人投资者上榜

《福布斯》杂志上周末公布了2012年全球最佳投资人榜单。凭借着对奇虎360、人人网、当当网、土豆网等中国互联网公司的投资,一批在中国本土进行风险投资的华人投资者跻身这一榜单。

在这一榜单中,排名最靠前的华

人投资者是红杉资本的沈南鹏,他凭借在奇虎360的投资排在榜单的第24位;阎焱凭借在巨人网络的成功投资排名第27位;IDG/Accel的章苏阳和林栋梁凭借在土豆和当当的投资,分别排名第35位和第48位。

此外,上榜的华人投资者还包括

TechnologyCrossover Ventures的大卫·袁、梅菲尔德基金的蒂姆·张、加速合伙公司的李平、纪源资本的吴家麟、DCM的卢蓉、加速合伙公司的里奇·王、君联资本(前联想资本)的刘二海、纪源资本的李宏伟和晨兴资本的刘芹。这些华人投资者的投资覆盖

了互联网安全、社交、电商、视频、游戏、云计算以及移动广告等目前最热门的风投领域。

吉姆·布雷耶、马克·安德森、雷德·霍夫曼分别凭借在facebook、Skype和Linkedin的投资,排名该榜单的前三位。(古晓宇)

两部门发文力推绿色建筑 万亿产业呼之欲出

□ 于祥明

种种迹象显示,我国正以前所未有力度力推绿色建筑发展。日前,财政部和住建部联合发文,宣布将通过政府财政补贴等方式全面提速中国绿色建筑发展,力争到2020年绿色建筑占新建建筑比重超过30%。

这份名为《关于加快推动我国绿色建筑发展的实施意见》,是我国首次以正式文件形式提出未来绿色建筑发展目标。今年以来,我国已发布了关于推广金太阳、长江中下游及北方地方建筑节能改造、可再生能源建筑应用等多个文件。分析人士表示,上万亿元的绿色产业正在加速形成。

星级越高奖励越多

除了切实提高绿色建筑在新建建筑中的比重,两部门还明确:力争到2014年政府投资的公益性建筑和直辖市、计划单列市及省会城市的保障性住房全面执行绿色建筑标准,到2015年,新增绿色建筑面积10亿平

方米以上。

发展绿色建筑并非易事。根据通知,在发展初期,以政策激励为主,加快标准标识等制度建设,完善约束机制。

“将按照绿色建筑星级的不同,实施有区别的财政支持政策。”两部门确定了今年高星级绿色建筑的财政奖励标准:二星级绿色建筑每平方米建筑面积可获得财政奖励45元,三星级绿色建筑每平方米奖励80元。奖励标准将根据技术进步、成本变化等情况进行调整。

通知强调,中央财政将奖励资金拨至相关省市财政部门,由各地财政部门兑付至项目单位,对公益性建筑、保障房等,奖励资金兑付给建设单位或投资方,对商业性住宅项目,目前主要奖励给开发企业,各地区应研究采取措施主要使购房者得益。

此外,中央财政还将支持绿色生态城区建设,引导低星级绿色建筑规模化发展。对符合条件的绿色生态城区给予资金定额补助,资金补助基准为5000万元,并对建设突出的绿

色生态城区相应调增补助额度。

撬动万亿绿色产业

我国力推绿色建筑,有望撬动建筑节能巨大的市场潜力。

“房地产产业链条长,对下游产业的带动作用大,如建筑用钢占全社会钢材消费的50%,建筑用水泥占全社会水泥消费的60%等。”

财政部副部长张少春说,中国发展绿色建筑将有效带动新型建材、新能源、节能服务等产业发展,有望撬动超过万亿元的绿色市场规模。

“实施意见的出台,标志着中国绿色建筑从起步阶段迈向高速发展阶段,也向世界展示了中国政府加快节能减排的坚定决心。”在中国建筑节能协会副会长王有为看来,目前中国带有绿色建筑评价标识的建筑总面积不足4000万平方米,未来发展绿色建筑空间巨大。

住建部副部长仇保兴此前预计,2020年前,我国用于节能建筑项目的投资将至少达到1.5万亿元。

两部门表示,中国正在加快绿色



建筑标准标识等制度建设,同时将以更大力度推进绿色建筑科技进步及产业发展,包括推广使用高强钢、高性能混凝土、防火与保温性能优良的

建筑保温材料等绿色建材,同时推进建筑垃圾资源化利用和住宅产业化,切实加强中国绿色建筑综合能力建设。