

5月16日,胡润研究院评选的“2013十大创新企业家”结果公布:马云当选创新企业家之首,其他入选者还有马化腾、任正非、王健林、俞敏洪、李彦宏等九位民营企业家。据胡润介绍,这是首次评选创新企业家,也是第一次有专业机构尝试回答“中国的乔布斯是谁”。

“这十个人树立了中国企业家在国际舞台上的创新企业家形象,他们在引领从中国制造到中国创造”。 “2013十大创新企业家”是对他们的一次特别嘉奖。

# “十大创新企业家”出炉 “中国乔布斯”受追捧

■ 本组稿件采写 章琪 刘亚宁

在胡润研究院推出的中国品牌榜百强名单中,马云是唯一一个创造了三个品牌上榜的企业家,包括淘宝、天猫和支付宝。所以尽管马云家族以150亿元财富位列2012胡润百富榜第46位,但“十大创新企业家”榜单仍将马云的大名排在了首位。

胡润认为,马云和阿里巴巴虽没有重大的科学发现,却在中国创造了新的商业模式和商业奇迹,是当之无愧的中国创新企业家之首。

在一场原定名为《创新的源泉》的讲话中,马云坦言无法给出创新的定律,因为创新不是设计出来的。而他自己的一次次创新经历也是被“逼”出来的。

马云曾经说过:我从不使用咨询公司,也很少理会学者的说法,因为他们的理论都是事后归纳出来的。创新绝对不是提前就设计好,按图索骥地一步步走下来。创新没有理论,也没有公式,就是一个个地解决问题。我相信,天下有一千个问题,就有一千个回答。

1994年底,马云在美国上网时发现当时的互联网上没有任何关于中国商品的信息,当时就有了初步的想法,有一天能够把中国企业的信息放到网站上去,让老外查,让老外去帮中国企业做事情。回到杭州,他咨询了大批的老师,他们都反对。马云又请了在夜校的24个学生在家里讨论,经过两个小



时的讨论,23个人反对的,只有一人说你要试试就试试看,马云就决定试试看。到工商局注册公司的时候,马云花了一个多小时解释互联网公司是什么,工作人员却说这个在字典里没有,于是他就建了杭州第一家电脑资讯服务公司。马云的创业正是从这家公司开始的。当时,聪明的人都不想到他的公司来,只要不是走路太残废的人都被招来了。上市之后,马云发现加入公司的聪明能干的人自己创业去了,或是被猎头公司挖走了,相反是那些不“聪明”的人留在公司里,跟他坚持这么多年,反而成功了。马云认为自己的成功首先是因为坚持。

从一开始,马云就定下了通过电子商务帮助小企业的战略,今天看来这是成功的。如果有人问,阿里巴巴怎么这么厉害,怎么这么早就预测到电子商务?马云就会说:其实当时我们没有其他路可走。当时的网络经济模式只有三种:做门户网站,没钱没资源;游戏网站,我不想要小孩子泡在游戏里;所以我们只能做电子商务。

支付宝,现在看来也是一个很成功的创新,但在马云这里,也是被“逼”出来的。

马云回忆:当年,淘宝做得很热闹,但是没办法交易,中国的网上诚信现状倒逼我们必须解决支付的问题。但是,这个事儿得国



家发牌照,我们做还是不做?大的国有银行不愿意涉足这个领域,但是他们不做,花旗银行、汇丰银行这些外资银行就会做。那年我参加会议的时候,听一位领导人讲:“什么让你创新和做出对未来的决定?那是使命。”所以我告诉同事们,我们做“支付宝”。但是我会每个季度向央行等有关部门报告我们到底怎么做的。要做得干净,做得透明。

支付宝的模式其实也谈不上创新,甚至很愚蠢,就是“中介担保”。你买一个包,我不相信你,钱不敢汇过去,就把钱放在支付宝里面。收到包后,满意了中介就把钱汇过去,不满意就通知中介把钱退回去。和学者们谈到这种想法时,他们说:“大愚蠢了,这个东西几百年以前就有。早就淘汰了,你干嘛还要做?”但是马云不想去创造一种新的商业模式,只不过是为了解决很现实的问题,至于它在技术上有没有创新,那不是马云关心的话题。经过几年的“盲人骑瞎虎”,到今天为止,支付宝的用户已经突破5.6亿人。

马云从来不谈“模式的创新”,因为他无法旗下每个公司创业第一天就规划给它成型的样式。他觉得模式是“需求”出来的:根据客户需要来调整自己,甚至客户要什么,他们就调整成怎样。很多人说马云很聪明,计划得很好,但马云回答说这并不是计划好的,只是看好方向,然后走下来。

## 李彦宏、马化腾 分享创新感悟

在“十大创新企业家”榜单上,李彦宏、马化腾作为新生代IT精英引人注目,他们对创新的感悟也与众不同。

李彦宏以510亿元财富位列2012胡润百富榜第3位,他率领百度创造了全球最大的中文搜索引擎,其拥有的“超链分析”技术专利,是奠定现代搜索引擎发展趋势和方向的基础发明之一。

马化腾以410亿元财富位列2012胡润百富榜第7位,他创建的腾讯改变了国人的沟通方式,从QQ到微信。

## 创新是夹缝中求生存

“创新是什么?是你做了好几年大公司还不觉得好,这才是创新!”

李彦宏:所谓“三座大山”,如果你想做一个他们已经很擅长做的事,这是不合理的。美国也是一样。Facebook之所以起来,不是因为谷歌没有模仿,而是谷歌



● 李彦宏 ● 马化腾

看不上Facebook,觉得也没什么技术含量,就是大学生之间为了找女朋友做的,就是在学校里做做,看不上,所以Facebook就起来了。同样,谷歌做的时候雅虎也觉得搜索没什么好做了,微软那会儿也觉得互联网不就是另外一种形式的软件吗?都是非常不一样的才能起来。

李彦宏说:我相信中国的互联网也是一样的,你做的东西一定是那些大企业看不上的(才是创新)。所谓创新,就是你认为是对的,你认为是有前途的,但是大多数人不认为有机会。如果我做的东西被大家伙看上之后他一做我们就没机会、(或者)你做一个东西如果大家都觉得好,就没什么意思了。你做好几年了,他还不觉得好,这才是真正的创新。

## “抄袭”只是创新的前奏

虽然有人称马化腾是业内有名的抄袭大王,而且他是明目张胆地、公开地抄,但他的“抄袭”只是创新的前奏,目的在于创新。

在互联网产品创新方面,马化腾曾向广大合作伙伴发出公开信,从七个维度解释了应遵循的法则,这七个维度分别是“需求度、速度、灵活度、冗余度、开放协作度、创新度、进化度。”这也是马化腾带领腾讯15年来互联网实践的体会。他特别谈到对灵活度与创新度的理解与感受。

说到灵活度,马化腾感叹:敏捷企业、快速迭代产品的关键是主动变化,主动变化比应变能力更重要。互联网生态的瞬息万变,通常情况下我们认为应变能力非常重要。但是实际上主动变化能力更重要。

再说创新度,马化腾认为创新并非刻意为之,而是充满可能性、多样性的生物型组织的必然产物。

他指出:创意、研发其实不是创新的源头。如果一个企业已经成为生态型企业,开放协作度、进化度、冗余度、速度、需求度都比较高,创新就会从灰度空间源源不断涌出。从这个意义上讲,创新不是原因,而是结果;创新不是源头,而是产物。企业要做的,是创造生物型组织,拓展自己的灰度空间,让现实和未来的土壤、生态充满可能性、多样性。这就是灰度的生存空间。

互联网越来越像大自然,追求的不是简单的增长,而是跃迁和进化。腾讯最近的组织架构调整,就是为了保持创新的活力和灵动性,而进行的由“大”变“小”,把自己变成整个互联网大生态圈中的一个具有多样性的生物群落。

## 他们正在改变中国人的生活

5月16日,胡润研究院评选的“2013十大创新企业家”结果公布,个人财富在知名民营企业家中并不算多的马云,这次当选创新企业家之首,其他入选者还有马化腾、任正非、王健林、俞敏洪、李彦宏、魏建军、史玉柱、陈鸿道和张勇等九位民营企业家。胡润称,这是首次评选创新企业家,也是第一次有专业机构尝试回答“中国的乔布斯是谁”。

“这十个人树立了中国企业家在国际舞台上的创新企业家形象,他们在引领从中国制造到中国创造”,胡润表示,评选标准综合考虑了商业模式、管理模式、技术、品牌和投资理念的创新,十位企业家是从《2012胡润百富榜》1000位上榜企业家中甄选出来的,他们是在各个领域中最具创新意识,并通过创新带领企业取得快速发展,引领了行业的发展。不过,此次只将民营企业家纳入此次评选范围,事实上还有很多具有创新力的企业家。

国家的创新能力可以说是等于企业创新能力的总和,而企业创新能力离不开企业

的创新能力。马云坦言无法给出创新的定律,因为创新不是设计出来的;有人称马化腾为抄袭大王,但他的“抄袭”只是创新的前奏,目的还是在于创新。任正非说中国没有创新土壤,没有产权保护,创新的冲动就会受抑制……可以说,每一位上榜的企业家都有着自己对创新的独特感受与理解。

对于马云为何居首,胡润表示:马云和阿里巴巴,引领了中国的电子商务行业。在胡润研究院推出的中国品牌榜百强名单中,马云是唯一一个创造了三个品牌上榜的,包括淘宝、天猫和支付宝。马云家族以150亿元财富位列2012胡润百富榜第46位。

第二位的马化腾,上榜原因是腾讯改变了国人的沟通方式,从QQ到微信。马化腾以410亿元财富位列2012胡润百富榜第7位。第三位的任正非,主要因为华为引领了中国的跨国企业概念。任正非以30亿元财富位列2012胡润百富榜第571位。

第四位是万达的王健林,以650亿元财富位列2012胡润百富榜第2位。第五位是新东方的俞敏洪,以54亿元财富位列2012胡润百富榜第758位。

胡润百富榜第288位。第六位是百度的李彦宏,以510亿元财富位列2012胡润百富榜第3位。第七位是长城汽车的魏建军,以180亿元财富位列2012胡润百富榜第35位。第八位是史玉柱,以180亿元财富位列2012胡润百富榜第35位。第九位是加多宝的陈鸿道,以80亿元财富位列2012胡润百富榜第151位。位居第十位的是海底捞的张勇,张勇、舒萍夫妇以23亿元财富位列2012胡润百富榜第758位。

### 相关链接

胡润(Rupert Hoogewerf)英国人。1970年出生在卢森堡,任美国著名的财富杂志《福布斯》(Forbes)的中国地区首席调研员,曾留学中国北京大学学习汉语,留学日本学习日语,通晓德语、法语、卢森堡语、葡萄牙语等七种语言。1999年出于个人兴趣,胡润和他的助手开始编排中国大陆首富企业家排行榜,并给美国《福布斯》杂志以英文形式刊登。“胡润百富”如今被广泛认为是追踪记录中国企业家群体变化的权威机构。



● 王健林



● 魏建军

果没有文化,公司肯定发展不长远、肯定要消失。”

“企业发展到一定程度之后,必须在定位上强化聚焦理论,集中更多优势资源将某一两个品类做到行业最好。”近日,长城汽车董事长魏建军在接受记者采访时介绍,如今长城汽车正在聚焦SUV,借助已有的品牌基础加速向上。

魏建军以180亿元财富位列2012胡润百富榜第35位。他旗下的长城汽车,被称为中国民营汽车制造业的翘楚,创新研发经济型SUV车型,树立了中国汽车在国际舞台的新形象。

魏建军将一个乡镇小厂发展成现代化国家级大型企业,成为国内首家在香港上市的民营汽车企业,创新研发经济型SUV车型,树立了中国汽车在国际舞台的新形象。

魏建军曾经说:长城会把SUV作为现有三个品类中最重要的品类去发展,不是

## 史玉柱解读 巨人创新理念

作为中国商界最具传奇色彩的人物之一,史玉柱对于创新的理解是:国内不管做什么产业都离不开创新。

当巨大大厦轰然倒塌时,史玉柱本人从亿万富豪跌落到负债两亿多的“全国最穷的人”。后来他只说自己10年来只做了3件事:第一件是借来的50万开始做脑白金;第二件事是投资银行;第三件事就是广为人知的“巨人网络”。

史玉柱说,10年来,自己只做了以上三件事,每件事都做成功了。他说,要大胆设想,小心做事,遵守规范。

史玉柱认为,要进入一个新的行业一定要记住几点:这个市场是你熟悉的,你有好的产品、好的团队和足够的资源来支撑你的发展。

史玉柱回忆,4年前,巨人网络进入网络游戏市场的时候,市场已经被几家占据了大部分市场份额。但是巨人网络进入的时候,我们采取了免费模式——当时的网络游戏公司基本上采用的都是时间收费模式。由于商业模式的创新,我们不仅为自己争取到了很大的市场份额,同时也带动了整个市场的发展。

他说,进入市场不到三年的时间,就在这个行业取得了应有的市场地位,同时,在巨人网络的带动下,一批国产网络游戏厂商崛起,现在整个市场已经是国产网络游戏主导。

谈到商业模式,他说:“我们现在也在进行商业模式的探索,因为我们觉得免费模式带动网络游戏市场高速增长的时候将要过去,我们要探索新的商业模式来带动企业的更高速发展。我想,巨人网络对商业模式的探索或许能给你一点启发。一个公司要想基业长青,它就必须在商业模式上不断地探索。”

其次,如果整个产业的空间很有限,极大地限制了一个公司的成长,这个时候你可以考虑在一个你熟悉的行业里再次创业。

比如之前做保健品业务,脑白金和黄金搭档的市场份额已经是保健品市场的第二、第三、第四、第五和第六位的总和,而且其市场地位已经相当稳定,这个时候就要考虑再进入一个自己熟悉的行业。