

■ 创业故事



文·本报记者 刘晓莹

2015年被许多人称作是跨境电商的元年，而在北京的地铁广告里，人们看到一个顶着爆炸头给自己代言的“这个马云”，带着他所创办的跨境母婴电商平台麦乐购，正步入专注母婴行业的第十个年头。

江湖人称“小马云”的他也会时不时调侃一

下自己和电商巨头同名这件事。“我经常在世界各地跑来跑去。去年阿里巴巴IPO之后，在美国入关时，因为我名字的汉语拼音是Ma Yun，海关工作人员问我是不是阿里巴巴的马云，我当时冲他一笑，我说你仔细看看，我显然比他帅一点吧。”

16年前的创业，记录了“年少轻狂”

去年年底，教育部一纸“允许在校生休学创业”的通知在大大小小的创业群里炸开了锅，然而早在十几年前的1999年，清华学里就有五位在校大学生在校方的支持下停学创业，成立校园门户“易得方舟”——这也是国内第一家由在校大学生停学创业、吸引风险投资创办的互联网高科技公司。马云就是这五个人中的一个。

如果将现如今休学创业、参与各种路演、拉风投的在校生称作是创新、创业者，那时的“知本少年”绝对算得上是先驱者了。马云在接受科技日报记者专访时笑着说：“干好了是先驱，干不好就成先烈了。”

在那个大学生每月生活费只有200元的年代，易得方舟迅速扩张、四处演讲，一度成为教育圈内最大的个人网站，很快拿到数百万美元投资，成为第一批入驻清华科技园的公司，人数扩张到近80人，一时风头无二。

马云用“年少轻狂”来形容那时候的自己，“觉得自己什么都能做成，目空一切”。2000年4月，易得方舟在人民大会堂租了香港厅隆重推出其“Campus Age中国高校电子校园解决方案”，想要把自己的网站推广到全国高校。而就在大洋彼岸，纳斯达克已经开始崩盘，沉浸在飞速发展中的易得方舟并未意识到资金链可能面临的问题。两个月后，他们发现投资人已经消失不见，资金链随即断裂，偌大的公司人去楼空。

互联网泡沫膨胀之后的破灭给了“先烈”的马云一记深刻的教训：“没有清晰的商业模式，不赚钱、只花钱，以为只要有足够多的眼球和用户就会持续有投资，甚至连投资人也鼓励我们这样做，但最终失败了，这是一个特别沉重的打击。”回想第一创业的挫败，如今的马云多了一些谦逊与沉淀，“失败的经历是特别好的人生体会。”他说。

第二次创业，懂得了“适时知止”

当年的五个“知本少年”而今依然“在路上”——鲁军创办了专注营销服务的通卡公司；童之磊选择继续发展中文在线，并于今年成功上

市；陈曦出国留学，后成为投资经理；马云加入网易，后又和刘颖再次携手，陆续创立了亿友、妈妈网等项目。

“这个马云”：
为中国妈妈和
宝宝“打工”十年

2003年创办“中国版Facebook”亿友网时，马云已然吃一堑长一智，“这次我们的商业模式很清晰，基于当时互联网交友信息沟通不便的痛点，做了一个收费的信息提示服务，发展很快。”这次创业，马云拿到两百万的投资，第一年就实现了收支平衡，第二年便开始盈利。就在二次创业如日中天的时候，他一改初次创业时的冒进，而是适时知止——选择理性分析当时的市场变化和国际形势，将亿友卖掉。

而后，实现财务自由的马云在硅谷创立了“妈妈说”社区。“我们做特别简单的事：分别叫做save、share、show：储存孩子的照片、博客和成长历程。”到2008年，成立两年的妈妈说已积累用户超过1100万。

这一年，三鹿奶粉事件曝出，食品安全一时成为风口浪尖的话题，这让致力于母婴行业的马云忽然想到，“除了记录孩子成长、分享虚拟照片，是不是可以为他们健康安全地成长实实在在的做些什么？”

于是，2009年，“完全对中国8000万有孩子的家庭，提供安全、健康、可靠的食物和用品”的麦乐购正式推出。“到今天，麦乐购上有2万多种产品，但是我们不卖家居和3C产品，也不会盲目扩张品类，2万多产品都跟孩子相关。从妈妈怀孕的时候补充的叶酸到孩子生出来之后在哺乳期结束之后喂养的奶粉，再到要吃的辅食和维生营养素，以及孩子用的所有东西。”马云说，“我们觉得，对妈妈来讲，安全是最重要的。”

专注母婴行业，安全是第一位的

据马云透露，过去几年中，他和团队花了大量时间在全球各地比如欧洲、美国、新西兰去建立供应体系，保证商品是在当地经销商手中直接以集装箱的方式采购，整体运到全球库房，再进入到保税区、最后到达用户手中。而今，无论是打通海外采购通道，提供100%原装进口商品，还是手握国内外三重检验检疫证书，紧把安全关，都不凸显出麦乐购对于进口母婴商品安全方面的重视程度。

“目前我们也刚刚完成了投入很大的一个反向追踪体系，用户收到任何一个商品，扫描二维码就能看到商品是哪天出厂的，分别在哪些时间经过哪些节点最终到达他们手中，希望通过这样的方式增加用户的安全感。”他说。

马云认为，安全、健康是母婴电商成功关键因素，而一味地价格战只能“使一些低价、低质的假货钻到空子”，甚至导致“劣币驱逐良币”的

恶果，因此他并不赞成参与到这样的价格战中。“比如有的纸尿裤，正常采购价就是160元，那么售价在100元以下的商家到底是在亏钱补贴，还是有一些非正常的高价，用户就要去平衡。”

当年的“知本少年”如今已迈向专注母婴行业的第十年，而在马云心中，麦乐购并不仅仅是一家跨境电商公司，而是一家“定位于儿童的健康管理公司”。“比如为了能够全方位的帮助国内的年轻父母选购适合宝宝的进口母婴类产品，麦乐购还提供国内一流的专属母婴师服务，全面打通电商与用户之间的沟通壁垒。”

“我们还在与清华大学和伯克利大学合作，并且有意向投资和收购一些可穿戴硬件设备公司，未来，希望通过大数据分析，为不同体质的孩子搭配不同的营养摄入，帮助中国孩子健康成长。”马云说。

■ 创客说

疯狂老板爆米花 鄧尚寬：
创业初生儿，
现实有可能把你逼疯



我叫鄧尚寬，台湾人，今年刚刚在清华经管硕士毕业，是一个看剧中毒者，是一个创业卖爆米花的，也可能是一个超级拖延症患者。

三年前，我在清华的一堂研究选修课“创办新企业”上，第一次向同学讲述我的创业梦想：打造一款在家看剧专用爆米花。

在周围朋友的鼓励下，我和同学带着项目参加了清华“昆山杯”创业大赛，并且获得了第一名。一时间，我在清华学生创业圈名声大噪，不少投资人纷纷向我伸出橄榄枝。

正当我以为自己即将成为

下一个创业传奇时，却被残酷的现实狠狠扇了两个耳光。

第一个耳光来自投资人。偏好互联网项目的投资人和来自传统行业的投资人，都不认同我要做完美看剧零食的理念。找不到合适的投资人，讲再多梦想和计划都是空谈。

第二个耳光来自生产环节。原本以为只要有配方就能做出正宗的台湾爆米花口味，但远没有我想象得那么简单。

为了做出最满意的口味，我回到台湾的爆米花工厂里学习制作爆米花的详细过程。在接近39℃的工厂里，我拿着一根约20斤重的搅拌棒，炒了一锅又一锅的玉米，反复调整下油、下糖、撒调味的的时间和数量。在尝了无数爆米花后，终于找到了最满意的口味。41天的学习结束后，我炒的近4000桶爆米花，堆满了工厂整整一面墙。

在硕士毕业答辩的前一晚，噩耗传来，生产工厂突然决定终止与我们的合作，这意味着爆米花还没开卖生产线就断了。在现实的各种压力下，我甚至想到了放弃这个项目，让员工去找更好的归宿。

关键时刻是我的合伙人给我吃了一顆定心丸，他对我的信心从来没有动摇过。那时我才发现，创业这件事，不是一个人就能承担得起的责任。团队内部建设、沟通在这个时候显得尤其重要。我决定不再深陷压力、患得患失，而是肩负起自己作为团队领导者应有的责任。调整好心态后，一切开始慢慢好转。

18个月里，投资人终于天使了一回，让我们顺利拿到融资；18个月里，曾无数次艰苦沟通的工厂开始配合生产；在18个月后的今天，精心准备的众筹项目也顺利上线。

我知道，这一切都太难了。创业对于每一个刚毕业的大学生来说，都是风险和机遇并存。今天，我站在一个创业初生儿的身份来讲，不管这条路有多难，还是要给自己一个努力追梦的机会。即使被现实逼疯，也要为梦想发疯。（来源：网易科技）

■ 联盟动态

中国首家汽车产业
知识产权联盟在京成立

10月30日，由北京市知识产权局指导，北京知融知识产权咨询有限公司、北京集慧智佳知识产权管理咨询有限公司和汤森路透科技信息服务(北京)有限公司等单位发起的中国首家汽车产业知识产权联盟在京宣告成立。

据知识产权报报道，联盟成员发起单位共23家，覆盖福田汽车、长城汽车、长安汽车、吉利汽车等整车企业，大量以车联网、新能源为核心的汽车零部件企业，以及北京工业大学、北京IP、汤森路透等高校成员及专业知识产权服务机构。

《联盟章程》定义了联盟是在自愿、平等、互利、合作的基础上，由汽车产业链上下游科研单位、重点企业事业单位自发成立的开放式的非营利性团体，联盟目标是在联盟成员间形成知识产权共同经营的合作模式，提升联盟成员的创新转化能力，以专利共营为基础，开展全方位、多层次的合作，以期共建行业标准，共同抵御专利风险，推动产业发展。

对于联盟下一步工作规划，北京知融公司总经理刘雪飞表示：联盟将进一步打造专利运营团队，制定专利运营规范；联盟将分析专利资产，整合吸纳优势的专利资源；联盟将充分发挥无形资产价值，促进汽车产业创新。（刘阳子）

京津冀(子牙)循环经济
产业集群发展联盟成立

10月30日，由子牙循环经济经济技术开发区管理委员会协同中国再生资源回收利用协会和大连再生资源交易所，共同承办的2015天津子牙“再生资源+供应链金融”产业发展促进会暨项目合作签约仪式，在子牙循环经济经济技术开发区综合服务大厦举行。会议宣布成立的“京津冀(子牙)循环经济产业集群发展联盟”，由中国再生资源回收利用协会、天津子牙循环经济经济技术开发区与大连再生资源交易所共同发起，以子牙园区为载体，联合京津冀周边百家企业，致力于循环经济产业的金融创新、交易创新、管理创新、科技创新等方面的协同体系设计，推进再生资源产业的进步与发展。

子牙循环经济经济技术开发区作为我国目前唯一的以循环经济为主要产业特色的国家级开发区，经过多年开发建设，已基本构建起了再生资源、新能源、新材料等主导产业共同支撑的循环产业体系，成为中国北方再生资源回收处理再利用的循环经济聚集区。

环保创客联盟

智能回收箱，把更多的人圈到“环保圈”

文·本报记者 李 禾

智能回收箱上标明了易拉罐、矿泉水瓶等固态垃圾标志，投入固态垃圾前，下载手机APP，用手机扫描固体废物条形码，将固体废物投入回收箱之后，回收箱显示屏会出现一个二维码，再扫描一下二维码便可完成个人垃圾分类投放积分，积分将自动保存到手机当中，凭积分还可获得相应的奖励……

这个由佛山市碳联科技有限公司研发的“智能回收体系”是环保创客联盟的一张“名片”。

今年“六五环境日”的世界主题是“可持续发展的消费和生产”，而中国区的主题是“践行绿色生活”。为了把生产生活绿色化与“大众创业、万众创新”的“创客”结合起来，通过鼓励更多人投身

环境保护，推动环保事业发展。中华环境保护基金会、环境保护部环境发展中心、国家环境服务业华南集聚区和佛山市碳联科技有限公司联合发起成立了环保创客联盟。

中华环境保护基金会副理事长兼秘书长李伟说，环保创客联盟希望通过整合社会各界力量，打造中国环保产业创新创业平台，为有志于环保事业的青年提供一个发挥想象力与创造力的创业空间。不但积极推进环保公益项目进入“互联网+”领域，还将推动地区就业与环境保护宣传教育，提高全民环境意识，推动环保产业的发展，实现地区经济与社会的可持续发展。

“环保路上，青年先行”

据了解，当前我国环保服务市场空间大，但从业人数不足；青年创业就业需要更大的空间、条件。结合移动互联网+环保这样的未来发展大趋势，环保创客联盟项目通过输出“先进的技术、可持续的发展模式、创新资金支持”，构建固体废物智能回收体系，为有志于从事环保的人士提供一个可持续发展的创新创业平台等。

李伟说，联盟有管理委员会，这是由发起单位、支持单位等共同组成，协调各方资源，共同推动联盟合作机制的发展，更好实现“环保路上，青年先行。”此外，中华环境保护基金会与佛山市碳联科技有限公司成立了众惠专项基金

以及基金办公室，来支持创客项目、环保APP、国际交流等项目；负责具体项目的策划、组织、管理与运营等。

基金办公室还与各地环保宣教、民政等部门及合作的环保公益机构，联合组建各地相对独立的环保创客联盟项目办公室，建设当地的环保创客团队。

而环保创客将通过资源与经验的积累，运用环保创客联盟平台整合各方资源，充分发挥自身的想象力与创造力，实现环保创业梦想。总而言之，环保创客联盟将打造一个集环保创业、环保宣传教育、固废智能回收、社区便民服务为一体的创新型环保公益平台。

今年9个省市将完成落地试点

佛山市碳联科技有限公司研发的固态垃圾“智能回收体系”是联盟项目落地的基础。佛山市碳联科技有限公司陈志雄说，在环保创客联盟项目办公室指导下，对落地的智能固废回收箱进行运营监管，并定期进行维护。后期可根据具体情况，本着适合当地固废循环发展模式做出适时调整，更好发挥智能回收箱的作用。

环保创客通过积分兑购、便民服务激励手段推动居民参与垃圾回收，在这个过程中产生循环效益，同时能解决运营以及创客可持续发展问题。环保创客通过智能回收系统、社区服务站把

社会上更多力量引进社区，推动各类居民进行垃圾回收。

环保创客还对接社区年轻人的垃圾智能回收管理。通过与教育等部门合作，“小手拉大手”，以学生垃圾回收教育来推动家长开展垃圾回收，以及垃圾回收大数据系统与政府对接，让进行垃圾回收的居民享受更多社会支持；对社区老年人，通过与便利店合作在社区服务站开展积分兑购，与绿色环境标志企业合作开展线下体验活动，使他们获得实实在在的利益，推动垃圾回收。

环保创客联盟项目将固废智能回收与居民



个人利益挂钩，开展现场环保宣传活动引导和激励居民从源头上参与固废回收；通过“互联网+环保”的数据与社会各界进行线上与线下对接，使废物回收产生巨大附加价值来激励居民参与进来。社区服务站及智能回收系统让社区周边商家、社区居民以及社区物管通过产生信息互动，推动居民废弃物的回收，共同完成垃圾回收和减量，比如社区快递废弃包装物的管理系统，可以

把现在越来越多的快递包装废弃物从其他垃圾中回收起来；如社区居民旧货交易管理系统可以规范居民废弃的电器、电子设备、旧家具等回收以及处理市场。

“2015年，联盟计划在北京、广东、浙江、山东、山西、陕西、湖北、安徽、重庆九个省市，完成首批智能回收系统的落地试点工作。”环保创客联盟项目办公室负责人董明昊说。

因地制宜，联盟还有增值服务

董明昊说，除了运营、监管落地环保项目外，环保创客联盟项目办公室还为环保创客们组织系统的培训、学习，增强环保创客的环保意识和自身能力；定期在公共场所开展环保宣教活动，形成宣传规模化，服务个性化，“或为环保宣传提供新的推广方式”。

“此外，在环保创客联盟项目办公室的协调和战略部署下，与地方相关单位进行具体协商，保障环保创客项目在社区、学校、生活广场的顺利进行。根据地方特色，发展环保创客联盟增值服务项目。”董明昊说。

据悉，联盟设定的“项目发展模式及扶