



聪明的创业者都会先“试错”

“以尽可能少的人、尽可能少的钱，先启动项目，验证创业项目合理性，一旦验证成功，找人、找钱都会非常容易。”

创业故事

本报记者 韩士德

“我们的公司沉寂了3年，这3年我们除了自己一行一行地编代码、写程序，很少出来露面。现在我们的IBE仿真安出来了，我们有了一点自信和实力，才敢到市场上闯一闯。”屈凯峰的这句话，让记者印象非常深，就像他额头前的那一小簇白发。在如今的市场上，靠实力打拼让同龄人对他有了一点崇拜。

在同龄人里，像屈凯峰这么优秀的有一些，但像他这么疯狂的还真不多，清华大学的高材生，被新西兰“国宝级企业”高薪挖过去，拿到了新西兰绿卡还毅然决然地选择回国创业，这家伙是不是疯了？

“工程师创业能做大，也容易成功。我自己是一个工程师，从2004年到现在我一直在做仿真这件事，其中还有两个项目获得了国家科技奖。我一直在思考自己要干什么，其实选择创业，一方面是圆自己一个梦，另一方面也真心为仿真行业作点贡献。”屈凯峰微笑着说。

三代仿真系统和第二代的最根本的区别在于第三代是互联网架构下的、开放的、多对多式的平台，没有专业门槛，懂一点技术的都可以使用，并且可以

自己开发应用。第二代的情况是它提供什么你就只能用什么，不能根据需要再开发，而且门槛很高，必须是专业的仿真工程师操作。”

科技企业核心是研发

“我一直坚信科技变革能给社会带来巨大变化。2012年的时候我就想，这么有价值的技术为什么不能把它大众化？为什么不能像CAD一样，让每个中小企业都用得起来呢？这也就是我们创业的初衷：致力于仿真技术大众化！现在我们已经有了50多人的团队，仿真大众化是我们共同的志向。”屈凯峰说。

实际上，制造业数字化是全球发展的必然趋势。德国“工业4.0战略”、美国“工业互联网”、“中国制造2025”都将“智能制造”作为重点，特别是将“工业技术软件化”放在更加重要的位置。《国务院关于深化制造业与互联网融合发展的指导意见》发布，将

软件的战略意义提升到一个前所未有的高度，即“强化软件支撑和定义制造业的基础性作用”。

对此，屈凯峰会很深。“制造业的核心是研发，特别是数字化研发越来越重要。过去我们是在引进的基础上消化再创新，但现在的转型升级必须是正向研发，再往前走我们和国际上是一个起跑线甚至我们还快一点。我们要领跑，就要自信地参与到国际化竞争中，我们现在就是在用全球的资源进行创新。”

“一个企业不怕小，就怕没有活力，没有前景。做研发就是要沉得住气，我们就是要做出那个‘1’出来，没有‘1’所有努力都是0。掌握核心技术才能走得更远。”屈凯峰说。

一个不安分的仿真工程师

仿真，通俗的说就是虚拟试验。但凡需要试验的地方，就需要虚拟试验，就需要仿真。

“以汽车碰撞为例，如果我们直接用人、用车去碰，代价很高。但是，如果我们借用仿真技术，则可以减少伤亡、节省时间、节约成本，并且通过快速、反复地碰撞来分析哪个部件碰坏了，人有没有受到伤害。”谈起仿真技术，屈凯峰如数家珍。十几年的从业经历更让他对仿真技术和应用的价值有着自己的判断。作为一名仿真技术高端工程师，他对仿真行业的痛点看得也十分清楚。

“仿真技术在汽车、航空、航天，包括我们的手机都广为应用。大家可以试着把苹果手机扔起来，如果扔到两米以上，摔下来一定是角着地，不会是屏幕着地，这就是通过大量仿真优化后的结果。仿真技术是非常有价值的技术，但是为什么很少有人听说？因为这个技术过于高端，使用门槛太高。”屈凯峰说。

所谓“门槛太高”，屈凯峰这样解释，仿真技术对应用者的要求很高，有了仿真软件还不行，还必须

是懂行的人才能应用好。仿真技术不仅在中国用起来困难，在国外也同样如此。

“在我已有的十几年的仿真经验里，我对这个困难的体会特别深。在2008年到2011年期间，我承担了国家两个重点研发项目里的仿真工作。这两个项目，一个已经获得2013年的国家科技进步二等奖，另一个正在申请2017年的国家发明一等奖。这都可以体现出仿真技术的应用之高端。2011年，我到新西兰‘国宝级企业’——Fisher & Paykel公司工作，他们也存在同样的问题，也需要从全球招聘杰出的仿真工程师。”屈凯峰告诉记者。

除了门槛高，还有一个巨大的供需矛盾存在。“仿真行业内约有75万专业的仿真工程师，他们手上积攒着大量的模型，但是这些模型高度依赖于他们，别人没法用。同时，工业界有8000万的设计工程师想用仿真技术来指导设计，但是他们找不到合适的模型。”这是屈凯峰一直在思索的问题，也是一直让他不安分的原因。

清楚并解决行业痛点

2014年3月7日，屈凯峰的公司在北京科技园落地了，取名云道智造，很有互联网时代科技的味道。虽然已经3年多过去了，但是谈到公司成立的情景他依然很激动。

“我没想到这么顺利，这么快就把公司注册下来了，我们赶上了好时候，国家鼓励创新创业，给了很多好政策，让我们省了很多时间和精力。这3年多时间，我一直在享受创业的过程，我越来越坚信自己做对了。”屈凯峰从骨子里就是个不安分的人，要是安分他就不会离开Fisher & Paykel公司回国创业，创业的艰辛不用多说，但他就是要执著地把他看到的仿真行业问题真正解决了。

屈凯峰的梦想是做一个通用的仿真平台出来，这个仿真平台不是网站，不是网页，而是代表一个重平台的概念。借助于这个仿真平台，仿真工程师不用了解仿真软件的底层内核，不用学习编程语言就可以方便地把他们的模型和仿真经验固化到平台上，然后供设计工程师使用。

“工业界的产品一般都是标准件，一个汽车就有两万个左右的零件。设想一下，如果工业界的每个零部件，每个设备在这个平台上都有它的仿真模型，那一定是一个非常美好的场景！”谈到这，他总有说不完的话，越说越有劲。

谈到自己的创新之处，屈凯峰表示，“我们做的这个事完全是填补空白，是全新的理念和应用。第

怎样做创业项目才能少走弯路

很多人都有创业的想法，但大多数创业项目都以失败告终，怎么才能少走弯路呢？

“以尽可能少的人、尽可能少的钱，先启动项目，验证创业项目合理性，一旦验证成功，找人、找钱都会非常容易。”谈到最初的创业经历时，屈凯峰深有体会地说。

屈凯峰告诉记者，找钱、找人是每个创业者初期都会遇到的问题。所以，聪明的创业者都会先“试错”。

屈凯峰表示，现在社会环境很适合创业，政策支持，资金也追捧，项目起步相对比较容易。像很多互联网项目，几个人、几十万元就可以启动，“试

错”成本很低。

“但科技类项目起步是比较难的。科技类项目前期的研发投入比较大，研发周期比较长，对人才的需求也比较强烈。”屈凯峰说，实际上人们看到的很多科技项目都是工程师创业，创始人本人就是技术大牛，而且在圈内有一定影响力，所以他找人的时候就相对比较容易——别人对他技术水平很敬佩，愿意跟他干；找钱也相对容易，因为资本方认为他本人就“很值钱”，在这个领域里如果他搞不成，别人就更没戏了。而有钱的或者有资源的人，很难在科技项目里创业成功，他们更倾向于投资这些项目，或者在项目启动后加入团队。

“企业管理是更重要的必修课”

曾经是一名工程师的屈凯峰表示，依靠创业者本人的魅力，很快能聚起一批人，在项目初期，团队人少，一般也不会出问题。但是，人员多了，管理就突出了。创业者的头等大事不再是技术突破，而是怎么去管理团队，怎么保持团队稳定和持续的创造力。

他认为，做好管理的关键是做好“三个放权”。这三个放权，分别对应成员的“帽子”“钱袋子”和“身份”。一是释放“管理权”，不能一切都是自己说了算，要让核心团队参与到管理中，做好分工协调。

二是释放“收益权”，不能把收益都攥在自己手里，要主动与人分享。三是释放“股权”，让核心成员成为公司的主人，让他们觉得不再是给老板打工。

“当然，即使这些都做好了，创业项目的失败概率依然很高，这是由市场规律决定的。成功本身就是稀缺资源，不可能人人都能轻易得到。”屈凯峰说，创业者要时时分析团队情况、项目情况、市场情况等，根据情况变化不断调整、完善项目，适应变化，必须时刻学习新知识，分析新问题，才能提高项目成功率。（图片来源于网络）

创业圈

马斯克发推文 秀首台下线 Model 3

北京时间7月9日中午，马斯克发推文表示：“第一辆量产Model 3已经下线，现在正在进行最后的质检，稍后我们会放出图片。”随后，他秀出了第一款黑色Model 3量产车的多张大图。

据悉，前30位特斯拉Model 3车主将会在7月28日举办的一场交付Party上收到他们的新车，在此之后特斯拉Model 3的产能将会迅速爬坡，8月为100辆，9月为1500辆，12月为20000辆。就在上周，特斯拉遭遇股价大跌，从上周三开始本周累计下滑了约15%，而高盛的分析师近日更预测特斯拉未来6个月股价将大跌49%。

点评：特斯拉成立于2003年。第一款汽车产品Roadster发布于2008年，到第三款产品Model X交付，已经是2015年9月份的事情了。在经历了12年的摸爬滚打后，特斯拉终于开始面向广阔的大众市场推出Model 3，但交付情况也并不乐观，产能一直是最大阻碍。

7月9日，Model 3终于得见真容，情怀终于可以用首款下线车来兑现。对比特斯拉的发展历程，我们不难发现制造新能源车是多么艰难的一条道路。特斯拉已经苦苦支撑了14年，中间几度面临资金链断裂的风险才修成正果。那么，如今满腔情怀远赴美国的贾跃亭，将如何实现乐视汽车梦想？

微信“商品搜索”功能要来了

微信正邀约电商相关企业参与一个名为“推广内测”的项目。目前，如果你在“搜一搜”中输入“口红”和“水果”，那么，搜索结果的第一个顺位分别是投放广告的小程序“蘑菇街女装”和“拼多多”。经过多次测试发现，目前参与搜索广告投放的多为腾讯投资或入股的相关电商企业。

点评：虽然还处于邀请阶段，但几乎可以明确：微信即将实现“商品搜索”，即用户在“搜一搜”中输入商品关键词，搜索列表会直接呈现所有以小程序为载体的商品结果，而每一个搜索结果都可以直接调转到小程序商品详情页。

如今，电商的模式和格局既定，想在存量市场中改变人货场的竞争模式，需要挖掘新的流量或者改变原有流量的分发模式，微信做商品搜索将这些都包括了。

可以预见，如果依托于微信小程序电商可以崛起，商家面对二选一的时候，会有C选项。

创事记

上海首家“无人超市”停运维修

上海杨浦区一间集装箱大小的可移动无人超市被放置在欧尚超市的停车场边。当记者前往调查时，发现里面货架空空，门上被贴上了停运通知。关于停运的原因，商场方面解释这是因为无人超市里的空调系统7月6日突然断电，所以自7月7日起停运维修，最多一两周后就会重新投入运营。

红星美凯龙开始全员互联网化

红星美凯龙传出互联网业务换帅的消息，曾高调入职的李斌改投投资部门。其实，事情比这复杂得多，红星美凯龙还专门新设了管理互联网的委员会，由董事长车建新挂帅，18位成员，李斌不在其中。此次调整的一大中心为“线上线下一体化”。据透露，红星的互联网化不仅仅是做个互联网平台，未来产品和研发放在总部，线上推广运营主要还在集团互联网部门，但线下地推等将成为流量入口，也是服务、体验等的场所和运营团队。

三大基金对乐视网估值集体下调

深路资金链危机尚未看到解决，还在停牌中的乐视网又遭到了持仓基金的“挤兑”。7月8日，中邮基金、嘉实基金、易方达基金纷纷公告下调乐视网的估值，中邮基金、嘉实基金给出的估值价格为22.37元，易方达基金给出的估值价格为22.05元，与停牌前4月14日的价格30.68元相比，分别下调了27.09%和28.13%，相当于连续3天下跌10%，即3个跌停。

得兴股份10亿元收购价之链

得兴股份将以现金方式收购新三板挂牌公司深圳价之链跨境电商股份有限公司65%的股份。这标志着，又一家新三板跨境电商企业将被A股上市公司并购。对于本次收购，得兴股份方面表示，通过收购整合快速进入跨境电商行业，是实现公司跨越式发展的战略目标。本次交易完成后，双方将通过在业务、产品品类、品牌、资金、管理等发挥协同效应，实现共同发展。

京东公布便利店管理系统

京东新通路事业部宣布即将推出一套打通品牌商—终端门店—消费者的京东便利店智慧管理系统。包括：智慧门店管理系统、行者动销平台和慧眼大数据系统，透明开放地对接品牌厂商，升级百万智慧门店。京东希望这三大数据系统结合京东的供应链网络和京东新通路自建的地勤团队，真正实现品牌商、终端门店和消费者三者之间的高流、物流、信息流链路闭环。

今年4月，刘强东正式对外宣布未来5年京东将在全国建设100万家京东便利店，其中一半在农村。

（本报记者李艳综合报道）

打造新能源车“零”成本用车平台

众创空间

本报记者 李禾

据彭博新能源财经7月6日公布的最新数据显示，到2040年，电动汽车将每天替代800万桶油，同时促进全球电量消费增加5%，其保有量将达到全部轻型车总量的33%。

而在中国，至今国内累计销售各类新能源汽车已超过100万辆，其中2016年产销量就突破50万辆。尽管市场对新能源汽车还是抱有疑虑，对电池续航里程能力、充电桩设置等有所质疑，但是新能源汽车领域已经成为“众创”的热土。

国科工信新能源科学研究院党委书记李磊说，国科工信新能源汽车推广应用公共服务平台是以中国绿色产业技术创新战略联盟、工信部电子标准院协同创新办公室为业务指导单位，依托创新战略联盟发起大学、院所作为技术支撑单位，国科工信（北京）新能源科学研究院为组成单位，联合多家新能源汽车企业共同发起。其包括动力电池电控开发应用平台、储能动力电池开发应用平台、新能源汽车配套设施投资与金融租赁、新能源汽车推广应用与租赁共享等，致力于推进新能源技术提升和产业整体发展等。

开展储能动力电池开发应用等研究

电池是新能源汽车的“心脏”，一辆纯电动汽车，电池成本占整车成本近一半。但美国特斯拉电动汽车诞生以来数次的电池爆炸，以及深圳五洲龙车辆充电时着火、厦门公交车着火给新能源汽车发展蒙上阴影。

于是，平台特别加大了对电池和电机电控的研究。其中的储能动力电池开发应用平台建设了包括设计、研发、生产、应用、回收等新能源车共享服务为一体的构架体系；而动力电池电控开发应用平台，则包括地区产业功能定位、产业生态设计、扶持政策编制等。

国科工信新能源科学研究院院长唐致远教授说，国家新能源汽车产业商业化应用日趋成熟。国科工信新能源科学研究院依托天津大学等高校，在新能源汽车电池、电机、电控等方面具有先进的技术力量，拥有多项世界先进的国家专利。平台启动将对现有的新能源技术的应用和推广起到积极促进、推动作用。

打造新业态汽车商业模式

国家新能源汽车技术创新工程专家组组长王秉刚曾表示，目前看来，我国新能源汽车尚未进入

“快速发展期”。续航里程焦虑和充电不够便利，仍然是当前新能源汽车用户的使用痛点。只有当新能源汽车市场由政策驱动转变为市场驱动，由公交、出租等公共领域购车为主转变为私人购买为主时，才算是进入真正的快速发展期。

目前，对于新能源汽车来说，通过应用推进研发显得尤为重要。唐致远表示，如何进一步规范、加快新能源汽车在公共服务领域的推广和应用，贯彻和落实国家的新能源战略，将成为平台非常重要的内容。

李磊详细介绍了平台的运营模式和商业模式。即以新能源合同管理、零首付、零利率、零成本、“新车租赁+赠送”为新能源汽车商业经营模式；以“平衡、颠覆、共赢、众创、共享”为理念，通过优质资源的整合和技术转化，促进新能源汽车产业的发展。平台还依托国科工信新能源科学研究院等单位的技术储备、渠道建设、数据技术、专家团队等方面的优势，加强和巩固新业态汽车的商业经营模式。

新能源汽车比传统的汽油、柴油汽车更环保和节能，即使用户“零成本”等使用新能源汽车，通过新能源合同管理模式，平台也可持续发展下来。对此，李磊表示，“相比传统汽车，新能源汽车在节能环保等方面具有较强的优势，通过国科工信新能