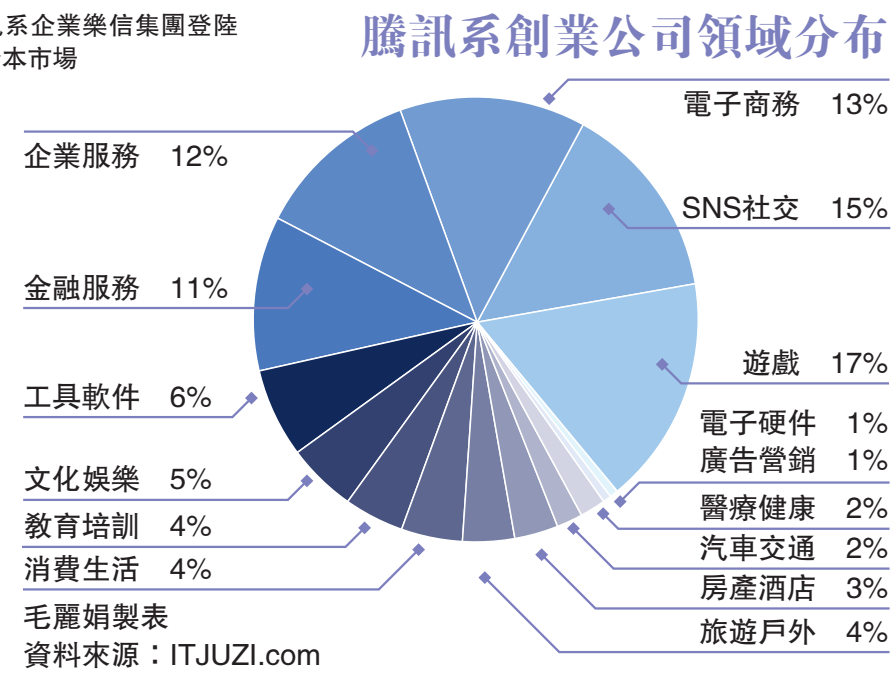
◀騰訊系企業樂信集團登陸美國資本市場



大企業經驗加小公司拚勁 離職員工闖新天

創科大鱷變身獨角獸孵化器

從大企業離職的員工成為內地創業主力。分南北看，北有網易、百度、阿里巴巴等互聯網企業離職員工創業圈，南有騰訊系、華為系、平安系創業圈，這些創業圈裏的企業與深圳互為「魚水」關係，並逐漸成為中國南方創新創業圈的中流砥柱。

新經濟浪潮

大公報記者　毛麗娟

華爲員工的工號已達32萬，而在職員工只有17萬人，這意味着華爲迄今已有15萬離職員工。其中，不少華爲離職員工在深圳、北京、上海等城市創業，創業領域遍布各行各業，包括電子硬件、電子商務、教育培訓、企業服務等領域。華爲系創業者中的佼佼者有上市公司如匯川技術、鼎漢技術等，還有紅酒電商——品尚紅酒、大數據公司U-Cloud等。

狼性華為系創業者重技術

郭文昌就是這些創業大軍中的一員，2006年從西北一所理工大學畢業後直接進入華爲工作的他，在華爲做了3年的軟件工程師。有一天，這個看似前程大好的有爲青年忽然厭倦了「每天加班睡行軍床」的日子，決定辭職創業。彼時，包括家人、同事在內不但沒有一個人支持他，反而都強烈反對，認爲他魯莽行事。

工科思維的郭文昌沒有輕易放棄自己的想法，他很快創建了家政服務O2O公司——愛潔家。當時，家電清潔在國內僅有爲數不多的「馬路游擊隊」在做，這一領域連稍具規模的家政行業公司都沒有。

郭文昌找不到合夥人，最後只好從農村老家找了兩個在外打工的老鄉合作。最初兩年每天背着工具走街串巷摸索怎麼做服務，結果這兩個老鄉因爲太累中途退出。

但郭文昌樂在其中。創業9年來，他個人發明多種空調、油煙機清理專用設備並申請了專利。在他的個人電腦裏，存滿了各種設計圖，從家電清理操作標準規範的確定，到ERP系統的開發，再到公司的APP設計，他都親自操刀。

郭文昌從未覺得互聯網是自己的核心競爭力，他最看重的是技術。「很多細節只有自己親自跑過業務才知道，才能保證系統的便捷高效。」郭文昌說，「我有一萬個客戶就服務好這一萬個客戶。」

騰訊系創業者產品至上

與華爲系不同，騰訊系創業者創業最多的領域則是騰訊本身的兩大最重要業務板塊——遊戲和SNS社交，此外，電子商務、金融服務、工具軟件等領域也出現了很多騰訊系創業公司。

作爲頂着騰訊「榮耀光環」出身的騰訊系創業者，外界多認爲，騰訊福利好，人才生活舒適，儘管專業本領過人，但缺乏從0到1的狼性。

2013年至2014年，有大批騰訊人奔赴創業的戰場。據騰訊公司離職員工自發組織的社群圈子——南極圈統計的數據顯示，截至到2016年，騰訊系創業者有11家企業完成IPO，11家企業完成併購，14家企業獲得C輪以上融資，29家企業獲得B或B+輪融資，111家企業獲得A輪融資，其中不乏如趣店、摩拜單車、樂信集團、小紅書、銀客網、拉勾網、悅動圈等一批行業內耳熟能詳的明星企業。

▲馬化騰多次演講表示，將為創業者提供創業所需的各項網絡基礎服務設施

放眼中國互聯網圈，幾乎無人不知馬化騰和張小龍死磕產品的特點，而值得欣慰的是，騰訊的產品文化在騰訊系的創業者身上獲得了很好的延續和傳承。

樂信集團就是其中一家短短6年時間成長起來的「獨角獸」企業。2013年，肖文傑結束自己的第一段職業生涯，從任職六年的騰訊財付通出走，創辦國內首家分期消費電商平台——樂信集團的前身：分期樂。

在財付通這個互聯網和金融交叉領域的豐富實戰經驗，成爲他創建分期樂的最大資本。但肖文傑認爲騰訊帶給他的最大財富，還是「做到極致」的產品文化。分期樂在很多服務方面踐行了這種追求極致的文化。

比如，分期樂只與京東商城等國內頂尖的電子商務網站合作，保障貨品的正品和送貨速度，還提供「無理由退換貨」，以及提前還款免服務費的體驗，這些在年輕人網購方面服務的改善，都很好的體現了這一點。2017年底，這一「獨角獸」企業成功在美國納斯達克市場上市。

◀華為系離職員工組建的「華友會」成立十周年，華友會「圈子」成為了創業人群對接資源的匯集地

草根創業成經濟轉型推手

在華爲離職員工組成的社群圈——「華友會」創始人俞渭華看來，草根創業者是中國經濟轉型的重要力量，由自主創業而自然發生的市場化資源配置方式的改變，可能是中國經濟轉型最重要的推手。

24年前，不安於一成不變現狀的俞渭華隻身來到深圳，加入了剛創立不久的華爲。當時，華爲才1000多名員工，俞渭華的工號爲680。那時，在位於南山的深意工業大廈裏，俞渭華還會經常遇到工號爲單位數的初創大佬們。

儘管這家企業後來發展成中國的通訊巨頭，但俞渭華依舊在2002年時選擇了創業。他認爲：「中國企業巨頭會成爲創業公司的孵化器。從國外的經驗來看，英特爾培養了很多做芯片的人才，雅虎培養了很多互聯網的人才，中國也是一樣，大公司培養了不少人才，這些人才『出走』後，成爲一個新的群體，這個群體將成爲中國經濟的重要力量。」

圈子創業深受投資人追捧

大公司人才離職後，加入創業大軍，他們自發形成的「圈子」也逐漸浮出水面，並開始發揮着越來越重要的作用。成立於10年前的「華友會」，最初是由俞渭華牽頭成立的一個QQ群，方便華爲的前員工們交流和聚會。後來他沒想到，這個群裏聚集了上萬人，在全國還成立了20幾個分會和6個海外分會，會員中，超過75%的都是創業者。

爲了給「華友」們提供更多發展機會，俞渭華開始嘗試運作更多線下「華友」活動，目前已形成多個品牌。比如每年一次的大型年會，每年兩次的「華友」創業論壇，每個季度一次的尋找「華友」合夥人專場，每兩個月一次的「華友」精益創業投資對接會，每月一次的「華友」創業項目路演等。

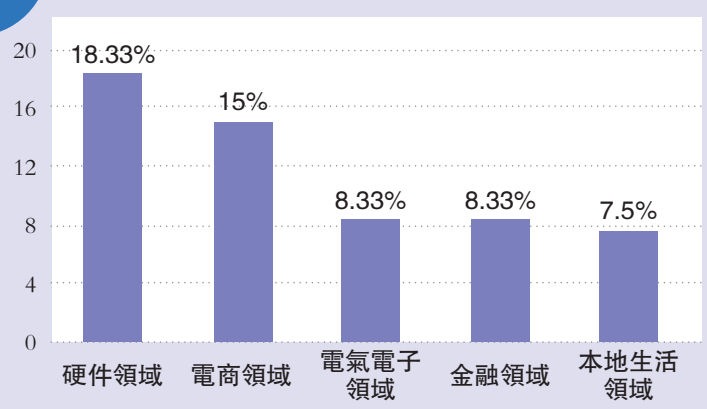
典型的「圈子」文化，如今在創業者中頗爲盛行，騰訊有「南極圈」、「單飛企鵝俱樂部」，阿里巴巴有「前橙會」，網易有「離易」，百度有「百老匯」、金山有「舊金山」等等。騰訊離職員工群「南極圈」則直接商業化發展，定位爲「創業投融資服務平台」。

南極圈創始人潘國華明確表示：南極圈以孵化器爲根本，從投融資對接、媒體公關、獵頭、創業培訓、線下活動等五個方面提供服務，致力成爲對騰訊人最有用的圈子。

值得一提的是，這些圈子還頗受投資人追捧，因爲圈子內的離職員工在大平台工作過，對行業的理解透徹，操作能力和團隊組織能力強，創業成功率高。

▲南極圈活動的現場，騰訊系創業者在一起互通創業信息

華爲系創業公司分布的主要領域



華爲系創業公司五家已上市

麥格米特　匯川技術　藍海華騰　鼎漢技術　禾望電氣

騰訊系創業公司融資情況（截至2016年底）

11家	完成上市的公司數量
11家	完成併購的公司數量
14家	完成C輪以上融資的公司數量
29家	完成B輪融資的公司數量

數據來源：南極圈　　毛麗娟製表

▶深圳某創投服務活動的現場，不少大企業員工受創新創業的感召加入創業隊伍

「走出去」讓創新有了「裂變」可能

記者手記

經過30多年的城市發展，深圳孕育了一批包括華爲、中興、騰訊、平安集團、正威國際在內的知名企業，這些企業麾下人才濟濟，人才的聚散流動爲深圳經濟帶來活力，同時又逐漸形成了新的創新生態圈，打造出一批新興「獨角獸」企業。

與老東家們重點發展的業務不同，華爲系、騰訊系的創業者們通常都選擇避開鋒芒，沒有去「硬碰硬」老東家原有的優勢業務，而是獨闢蹊徑，選擇市場的痛點與薄弱環節突圍，專注在一些垂直細分領域內創業。

比如一位華爲系創業者創辦的上市企業「匯川技術」主要做的是工業自動化，一位騰訊系創業者創辦的企業「悅動圈」主要是關注消費者的運動健康……諸如此類，不勝枚舉。

儘管在業務上沒有簡單複製老東家，但這些「走出去」後的創業者把他們在老東家身上吸取的精華都帶到了後來的企業。團隊建設、管理機制、企業文化等方面，多多少少黏上了以前大企業的烙印。華爲系創業者的「狼性」和「技術」、騰訊系創業者的「低調」與關愛員工、搜狐系創業者的媒體敏感性強……

「大衆創業、萬衆創新」的今天，不甘平庸的創業者們在大企業裏成長、然後出走，市場競爭的殘酷容不得他們半點閃失，爲了生存，他們自然會選擇保留了大企業好的「基因」，同時摒棄了不那麼適合自己企業發展的低質「基因」，而正是這一「揚」一「棄」，讓創新產生「溢出效應」，讓創新有了「裂變」可能。