

张永：从勤勉清华人到创新创业者

文 / 周缘



张永，清华大学化学工程系1990级校友，苏州问鼎环保科技有限公司总经理，清华大学苏州校友会秘书长，现居住于江苏苏州昆山。

2015年4月，张永的环保科技有限公司被一家创业板上市企业收购，他正为此奔波忙碌。这条从学生到职员再到公司总经理的转型创业之路，他已经走了20年。

历练：既来之，则安之

1990年，老家东北的张永从辽宁辽阳石化的辽化高中毕业，顺利考入清华大学化学工程系。他的学生时代，正赶上清华学生

出国留学的热潮，但张永有着自己的想法和规划。“大三的时候，我定下了本科毕业就去社会历练的目标，希望之后再伺机创业。”

客观地评估了自己的能力、兴趣、优势以及家庭的经济情况，张永认为留在国内工作创业会比读研或是出国更加适合自己。他说：“我曾经去江苏江阴华西村社会实践，看到苏南的民营经济如火如荼，受到了很大的触动和

鼓舞。于是，我组织了各种勤工俭学活动，小试牛刀，效果不错，收入颇丰。”在高手如林的清华园，张永谦虚地表示他的成绩并不算出众。但在学业之余，他积极地参与班级和院系的学生会活动，大三当选了系学生会副主席，大四成为系学生会主席。学生会的经历培养了他很强的组织、策划和协调能力，为后来成立公司和做校友会工作都奠定了基础。

张永回忆道：“对于当时的清华毕业生，进外资企业是读研和出国之外的另一个热门选择。”美国宝洁公司到学校招聘，应聘人数之多和场面之热烈，竞争之激烈，让他至今记忆犹新。毕业之际，台湾长兴化学工业股份公司总部到清华化工系招人，他们计划在中国大陆建厂，希望能有综合条件优秀、又有强烈意愿的优秀毕业生加盟。于是，系里推荐张永去面试，优厚的待遇、全面的训练、国际化的视野和长远的职业发展规划吸引他最终加入长兴。

1995年7月7日，他正式从学校毕业。第二天，他就奔赴长兴在上海的筹办处报到。这个日子张永记得很清楚，那是他人生中的第一份正式工作，也成为他事业的起点。“当时浦东刚开始开发，上海更是全国的商业中心，想接受工作历练并且在将来做点事业，上海是最佳的选择。”

作为长兴的第一个大陆员工，他参与了长兴在大陆第一个工厂

的筹建，从工厂选址、项目设计、项目施工，到设备采购、工厂管理、市场开发，他全程都参与其中，还到台湾接受培训，得到了能力的锻炼和提升。

“一到上海，我们就开始评估土地，准备建造工厂。但是后来因为土地价格、客户距离和公司战略等考量因素，公司决定在上海旁边的昆山建厂。”于是，这一年年底，张永被派到了昆山。刚刚开始开发的昆山，各方面条件都很艰苦，但是张永坚持了下来。“既来之则安之，而且我还抱着要为清华争光的信念。”

张永兢兢业业的态度得到了公司的好评。后续几年，公司每年都会从清华化工系招毕业生加盟，还在清华设立了长兴奖学金，并与化工系有一些技术和项目合作。

创业：细分市场，做小巨人

在参与长兴工厂的筹建过程中，张永发现台湾人受到日本和西方的先进理念影响，对于节能环保非常重视，并愿意花钱投入，这与当时国内企业的观念形成很大的反差。通过实践检验，张永认为，“长兴的理念是正确和先进的，同时我发现，当时国内节能环保领域的供应和配套资源匮乏，很多产品要依靠台湾进口或采购一些国外公司的产品。”

从那时开始，张永隐约觉得这是一个市场空白点，也是一个机会。“等到国内企业的观念和

需求到达一定程度，市场一定巨大。”2002年，长兴已经陆续建起好几个工厂，张永感到自己的成长发展缓慢，毅然决定告别老东家，走上自主创业之路。

最初，他开了一家代理销售环保水处理化学品公司。后来，他进入环保领域，成立苏州问鼎环保科技有限公司并一直专注至今，他所期待的创业时机终于如愿而至。

问鼎起步是从水处理药剂做起，第二步介入了水处理工程，第三步则涉足第三方治理，即水处理设施的托管运营。他介绍说：

“这三步相辅相成，互为基础。我们之前的优势是以客户为导向，为客户提供一体化、全方位的水处理解决和服务方案。”而现在多了上市公司的资金技术品牌优势，他们有了更大的竞争力。“配合国家重点推行的PPP模式，结合我们在水处理工艺优化方面的经验，大力开拓园区污水处理厂和重点污染企业的第三方治理。”

经过10多年的摸爬滚打，张永希望借助上市公司更大的资金、技术和品牌平台，借力当下环保产业的巨大发展契机，实现公司更好的发展和成长。他为自己的公司定下了长远目标，那就是成为苏州地区最大、最有影响力的环保公司，工业废水第三方治理和智慧环保领域的领先者。

现在，国家和学校都积极鼓励和支持大学生创新创业，并出台

了不少政策。但张永毕业之时，大学生创业观念还比较薄弱，“国家层面也不太鼓励，出来创业往往还会被认为是务不务正业。”张永的本科同学一半在国内就职，以大化工公司为主，一半在国外生活，而像他这样自己创业的，寥寥无几。张永认为，那时虽然创业者少，但是成功者多，而现在创业者众，成功者寥寥。“我们那时候想创业的人少，主要因为信息不对称，其实商机很多，所以成功的概率似乎也高一些。到了现在这时候，有创业想法的人多了起来，全民创业，信息也开始充分对称，创业成功对于技术、资金、团队、市场等综合能力的要求越来越高。”

因此，在大学生创业问题上，张永的态度还是十分冷静。在他的身边，不乏失败的案例，有的是因为团队不和谐散伙，有的是因为技术和价格原因难以适应市场，即便老板是技术天才，也可能因为不是管理专家、缺乏业务开拓能力而创业失败。张永建议说，清华人更应该努力多走实业，走技术路线，“国家当下更需要科技创新，感觉太多优秀的清华毕业生都跑去搞金融投资了。”

从“不务正业”到创新创业，一路走来，这条道路并不平坦，但最终功夫不负有心人。2014年7月，清华长角化工与新材料校友论坛在昆山举办，张永主持了第二个主题对话：关于企业创新发

展与校友企业合作。在交流中，几位对话嘉宾谈到：“领域细分并做到最好，才有利于提高企业的核心竞争力。”张永认为：“想要创业必须要有极强的创新精神，细分市场，做小巨人。”

感恩：“校友是最宝贵的资源”

创业之初，张永一直面临着或大或小的困难和阻力，无论是资金、团队还是经营管理上的问题都曾经困扰着他，公司甚至一度面临灭顶之灾。他感叹说：“还好挺过来了，十年如一日做一件事，一定能做好，并有可能做到极致和优秀。”

回忆起这段困境，张永说：“清华同学不缺乏智慧，但勇气似乎缺乏一点，我们理应更加敢于尝试和担当，不用害怕失败或者丢面子。”他的坚持一来是因为自己的信念支撑，要对得起清华的名声，不能轻易被困难和挫折打倒，坚持下来，一定能够柳暗花明；二来是因为校友的支持，从资金上的支持到经营上的指点，校友们给了他很大的帮助。

说起母校，张永的言语中充满感激：“清华的品牌和声誉，给了我们与其他人不一样的起点，让我们获得了比同龄人更多的重视和更多的机会。清华工科的背景，锻炼了我系统的思维模式，让我管理公司和解决问题，有了清晰的思路和目标。”2005-2008年，张永又去上海交大安泰管理

学院读了EMBA，来提升自己的管理修养，并拓宽人脉。

他现在居住的苏州昆山已经是全国百强县之首，有昆山清华科技园，有分析仪器领域的领先品牌，有清华校友上市的企业天瑞仪器，还有大约将近200名清华毕业生在昆山创业工作生活。2010年，张永牵头组建了清华大学昆山校友会，并任秘书长。2015年，他接任了清华大学苏州校友会秘书长。收购张永公司的上市公司董事长也是清华校友，所以张永说：“校友是清华宝贵的资源，校友之间的帮助、提携和合作，丰富了我的生活，也对我的事业发展有不小的支持。”

张永说：“做事业第一重要的就是找到好的合伙人，一定要优势互补，并学会沟通，求大同存小异。清华同学往往个人能力突出，但我们必须学会沟通和合作，建立更好的合作精神和大格局。”

从入学到创业，张永并没有出国的经历，他始终相信：“国家正值发展关键阶段，需要更多清华人学成回来，更好地报效祖国，国家需要他们。”

朱剑：清华教我做人做事

文 / 王馨逸



1995年从清华毕业后，朱剑进入了中德合资的镇江默勒电气有限公司工作，先后担任电气设计工程师、智能配电系统开发负责人、技术部经理和总经理。2006年他负责筹建了大全新能源有限公司，这家公司主要生产多晶硅、硅片和太阳能电池组件等系列产品。朱剑负责的工作包括重庆万州和新疆石河子三条多晶硅生产线的建设和运营。公司在2010年在美国纽交所上市。自2012年至今，朱剑回归大学，现在他在加拿大一所大学工作，教授大学物理。