

一个爱国者的梦想

冯军（结71）



存下去。清华给我们能力和自信，观察市场变化趋势，灵活调整自己的目标，并把握新兴机会，在任何的环境里发挥自己才智，走在时代前列。以高科技为中心的硅谷为例，各大明星公司里太多的佼佼者是来自各系的清华人，大家以不同的背景和开敞的心

态加入科技爆炸的大潮中，成为创新的先锋。

清华人也是全面发展，多才多艺的。看着在旧金山湾区中国运动会上大显身手的清华运动健儿，让我回想起清华时的起床号和晨跑，还有生龙活虎的运动会，甚至军训野练。2011

年清华百年校庆，硅谷的校友从50届前辈到刚来不久的年轻人同台献艺，给母校奉献一台精彩文艺节目。我也重操旧业，拿起大提琴，与居住在前硅谷的前弦乐队队友们及新竹清华校友演出弦乐合奏。

身在异乡，校友间的联系，母校的召唤都给我们带来温暖，减轻海外生活的孤独和压力。二十多年前教导我们的导师们大都退休了，曾经同窗的朋友们在国内外都有耀眼的成就。我非常想念当年在校时的同学和老师们，虽然不能参加这次毕业20周年聚会，我要感谢清华带给我生活的色彩和事业的基础。也在此感谢带领我进清华建筑系的校友母亲(55级建一)，和从小引导我学习大提琴的父亲。📷

每一个人都有梦想。作为一名清华学子，自强不息、厚德载物一直是我辈坚持的信念。从我离开清华的大门，创建爱国者的品牌，近20年的路上，我的梦想越来越清晰，越来越明确。

我的梦想起源于一辆板车

1987年，我考入清华大学土木工程系。毕业那年，也就是1992年，我被分配到一家专业对口且效益相当不错的国有企业，但当时的我作为清华的毕业生，有一个愿景：成为中华的一面旗帜。这与企业对我的海外派遣大相径庭。我的毕业设计是用电脑来辅助完成的，那个时候，我对这东西就产生了浓厚的兴趣，并有一种直觉——它将成为中华民族腾飞的翅膀。于是，我毅然走出公司大门，开始了自己的华旗征程。

那个时候，还没有风投，我也不是“富二代”，既没根基又没背景，启动资金也只有家母给的220元，那可是我母亲当时一个月的工资啊！为节约成本，我与人合租了一个柜台，并弄了一辆三轮车，既做销售，又做物流；既当“板儿爷”，又当搬运工。我没有选择当时最火的整机和CPU，而是选择了利润相对较低的机箱和键盘，这样一来与别人产生了差异化，二来可以帮助别人成功，我认为帮助别人成功就是帮自己成功。就这样，我每天用三轮车拉着机箱和键盘穿梭于中关村的各大IT卖场，跑上几百家客

户，创业的第一天，我就挖到了我人生的第一桶“沙子”——一天销售600个键盘，盈利3000元。

我不喜欢给成功涂脂抹粉，成功向来是不容易的，都是被逼出来的。我们幸运的一代，战争和文革都过去了，这个时候如果没有来自创业愿景的压力，仅靠自己的一时冲动是靠不住的。所有人的成功都是被逼出来的，要不然被环境所逼，要不然被自己的一个承诺或一个愿景所逼。我属于学生创业族，启动资金仅有母亲给的220元，如果不努力的话早就死掉了。后来稍微有点钱了，立志要将爱国者建设成为令国人骄傲的国际品牌，我和同事们开会时天天说，和媒体朋友们天天说，大家都知道了，就没有退路了。一个人没有退路，被逼上梁山，就会激发出最大的潜能。1992年对于中国的民营企业家而言是难得的机遇，如果我早一年或晚一年创业，都不会做成今天这样，1992年是一次机遇，我正好赶上了。

我用我的蹬三轮淘到的第一桶金——3000元，在1993年，创立了自己的公司华旗——我希望把它打造成中华的一面旗帜。弹指二十年，至今，已经拥有员工两千多人。除北京总部外，在全国设有十七家平台机构，五家海外分公司。产品涵盖计算机外设、存储、数码、网络等多个领域，其中移动存储设备和数码相框在国内市场的占有率遥遥领先。爱国者MP3随身听入市8个月市场占有率即



成为第一，打破日韩品牌在此领域达四、五年之久垄断。2007年推出全球首款MP5播放器，打造国人自有多媒体播放器事实标准。也是在这一年，爱国者自主研发的爱国者妙笔成为奥林匹克中国巡展唯一指定导览系统，爱国者理想飞扬成为2008年北京奥运会语言培训服务供应商，爱国者成为首个进驻奥林匹克博物馆的中国高科技品牌。2008年爱国者成为奥运会5项合作伙伴，我本人也很荣幸的成为奥运火炬传递中国高科技第一人。也是在这一年，爱国者圆满完成了神舟七号录音与存储任务，这是爱国者继神舟六号之后第二次服务于祖国的航天事业，赢得航天部门称赞。在数码相机领域，爱国者已成为国内市场仅存的一个中国民族品牌——由于爱国者数码相机的存在，迫使日系品牌全面降价，仅此一项，一年替国内父老乡亲节省几十亿元的开支，产生了巨大的社会效益。

2010年，爱国者推出了中国文化与高科技结合的哥窑数码相机，哥窑是中国宋代五大名窑之一，其独特的冰裂纹天工开物，每款都独一无二。哥窑数码相机，运用爱国者拥有专利的“温压时同控技术”确保相机每一款外观纹路均自然生成，像钻石一样

独一无二，正好可以表达对母亲独一无二的爱的感恩，也是传统文化与现代科技的完美融合。爱国者正将这一承载感恩文化的专利工艺推广到全系列产品中，成为独一无二的中国创造的科技艺术品的新的起点。

梦想与奥运的结缘

萨马兰奇先生是我一生中最敬重的人，可以说他的故事和理念对我有非常大的影响。在他的创新下，奥运会成为了全球最受欢迎的赛事盛会。无论是参赛运动员、参赛国家、主办城市还是媒体，都能够在奥运会大舞台上共赢。奥运会让赢家大赢，让输家也成为赢家。与萨老第一次短短一小时的会面，让我有如觅知音的感觉，而萨老在见面半小时后即决定成为爱国者的名誉总顾问。

萨老曾经说过，“奥运举办国的人们真正感受奥运会的价值是在举办会后的第四年，也就是1968年，日本品牌走向世界，扭转了世界对日本产品的偏见；1988年汉城奥运会后的第四年，也就是1992年，韩国品牌走向世界，赢得了世界的尊重；2008年北京奥运会后的第四年，也就是今年——2012年，将是中华民族崛起的

新起点。大家应该共同团结起来，抱团走出去，实现民族品牌国际化的快速发展。

带着奥运共赢的理念，我开始抱着感恩之心寻求与各行各业合作伙伴的共赢。2011年3月，由我倡导并联合国内各行业十余位数一数二的民族企业家共同发起并组建了爱国者国际化联盟，联盟致力于站在整体助推中国民族品牌的高度，搭建民族品牌与国际对接的平台，联盟在海外建立的加速器将协助会员在发达国家和新兴市场的重点城市设立办事机构，并在其员工工作签证、了解和适应当地法律法规等方面提供服务，为会员在当地的市场推广和品牌落地起到良好的推进作用。

3月26日，我刚刚结束比利时之行回国，来自爱国者国际化联盟的50名民族企业家共同感受到了“抱团国际化”的震撼力量。此次由“爱国者国际化联盟”发起的中国企业比利时落地活动，得到了比利时当地政界、商界和媒体的高度重视和广泛关注，他们为联盟的企业提供了优厚的政策支持和全面的商业合作框架。赴比之行的企业家们最大的感受就是放心和信心，中国人抱团的力量在散发着炙热的光芒。未来，将会有更多的爱国者国际化联盟的企业家在东南亚、南美、美国乃至全球各地，借助抱团的力量走向全世界。

爱国者，对我来说，不仅仅是企业品牌的名字，更是我以身作则的准则。作为一名从清华大学走出来的学生，作为一名中国民营企业家，我的梦想就是：“把爱国者打造成为令国人骄傲的世界品牌，协助100个优秀的中国民族品牌早日成为世界500强！”

永不磨灭的创业初心

罗川（结72）



罗川，四川人，清华大学土木工程系学士（1992）、硕士（1994），经管学院EMBA（02级）。曾任微软（中国）有限公司副总经理，MSN事业部总经理。MySpace中国公司CEO。中国移动旗下139移动互联网首席运营官。现任北京掌汇天下科技有限公司董事长兼CEO。

在老师和同学的印象里我一直都是传统意义的好学生，勤奋正统，循规蹈矩。我也一度这样以为。毕业20年的机会梳理脉络，恍然发现，自己其实怀揣一颗创新创业永不安分的初心。

一、在微软

人生有很多偶然，偶然源自初心。进入软件领域的机缘非常偶然：上中学的时候，偶然从电视里看到谭浩强

老师的BASIC语言讲座，从此迷上编程和计算机。1987年，我从四川成都考入清华大学土木工程系结构工程专业，辅修建筑设计，1992年在本系上研究生，师从抗震试验室的王际芝教授，研究方向是用微机来分类存储和检索不同形式的试验数据，又回到了计算机信息处理的领域。93年春天，微软在中国针对大型企业的IT经理举办C++研修班，需要一些既懂编程英文又好的助教。先找到了无线电系7字班的王华路同学，华路拉我一起去。两个星期下来，对微软和Windows编程都有了更深入的理解。后来我又协助微软在全国做FoxPro的编程讲座。毕业的时候，挺自然的就加入了微软。

在微软的最初几年，我一直从事软件产品市场推广工作，将国内的软件移植到Windows平台，推广Windows和Office办公软件。当时在办公软件方面，金山的WPS占据了领先的市场份额，尤其在打字社，政府和科研单位。我们从教育用户入手，在全国组织了上千家Windows和Office的培训，并帮助中央电视台和中央教育电视台录制了科普性质的教育培训节目。1998年，我负责的Office软件使用占有率已经到了92%。在做产品和市场推广的过程中，我目睹了北大方正、用友、金蝶、联想、四通利方、金山等众多企业的创业和发展历程，雷军等众多创业者的狂热和不懈也带给我深深的触动和感染。我渴望也能有这么一个机会和平台，做一

个自己的产品，做一家自己的公司。

微软希望培养中国本土的新一代领导力量。我有幸被选为第一名参加在微软总部在职培训的员工。2000年初，我到西雅图的微软总部Office产品部，参与设计了在大型企业中高效、安全部署和升级桌面软件的策略和功能。这段产品经理的经历为我后来创业开阔了眼界，奠定了基础。

回国以后，我担任战略项目部经理，负责微软在中国的战略合作、政府项目及投资。其中一个项目是应政府邀请，提出一份关于如何促进中国软件产业发展的建议。我们从产业环境，从业人员，市场规模，知识产权，投资来源等维度，分析了美国，印度，以色列，爱尔兰，中国等国家软件产业的现状和发展途径，向国家计委提出了一份研究报告。这份报告得到了领导的高度重视。2002年国务院发布了《振兴软件产业纲要》，其中提出的很多办法都参考了这个报告。这个报告也成为微软公司内部战略合作指导思想。并促成了后来与中软总公司关于Windows部分源代码共享等重大战略项目。这一段经历中，我结识了更多的创业者，尤其是互联网创业者，创业的愿望再次强烈地冲击我。

2002年虽然是互联网的低潮，但创业的热情却并未减退。好几个朋友看好了嵌入式软件有很多的机会，希望我能一起干。鼓起勇气去辞职。负责亚太的副总裁把我留了下来：“公司花了大代