

创业家思享汇第七期：换一个角度看世界

主讲嘉宾：深圳市大疆创新科技有限公司创始人、总经理汪滔

对话嘉宾：深圳市南山区人民政府副区长、深圳大学计算机与软件学院教授、博士生导师纪震

主办单位：深圳证券交易所

时间：2015年3月19日 18:30

地点：深交所8楼报告厅

现场文字实录如下：

【主持人：何杰】各位来宾，各位朋友，还有坐在隔壁分会场的朋友们：

大家晚上好！

“汇聚产业力量，分享智慧之光”，欢迎大家参加深圳证券交易所第七期“创业家思享汇”，我是主持人--深交所综合研究所何杰，我们今天的主题是：“换一个角度看世界”。

李克强总理在前些天的政府工作报告里提出：以创新支撑和引领经济结构优化升级，要把创新摆在国家发展全局的核心位置，他指出：创新是经济结构调整优化的原动力，“大众创业、万众创新”是中国经济的新发动机。

近年来，中国创新的基因已经发生突变，涌现出了一大批在国际上有竞争力的企业，如华为等，我们同时也涌现出了具有更多创新精神的企业，正百花齐放地走出属于自己的创新之路；以深圳为代表的创新型城市已经成为创业家的创业乐园，相当多引领潮流的企业都在深圳集聚生根。深圳切切实实的由过去的“山寨之都”变成了“创新之都”。大家看：“山寨”，英文字母缩写“SZ”，“SZ”那就是“深圳”。（众笑）。

古人云：“他山之石，可以攻玉”。在“大众创业、万众创新”的新背景下，探寻标杆企业的成功基因，将为后来者提供前行的智慧和力量。

在深圳，有这样一家企业，它起步于大学生创业，曾实现三年增长79倍的奇迹，目前占据了全球一半以上的市场份额，其产品被美国《时代周刊》杂志评选为“2014年度十大科技产品”，《福布斯》杂志曾评价其产品可能是“除苹果公司产品外，目前世界上最为激动人心的产品”。这，就是无人机行业的全球领导者--深圳市大疆创新科技有限公司。有人认为，大疆创新重新定义了“中国制造”的内涵。

通过今天嘉宾的交流和思想碰撞，我们力图增进对以下几个问题的认识：第一、无人机行业的现状和趋势；第二、创业家的创业故事、对其他创业者有何启发；第三，深圳为何能够成为“大众创新之城”，南山为何能够成为“万众创新之区”；第四，政府应当在新兴产业的发展中扮演什么样的角色。

今天的活动安排了三个环节，一是请主讲嘉宾进行主题演讲；二是请特邀嘉宾进行点评；三是嘉宾对话和与观众互动。

首先，让我们进入嘉宾演讲环节。我向大家隆重介绍一下今天的演讲嘉宾，一位年轻的企业家--深圳市大疆创新科技有限公司创始人、总经理汪滔先生（观众鼓掌）。

汪滔先生，1980年出生在美丽的杭州，从小就喜欢航模，因所读大学的专业与自己的理想相悖，2003年已经在读大三的他从华东师范大学退学，转而申请了香港科技大学，先后获得电子信息和计算机工程专业的学士和硕士学位。在校期间，汪滔先生一直致力于无人机的研发工作，2006年和两位同学在深圳正式创立了大疆，由于产品还没有完全成熟，两年后小伙伴陆续离开了，但是汪滔先生并没有放弃。通过潜心研究，2010年突破了飞行控

制中的关键技术，实现了小型无人机的产业化，给人们带来了全新的飞行感官体验。汪总本人入选了《福布斯》发布的“2014 年度中国十大创新人物”，让我们以热烈的掌声欢迎汪总演讲！（热烈掌声）

主题演讲

【汪滔】大家晚上好！今天非常荣幸，受到深交所的邀请，可以跟大家一起在这里分享我个人创业的历程和公司发展的历程，最后会跟大家分享一下我个人的感受，对于最近整个环境的感受。

首先，大家可以看一段由我们产品拍出来的视频。（播放视频）

这个短片都是通过我们各种各样产品拍摄形成的一个合集。（播放结束，观众热烈鼓掌）

传统来讲，这样的镜头可能在一些好莱坞大片当中才可以看到，但是由于我们推出了这么一个“人人都能飞的”照相机以后，只要花几千块人民币，任何一个消费者都可以很容易买到一个会飞的照相机，可以拍摄这些精彩的镜头。

下面我来介绍一下我自己吧。

我是杭州出生，但是小学大概在三年级的时候，由于父母的关系就移民到深圳来，父母也是到这边来下海，也算是比较正宗的深圳人吧。由于父母工作比较忙，所以说我到深圳以后就被“放羊”了，最后基本上是逃学，读书也不是很努力，最后就被我父母又强制送回杭州读中学。中学毕业以后，在上海读了一段书，最后又到了香港。

我个人来讲，其实一直就不是传统意义上的优秀学生，虽然我对学习的这些内容，特别是物理比较感兴趣，但是我一直没办法在考试成绩上面得到出类拔萃的名次。这个状况一直持续到我读本科的时候，那个时候我的第一个梦想就是去当科学家。当科学家，我需要去最优秀的大学读书，当时觉得是麻省理工或者斯坦福这些学校，但是这个前提条件是必须得到一个优异的考试成绩，所以我在刚刚到科大时候的前一段日子，基本上都是在很痛苦地学习，跟考试做斗争，但是这个斗争的结果好像也不是特别理想，我其实已经比较努力了，但是可能是因为脑子里想的事情太多，或者是没有掌握到考试的真谛，怎么努力都只有前 20% 左右的成绩。按照这么一种状态，其实在本校能读个研究生都很危险，更不用说去斯坦福了。

最后我在科大组织的一个机器人比赛当中算是找到了自己的兴趣，当时这是一个叫 Robocon 的亚太区大专生机器人大赛，基本上每个学校都会出一两个队，每个队基本上是来自电子、计算机、机械等跨学科的这些同学，一共大概十几、二十个人，需要在半年左右时间内把一个机器人从零开始一起做起来。我在这里面真真正正找到了我自己喜欢做的事情，同时也认识了相当多志同道合的朋友，最后也是我一开始的创业伙伴。我们基本上经过两年的努力，最后拿到了亚太区第三名的这么一个好成绩。

我自己本身是一个模友，一直就喜欢去玩遥控直升机，在高中的时候央求父母，那个时候花了 1 万元在广州买一套模型飞机，但是其实这个东西，跟我小时候日思夜想的直升机，就是让它停在那里都可以很稳定，悬停的这么一个感觉，完全不一样。因为我发现这个东西是很难控制的东西，而且一旦坠毁了以后，需要花几千块钱，然后等几个月时间再把它修起来；然后你再一飞，又坠毁了，那个时候的状态其实一直是这样子，这是在我中学的时候。所以那个时候我就想，当时也是看很多科普书籍，说美国一个 GPS 定位系统可以定位，所以我就异想天开地想希望以后可以拿这个技术做一个控制系统。

我在高中毕业的时候，其实第一志愿是填浙江工业大学机械系，没想到差了 0.5 分没进，所以最后就去了华东师范大学，算是读了电子。在电子这个领域我自己真真正正发现兴趣了，虽然成绩不怎么样，但是学东西还是蛮努力的，最后转学到科技大学，继续学习这些东西。

到了我快毕业的时候，我以前朝思暮想的悬停自动控制系统技术，我想大概在我所学的

知识领域可以做出来了，所以我那个时候大胆地向我当时的导师提出了说我希望自己建一个课题，做这么一个自动飞行的自动控制系统作为本科的毕业设计，当时还拉了另外两个同学。但是这个技术其实在当时 05、06 年的时候，是一个非常超前的东西，当时在全世界（把名校的研究室也算在内），其实能够做出这个东西来的应该不会超过 10 个。而且我们又是 3 个本科生，又没有经费，又没有时间，还要去考试，还有其他很多事情的情况下，想去把这个做出来，其实是有一点点异想天开的。但是没想到我们大概经过了大半年的努力，竟然慢慢慢慢把这个雏形做出来了。但是在我答辩的时候，因为我也不是写文章、写报告写很漂亮的，同时演示又没有做出来，所以说我又很不幸地得了一个很差的成绩。但是我很不服气，就基本上旷课，在深圳家里面埋头干了差不多三个月时间，最后总算在 06 年年初的时候做成了一个里程碑式的技术，就是真真正正地让无人直升机做到了悬停。当时这个成绩在全世界范围内也不是特别多的团队能做出来，我印象中当时北航、清华、华南理工、浙大这些研究生、博士生的团队都在做，但是那个时候只是在我们前面大概一两个月只有浙大一家学校做出了悬停功能，所以当时我还觉得蛮鼓舞人心的。

那么做出来以后，其实我同时在科大也录取了研究生，可以跟着李泽湘教授继续读研。但是当时李教授的研究方向并不在直升机，我当时的想法是，其实研究生都是帮着导师去做研究的嘛，他给你指什么方向你就得做什么。如果我自己坚持做我自己的东西，迟早会被他扫地出门，这只是个时间问题。所以我有时候就不去学校了，我就在深圳，去华强北买点零件焊焊、弄弄，就在莲花北租了一个地方，算是我们创业的开始。有一天我回到科大的实验室，然后把我的学生卡插进去的时候，发现这个门已经打不开了（苦笑）。我心里面一沉，看来总算被扫地出门啦，虽然我事先有这种预感，但是真正来的时候，心还是会咕咚一下。但是最后发现其实是因为我忘了去交学校的学费，自动注册系统过了三个月不交学费就会自动把你这个卡注销掉了。最后发现李教授对我其实还是蛮网开一面的，他发现我非常喜欢我自己做的一些东西，并且也有一些成就出来，他索性比较开放地支持我，甚至在他自己的实验室里面形成了一个研究无人机的团队，并且在深圳也介绍了一些他以前比较优秀的学生加入我们这个初创团队来做这么个东西。

在这时候我是觉得我们还是需要按照我们自己的主场去游戏，而不是根据别人给你制定好的游戏规则，考试、读书，然后去玩你自己很不玩得转的游戏，最后要被别人来评价，可能你在那个环境里面还混不开来。那个时候的感觉是，我因为做机器人比赛受到了李泽湘教授的赏识，在科大有了研究生的这么一个位置，然后因为我自己坚持自己喜欢做的东西，我在研究生的时候竟然令李教授这边又增加了一个他本来不研究的方向，所以说更加坚定了我应该按照我自己喜欢做的东西去做。

总体来讲是这么一个心路历程。

当时其实在科大的时候有很多学生活动，理工科的学生喜欢穿一件他自己设计的 T 恤衫在这边去做一些活动。但是商科的这些学生，就是喜欢提前穿上一套西装，穿上皮鞋，以高人一等的这么一种感觉在学校里面出没。我当时就暗下了个决心，我这辈子就不会穿一个正式的西装，不会穿着皮鞋，然后去找工作。也就是我今天穿一件这样的衣服来的原因，所以说还是有一些原因的。（众笑）

基本上就是这样子过来了。在我们创业的三年以后，这个产品受到了全世界范围的认可。当然非常重要的一点，除了我们突破了这当中的核心技术以外，也充分利用了深圳本土产业链优势。其实当时我们的量也不是很大，可能每个月就是做几十个。你如果要在美国去找一间代工厂，帮你做电路板、帮你做硬件，其实非常困难。只有在深圳这么个地方，一些比较小的公司还是愿意接你这些小的单，华强北可以买一些小批量的电子零件，虽然有些是翻新的，但是你还是可以买得到嘛。我们在那段时间基本上建立了小行业的这么一个优势，当时也有德国、美国、英国的小团队，都是几个人的这么一个小公司，因为当时这个市场非常小，

所以我慢慢慢慢一个一个把他们那些公司都打败了。到了创业大概四五年的时候，多旋翼的市场突然热起来，那么我们把过去四五年所积累的这些技术一下子用在多旋翼上面，一下子成为了多旋翼市场的领导者。之后公司就一步一步每年大概有 5 倍左右的成长。

这个是我们第一个办公室（见 PPT），在莲花北村的这么一个地方，这个是我们公司在深圳招到的第一个员工，非常可惜，他最后还是离开了，在那段比较艰苦的时候就选择了离开。而且那个时候有比较戏剧性的一幕：我们当时非常需要人才，就办了一个大学生应届招聘，这些人到了这个地址一看以后，基本上一句话都不说，扭头就走，当时还是蛮尴尬的。用这么一个很不正宗的办公场所去招人，其实我们还是比较有辛酸的历史。最后还好，可能是我们自己做对了事情，方向做对了、技术突破了，慢慢慢慢发展得比较好。

这个是我们现在正在卖的一款热卖产品（见 PPT），几千块钱的人人都能用的飞行相机，叫做 Phantom 2 vision+；这款是我们去年年底刚刚推出的，集合了我们过去创业八年所积累的所有技术，叫做“Inspire（悟）”，现在也是比较热卖的。另外，其实我们现在除了卖 Ready-to-Fly 这么一个产品以外，还提供一些 SDK，以及核心的技术解决方案给行业的一些用户。传统来讲需要几十个人以上经过三五年的时间才能够开发出一款稳定的无人机，现在我们只需要一个软件工程师，会编安卓程序的软件工程师，配合我们这 SDK，他可以去做各行各业可以用的这么一个飞行器了。所以说我们也为这个行业创造了非常多新的公司和机会。

这个是在过去比较高速发展的速度（见 PPT），在 2013 年-2014 年我们增长 3.5 倍，今年我们希望可以增长到 2 倍以上。同时我们在德国、美国和日本都建立我们的分公司，一些是做市场销售，一些是做研发的。

在《Fast Company》2015 年消费类电子创新公司的排行榜里面，我们非常荣幸地排在 Google 和特斯拉的后面，排到第三名。这个榜单里面的前十名，我们是唯一的一家中国的公司。（热烈掌声）

这个基本上是我们公司的发展历史了。

下面我想跟大家分享一下我个人的一些感受，毕竟我也是在深圳，在这边创业这么久，对深圳和国家的现状其实还是有些想法。我可能有的东西会说的有点过头，但是还是想跟大家去分享一下我自己内心的这么一个心情。

这个是一张中国地图（见 PPT），最有名的城市就是北京、上海、广州、深圳。广州、深圳其实是一体的，高科技的行业主要是在深圳，各有各的文化。

北京，文化底蕴还是很深的，其实很多小资和搞文艺的这些人喜欢在那边聚集，他们那边可能是小资的、文艺的，再加上比较官本位的文化，很多人喜欢去忽悠，还是有这么一小部分人他忽悠的东西居然还是真的，还真的赚到钱了。所以整个环境比较抽象一点，就是这种感觉。

上海，我自己在那边读过几年书，也有感觉，那个时候很多外企都在上海聚集，上海有非常多优秀的高校。那个时候有一点类似于“洋买办”的文化，大家毕业以后都争先恐后地往外企去涌。而且上海市政府也倾向于吸引 500 强，包括一些国际顶尖的跨国公司在那边做。最近几年我感觉跨国企业在中国运营，这个光环逐渐散去了，最优秀的人才在向比较优秀的本土企业流动。

深圳，传统来讲大家都认为是一个没有文化的这么个地方，其实我父母当时最早的时候，在九十年代初的时候就跟我讲过这么一些东西，就说这边文化方面稍微弱一点。深圳以前如果说有一点文化的话，也许是在香港电视台的影响下有一些香港的文化。但是总体来讲，别人都说深圳是一个文化的沙漠。但是我觉得深圳是我们中国旧文化的沙漠，中国这个旧文化是一些什么样的东西呢？你去飞机场的候机楼里面看一看那些书，比如说是一些成功学的、厚黑学的，几千年以前当官的这些东西，我自己感觉那样的文化其实是一种相互争权夺利，

去算计别人，或者是防止被算计的一种很高阶的手段，因为中国发展几千年有很多的积累。但是这种文化并不是引导大家去创造新的价值，并且用比较公平、公正的方法去分配这些价值的理念。所以我是觉得深圳没有这些历史负担反而是更好，我们在比较纯粹，大家比较实干、比较实际，具体问题具体分析的这个环境里面，其实可以长出一种全新的文化，那么这种全新的文化也许可以领导我们全中国走向一个全新的高度。

虽然中国经过几十年的发展，我们的生活有一个长足的进展，我们感觉自己可以扬眉吐气了。但是我个人认为，真真正正在外国人的面前我们还是没能够可以扬眉吐气。为什么呢？我们中国鲜有优秀的产品、优秀的艺术品、优秀的文学作品、优秀的文化。外国进口的东西都是很强势的，包括以前是日本货，现在是 iPhone，其实就算是韩国的“鸟叔”、韩流这些东西都可以毫无阻碍地把我们中国贯通。但是我们中国从来没有一种价值观、一种文化可以去让别人感到骄傲的。也许文化的落后、价值观的落后，导致了我们的产品的落后。我是这样子来体会的。

我们自己其实产品做得还不错，跟我们的供应商、跟我们的客户，跟国外的客户、供应商见面的时候，他们第一句话说：“我其实没想到大疆是一家中国的公司。”但是其实这话我听不着不觉得是对我们的一个赞美，因为这个就意味我们要背上一个很沉重的包袱，我们要比别人努力好几倍才能够得到别人的认同，所以我是觉得真的还是挺不容易的。

我是觉得等中国有一些真真正正的核心产品得到全世界最高水平的认可的这一天，包括是产品也好、文化也好、艺术也好，那么中国真真正正才能站起来。否则我自己去看个医生，看个牙医，他都会跟你说，补牙的时候你的材料是要国产的还是进口的？他的意思就是说你要又便宜又差的东西，还是又贵又好的，你自己选嘛。其实我们没得选择，我有钱我肯定还是要进口。每一天可能都会遇到这些事情让你的心要翻滚一下。

而且现在整个社会风气，我自己感觉到也不是特别乐观。比如说我自己在朋友圈里面去看的时候，因为很多人都是投资人，也有创业者，在里面比较多，其实大家转的一些东西也是有相当多的歪理邪说。比如我们中国以前这些小家电基本上低附加值，靠出口、靠性价比在卖东西。现在我们变成小家电 2.0，基本上把传统的小家电，低附加值、高劳动力的这些东西通过套了一层互联网思维的皮，就好像变成了一个大家很追捧，这个是我们中国未来的东西。但是它其实本身还摆脱不了小家电的模式，因为它出口的时候，把国内市场做出来以后，第二个就是做印度，他只敢做一些喜欢便宜货的这些方面。但是这种思想其实还是在我们中国人的脑子里面广泛地流传，甚至把一些人给洗脑了。其实这个东西对我们中国向更高附加值的产业发展我觉得还是不利的，当然他去传播这些东西有他自己的这么一个商业利益，也许他只要能够有十分之一的人被洗脑，这个人就加入他们这个模式，通过他的渠道去卖东西，以一个很便宜的价格让他去入股，并且连公司的名字都换他了。所以歪理邪说在这个社会上如果好好传播的话，其实还有相当强的杀伤力。只要被洗脑了，10%的创业者被他以便宜价投资了，连姓也就跟他了。投资商这个 10%搞定，总有人认他 50 倍的 PE，他就基本上在这里面去操作这些东西。所以说我自己看到这些东西，还是蛮愤愤不平的，所以想拿出来说一说。

这八个字——激极尽志，求真品诚（见 PPT）。这是我大概三个月以前跟我们同事进行简短讨论以后给我们公司定的一个新的口号。我自己为什么避免用一些用熟了、用烂的成语呢？我是觉得如果再用一个成熟的成语，这些东西别人看了以后就是一个耳旁风，因为很多好的成语已经被一些很烂的道义给用烂了，所以我自己再把它拿出来以后，人家脑子里面想的东西都是他小时候听过的一些东西，别人搞的一些歪门邪说的东西。所以说我自己就打算重新组字，让人家一开始看不明白，但是细细想一想就能看明白，这是我们的用意。

“激极尽志”的意思，希望我们可以激我们极尽的志，我们好了以后还能再好，我们不光要做深圳最好，我要做全国最好，甚至全世界最好、全宇宙最好。我是说要定一个足够高

的远大的目标，然后要敢想敢拼。

“求真品诚”的意思，希望我们大家可以一起追求一个真理、追求对的东西、追求美的东西，同时我们又有一个非常真诚的品格。这是我的这么一个 slogan 设计。

但是我自己可能比较陶醉，就是觉得越看这个东西好像越美。其实我自己在高考的时候语文算是最差的，当时高考 150 分是满分，运气比较好我也考到 80 多分，如果差一点的就只有 70 多分。一般高考的时候前面的题目都是错别字或者多音字选择题，我发现到后来我都是随机选，因为我觉得我再花时间这个结果其实都是差不多的。我就是想讲自己一个语文那么差的人，竟然可以大言不惭地说我自己可以编一些新的成语，万一我们公司牛逼了，万一这种理念为广大的中国人所接受了，以后也许也会被写进教科书里去的。这个的确是比较大言不惭的想法。（掌声）

但是我觉得深圳，我们中国，其实就是需要多一些这样的想法。我是希望在我们这一代人里面可以看到越来越多中国的公司、中国的产品可以达到全世界最高的高度。

就跟大家分享到这里，谢谢大家！（掌声）

现场无人机演示及主持人点评

【主持人：何杰】好。请汪总入座。

讲了很多无人机的产品，刚才我们也看到了视频，但俗话说“百闻不如一见”，大家想见一见无人机吗？

【现场回答】想！

（现场无人机飞行演示）

【主持人：何杰】这是最新的那一款“悟”吗？

【汪滔】是的。

【主持人：何杰】好。

“天空未留下痕迹，但鸟儿却已经飞过”。这是泰戈尔一句很美的诗。对我们在座的多数观众而言，尽管过去没有买过甚至没有见过无人机，但是它真真切切地出现在我们生活中，并且也实实在在的给我们带来了美的享受和视觉的冲击。比如说，柴静的《穹顶之下》，湖南台《爸爸去哪儿》，它们的航空拍摄都是大疆无人机，可以说，大疆无人机真正做到了艺术和科学的完美结合。

汪总本人实际上很少在外公开发表演讲，但是我们就在刚才听到了他娓娓道来，语速非常快，讲了他创业的心路历程，特别提出很多严肃的话题让我们思考。当然我印象最深的，就他是对证券市场也提出了批评：产品还是那个产品，为什么穿上互联网的外衣就身价百倍呢？他的意思就是说咸鱼翻身还是咸鱼（笑声）。所以我们再次谢谢汪总的精彩演讲。（掌声）

嘉宾点评

【主持人：何杰】接下来，我们将进入嘉宾点评环节。我们今天也特别邀请到了身兼官员和专家双重身份的：深圳市南山区副区长、哈工大计算机专业、深圳大学通讯专业博士生导师纪震先生。纪区长是模式识别和智能控制方面的学科带头人，他在南山区目前分管科技创新局、经济发展局，联系深圳高新区，他对产业政策、对高新成果的转化、对新兴企业的发展都有深层次的研究，有请纪区长。（掌声）

【纪震】非常感谢深交所给了我这个机会。其实我刚才非常想回去换件衣服，因为汪总说到了衣服的事情，因为我们俩学的是一个专业。所以我穿的让我特别觉得尴尬。（笑）

事实上深交所给了我一个很艰巨的任务，要点评汪滔其实很难的。那么我刚才也在想了，

汪滔刚才是换了一个角度去看世界，我想我得换一个角度去点评汪滔。

你是 80 后，我是 70 后，随着年龄的增长，我之前是从来不会去看关于风水各方面的东西的，但是最近稍微研究了一下，突然发现汪滔跟南山还是蛮合的。（众笑）

大家应该明白了，对吧。南山，有山有水肯定是很好的事情。汪滔的名字里面这么多水，特别您可能还没注意到您导师李泽湘的名字里面也是相当多的水。我想这个可能也证明了一点，无论是李老师还是汪滔，能够选择在南山开展他们无人机的这个事业，某种意义上也是跟我们南山的发展是非常契合的。

（不好意思，我的语速也不慢，也挺快的，我尽量慢一点。）

刚才汪滔这段演讲，颠覆了我两个方面的观念，当然也坚信了我两个方面的观念。

第一，颠覆了关于学生创业。

因为我之前在深圳大学工作过，做过软件学院的院长，也做过计算机学院的常务副院长。大家都知道，深圳大学建校三十多年来毕业地最牛的一个学生是谁？马化腾，那是在计算机出现的，当然我没做过他老师，因为他比我还大。

在深圳大学二十五周年校庆的时候，我当时还在学校工作，当时还是院长，我们也很荣幸地请到了马化腾回到深大，跟他的学弟们交流，他的学弟们问的最多的一个问题，就是谈谈你在创业方面给我一些什么指导？其实我印象很深，当时马化腾的意思是，他也没想到他会成功。所以建议大家要谨慎！（笑）

我当时总结了一句话，也不算点评吧，就是“珍爱生命，远离创业”。（笑）

但是这几年，特别我到区里工作以后，我看到太多太多在深圳，在南山，我们青年的学生创业成功的，案例非常之多，特别是看到了汪滔他这个成功的创业，使我颠覆了对我们学生创业的一些观念。套用最近非常热门的，也是 1 月 4 日克强总理在新的一年第一个工作日在深圳在南山提出的“大众创业、万众创新”。我想这一点真正实实在在地给我们很好的启示，这个我相信从汪滔今天的讲座里面大家也体会了这一点，也颠覆了我对学生创业的观念。

第二，颠覆了对中国产业一些不正确的理解。

在汪滔之前，刚才汪滔也谈了，很多外国人可能认为中国在高科技方面我们只能做一个追随者，我们不能做一个领跑者，甚至这种概念可能某种意义上在华为也出现过。不久前的几年，我在英国的时候，跟华为在英国的几个工程师，也是经理，跟他们在谈这个事，那个时候华为已经在销售方面很快将要超过爱立信，成为全球电信设备商排名第一的企业，但是当时他们公司一个很大的困惑，就是他以前可以追随着其他企业走，一旦自己做了老大，该怎么办？他们真的不知道该怎么办。那么我很高兴的看到了，其实汪滔这个行业，你在从事的这个事情，是为中国的高新技术树立了一个典范。因为在他之前，事实上无人机这个行业，特别是消费类的无人机行业是不存在的，是你在创造这个行业。这个行业还可以做什么？其实我想后面有无穷大的想像空间，特别是由我们 80 后、90 后来帮助想象，这个产业非常之大。

以上是颠覆了我的两个观念。后面我想说的是印证了我两个观念：

第一，确确实实读书成绩不要太好（众笑），我一直是这么认为的，我也经常这么教育我的学生，因为我也带很多博士、硕士，我真的跟他们说，我说那个分数真的不重要。

第二，我经常说，我们的任何创新，技术上的创新，或者行业的创新，都要跟这个时代的浪潮相吻合。我很幸运地看到，其实深圳在每一次产业浪潮到来的时候，我们都能抓住机会，并且站在这个浪潮之上。

在八十年代的时候，那个时候是一个硬件的时代，我们出现了中兴通讯、华为。九十年代的时候，软件的潮流来了，这个时候我们出现了腾讯。到了 2000 年之后，很显然，我们又迎来了新一轮智能硬件的时代，这个时候代表性的企业毫无疑问是我们的大疆，以及还有一些其他的企业。按照这个规律推下去，在现在进入二零一几年之后，那我们是应该又进

入一个“软”的时代，我认为应该是一个人工智能的时代。我相信可能汪滔也意识到了，就是在你的硬件里面越来越多地体现了人工智能。很庆幸深圳在每一个浪潮到来的时候都紧紧的抓住了，这一点可能是我们深圳的创新最最重要的一个因素。

刚才通过汪滔的这段讲解，我也感觉到在他身上体现了三种创新的重要性：第一个是产业创新；第二个是自主创新；第三个是协同创新。

第一个是产业创新，是相对于学术创新说的。很显然我们汪滔同学学习也不是太好嘛，所以你也不去做理论研究了，不去搞学术创新了，搞搞产业创新。产业创新是我们深圳的优势。

第二个是自主创新，很显然你也不经常去硅谷，也不去欧美了，是本土的、是草根的创新。

第三个是协同创新，毫无疑问，我们也看到了汪滔他早早就意识到了这个产业是需要我们去创造的，不断的扩大，我们要整合上下游，这一点在你的公司已经早早体现了。这三种创新结合起来，会产生巨大的能量。

最后，请大家可以关注一首歌，其实我以前也是经常听的，因为我本人在英国利物浦待过，利物浦出了一个很著名的乐队--披头士乐队，他有一首歌叫《image》（想象），里面有一句话特别适合大家“above us , only sky”（在我们之上只有天空），我想这个是非常契合大家的。

谢谢大家！

【主持人：何杰】谢谢两位嘉宾，为我们省了很多时间，讲的都非常快。（众笑）

刚才稍微有点遗憾，因为线路的原因，所以当时上无人机的时候没有看到视频。

【现场听众】再来一次。

【主持人：何杰】我不知道后台有没有准备好。

嘉宾对话

按照我们的议程，后面还有两个环节，这个环节很重要，我会问一些专业性的问题，跟两位嘉宾一起来探讨，最后至少半个小时留给大家自由提问。

我想问的第一个问题，我们很多人知道大疆，为什么知道？大概是源于 2013 年媒体的一篇报道，里面说到深圳南山区有一家企业年终奖发了 10 台奔驰车，从那个时候大家开始知道大疆。大疆已经过了初创阶段，开始迈向世界级企业，我想问一下汪总，你简单概括一下你成功的因素是什么？因为刚才讲中国企业好像平均寿命三年左右，能渡过十年的只有 20%，但你为什么一下子就能成功？

【汪滔】我们那个时候这个市场还没有成熟，其实我当时的初衷跟马化腾一样，就是说我先做一个东西出来，我只要能够卖一些东西，哪怕是规模不大，我能够养活这么一个小几十人的团队就可以。最后碰巧这个市场由于传感器，包括智能手机的普及以后，这些加速度传感器、陀螺仪，包括 GPS，成本都大大的下来，一开始成本要五六千元的東西，现在这些东西加在一起可能成本一百块钱都不需要。所以这个环境跟我们创业的时候差别很大，而且这个也是我们意料之外的。我自己认为也还是有一部分的偶然因素，但是在这么一个偶然因素下面，其实也不只我们一家公司是做无人机，当时有一些竞争的公司，最早做的是一些政府单，一台可以卖个几十万，最后搞搞关系，利润也还不错，这样子可以过着比较滋润的小日子。但是我们当时就坚决不做小批量的这些需要搞关系的单，我们就希望可以做一些大众买得起的产品。其实我们主要还是在一次又一次选择当中选择了正确的道路，并且我们也因为技术出身，所以在技术上面也一直有很大的投入。

第二，我们这一代人因为互联网的普及，在幼年的时候就跟国际新的东西接触比较多，

所以我们自己从品位上来讲还是比较国际化，在市场销售的时候我们整个形象做的也不错，我们到美国、德国去请当地的人才帮大疆工作，沟通方面也没有问题。

第三，也还是要谢谢深圳的这个环境，当时如果在香港毕业的时候创业，成本会很高，在深圳不是问题，有非常优秀的一个产业链的支持。

大概是这几个方面导致了我们现在的成绩。

【主持人：何杰】纪区长有补充吗？

【纪震】刚才汪滔说的非常全面。其实最后特别感谢你，还表扬一下深圳市的整个创业环境，谢谢！（众笑）

【主持人：何杰】我第二个问题想问纪区长，现在媒体特别提到“大众创业、万众创新”，提到这两个词汇的时候一定有一个新的词汇叫“创客 Maker”。所谓的创客，就是有独立想法，并且把这想法变成现实的人。我们知道深圳一直想建“国际创客中心”，好像也出台了相关政策，纪区长能不能介绍一下相关的政策？在座的听众有很多高中生，当然还有很多大学生，甚至国外大学的学生都来了。能不能给大家介绍一下？

刚才您的大概意思我也没太听明白，第二个问题是你到底主不主张大学生创业？

【纪震】我原来是不赞成的，后来赞成了，看到了汪滔的成功案例（笑）。

刚才提到了“创客”，“创客”这个词出现的其实很短，也就是一年多前出现的。“Maker”，其实在这个词出现之前，我们已经有很多这样的 Maker 了。包括我刚才说的，汪滔以及您的导师李教授也是个 Maker，只是说那个时候还没出现这个词。

深圳市非常重视这个“创客中心”的打造。从国家层面，李克强总理特别重视创客这一块，并且把创客写到了今年的政府工作报告，而且他也同时要求在几个方面对创客的这种工作、“大众创业、万众创新”要提供便利，其中我们商事制度改革的注册、租金的优惠、政策的扶持，一系列，最近一段时间网上的报道非常多。广东省政府也最近也提出了，要掀起一股“大众创业、万众创新”的热潮。深圳市更加明确，许市长在前段时间，我们在大年初九全省的科技创新大会在深圳召开的时候，刚好我有机会在南山向与会的主要领导们汇报了南山如何打造“国际创客中心”，许市长当时交代我，特别要强调说深圳市今年将在 6 月份率先开展第一届的“国际创客周”，同时深圳市也在出台支持“青年创客的计划”，这一系列的组合拳我相信对于整个的深圳本来已经非常红火的创客氛围更加会添一把柴、加一把火。对于南山来说，我们可能如果不出意外，今年南山区也会拿出接近可能 3000 万的经费来支持我们创客的工作。我想这一点也是跟深圳的这种创新的基因是完全吻合的。

【主持人：何杰】好，谢谢纪区长的介绍。

本周一我去参观了一个总理曾经参观过的“柴火空间”，里面有一句口号给我印象很深“让科技长上翅膀，让创意野蛮生长”。还有一句话就是说，上个月我跟我的同事去市场监管局调研，因为深圳是全国最早进行商事登记制度改革的，从前年的 3 月 1 日到今年的 1 月底，23 个月中间深圳的新增商事主体是 83 万户，大概在 1 月底总体数量是 177 万户。这 23 个月比我们改革之前 23 个月登记的数量，大概增长了 177%，目前的数量 177 万户，在全国大中城市第一位。深圳的人口如果按 1500 万来计算的话，每 1000 人有商事主体 118 户，在全国也是第一位的。我这是做一个补充，因为我们最近也在做这方面的研究。

我想下面我再问一个问题，就刚才提到的，深圳已经从过去的要素驱动、投资驱动转向了现在的创新驱动。《福布斯》杂志也把深圳评为去年“中国大陆最具创新力城市”的榜首。如果说深圳是全国创新驱动的先遣团的话，南山可以说是一个尖刀连。到去年底南山国家高新技术企业 1400 多家，占了全市的 40%。上市公司 110 家，万人发明专利量 264 件，也是全国区县第一位，南山区已经成为科技创新的摇篮。刚才你也点到了，能不能再概括一下？包括大疆，为什么这些创新型的公司都要聚集南山？除了风水以外还有其他原因吗？（笑）

【纪震】刚才何所讲了这么多，感觉何所是我们南山的托，一直在说南山的好。（笑）

这段时间，刚才说了今年的全省科技创新大会在深圳召开完之后，陆陆续续特别多周边的县市都来南山调研，他们也总在问南山的创新到底是在哪些方面？我们也在思考，其实这个问题很大，我想有这么几个：

第一，南山的创新精神。

中国的改革开放第一声炮响是在哪里？是在南山蛇口，而且至今激动人心的那些标语还在：“时间就是金钱、效率就是生命”、“实干兴邦、空谈误国”，骨子里面，南山的这种创新精神就在。我们也知道蛇口工业区是作为深圳产业的黄埔军校、根据地、井冈山。大家知道，招商银行是不是从蛇口出来的？华为也是从蛇口出来的。从历史上看，这跟我们的基因是相吻合的。

第二，南山的文化。

我们“宽容失败”，很多企业在南山创业的时候也面临了失败，但是他很快又能够站起来，这一点是非常重要的。

第三，可能是跟我们整个的包括市政府，包括区政府，对整个科技服务的支持，包括深化改革，也是分不开的。当然这个里面不是说我们自己吹嘘，也正因为这一点科技服务的改革，这个地方可能不能展开讲，我们在 2013 年南山区政府获得广东省科技特等奖，就是因为我们的科技服务体系的改革。大家可以去想一下这个服务体系对大家创业的重要性，南山现在的经济，按区算，全国第三，北京的朝阳第一、海淀第二，我们第三，我们在广东省肯定是第一。科技的话，不谦虚的讲，在我们眼里最多只有北京的海淀，所以我们是第二，肯定广东也是第一。我们还有一个第一，是房价（笑），我们的房价肯定是深圳第一、广东第一。房价这么贵的情况下为什么那么多人还选择在南山创业？其实就是跟我们的科技服务是有关系的，也就是说，由于我们提供了全方位的综合创新服务体系，使得我们的创业成本最低，不见得是生活成本最低，但是我们做到了创业成本最低。

我想这几个可能是跟我们那么多的企业在南山集聚是有关系的。

【主持人：何杰】今天我们来了很多观众，有山东的、有北京的，你觉得你这个创新生态其他地方能不能复制？

【纪震】应该可以、应该可以（笑）。

【主持人：何杰】下面我问汪总一个问题，你创业已经九年了，刚才你提到过去也挺辛酸的，有那么一段。在创业九年期间，你觉得最困难的一件事是什么？你怎么渡过的？来分享一下。

【汪滔】对，说起来比较难堪，但是我觉得还是可以说一说，这个东西也是那个时候的一种生态。

在创业两年的时候，第一批的这些同事有一点点感觉不耐烦，我当时也希望大家可以共同去继续奋斗，我们就每个人发点股份，这样子大家都创业的感觉。当时其实有一些同事虽然他们来的时间差不多，那毕竟有些同事优秀一点，有的同事一般一点，那我的想法就是说优秀的人应该多拿股份，一般的人应该少拿股份，那么最后我就把这个方案去跟他们说了。最后其实出乎我意料之外，那个优秀的人过来找我说，我能不能把我的股份少拿一点，我要给那个不那么优秀的那个同事，因为大家都是一起这样子过来，也不要不一样嘛。当时我就很义正辞严地把他给拒绝了，我说这个东西就是公司文化，我也不是来跟你商量这个东西，我就是要优秀的人拿得多，不优秀的人拿得少。最后就把这个人给得罪了，最后不光不优秀的那个人辞职了，这个优秀的人也离我们而去了。我最后问他为什么，可能就是当时跟他说这个东西的时候，他感觉到我是刺激到他了。那么不优秀的这个人出去以后，后来我们知道他在做我们公司盗版的東西。我是怎么知道他在做盗版的東西呢？就是他的下家把他给出卖了，他找了外地的一家经销商卖他这个盗版東西，结果外地的这个经销商为了在我们这边得到更大的利益，把他卖盗版的東西给出卖了，所以我就知道这个人出去在做盗

版的東西。後來我們才知道，因為我們這個產品的工藝其實有一道東西，傳感器的校準必須在公司的溫控箱裡面做。事後我才知道他其實這個東西在外面做時候，還是拿回公司找了另外一個同事幫他去做校準。那個時候我就感覺到，哇，這是怎麼樣一個社會呀！（眾笑）我覺得是非常傷心，就是有一点点眾叛親離的這麼一種感覺。但是還好，那個時候我們公司的業績就一直往前走，然後把這些事情也就掩蓋掉。但是我是覺得，如果說我們公司創業的低谷是什麼？可能就是那段时间吧。

【主持人：何杰】他沒把核心技術拿走？

【汪滔】對，主要是做克隆的一些東西。

【主持人：何杰】還有一個問題，以您的經歷來講，在企業的初期或成長期到底需要什麼樣的政府扶持？

【汪滔】我覺得還是一個比較自由的這麼一種文化的環境。產業鏈方面，其實都已經做得不錯了。如果說扶持的話，也許可以預防我們上次的那種事情發生嘛，在法制法規、知識產權保護上應該要有更好的保護。當然那個事情發生是在六年以前的時候，近几年這方面有突飛猛進的發展。

【主持人：何杰】更多的政府幫助不需要是嗎？（笑）

【汪滔】我當時其實還是沾了点光的，因為在西麗的時候我們也是進大學生創業園，當時也是給了我們低於市場價 50% 的房租。這些東西我覺得還是蠻貼心的吧。（笑）

【紀震】低於 50% 的房租也是南山區政府提供的，謝謝！（笑）

【主持人：何杰】汪總提到主要政府的職責還是建立一個公平競爭的環境。最近好像市場上很流行一句話，把政府比喻成空氣，不需要它時候感覺不到它的存在，需要它時候好像無所不在。（笑）

我想繼續問汪總，大疆業務的增長是爆發式增長，人員從 2010 年的 50 個，現在將近 3000 人。根據一般新興企業的成长規律來講，在企業快速成長的同時，一般會遇到技術、人才、銷售、管理方面很大的挑戰，您本身也是理工科出身，您覺得大疆目前最大的挑戰是什麼？

【汪滔】就好像何總剛剛說的，就是你講的那些東西，但是那幾個東西的核心還是人才的問題。我們現在已經從以前游擊隊，到小部隊作戰，到現在算是中型規模的大部隊了，我們這些人才都是爆發性的增長，在過去一兩年我們每年人才增長基本上都是翻番。現在來的大部分同事都是在一年以內加入公司的，所以我們核心人才的沉淀和篩選其實是有很大的問題。公司從小變大，同時要做更多的事情，但是我們的這些人才到公司來以後表現出來他能幹，還要個相當長的時間。那麼我們經常會遇到的問題就是有一個更高要求的一個東西要做，那麼我們在內部選人，我們基本上要選三次才能夠選到合適的人去擔任這個工作。歸根到底來講，萬變不離公司的人力資源。所以我們需要在人力資源上面搞一些創新，就好比說我們以前在研發上面投入相當多的人力，我們可能幾百個人在搞研發，那麼我們現在需要至少是幾十個非常聰明腦袋想想我們人力資源工作怎麼樣做得更好一些。

【主持人：何杰】最大的挑戰在人才。

美國有一個雜誌叫《航空與太空技術》周刊曾經有一個預測，說未來無人機的市場規模十年期間會達到 600 多億美元，所以我們看到很多大的公司，包括 Google、Facebook，包括騰訊，包括我們中小板的雷柏科技都在無人機領域進行布局。我想問一個問題，汪總，大疆怎麼保持一種持續的競爭優勢？

【汪滔】就這一點來講，我們其實在過去幾年的發展一直都保持相當大的市場佔有率，我們幾乎快要把我們的競爭對手給逼上絕路了。但是自己創造了一個那麼好的機會，反而讓資本市場對這個行業特別看好，本來是要走上絕路的這些競爭對手們現在又有了新的投資了。（眾笑）

其实我们也乐意看到百花齐放的这么一个格局，但是大疆保持优势的方法，还是持续不断的运动战。因为我们在过去也积累了非常多的核心技术，这些核心技术以前都是在“水下”做研发，现在慢慢都可以用到我们更新一代产品，新一代产品功能会有翻天覆地的变化。所以说这个东西在未来的五年会是运动的这么一种状态。

我们想说以前已经被我们打败的竞争对手，在一种新的环境下面，他有钱以后是更加容易胜出还是失败呢？我是觉得对他们挑战可能更大。我们公司也算是爆发性成长，成长的很快，但是我们的这些人才毕竟还是慢慢循环积累下来的，同时现在也是要做很多的工作，因为现在这个产品的研发跟以前又不一样，以前几个人搞个半年一年就可以搞出来，现在你需要几百个人、投入几千万的研发经费才能做一代产品，所以说我们基本上是把这个行业的竞争门槛又进一步拔高了。如果那些竞争对手在以前的状况下失败了，我是觉得在新的环境下面他们要掌握的技能更多，因为以前是游击队，现在是集团军，他需要有一个很好的管理。但是他的这种资金的注入是一种爆发型的注入，它并不是慢慢积累，所以说我们还是比较大的信心。

但是我们的确也遇到知识产权方面的挑战，前段时间我们公司也发现了好几个潜伏入公司的商业间谍，也是多亏南山区的配合，把他们调查起来了。这方面只要有政府的这么一个配合，我们非常欢迎大家公平良性的竞争，百花齐放吧。

【主持人：何杰】好，谢谢汪总的分享。

下面一个问题继续问汪总，关于无人机产业发展前景，目前一般认为有这么几个问题可能会制约它的发展：一是关于它本身技术的稳定性，会出现“炸机”，或者说掉下来的问题；二是隐私保护的问题；三是可能会用于恐怖袭击或闯入禁飞区的问题；四是可能的政策障碍，比如说美国队无人机用于物流还没有开放；五是电池技术的问题，因为我去过大疆，它的飞机只能飞 20 多分钟，电池技术的突破问题。你怎么看待这些问题？

【汪滔】第一个问题是？

【主持人：何杰】技术稳定性，容易掉下来，或者飞到山谷里面找不着了。

【汪滔】现在是这样子，这个毕竟是一个新兴的产品，我们承认这个东西在易用性和稳定性上面没有达到我们公司的要求，其实就好像是汽车一样，在一九零几年汽车刚刚出来的时候，其实它这个东西首先是很贵的，并且也是 DIY 的这些厂商把各种各样的零件买回来拼起来，但是这样的汽车这么贵，还经常在路上抛锚，因为整个产业是需要一段时间成熟的。我们相信在今年下半年经过我们这些公司不断的技术研发，我们相继会推出可靠性更高的一些产品，有革命性的一些产品。我觉得可靠性的问题，将在未来两三年之内有非常长足的进展，甚至可靠到可以在城市里面物流。

刚才你还讲到了隐私和闯入禁飞区的问题，我是这样看的，相机没有出来之前很多隐私的东西也不会是问题，包括间谍，他只能用眼睛看，可能很多东西他都没办法拍下来。有了相机以后，对整个社会是有很大的冲击的。好比最早用数码相机拍的时候，我还有很深刻的印象，当时就在讲数码相机拍照片的时候会有隐私的问题，所以说当时刚刚出来的时候要求数码相机有个强制性的“咔嚓”这么一个声音，来提醒别人你在拍照。那么这个要求现在已经没有了，所以说我们社会已经接受这个东西。那么无人机我相信也是这么一个过程，大众还是慢慢会发现它的一些好处，并且政府也会出台相关的规定，什么样的东西不能去拍的，或者是我们有一些很好的禁飞区的限制手段，比如说我们现在已经在各大机场的周围，包括北京三环以内都变成禁飞区了。以后的这些禁飞区，在政府的相关规定出台以后，比如说度假酒店，我在很偏僻的地方，我不希望我酒店的客人被人家拍，他也可以在酒店的范围内限制禁飞区。所以说我们有相当多的技术手段来保证隐私。

【主持人：何杰】这会推高成本？

【汪滔】这个其实只是在软件里面设置一些点，而且这些点是在网上同步的，在技术上

面还是可以解决这些问题。

之后的问题？

【主持人：何杰】还有商用政策的开放，以及电池技术的问题。

【汪滔】现在是这样子，我是觉得政府在这几年的确应该首先禁止物流，至少是使用，就是说它可以是给大家去试验，在一个偏僻的地方。但是我觉得无人机的技术在这几年的确没有办法在城市的区域实行物流的这么一个服务，因为它的可靠性也许要到了波音 747 的级别，才可以在那么密密麻麻的地方飞，在头上飞，因为掉下来的时候不光是财产损失，可能还是有一些人员伤亡的情况出现。但是我比较有信心，在五年左右的时间，技术的这个可靠性门槛一定可以突破，我们可以做到接近商用飞机的可靠性。我还是乐观的。

另外，电池技术来讲，每年其实都有 5% 左右的提升，最近这几年应该会有更大的提升，因为电池材料方面我们有些供应商已经快要突破了。

【主持人：何杰】好，谢谢汪总对每个问题都予以了解答。

下面我问一下纪区长。您也是这方面的专家，刚才您说到可以应用到很多领域，您以专家的身份觉得到底无人机以后可能在哪些领域的应用会有突破？包括农业、电力、环保、测绘等等。

【纪震】其实刚才汪滔已经在讲了，我想他比我专业，你刚才说的这些领域其实都是可以的，特别是农业。我刚才也说到，他是在创造一个行业，那么这个应用到底有多宽？其实我们现在 80 后、90 后的小孩真的想象力比我们大的多。我说一个软的东西，微信，微信刚出来的时候其实谁都没想到会有这么多的应用。同样无人机也处于这个时代，我相信在你的开放平台下，很多有兴趣的研发工程师一定会创造出非常多的应用。

再举个例子，除了你刚才说的，还有婚庆。前段时间汪峰，所以我经常解释嘛，汪峰跟汪滔不是兄弟，肯定不是兄弟，肯定不是兄弟。（笑）

我们很多人都想不到，其实对于婚庆这个行业无人机一样有用，包括在婚庆整个视频的拍摄，当然求婚运戒指那只是其中一个环节而已。

所以我还是那句话，对于这个行业我们有无穷的想象空间，所以这个市场可能远远不是现在所说的，汪滔前段时间也在交流，可能只是几百亿，我觉得是上千亿的一个空间。

【主持人：何杰】就跟大疆的梦想一样，追求梦想。

下面一个问题问汪总，我们了解到风险资本很早就注意到大疆，多次表达要投资，但是最后我们看到好像只有红杉资本注入了少量的资本，我们想问一下原因是什么？还有您作为一个年轻的创业者，对资本市场是怎么看的？

【汪滔】我还是注重公司主营业务的健康发展。我比较幸运在我们创业初期整个公司是靠我们合伙人的自有资金慢慢就滚起来，我们前后投入就没有超过 100 万。在这 100 万快用完之前，我们比较幸运这个公司就进入正向循环了。由于这个东西是一个新兴行业，我们又是新兴行业里面一个明星产品，所以对我们全球供应商来讲这个付款条件是比较好的，比如一个传统的中国企业去找到一个代理商，他可能会吃掉你 40% 甚至 50% 的利润，要给他 50% 的利润他才能卖，并且你还要承担几个月的回款期。在我们这个产品下面，由于我们这个产品比较强势，所以这个东西都是先拿钱再给货。并且我们也有比较合理的毛利率，所以说我们公司在整个运营比较健康，公司赚的钱浪费还是很容易的，但是这钱最后要通过聪明脑袋有效地用出去，这就是基于公司能够招到多少优秀的人。

【主持人：何杰】纪区长觉得新兴企业该不该利用资本市场？或者怎么去利用？

【纪震】我想这个答案是毫无疑问的，特别是我特别尊重资本，因为我家里就有一个搞金融行业的夫人，呵呵！

科技跟金融的结合，其实对于政府来说是要强力推进的。南山区这么几年能够经济、科技得到长足的发展，也是因为我们科技跟金融结合地比较好。当然汪滔您这个属于特例，因

为您不缺钱。但是我们相当多的中小型科技企业，在跟资本这块打交道的时候，都面临几个问题：

第一，门槛。就是很可能不给他，因为他没有可抵押的东西，可能有的就是知识产权。这是第一个门槛。

第二，成本。现在中国的资本市场，包括金融市场，成本还是很高的；还有时间成本，就是有的时候可能银行或者是什么机构愿意给你，但是那个时间很长，可能错过那几个月就完全不同了。

从这个角度来说，我们政府也愿意在这三个方面帮助我们大部分的中小微科技企业解决这三个问题，所以从这个角度来说资本是非常重要的，就像石油一样。

我刚才还说了，可能汪滔这个属于特例，可能你在 100 万还没有花完之前已经进入了一个很强的上升通道，但是像你这样的企业是少数，凤毛麟角。我刚才还说了，从政府的角度来说，我们非常愿意进一步的扩大我们科技跟金融的结合。

【主持人：何杰】好，谢谢两位的解答。

我想再问纪区长一个问题，大疆无人机的成功我们也想到了高校的科研成果转化的问题，包括汪总跟着您的老师，也对您提供了很大的帮助。纪区长还有一个身份是全国高新技术产业协会深圳专家委员会的专家，您觉得现在目前高校成果产业化最大的问题是什么？我们怎么去挖潜？

【纪震】这个问题好像很大。全国的高校，包括各种社科院，包括政策的各种决策机构，可能有无穷多个软课题在研究，就是中国的高等院校成果转化所面临的问题。这里面问题很多，由于我们机制不通畅，制约了整个中国科技或者说是经济发展的一个重要的制肘。这里面最大的问题就怎么打通学术创新跟产业创新之间的桥梁？这里面如果说最大的问题，可能我觉得还是要在制度上怎么安排好，怎么能够把高校的知识产权顺利地释放出来，能够保证知识产权发明人的权益。因为无论如何，从目前国家体制规定，高校的老师他所有的发明都是职务发明，这个从制度上其实就很难激励我们高校老师把他的成果全心全意地去产业化，当然还有很多其他问题，我想这个机制上的障碍可能是第一位的。

【主持人：何杰】好的，下面继续问汪总。

在无人机领域有很多开源的平台，刚才提到的克里斯·安德森，美国《连线》杂志前主编，“长尾理论”的提出者，自己 2012 年也创办了一个公司 3D Robotics，也致力于无人机领域的开源。但是很多人在说大疆过去跟苹果一样，是采取一种自我独立发展的道路。但是在去年底也搞了一个 SDK 开源平台，我想问为什么会出现这种转变？

【汪滔】我们也是比较尊重我们在美国最大的竞争对手 3D Robotics 公司，但是他比较喜欢把我们用苹果跟安卓的这么一个类比。我觉得任何的这种类比都是一种比较偷懒的方法，我觉得比较聪明的方法应该是具体问题具体分析。我不觉得我们这个东西跟苹果和安卓可以那么好的类比，但是比较简单一点可以这样子说了。

因为无人机的核心技术，它其实并不是光光依赖于一个软件、一个操作系统，它其实更重要是传感器、底层硬件要达到非常高的可靠性，而且有相当多的核心技术，比如说通信技术、视觉技术、云台技术，在我们之前都是完全没有开发的，我们要真正把这些东西做好，先要解决底层的硬件技术。就好比芯片，你没有芯片软件也是空的。我们认为无人机的这些芯片并不是现在的货架上面可以买到的 DSP、MCU 这些东西，也是包括刚刚讲到的所有技术的综合。

我们认为只有把这些技术的总和解决了以后，在这种硬件平台上面再来开发软件的开放才是有意义的，否则除了给自己制造一些竞争对手以外，并不会商业上的好处。而且这些东西由于是开源的，毕竟是很多人去维护它，那么可能它在可靠性上面也没有那么好。

更加有一点，其实现在我们的这些产品都是有禁飞区的，包括成品的产品也好，以后开

放也好，那个禁飞区它还是没办法逾越的。但是开源的这些东西，任何的这些恐怖分子他可以在网上下，以后他可以很轻易的去搞出一些类似于巡航导弹这样的玩意儿，去搞恐怖袭击，所以还是有比较大的风险。我们自己感觉到我们这条路线还是更好的一条路线。

【主持人：何杰】就是过去担心恐怖分子，现在不担心？

【汪滔】其实是这么一个情况，首先纯粹的软件开源是没有用的，因为软件要基于一种可用的硬件，但是可用的硬件现在市场上没有存在。所以光靠飞控的软件开源，解决不了核心的需求。

另外，在我们比较规范的硬件+软件 SDK 的一个东西，其实也是等效于开源，只是他不用搞定底层硬件的东西，但是同时我们又可以有一定的控制，比如说我们加一些禁飞区的设置在里面，可以更好的符合每个国家的法律法规。

【主持人：何杰】我想大家都听明白了，反正刚刚我没听太明白，因为不是理工科的。他这产品叫“悟”，什么叫悟？自得就是悟，自己悟吧。

有一种观点认为，刚才您已经提到了，深圳相比北京和上海在建设创新型城市中有一个最大的短板，就是自身的教育资源不够，而大疆的成功经常被说成是深港合作的典范，深圳目前正在致力于打造一个“粤港澳大湾区”，咱们前海也在跟香港一起建“梦工厂”，所以我想问一下纪区长，您觉得深圳利用香港等地的教育资源和深圳的产业链优势，打造具有世界级水平的新硅谷，您觉得这个前景到底怎么样？

【纪震】您提的这个问题太大了，如果要回答的话，香港有教育局吧，他的局长，深圳的教育局局长他们来回答是不是更合适。但是您刚才提的几个词我作一个解读，刚才提到深港或者粤港，这种湾区，深圳有三个湾：深圳湾、大鹏湾、大亚湾。如果说到湾区经济的话，肯定指的是深圳湾，因为我想那两个湾更适合于休闲。

我记得如果把深圳跟香港，假设，大胆地设想，合并了以后，假设、假设…（笑），我们的集装箱吞吐量应该是全世界第一，我们的机场吞吐量应该是全世界第二，我们的金融行业应该是全世界第三，其实我们发现了合不合并香港也是第三。但是我想说的就是深港的这种深度合作，其实对于整个区域的经济打造、转型升级是非常重要的。

您刚才提到了两边怎么结合，尤其是高校资源，这个里面我有点真是感觉到好像我们何所是有意在批评我们深圳的高等教育。深圳确实实大家都在反思，总是感觉我们缺少重量级的高校，我本人也很惭愧，我在深大也工作了十年。

香港，以前有港大，但是让我们更引以自豪是港科大，其实就从建校开始到现在不到十年，已经成为世界一流的学校。它的特点在于它的学术创新能力非常强，它从海外引进了一大批，特别是吴家玮校长从美国带回了一批非常优秀的教授，使得短时间内把香港科大办成了一所目前在国际上前 50 名的大学。从这个角度来说，它的这种学术创新能力是让我们值得钦佩的。其实我们真的，深圳在搞原始创新、源头创新等等各方面，其实我们没有必要那么舍近求远。我这话没有其他含义，我只是想强调我们应该跟香港更多的合作。

深圳的高校，我觉得他对人才的培养，可能更多是培养创业型、创新型地这种学生。也就是说我们深圳培养的学生绝大部分不会做理论研究了，那么在产业创新这一块我们应该给予更多地辅导。我们可以想一下，如果把香港学术资源跟深圳这么多大学、产业创新资源、创新精神结合在一起的话，会迸发出巨大的能量。

当然深港合作确实是一个很大的课题，尤其近期内有这样那样多的问题，刚才我们私下还聊到，特别是香港还有很多问题还没有解决。如果不出意外，今年深圳年底的时候可能我们的经济总量就超过香港了，虽然人均没有超过，但是总量肯定是超了。在这种情况下怎么协调好两者之间协同发展的关系？这是一个很大的课题，可能需要我们更多的更高层、更聪明的人去思考这个问题。

【主持人：何杰】好，谢谢！

我再问最后一个问题。汪总在各种场合都提到一句话，就是“人类飞翔的梦想与生俱来”，几年下来您可以说执着地实现了自己的梦想，我想问您的下一个梦想是什么？纪区长，这个问题也很大，您作为服务于创业和创新的地方官员，您的梦想是什么？

【汪滔】我自己从小长大经常会遇到环境当中的一些不如意，或者觉得不合理的地方，比如说我们小时候读书的一些环境，教的那些东西我觉得有很大的改进空间，包括大学各种各样的模式，甚至是整个社会价值观方面的一些东西，如果我们做得更好，中国早就蹭蹭往前走了。

【主持人：何杰】您想搞教育？

【汪滔】其实，我就想讲这么一个东西，就好比前段时间看《汉和防务评论》的一个东西，大概是几年以前，它讲中国造航母的时候，飞机着陆它有个钢丝，然后飞机后面有个钩子，这个飞机着陆到夹板上以后，钩子钢丝要给你刹车，不然的话要冲过头，就这么个东西，但是中国就算是这么一个东西，据这个周刊讲他都需要去参考俄罗斯的这些设计，然后他其实自己好像并没有胆量去打造一个自己的东西。因为一个钩子，不就是小小就这么一个东西，最后去试验一下，这个强度不够，换个材料、换个设计，我觉得是个很简单的东西，他都要抄。甚至造航母，其实你只要一看俄罗斯的这些航母的外形，不就是一个翘着的夹板，如果让你打造一个东西出来。但是同样的一个例子，其实日本在二战的时候做航母，他基本上就拿一艘货船，他就把货船的顶层弄一个钢板、弄一个夹板，所以我是觉得说他们做事情其实根本就不怕，你的东西怎么做，我就从你们最原始的理论开始，我一点点做、我一点点试，最后就把这个东西做出来。我是觉得中国的价值观其实是需要有一定程度的改革的。

你说我的梦想，我最大的梦想，也许可以在这个上面出一点力吧。也许是靠我们自己企业的成功，以及扶植其他的一些企业也可以成功。我们这帮人有共同的新的价值观，那么这个新的价值观也许对社会有些影响力吧。

【主持人：何杰】汪总很有高度。高度决定视野，视野决定思路，思路决定出路。纪区长？

【纪震】如果我现在还在高校工作的话，我想我也可以敞开来谈我的梦想，像汪滔一样。但现在在政府，我想还是简洁的说一下吧，也是比较官方的回答您的问题。

作为在南山，也是刚好在分管经济和科技，就现阶段我的梦想是，使得大家在南山创新不再难、创业更有效，也使得我们南山能够成为创新的摇篮、创造的基地和创业的乐园。

【主持人：何杰】欢迎大家都到南山。（观众鼓掌）

我的问题问完了。另外，我再问一下工作人员，一会能够连在屏幕上吗？

【工作人员】线路有问题。

【主持人：何杰】那就留点遗憾，下一次吧。

观众提问

【主持人：何杰】现在最后一个环节，观众提问，有三点要求：一是自报家门；二是尽量简短；三是只问一个问题。谁举手？

【现场提问】抓住这个机会真是太荣幸了，看来我的速度还是够快的，哈哈！

在大家没有反应过来的时候大疆已经成功了，这就是他的速度。我是想提一个这样的问题：汪大哥，你在西丽大学城创业的时候，我们也在那里，你拿到了补贴，我们也拿了。

【主持人：何杰】你是做什么的？

【现场提问】我们是做机器人的，现在在前海。

【主持人：何杰】也在创业。

【现场提问】对。然后汪大哥也是从香港科大过来的，我们也是从香港科大那边，有个

阿特拉斯的机器人，全球的军方机器人。

纪教授，我们也受到了很多南山的创业优惠政策，包括拿到了免息贷款，确实我们比以前创业要好很多了。

我想问的一个问题：汪大哥，我的目标是做机器人内的大疆。你一开始是做机器人的，现在转成了做无人机，我想问一下，你未来会不会支持机器人的相关…，相关的…，哼！你懂的！

【汪滔】嗯，我懂、我懂、我懂！

我们现在其实是这样的，因为我觉得机器人的一个核心技术是视觉，以前那么几十年比如说日本走的路线，其实那些机器人都是个瞎子，只是每一个手臂关节一个精确的齿轮，而且那成本很高，达到 5、6 关节以后它末端的执行机构还是有个零点几毫米的精度。所以说他为了这个东西，其实浪费了大量的资源在这里面。但是你看看，如果有一个手眼协调的东西，人的手其实是软绵绵一点精度都没有的，但是如果你用眼睛看到一个东西，它可以做最精巧的东西。所以我觉得机器人的行业里面最核心的技术就是一个视觉技术。

我们现在无人机里面要解决的也是这个问题，这个问题我们在做 SDK 的东西，我们会以性价比非常高的价格去提供这样的模块，这种模块既可以用在无人机行业里面，稍微改一改就可以用在机器人行业。我不知道你是哪种机器人，如果你是在周围走的机器人，是最适合用我们的一些东西的。。

【现场回答】那太好了，到时候我们悄悄谈，谢谢！

【主持人：何杰】也跟大家预告一下，我们后面会专门办一期机器人和智能制造的专场。下一个问题？

【现场工作人员】请需要提问的观众在主席台前排队？

【现场提问】纪区长，我是来自上海 infosys（中国）的柳春杰（音），是印度一家知名的企业，很高兴有这个提问的机会。我想问汪总一个问题，作为国际化的创新公司来看，仅靠一个单一产品做到世界足够体量的企业还是有一定难度的，尤其是在智能硬件这一块。我想问一下汪总，在接下来的产品系列里面除了无人机，还有没有其他方面的规划和考量？

【汪滔】这个方向来讲，的确你说的，用单一产品，一个是这个市场也许没办法非常大，但是我们也觉得有足够大的量。但是毕竟有政策的风险和种种因素考虑，而且我们在这个过程中研发了非常多的核心技术是非常适合在其他领域也做出产品。举个例子，我们飞机拍摄不抖动，其实我们是全世界第一家公司用电机直驱技术来控制云台的，那么这个东西让整个云台的这个行业的精度一下子提高了好几十倍。我们这个云台其实可以用在手持设备上面，也就是说以前很多滑轨、摇臂这些东西，就是为了拍摄很平滑。现在我们把飞机的云台配上相机，调转过来，加一个手臂，就算是奔跑相机也不会抖动。甚至你拿它拍比较远的景的时候，你把它开 10 秒钟的快门，它也是一样清晰。所以说这个东西还是比较有突破性的产品，我们大概在一两个月以后就会推出这样的产品。

这样的东西其实还有很多，我们的 SDK 其实也是我们公司去探索各行业新的运用的桥梁。我刚才说了，这个东西除了可以用在飞机上面，还可以用在机器人上面。那么我们其实也会用一些自有的这些资金去支持也许是比较小的团队愿意去探索一些方向的发展。

【现场提问】各位晚上好，我是来自香港中文大学机器人研究实验室，我们这边刚好要跟深圳市政府合办一个智能制造研究院，就专注这个领域，我想将来的某一天跟政府说的一样，2015 年也许我们中国的制造也是跟现在他们说德国的工业 4.0 一样，能在世界上有一定地位。我想大家都在这个路上。

这里带来了一个问题，大疆现在我感觉一个是走无人机这个领域，另外一个拍摄的这个角度。那我也很好奇大疆将来是想在拍摄的这条路上走得更远更尖端呢？还是在无人机机器人硬件，包括其他智能的机器人，以及其他应用上面会有想做出一点成果？也就是说大疆

将来想成为一个什么样的公司？谢谢！

【汪滔】我是这样子想，首先在做一个会飞行的照相机的这么一个市场来讲，其实还有非常多的路要走。甚至现在有一些卡片机、照相机都有的功能，都已经被淘汰掉的这些东西，连无人机上面都还没用起来。所以说未来三五年我们会想专注继续把这么一款产品的品类做好。另外，通过我们 SDK 开放性的行为，去支持更多人，基于我们视觉技术、控制技术去做更多的运用。详细的这些情况，你们可以再等两个月，我们有一些新产品大家看得到，想给大家惊喜，不想现在说破。

【现场提问】好，期待！

【主持人：何杰】下一位？

【现场提问】汪总您好，我是清华大学深圳研究生院材料专业的学生，我想请问一下，大疆无人机制造方面是否需要运用一些材料的技术或者研发？（观众笑）如果学材料的学生他想创业是否是门槛比较高、比较难的一个现象？

【汪滔】我们公司的确是需要非常好的材料，非常好的东西，因为这个飞机如果能够轻 30%，就意味着可以多飞 30% 的时间，甚至我们为了这个也许材料贵 1 倍我们也可以接受。

【现场提问】也就是说你们在研发，比如碳纤维？

【汪滔】我们材料更多是采用别人研发出来的材料。我们公司还是蛮需要这样的人才、这样的东西的。

其实学材料的人他也是可以创业的，整个行业里有很多的机会，因为材料专业也不光是学材料，它还是有理工科最基本的知识。只是有一些行业也许学材料的人并不那么愿意加入，比如说模具行业，你看模具行业都是整个社会里面也许不是大学生喜欢去干的这些东西。但是现在德国的工业那么先进，都是最优秀的人去干这些事情，才能把它干好的。中国虽然整个性价比不错，这些东西品质勉强可以被就像是 Apple 这样的厂商接受，但是其实整个从业人员的素质他并不是很高的，没有很多的技术在那里。所以说如果你们这种比较优秀的人愿意把我们比较传统的开模、CNC 的一些东西，把它推上新的高度，我觉得有非常大的这么个机会。前段时间好像说是湖南有一家做玻璃的公司，他就在 iPhone 手机里面做上去，纯利都有十几亿。所以说就千万不要小看这些传统的行业，机会很多的。

【现场提问】您的意思就是从基础做起，从最基本的行业做起？

【汪滔】具体问题具体分析吧。

【主持人：何杰】后面提问的全是学生吗？是不是就年轻人喜欢排队？有没有岁数大一点的提个问题。

【现场提问】汪总、纪教授、主持人，你们好！我是深职院的学生，我是一个比较喜欢玩户外的，也玩摄影，很早之前我就知道有无人机这个东西，然后我就跟我一个玩设计方面的朋友谈论到这个东西，我感觉无人机，大疆这个品牌就像是奔驰的汽车一样，奔驰有自己的子品牌劳伦斯和巴博斯。所以我想问一下，有没有个性定制的一些附件，还有一些像外观一样的这种设计行业？我跟我朋友讨论过这个东西。

【汪滔】我就觉得你们可以开一家这样的公司，好比 AMG，一开始不是奔驰的，但是他最后开得很好，就是奔驰也许最后把他们收了。其实我是比较欢迎像你们这样的公司去开发一些类似于增强型的这些零件，因为有时候什么东西都放在公司内部，其实创新也有限，管理带宽也有限，也许这个东西是一个机会呢。

【主持人：何杰】下面有一个非学生提问吧。

【现场提问】是的、是的。我很荣幸，我本来不想提问，我也性格比较内向，但是今天听到汪总他介绍他自己，我觉得有很多共同点：第一，我跟汪总是同年的，你刚才说 80 年，我也 80 年；第二，我介绍一下我自己，我是在一家拟上市公司做职业董秘，董事会秘书，不是董事长秘书；第三，我借今天在交易所能够有这样一个讲座，有这样一个论坛，还是悬

切地想请汪总考虑考虑拟上市的事情。这个事大家也都知道，比如说阿里巴巴、京东都去哪里了。汪总你一直在说价值观，一直在说我们每个人都要有一个更好的追求，那是不是把你企业那种责任更多地放到社会责任，通过股市让更多人分享你增长的价值，让大家更能够看到你更多的价值，我觉得这才是你今天讲地最核心的东西。

【主持人：何杰】也声明一下，他不是我找的托。（笑）

【汪滔】其实我们也一直在严肃、认真地考虑上市这个事情。我觉得上市这个结果很有可能还是不可避免的，而且国内的上市的环境也越来越好，我们也许有可能选择在深圳上市。但是我们最近这两三年时间还是希望可以专注，因为公司还是日新月异，管理带宽各方面还是稀缺资源。但是两三年以后可能性会稍微大一些，反正我们一直有这方面的考虑，因为毕竟我们的一些同事他们也有一些期权，也是需要给他们变现。

【现场提问】真的太好了，我作为职业董秘，我想毛遂自荐一下。

【汪滔】三年后跟我们联系。（众笑）

【现场提问】我还说一点，我也有可能之前跟你在莲花北是邻居，也许我们看到过，比如说我老爸、老妈，他认为楼下那小伙子修电脑的，他在干吗呢，结果我们擦肩而过。谢谢！

【主持人：何杰】后面如果学生提问的话，再有三位。其他同志提问，再来三位。时间就差不多了。

【现场提问】汪书记、纪伯伯，晚上好！（众笑）

【纪震】谢谢，我这是第一次听到有人这么叫我，我真的感觉我老了。（众笑）

【现场提问】我提问的角度可能稍有不同，因为我只是一名高中生。我现在在美国的一家私立高中读书，所以我的问题跟留学生有些关系。葛大叔曾经说过，21世纪最重要的是什么？人才。据我亲身体会，我现在在美国的很多同学，包括我原来在深外、深中的，最优秀的这批同学都想要到美国读书，甚至高中就已经到美国读书，所以最顶尖的人才都想到美国寻找最高等的教育。但是我们新的这一代人又觉得有一些迷茫，因为我们不知道是留在美国，特别是科技类的人才，是在 Google、Facebook 这些公司工作好，还是回到中国来，他们很多人对于中国的感情，因为很早就出去，就没有老一代人这么深了。所以我的问题，对于我们这一代人您是建议，深圳现在给人很大期望，是回到中国来创业，来研究科技，还是留在美国？而我们如果要吸引所有这些出去的人才回到中国、回到深圳、回到南山来，我们如何做到呢？

【主持人：何杰】这个问题纪区长回答吧，更合适。

【纪震】这个问题也很大，我说两层意思：第一层意思，去年刚好我跟我的本科同学毕业二十年聚会了一下，我的大部分同学都在硅谷。他们给我的一个感慨让我印象很深的，他们非常惊讶于国内的发展，所以以至于他们在想，他们的小孩再过十来年会不会问他们说：“爸爸妈妈，我们为什么要来美国？”我这里面隐含的意思不是对我们自己的盲目自信，而是这种情况真的有可能发生。

第二，你说我们怎么吸引？你可以去网上搜一下，大概四个月多前，网上有一段时间非常热烈的讨论，在讨论中国哪个区域最接近于硅谷的气质？你会很惊讶的发现，最多的人选择了南山。你看看网上那些评论，那些年轻人对南山创新环境的接受程度，我想会坚定你的信心的。

【主持人：何杰】好，下一个？

【现场提问】大家好！我们是做第一视角无人机飞行器的，最近也在央视上拿到了天使轮的投资。曾经也在大疆效力过（众笑）。我想问的是，大疆是在专业的航拍领域，包括摄影器材市场一直走的非常好，我们就是为了避开你们这么强大的公司来做的一个细分领域市场，那对此你们接下来的战略部署有没有希望覆盖到这个区域？如果没有的话，你们对我们这种来搅局的是打压呢，还是帮助呢？

【汪滔】我觉得这个问题还是挺提神的。其实我们也许是一个合作伙伴，因为我们的 SDK 发布以后，会以非常好的价格提供给我们这个地方开发的人。这个 SDK 可以是整机的一种形式，也可以是核心模块的一个形式。因为你们以后也是离不开通讯、离不开视觉、离不开相机，那么我们可以有一个非常好的技术解决方案让你以一个非常合理的价格买到这个东西，并用在你的产品上面。

【现场提问】这个 SDK 是一个底层的，还是一个飞控？

【汪滔】我觉得你可以把它认为是一块电路板，然后这块电路板含了你的飞机所需要的大部分的东西，以及底层一些算法，你在上面加入你们自己想要的东西，开发会很容易的。

【现场提问】听起来挺有意思的。而且我们现在除了产品也在打造无人机方面的粉丝，而且我们这个速度增长地还比较快。那在这一块上，我觉得大疆是走高档路线，我们走亲民路线，希望以后我们之间有一些这方面的互动。

【汪滔】如果你需要投资的话，我们也可以给你投一点。

【现场提问】感谢、感谢！

【纪震】不好意思，我年龄大了看不清，你的衣服穿的是大疆的吧？

【现场提问】今天正好穿了一件这衣服。

【纪震】穿了一件大疆的衣服，有备而来呀。（笑）

【主持人：何杰】我觉得开源最大的优点就是鼓励竞争者加入，一个行业的发展如果没有对手肯定不能发展。像电动车目前也是这样，一定要很多人去哄抬，这个产业才有进步。这是旁观者的理解。

下一个？

【现场提问】汪总、纪教授，还有主持人，你们好！我现在是一个量化对冲基金的基金经理，之前我毕业是在北航，在北航我学的专业是航空宇航推进理论与工程，就是发动机。那时候我毕业来深圳，深圳没有航空航天科研方面的企业，特别想找一个创业企业加盟，怎么都没有找到，当时没碰见你，错过这个机会。在这之后，做了几年工程师，我也自主创业了，在南山区蛇口自主创新园，也享受了一些政府补贴，就是场租补贴，最后企业并没有做起来，商业模式不太好，最后转型做量化投资（众笑）。政策这方面，南山区确实非常好，第一是场租补贴，这个对我们非常大的帮助，因为我们经济实力也不是很强的，都花自己的老本；第二是深圳这种创业环境，都没有人黑我。当时我在外地也开过一个公司，各个环节被黑，从注册，到场租，还有税，年检，没有一个环节不黑的，到处都得给钱。

我想问汪总一个问题，因为创业过程中我的一些感受，从开始是组建团队，核心人员每个人分工，然后他们一个一个会离开，你这个产品除了各个产品模块的设计，那你这还有工业设计的部分，你可能也要找人做工业设计。涉及到一个广泛的链条和过程，然后新老的交替，人力各方面的问题，在创业过程中这个角色你是怎么转变的？包括还有创始人之间的这些股份，这些投资，谁出多少钱，怎么协调？这其实是一个很复杂的过程，费心费力，可能完全没有休息时间，中间心路历程说的全面一点比较好，我希望听听。

【汪滔】你讲的这些东西的确是创业人最头疼的东西，其实这种东西是有一些原则的，就是哪一些东西你应该期盼，哪一些东西你不应该期盼。不应该期盼，创始的时候就是一个梦想团队，每个地方都有独当一面的能手，当然有更好。还有一些原则，比如说你们在创立的时候千万不能 5 个合伙人每人 20%，这个东西最后必然扯皮。就是这些东西最后也许是有一个人他写一本小册子去卖，大家都不知道少走多少弯路。如果有这方面的东西，跟有经验的一些人交流一下，就快很多。

我刚刚讲的，一开始创业的时候可能是“铁打的营盘流水的兵”，或者是你花很大力气叫过来一个合伙人，最后一看不行，你还很伤感情的把他给送走。并且你可能要做五件事情，结果你只有 2 个人，然后其他东西你都得一点点的去做。其实这个创业的难度本身就在这里，

就看看你有没有比较创新的想法去解决这些平常的人比较困难的问题吧。

【主持人：何杰】纪区长有什么忠告？

【纪震】没有、没有。我补充一下，第一个非常感谢你刚才对南山的营商环境的表扬。

【主持人：何杰】这也不是我们找的托。

【现场提问】我补充一下，除了这两点以外，还有一个，我为什么现在能成功，就是转型了一下，毕竟靠着这个职业能活下来。成功转型还有一点，在南山有一种创业文化环境，我找别人，别人都愿意帮忙、愿意支持我自主创业。

【纪震】谢谢，我听出来你这是在继续表扬南山。

【现场提问】就是这种大家知道你创业不容易，而且大家也都不索取什么，不是我帮你就要你给我回报什么，就是觉得我看你不错，我看你这么努力，我愿意帮你，这种创业的文化氛围。

【纪震】再一次感谢，其实你刚才说的这种情况，我想可能政府跟你打交道的时候也是这样的，我想政府在扶持你的时候更多的是没有想着回报。

【现场提问】对。

【纪震】但是我特别想要强调一点，我想强调的是第二点，除了刚才感谢以外。第二点，你刚才反复提到房租补贴，我想南山区对整个科技企业的帮扶绝对不仅限于房租补贴这一项，这个显得我们技术含量太低了（众笑）。南山区整个的科技服务体系这一块，我们提供的服务有十几类，有机会我们可以再深度交流。（鼓掌）

【主持人：何杰】深圳有十大观念，其中有两大都跟创业有关，第一句话大家都知道，“来了就是深圳人”，第二句话就是刚才纪区长已经说过了“鼓励创新、宽容失败”，跟创业都很有关系。

下面再来两个问题？

【现场提问】汪总，我是深圳蓝天救援队的，深圳蓝天救援队 2014 年我们很荣幸参加了缅甸的一个救援，当时我们用的无人机是从佛山带过去的，那个无人机大概接近 2 米长吧，相当的大。但我今天看了这个无人机，相当的小。我希望大疆的无人机在应急救援这一块能够充分发挥出来，2013 年的时候北京的直升机已经在空中巡逻了，有我们的蓝天救援队员在飞机上面。我希望我们深圳也可以看到直升机在空中巡逻，但我希望深圳的巡逻是用大疆的无人机，希望汪总在应急救援这一块多多地支持一下。谢谢！

【汪滔】没问题，你有什么需求的话可以找我们的同事，他们也许可以帮助你，提供一些设备给你们。

【主持人：何杰】感谢一下吧，多好，给你送台设备。（掌声）

【现场提问】谢谢！很高兴能做最后一位提问者，我也是无人机行业的从业者，但不是搅局的，只是想谦虚的问一个实在的问题。多旋翼的话，相比直升机来说可能效率确实有所欠缺，大疆虽然提出来 SDK 这么一个方案，但是在专业市场，比如说农业，巡线或者测绘等等，它跟直升机相比竞争优势在哪儿？大疆是否打算出一款整机产品在市场上？不管你是用更好的电池，还是说用油动的多旋翼。谢谢！

【汪滔】其实以前我们大疆也是做直升机出身的，最早我们做的是直升机飞控，并不是多旋翼飞控。一开始我也很嫌弃多旋翼，又不抗风，效率又低，最后我才发现它真正的好处其实是易用、可靠，以及耐摔、安全，就是它即使掉下来也不会有太大的伤害，也就是说这些优势大大地盖过了它的劣势。直升机它毕竟是一个比较复杂、比较危险的东西，那么多的舵机、连杆，这些东西只要有一个东西出问题就会出问题。所以说我自己在短期之内我还是比较看好多旋翼的。

关于行业运用，其实我们现在希望可以提供一些模块的东西给到行业用户。但是各行业它都有自己的不同需求，那么我们又会有一个 SDK 去开放给整合的这些厂商，他可以基于

我们这些硬件去编出千变万化的这么一种需求出来。你也可以考虑一下我们这个东西，然后可以用在你们这个行业里面。

【主持人：何杰】好，今天的提问就到这里。

各位朋友、各位来宾：大疆的无人机就像一双会飞的眼睛，使我们可以换一个角度来看世界。今天的思享汇实际上也是让我们从多个视角来看到了大疆的创业、创新，看到了无人机的光明前景，也看到了深圳市和南山区在建设“创新之都”的过程中所做的种种努力，使我们加深了对创业和创新的认识和感悟。

“风生水起、水流成潮。”随着国家自主创新战略的实施，中国的创业潮和创新潮必将在 960 万平方公里的大地上不断地涌动，我们相信这股潮流终将汇成推动中国经济和社会发展的主要力量，给我们的生活带来更多的惊喜和体验。

今天的思享汇就接近尾声了，我们谢谢两位嘉宾的分享，也谢谢大家的热情参与。

最后，我们有请深交所宋丽萍总经理代表深交所向两位嘉宾赠送演讲纪念牌。（赠送、合影）

好，谢谢大家！下期思享汇我们再见。

（结束）