

他从《易经》里找到了创业的规律

见习记者 史旻

“初九：磐桓，利居贞，利建侯。这是告诉我们万事开头难，要稳重阵脚，安分守己。”

“六三：即鹿无虞，惟入于林中，君子几不如舍，往吝。这是启示我们创业者面的市场机遇，要见机行事，要有判断力，时机不成熟，不如舍弃。”

“上六：乘马班如，泣血涟如。这是告诉我们成功后，要持续修炼变革的能力。”

近日，铁大大网总裁邵一峰走进第37期东南商报创业分享会现场，他另辟蹊径用《易经》来诠释自己的创业经过与感悟，在场读者沉浸在邵一峰过去几年的波澜起伏中，颇有感触。



邵一峰(左)与现场听众交流切磋。记者 崔引 摄

面对资本，先要明确用它干什么

创业离不开资本的运营，因此融资一直是历来创业者关注的问题。有一个读者就向邵一峰抛出了创业者都关心的融资问题。

邵一峰坦言，自己也曾受融资想法影响，在铁大大创办第二年的时候，就有宁波当地的一些投资人、投资机构找到邵一峰，表示有融资意愿。当时邵一峰觉得本地投资太过有限，就暂且搁置了。

到了2016年，邵一峰正式开始谋求融资，并为此对铁大大的策略和方向做出了很多改变。

先是花了重金在深圳建立了一个运营团队，从资本管理人员到线上写手一套配齐，后又改变了公司的运营目标、销售的提成制度，但也因此对于风控有所放松。结果导致了整个公司一度变得非常浮躁，甚至出现了一些员工利用管理漏洞牟取私利来完成业绩。

面对一系列问题，邵一峰及时叫停了融资进程。

“后来我反思这一段时间，不禁问自己，资本对我们来说真的那么重要吗？”邵一峰真情实感地回忆道，“在考虑融资之前，我们铁大大盈利非常好，在客户中的口碑也很好，在那时候拿到一笔钱并不会让我们感到有一种‘飞跃’的感觉，给我一千万、一个亿，我做的依旧是那些事情，所以回想起当时挨个见投资人的那段日子，自己真的非常傻。”

“就像《易经》中写到的，‘屯如遭如，乘马班如。匪寇婚媾，女子贞不字，十年乃字’，放到创业历程中，就是要嘱咐我们要踏实前行，步调一致，面对橄榄枝要清醒。古人早已给我们成功的启示。”

总结了之前“兵荒马乱”的融资经历，邵一峰认为，在企业发展最初的阶段，要明确自己拿来资本有什么用；发展一定阶段之后，则要对资本有所取舍，思考资本能带来的超出金钱的作用。

“现在我们希望谋求一点欧洲投资，因为那些国外的大公司对于我们的产业拓展、客户资源方面能带来很大发展的空间。”邵一峰对此颇为憧憬。

与听众现场论剑

面对邵一峰在分享会现场所描绘铁路货运的宏伟蓝图，现场有一位来自宁波港项目开发部门的吴先生迫不及待地地和邵一峰进行讨教。

吴：您所说的班列也就相当于我们港口的船公司，据说现在班列的运营多数都还不赚钱，主要还是靠政府补贴支撑，您如何看待这个现状呢？

邵：靠补贴支撑一说不太全面。我举个例子，郑州的班列运过来一辆进口车，关税是100%，如果一辆车80万，就要同样交80万的税，一年进口几万辆车，就能增加几个亿的税。除去车辆，还有其他很多商品，涉及郑州保税区、电商平台、落仓等，因此一个城市能从班列中获得的收益是综合性的，从招商引资和营造商业环境来看，班列均能够带来积极的影响，因此补贴只是对这类积极影响反馈的一种形式。

这对我们宁波这个港口城市也很有意义，我们能否和国内其他一些城市的班列合作，开一个宁波的班列？国外的客户不会因为宁波有一个港口就一直选择宁波，因为很多客户有时效上的刚需，如果有了自己的班列，联动宁波港，我们能发挥更好的效果。

吴：如何理解您说的铁大大“和其他货代是合作关系”呢？您刚才说的类似“让铁路运输像买机票一样简单”，不就是建立在与其他货代竞争的基础上吗？

邵：我们目前是有为一些客户提供会员服务，用会员账号登录铁大大网，查到的运输价格会比一般客户更便宜。许多货代同行也可以来注册会员，并且我们会根据货物的大小、质量来给予一定优惠，这实际上就是合作。铁大大网如果在业务上需要事无巨细都亲力亲为，将会非常难运营，让其他货代同行加入铁大大网会员，就是把销售、推广分给他们去完成，这就是我们的合作方式。

吴：“铁大大”模式有可能复制到海运中来？

邵：实际上我昨天也去拜访了一家互联网海运公司。我的观点是，海运已经有了三四十年的发展，不论是港口还是货代，大家的模式都已经非常成熟了，也就是说，如果这个互联网平台在价格上没有特别的优势，客户来选择的可能性不大，做事会事倍功半，这和我们做铁路可能会有所不同。

两人一来一往，十分热闹。会后，吴先生表示：

“我们宁波港也需要突破港口、拉长链条的方式，看到东南商报的报道和邵总的经历，我觉得铁大大和我们的需求很契合，所以就过来讨教一番，今天收获很大，邵总的话对我很有启发。”