

同样跨界，为何李书福被赞，面条厂遭批？



工厂一侧堆着生产的面条，一侧正在制作飞机 （来源：央视财经）

最近山东邹平“面条厂造直升机”的新闻炸了锅——央视暗访曝光这家主营面条的工厂，偷偷用生锈零件、二手配件拼装“三无”旋翼直升机，8万元起售还藏着阴阳合同猫腻，被全网痛批“拿生命赚快钱”。

而回过头看，同样是“草根跨界”，当年从修摩托起家的李书福，却一路逆袭成中国汽车行业领军人物，被奉为“民族企业家标杆”。

同样是跳出老本行搞新事业，为啥一个遭官方严打、民间吐槽，一个从初期质疑到全网封神？这背后的舆论反差，藏着大家对“跨界创业”最朴素的评判标准。

先看两个极端：一边是违法冒险，一边是合规实干

山东这家面条厂的跨界，从头到脚都写着“离谱”。老板觉得“面条机和飞机机床通用”，就拉着几个人在面条厂房里偷偷造直升机——现场零件随便堆，机身沾着污渍，螺丝都生了锈，甚至有存放四年的旧桨叶直接用上。更要命的是，工厂没有任何民航生产许可、适航认证，老板和试飞员连飞行执照都没有，试飞就在农田开辟的临时道路上。

他们靠短视频打“农民造飞机”标签引流，二手平台公开卖整机，却签“配件套材”的阴阳合同逃避监管。要知道，今年9月四川就有男子驾驶同类“三无”飞机直播时坠亡，上千人目睹惨剧，可这种违法操作还在蔓延。曝光后，当地连夜查封整治，权威媒体直接定性“漠视法规、无视生命”，民间更是骂声一片：“这哪是创业，分明是无知无畏的谋杀！”

再看李书福的跨界路，满是“稳扎稳打”。在修摩托、造汽车之前，他已经试过照相馆、冰箱厂、建材生意，每一次都是深耕后再转型。1993年想造车被政策限制，他没硬闯，转而进军摩托车行业，瞄准当时进口踏板摩托价格高昂的空白市场，造出大陆第一辆踏板摩托，靠性价比打开市场，还通过和国有摩托车厂合作解决合规资质问题，巅峰时年产量达65万台。

后来进军汽车行业，他顶着“门外汉”的嘲笑，却始终盯着合规红线，主动争取政策支持，最终拿到民营造车首张生产许可证。从“造老百姓买得起的车”到转型做“安全环保的好

车”，再到金融危机时果断收购沃尔沃，每一步都踩着“合法合规、长期深耕”的节奏，最终把吉利从民营小厂做成全球汽车集团。

舆论为啥两极反转？核心看三个“底色”

同样是跨界，舆论态度天差地别，根本不是“跨界”本身的问题，而是三个关键维度的底色不同。

第一个是合规底线：一个躲监管，一个守规则。面条厂老板明知航空领域资质门槛极高，却故意绕开监管，用阴阳合同逃避检查，全程违法操作，触碰了公共安全的红线。这种“踩线赚钱”的行为，不管包装得再像“草根创业”，也必然遭舆论否定。而李书福哪怕初期缺资质，也始终主动向合规靠拢，不硬抗政策、不触碰底线，这种“求认可、守规矩”的态度，让舆论愿意包容他初期的不足。

第二个是价值输出：一个纯添乱，一个真造福。面条厂造的“三无”直升机，除了满足少数人猎奇心理，没有任何实际价值，反而像一颗“空中炸弹”——不仅危及驾驶者生命，还可能砸到地面行人，是纯风险输出。而李书福修摩托、造汽车，填补了普通人的出行需求，打破了合资品牌的价格垄断，让家用车走进寻常百姓家；后续深耕技术、全球化布局，还带动了行业升级和就业，对个人、行业、国家都有正向意义，这样的跨界自然能收获支持。

第三个是长远格局：一个赚快钱，一个做产业。面条厂老板就是盯着短期利益，用廉价配件拼飞机赚差价，没有任何质量把控和技术升级规划，纯属投机行为。而李书福从摩托车到汽车，干一行钻一行，有清晰的长期规划——摩托车做到出口海外，汽车领域搞研发、创品牌、海外并购，目标是深耕全球汽车产业，这种“做长久事业”的格局，让舆论看到了他的韧性和诚意，慢慢从质疑转向认可。

最后想说：跨界不可怕，“底色”才决定口碑

其实大家对“跨界创业”从来都不排斥，反而欣赏那种敢闯敢试的勇气。但舆论的眼睛是雪亮的：你是踩着规则、带着价值搞创新，还是抱着侥幸、突破底线赚快钱，一眼就能分清。

面条厂造直升机遭全网骂，不是因为“面条厂不能造飞机”，而是因为它违法违规、漠视生命；李书福能逆袭成标杆，也不是因为“跨界就能成功”，而是因为他守合规、做实事、有格局。

说到底，舆论认不认可，无关“跨界”的形式，只看“实干”的底色。不管是创业还是做事，守住合规底线、创造正向价值、怀揣长远格局，才能走得稳、走得远，也才能真正赢得大家的认可。