谢明：始终“不安分”的创业者

本报记者 严 瑜

图为谢明。本报记者 严 瑜摄

商界传奇

7月的一天，已然一头白发的美籍华商谢明，从北京飞到美国旧金山。在海关入境处，他跟所有人一样，伸出手指，录入指纹。而跟所有人不一样的是，这套全美边境管理系统的指纹识别技术是由他牵头开发的。

1980年，当谢明第一次踏上美国的土地时，入境并不需要录入指纹，而他一定想不到的是，多年之后，他不但将自己的技术产品推向了全美甚至世界各地，还收获了个人事业上的成功。如今，他是美国国家工程院院士，曾被《福布斯》杂志评为“25位知名美籍华人”之一，甚至，明年他将作为中国改革开放之后唯一一位大陆移民代表，登上美国国家历史博物馆网站。

而在与本报记者的交谈中，谢明说，我始终是一个创业者。

小公司中标一亿六千万

如今已成为南加州大学校董的谢明，还记得自己刚到美国留学时，感受到的巨大冲击。他说其中最受触动的是，学校有计算机编程课，可以写程序、做实验。那时，计算机时代正徐徐拉开帷幕，半导体工业也迎来飞跃发展的契机。

很快，硕士毕业后的谢明，就投身到这一浪潮之中，一晃30多年。

谢明的第一份工作是为一名犹太老板打工，公司里十几位工程师只能轮流使用一台个人电脑。为了提高效率，谢明自己组装了一台电脑，价钱只是“正牌电脑”的1/3。没过多久，同事们纷纷请他帮忙组装电脑。看到机遇的他，就此开始了第一次创业。

谁知，组装电脑使用的三星显示器，有着很高的损坏率。在亲手修过一些显示器后，谢明给韩国三星公司寄去了一份技术报告。没想到，这份报告最终让他的公司成为三星在美国的五大分销商之一。“他们觉得我提供了有用的信息，而且具备技术能力，于是把‘这块饼’给了我。”

然而这些只是小试牛刀，谢明真正想做的，是设计开发自己的产品。为此，他将目光瞄向了当时很热门的指纹识别领域，尽管一点相关经验也没有，但他立志将指纹识别设备小型化，用于个人身份的认证。于是，科进公司就此成立。

“当时全世界只有三家企业在做指纹识别，而且都是世界级的企业。而我们开始的时候，只有12万美元的资本，如果对市场做过调研，绝对不会做这件事。”如今想来，谢明感慨，当时真是歪打正着。

赶巧的是，创业没多久，洛杉矶县政府需要开发一套救济金发放管理系统，其中要用到指纹识别技术。谢明带着4个人组成的小团队参与了竞标。他的竞争对手包括IBM这样的商业巨头。在此之前，指纹识别技术主要用于刑事犯罪侦破等方面。在技术评审时，另外两个竞标的团队，不得不带着评审人员去警察局、监狱或是刑事调查局等地方，演示如何进行指纹查找。

“我们团队的做法是，直接推着一台惠普的工作站到社会福利局，当面进行演示。”谢明说，这个小而便捷的创新技术，马上受到了旧金山县政府的高度评价。这个初出茅庐的小公司，与合作伙伴一起，以1.6亿美元的价格中标。

这不仅是谢明拿到的第一份合约，还意味着他的公司开始打开属于自己的市场。此后，他始终致力于指纹识别系统的创新，不断拉开与竞争对手的技术差距，在美国市场攻城拔寨，并逐渐走向世界。

2004年，这家以12万美元起步的小公司，在美国纳斯达克上市。

在同一个地方跌倒两次

短短14年，从一穷二白的华人学生，到上市公司老板，谢明的创业之路似乎一帆风顺。但事实上，他和所有创业者一样，也曾多次经历失败。但每一次失败后，谢明选择的都不是泄气，而是从挫折中学习，从而跳得更高。

上世纪90年代初，就在赢得洛杉矶县救济金管理系统项目之后不久，谢明一鼓作气，与合作伙伴一起开始投标第二个项目——美国联邦调查局需要安装一套新的全国犯罪中心管理系统，其中有一条就是，在警车中即可完成指纹采集和识别等工作。竞争对手是摩托罗拉等巨头，但是有了此前的成功经验及技术优势，这一次谢明自认为胜券在握。然而，就在最后二选一的较量中，他的团队却败给了摩托罗拉。

“我们没有想到，你们能在这么短时间内开发出符合要求的产品，但这是一个国家安全系统，我们更加看重团队合作精神。”20多年后，谢明依然清晰记得美国联邦调查局一名助理局长在事后总结中说的话。在竞标中，所有的技术问答环节，摩托罗拉都是由合作伙伴来介绍，而谢明公司则由他自己介绍。“我们不觉得你的合作伙伴了解你的技术，如果有一天，你走在路上被车撞了，那么我们国家的安全就可能受到影响。”

这名助理局长的话点醒了谢明，让他意识到在提高技术的同时，与合作伙伴加强技术互通与交流同样至关重要。

采纳意见并且做出改进之后，谢明顺利拿下了英国伦敦警察厅的竞标项目，并在第二年再次回到美国联邦调查局另一个指纹识别系统项目的竞标席上。这一次，谢明觉得项目应该“落在自己的口袋里了”。

“公布结果的那天是1996年1月18日，正好是我40岁生日。为了庆祝，我还提前给自己买了一辆宝马车。没想到竟然输了，真是一个很沉重的打击。”谢明至今刻骨铭心。那次，美国联邦调查局给三个竞标团队各1000万美元做一个演示系统。其中一个团队将这笔钱全部投入到系统搭建中；另一个团队则自行另加1000万美元来攻关；而谢明的团队却提前将250万美元作为利润，并且因为一开始走错了研发方向，不得不用剩下的750万美元搭建了两个系统。

“这一次的教训是太过自信，内部管理出现了问题。”谢明说，尽管他的团队完成速度很快，技术精度也挺高，但美国联邦调查局依然选择了另外的团队。

很少有成功者在同一个地方跌倒两次，但这两次特殊的经历，却让谢明在很多年后感慨，如果不是因为失败得够彻底，后来的成功也不会那么顺理成章。

几年后，谢明的公司开发的指纹识别系统中标美国移民局项目，成为全国性的系统。

花甲之年仍在潮头之上

“当年读完硕士之后，父母一直希望我能继续攻读博士，之后从事科研或是教学工作。”谢明说，出身书香门第的他选择创业经商，父母始终很难接受。

事实上，谢明的母亲从未放弃这个心愿，甚至在每周的家书中都会提。在创业压力最大的几年，谢明都不敢拆开这些信，以至积压了厚厚一摞。“大概有几十封信，我都没打开过，我觉得肯定都是责怪我的。”

直到2004年公司上市，之后谢明又当选美国国家工程院院士，他的父母才知道，这些年他其实一直都在科研创新的潮头之上。

“我觉得我就是创业型的。”谢明说，自己始终选择创业，正是因为一颗充满危机感的心，总想着改变和开拓。无论是因自己组装电脑而找到初次创业的契机，还是因为反馈技术问题而成为三星的分销商，或是转型去做指纹识别系统，谢明总是因为“不满足”而主动求变。

如今，在外人看来早已事业有成的谢明，再次转型，开始了新的创业。“我们的指纹识别技术水平已经超过用户的需求，我希望可以将已有的数据管理、统计分析和人工智能等技术应用到更前沿的生物医药领域。”于是，2011年，谢明卖掉了科进公司，并在两年后创办了一家提供基因检测服务的新公司。

公司规模从之前的500多人锐减到如今的几十人，经营领域从自己熟悉的指纹识别变为完全陌生的基因诊断，甚至又是经过一番艰难的摸索，才找到现在的发展方向，谢明又把自己送回到创业的起跑线上。

但他却说，自己欣然享受新的挑战，并选择迎难而上。短短3年，他的基因诊断产品已经进入美国大部分的儿童医院。

谢明还记得，2009年，作为美国华人精英组织百人会成员的他，在年会上给美国前国务卿基辛格颁奖，表彰其为中美关系发展所做的贡献。站在颁奖台上，他对基辛格开玩笑说：“30多年前您访问中国时，如果能提到今天我会在这个台上给您颁奖，那我当时或许就不用在农田里插秧了。”

图为谢明（右）接受本报记者采访。

当然，基辛格那时没有说这句话，但谢明经过30多年的努力打拼，还是站在了这个台上，为基辛格颁奖。在美国创新创业的舞台上，这位“不安分”的创业家为华人拼得了一席之地。

商机商讯

意华商与宣城共建产业园

日前，意大利华商代表团一行赴安徽宣城市考察投资项目。宣城市市长韩军会见了代表团一行。双方就在宣城建立意大利产业园以及互设投资促进联络处，达成共识，并签署战略合作协议。

意大利米兰华侨华人工商会名誉会长陈世甫介绍，此次考察团考察宣城的目的是在安徽寻求更多的投资合作项目，希望通过这次机会加强侨商与安徽之间的联系，也为欧洲有意向投资中国内地的企业牵线搭桥。

据悉，该产业园以汽车及汽车零部件、新材料、新能源、新技术等领域的项目为主，计划总投资50亿元人民币，首期将投资4亿元人民币，这是安徽省首家由意大利华侨华人投资建设的意大利产业园。

『侨交会』促『万侨创新』

由深圳市侨商智库研究院联合海内外社团、商协会主办的第二届“侨交会”将于8月13日至15日在深圳举行。随着筹备工作进入冲刺阶段，海内外展商紧张“备战”，海外华侨华人“摩拳擦掌”，忙着申报通关等工作。

据初步统计，第二届“侨交会”海外参展商占一半以上。东南亚国家展团主要以展示当地原生态特产及旅游产业为主，澳大利亚、日本、美国、加拿大等展团则偏重于展示高科技、金融、地产投资和法律服务等。

第二届“侨交会”除了设有传统的房地产、金融、高新科技等主要板块，更侧重于建设跨境电商、国际民间交流中心等平台，并结合当前最新的产业热点，更好地服务于新、老侨回国创业，大大拓宽了“万侨创新”的舞台。

（以上均据国侨办官网）

商论语丝

华商看中国发展

丝绸之路经济带将会给我们侨资企业带来很多的机遇。企业的发展要紧跟国家的战略步伐，只要大家紧紧围绕在国家“一带一路”大战略下，我们侨资企业定能聚集大能量，发挥更大的作用。

——加拿大中国能源协会副会长、陕西省侨商联合会副会长雷宁

华商谈经商之道

财富可以继承，但企业家精神需要青年侨商自觉传承，这才是家族传承中最重要的内涵。新侨商应该具备良好的教育背景，专业的经营理念，独特的思维方式，执著的社会公益心。中国不缺经商的人，但需要独立人格的商人，青年侨商应把良好的企业精神传承下去。

——上海市侨商会副会长、上海宝恩科技实业有限公司董事长王闽

历史掌故

胡氏两代侨商的发展史

张枭翔

图为胡文虎（右）、胡文豹兄弟。

来源：广州文史网

福建籍侨商胡文虎上世纪在东南亚商界纵横捭阖，是当地赫赫有名的“万金油大王”和“报纸大王”。

1908年，胡文虎之父辞世后，胡文虎与弟弟胡文豹为了重振父亲的药铺，对中药进行了系统改进。1910年，胡氏兄弟制造出了以万金油、八卦丹、清快水、头痛药为主的虎标良药，很快风靡东南亚。在一战期间，依靠低价买进、高价卖出的商业战术，胡氏兄弟完成了资本原始积累。一战结束后，二人皆成为百万富翁。

为配合虎标良药的行销，胡文虎在1921年介入报纸生意。到1951年元旦，胡文虎创办了缅甸《缅甸晨报》、新加坡《星洲日报》，中国汕头的《星华日报》、厦门《星光日报》等近20份报纸。

除了商业，胡文虎也致力于慈善。1935年，胡文虎宣布拨巨款，计划10年内在全国各地创办1000所小学。此外，胡文虎还捐赠过包括厦门双十中学、汕头女子中学等近70所中学。

胡文虎离世后，他的女儿胡仙继承了胡氏家族的企业王国。此时，家族企业历经多次动荡，已呈衰落之势。盛极一时的星报系只剩下位于香港的《星岛日报》在勉强为继。胡仙临危受命，开始了复兴星报系。

胡仙的一系列报业改革，使得低迷了近20年的星报系又开始焕发生机。1972年，星岛报业在香港上市，并于上世纪80年代雄霸香港报业广告，一度垄断了地产广告。巅峰时期，胡仙控制的报纸多达7份，成为享誉港岛的“报业女王”。

胡仙1998年以后淡出商界，把精力投诸慈善事业。她先后把位于广州、福建永定的胡氏家族的房产赠送给当地政府，辟为广州市少年儿童图书馆和胡文虎纪念馆。1993年，胡仙在福建成立了胡文虎基金会（福建），主要承担胡氏家族在闽粤两地的慈善事务。

胡文虎和胡仙在商业上取得成功之后，都为慈善事业做出过巨大贡献。从商业到慈善，体现的是胡家两代侨商回报社会的热忱。

（来源：《中国慈善家》）

人物链接

在指尖挖掘财富

郭维毅

从南加大的转学生到成为该校校董，从一无所有到创业成功，美籍华商谢明依靠自己研发的指纹识别系统，在小小的指尖挖掘财富，并由此获得美国商界乃至美国社会的认可。

1955年，祖籍广东的谢明出生于辽宁沈阳，父母都是知识分子。年轻时，他曾两次作为知青赴农村插队。1977年，作为恢复高考之后的第一批大学生，谢明考入华南工学院（现为华南理工大学），1980年转学到美国南加州大学电子工程系，并于1983年和1984年先后在该校获得学士学位和硕士学位。

1990年，谢明在工作一段时间，并且初步尝试创业之后，和他人合作成立了科进公司，专注于指纹识别系统的研发。此后不久，这个起初规模不大的公司在美国逐渐打开市场。1996年，公司开始技术转型。不同于同一类型企业生产的大型复杂的指纹识别设备，科进公司主要提供工作站组成的分布式系统。同时为了满足当时指纹库增长的市场需求，公司还开发了自己的专业用件，大大降低生产成本。

1998年，谢明带领科进公司拿到美国移民局订单。当时，在洛杉矶，全部47个执法机构都使用科进公司的指纹识别系统。2001年“9·11”事件后，美国政府对于国家安全的需求大大提高，并将指纹识别作为边境管理系统的重要组成部分。在这一背景下，从美国2002年成立国土安全部以来，全美空港入关的指纹识别系统都是科进公司的产品。

2000年前后，在谢明的带领下，科进公司还开始进入英国、意大利、西班牙、比利时等国际市场。2004年，科进公司在美国上市。2007年该公司的收入达到1.06亿美元，股票市值为10亿美元。作为科进公司的董事会主席和总裁，谢明2006年以14亿美元的净资产值位列福布斯全球富豪榜中的第562位。

2013年，谢明创办明瑞生物医药公司，担任董事长和首席执行官。2015年，谢明当选为美国国家工程院院士，成为仅有的6位华裔院士之一。

商业上成功的谢明，不忘投身慈善，支持教育。2006年他捐款3500万美元给母校南加州大学工学院，南加大决定将电子工程系命名为“谢明电子工程系”，这是该校历史上第一次以华人命名院系，谢明也成为南加大校董之一。2010年他又向南加大医学院捐助5000万美元，资助基于纳米技术的癌症药物研发。谢明的善举极大提升了在美华人形象，获得了美国社会的普遍赞誉。

广告处 电话 65369288 传真：（8610）65003109 总编室 65369316 经营部门 65369399 发行部 65369319 零售1.5元/份 国内定价全年280.80元 国内统一刊号：CN11-0066 广告许可证：京朝工商广字0153号