

硅谷华商：

创业乐园里的华人梦想家



本报记者 严瑜

压题图为硅谷地形图。资料图片

商界传奇

从早上9时到晚上9时，这是沈赐恩一天的工作时间，工作的内容是各种各样的会议，有和同事的，有和孵化企业的，也有和投资人的。2008年，他在美国硅谷创立一家名为幼发拉底的创业孵化器后，就已对这样的工作节奏习以为常。在沈恩赐身边，还有不少和他一样的华人创业者，在这里为自己的梦想忙碌打拼。

硅谷，这个全球瞩目的创业乐园，每天都有新的想法迸发，也有新的创业团队蓬勃而生。而华人，正在成为其中越来越活跃的身影。日前，记者采访了三位来自硅谷的杰出华商，听他们讲述在这片创业热土创造梦想、创造成功的精彩故事。

在硅谷，从来不缺梦想和成功，更不缺现实和失败。能在这里笑到最后的创业者，尤其是并非土生土长的华商，每一个人的成功背后，都有一条迂回曲折的路。

沈恩赐就是其中之一。和记者聊起近10年前第一次创业的青涩，这位日后在硅谷建立起第一座华人创业孵化器的华商忍俊不禁：“那时就像活在自己的世界里。”

2007年，受到硅谷创业氛围的感染，喜欢折腾的沈恩赐从全球最大的芯片软件设计公司辞职，与其他3名工程师一起组成一支创业团队，研发具有多路通行功能的全球定位系统，梦想着书写属于自己的商业传奇。

令他意想不到的是，比成功更早来临的，是接二连三的打击。创业没多久，沈恩赐就发现，他们虽然拥有领先的技术，却对团队建设、公司运营等最基本的问题近乎一无所知。

“最初，我们几个连股权都是平均分配的。”沈恩赐至今还记得初见投资人时的情景。投资人询问：“谁是执行总裁？”这几位“天真”的工程师们回答：“我们可以轮流担任。”投资人又问：“你们的客户在哪里？”他们理所当然地说：“我们的产品这么好，怎么会没有客户？”于是，结果是意料之外却情理之中的失败。

对于大多说硅谷华商来说，虽然他们大多拥有在当地学习、工作多年经历，然而要想从无到有创业起家，面临的困难与挑战远胜于美国本土的创业者。

客场作战，如何取胜？对于聪明而勤奋的华人创业者而言，技术无疑是一把利器。

美国运动传感可穿戴公司Turing Sense创始人兼执行总裁何利民的两次成功创业，正是源自他对技术持之以恒的钻研。这位曾因数学竞赛获奖而从初中直升复旦大学的“学霸”，对于技术创新有着天然的兴趣。1999年，他在硅



图为何利民（右三）与他的创业团队。照片由何利民提供

人们总是艳羡成功，并对成功背后的秘籍充满好奇。而他们得到的答案，往往简单得令人难以置信。

坚持，这就是雷虹的秘籍。如今，她频繁地往返于中美之间，忙到几乎没有时间调整时差。“通常我下了飞机，就第一时间赶到公司，然后当天不睡觉，时差就调过来了。”雷虹说。而她一手创办的高创会，俨然已是硅谷规模最大、最有影响力的中美科技商务交流平台，美国前总统克林顿曾是她的演讲嘉宾，国内百度的张亚勤、搜狐的张朝阳、小米的雷军都是会上的座上宾。

然而，如果雷虹不说，没有人想得到她在此之前经历过什么。连续5年没有给自己发过薪水，搭上家里几乎所有的积蓄，最困难的时候，她甚至不得不用退休金来给员工发薪水。“最让我难受的是，做高创会的前三年一直赚不到什么钱，最后就连身边特别好的朋友都善意地劝说我，是不是创业的方向不对，干脆不要做了。”

商论语丝

华商看中国发展

“一带一路”沿线的华侨华人是连接中国与周边国家的纽带和桥梁，也是推进“一带一路”建设的强大民间力量。东南亚华侨华人实力雄厚，拥有成熟的商业网络，熟悉中国以及住在国的语言、文化、国情和乡情，“一带一路”建设将为广大侨胞提供难得可贵的发展机遇。

——中马友好协会署理会长、完美公司董事长古润金

华商谈经商之道

作为“一带一路”的端点，中国对新西兰非常重视。乘此东风，发挥潮商人脉资源遍布世界各地的优势，以共商、共建、共享为原则，推动政策沟通，设施联通，贸易畅通，资金融通，民心相通，是走进展新新西兰一个大好契机。

——全国工商联执委、新西兰潮属总商会会长张乙坤

链接

华人勇闯硅谷

郭维毅

在硅谷，华人创业者正在吸引越来越多的目光。调查显示，硅谷创造的财富中，40%有华人的参与。

华人移民硅谷始于上世纪50年代。上世纪八九十年代，以留学生群体为代表的华人移民开始在硅谷崭露头角，创办公司的数量迅速上升，涉足软件、半导体、计算机与通讯技术等高科技行业。

目前，华人在硅谷创业的热情依然不减，每年涌现的5000家初创企业中，约有1/4由华人创办。此前，美国杜克大学和加州大学伯克利分校的学者在对全美28766家年度销售额超过100万美元、雇工在20人以上的企业进行调查后发现，在硅谷的革新和与制造业相关的服务业领域，12%的企业是由华人创立的。

经过几十年的拼搏，在硅谷的创业华人涌现出许多精英。第一批公派留学生朱敏就是其中一位。1996年朱敏创立网讯公司。网讯公司于2000年7月在纳

斯达克成功上市，其市值达十几亿美元，2003年，网讯被福布斯评为5年中成长最快的25家IT公司之一。

同样，金海平也是硅谷创业界的风云人物。金海平1999年创立主营无线定位业务的泰为公司。2007年泰为成为硅谷网络等产业中成长最快的公司。2010年5月14日，泰为在纳斯达克上市。目前美国三大手机运营商都引入泰为的手机导航技术。

此外，由杨致远创立的雅虎、谢青创立的飞塔、赵耀创立的安瑞科技等一批华人创业公司，都在硅谷占据着重要位置。由华人创业者成立的协会也应运而生。伯克利华人创业协会有着1000多名会员，协会为其会员企业提供必要的服务。中国留学人员创业协会会长林建人近几年则处理着6000多名成员的中美往来事务，见证着在硅谷这块创业宝地，华人从寥寥无几到生意遍布的转变。

商机|商讯

“华侨板”服务侨资侨企

近日，广东金融高新区股权交易中心华侨板汕头营运中心召开第二次审核委员会审核会议，有条件通过广东健信制药有限公司进入交易融资层挂牌申请。目前，已有4家企业通过“华侨板”交易融资层发行私募债，累计达2000万元。

据介绍，“华侨板”为企业提供展示孵化层、交易融资层两个层次，截至目前，累计挂牌企业406家，囊括了金融投资、服装纺织、建筑制造、文化传播、电商物流、餐饮食品等行业类别；挂牌企业覆盖粤东三市及珠三角，意向股权投资36.7亿元，意向债券融资20.7亿元，累计意向融资额57.4亿元。

为把“华侨板”打造成为侨资侨企金融服务中心和21世纪海上丝绸之路的重要金融创新平台，华侨试验区将探索引入优质的基金、担保、保险等金融机构和模式，开展“政银保”等创新业务，力争解决本地中小微和科技型挂牌企业的融资难、融资贵问题。

（来源：中国侨网）

历史|掌故

至少在1165年，就有中国商人到暹罗（泰国）境内，或贸易，或流寓，成为当地最早的华侨。

16世纪初到17世纪初，具有冒险精神的东南沿海地区的人们冒着生命危险积极地参与朝贡贸易之外的私人贸易。16世纪中期，林道乾率众两千余人移居今天泰国南部的北大年。到17世纪初，北大年出现“华人流寓者甚多，趾踵相踵”局面。到17世纪，移居暹罗的华人社群已经颇具规模，他们主要是从事贸易的商人。

巴塞通王时期，华人开始对暹罗的对外贸易进行垄断。由于华人擅长航海，因此他们很受巴塞通王的重视。华人享有自由交易的权利，并为国王所敬重，有不少人被任为崇高地位或官职，亦有不少华人被认为是最有能力的代理商、商贾及船户。



图为泰国唐人街。资料图片

纳莱王时期，对暹罗的外国人实行比较宽松的政策，华人大量被皇室和贵族雇佣以经营对外贸易。1688年，纳莱王去世，暹罗宫廷发生政变，欧洲人在暹罗对东亚各国的贸易中所占的份额落入了华人手中。从17世纪末开始，华人便控制了暹罗的海外贸易。

泰萨王时期，积极发展同清王朝的关系，派华人充当贡使到清廷朝贡。由于康熙帝鼓励暹罗运米到东南沿海缺米省份贩售，这为在暹罗提供了前往中国贸易的通畅管道。雍正二年（1724），有船梢徐宽等96名广东、福建、江西籍华人参与暹罗的朝贡贸易，首次入贡稻种并运米到广州贩售。从1710到1767年的58年间，有15批暹罗贡使的记录。

从17世纪到18世纪末，暹罗的对外贸易主要靠华人。华人借朝贡机会，暹罗中私商贸易得到较大发展。18世纪暹罗贸易的发展推动了18世纪暹罗华人社会的发展，也为19世纪暹罗华人社会的快速发展奠定了基础。

（来源：《华侨华人历史研究》）

明清暹罗外贸中的华商

黄素芳