

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。在沈赐恩身边，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。

沈赐恩就是其中之一。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，喜欢折腾的沈赐恩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，沈赐恩就发现，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。”沈赐恩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、工作多年的经历，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。”

梦想曾被现实撞腰

第二次创业带给沈赐恩更大的打击。进入另一个更为成熟的团队之后，因为与合伙的创始人意见不合，年轻气盛的沈赐恩被迫离开。在此之前的大半年里，他为了研发产品，打开中国市场，几乎天天工作到深夜。

“就像自己生下来的孩子，培养了很久，突然有一天不属于你了。”沈赐恩还记得，自己离开公司的那天，手捧着一箱子办公用品走下楼时的失魂落魄。而此后的一周，为了消解痛苦，他天天喝的都是不加糖的苦咖啡。

为自己的年轻埋单，经历梦想被现实撞腰的无奈，这是不少硅谷华商走向成功之前的必修课。而正是在这个课堂中，他们逐渐学会如何成为一名合格的创业者，进而成为一名优秀的商人。

“真是有些不知天高地厚。”谈起往事，如今成功搭建起中美高科技商务对接平台的华人女性创业家雷虹，与沈赐恩有着相似的感受。

也是在2007年，雷虹为了自己的“创业梦”，放弃在

阿里巴巴的金钥匙

谷创办了一家半导体软件设计公司，凭借手中的10多项美国技术专利，3年后被老东家以1亿美元的估值并购。

“第一次创业时，最初公司50%以上的软件都是我自己写的。”和记者聊起创业经验，何利民说，他始终认为，在竞争激烈的硅谷创业场，只有技术领先，才能有更大的胜算。

两年后，何利民又一次回到创业的起跑线上。这一次，他瞄准了更为前沿的智能可穿戴设备，就连公司的名称都是来自他敬佩的人工智能之父图灵。去年年底，何利民带领团队设计推出的全球第一款网球可穿戴设备，仅仅在3天内就完成众筹目标。而它之所以风靡，正是因为它集传感协同、数据分析甚至是提供教练方法等众多功能为一体的独特技术。

“技术是硅谷最核心的优势。”如今已从一名创业者转变为“孵化者”的沈赐恩同样对技术极为看重。而一次又一次失败教会他的，还有一名成功的商人必须明确自己的优势，找到自己的方向。

2008年，沈赐恩融资100万美元，成立了“幼发拉底”孵化公司。那时，在硅谷，还没有一家华人创办的创业孵化器。这就意味着，他只能靠自己摸着石头过河。

不忘初心的坚持

不是没有想过放弃，但倾尽全力的付出和身在其中才能感知的市场细微反应，让雷虹选择坚持。“我觉得中美交流一定是大势所趋，会有很大的市场空间，我当时就想着用尽各种办法再试一年。”雷虹说，她相信，很多时候就是在生死存亡的一瞬间活下来的。结果没有让她失望，第四年，市场明显热了起来，朋友也不再劝她放弃。

“创业是一个非常困难的过程，成功率不高。”回望自己的创业之路，何利民也说，几乎每天都有不同的曲折，“而不能坚持，是一件很重要的事”。

经历大大小小的波折之后，沈赐恩同样依然坚守着创业的初心。“我希望通过创业，将一些实验室里的科技转化成让大众受惠的产品，让全世界的人们享受科技带来的幸福。”

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了许多精英。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，协会为其会员创业提供必要的服务。中国留学人员创业协会会长林建入近几年则处理着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。

商机资讯

“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，意向股权融资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，趾相踵也”的局面。到17世纪，移居暹罗的华人群体已经颇具规模，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，有不少人担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，这为在暹华人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，暹中私商贸易业得到较大发展。18世纪暹中贸易的发展推动了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

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能可贵的发展机遇。

——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，是走进新西兰一个大好契机。

——全国工商联执委、新西兰潮属总会会长张乙坤