

商界传奇



本报记者 严瑜

浙江方大智控科技有限公司董事长宋宏伟,研发基于物联网技术的城市照明智能管理系统; 联思普瑞(武汉)电子科技有限公司董事长刘靖峰,研发人工智能摄像头; 南京乐韵瑞信息技术有限公司总经理赵立峰,研发智能音箱。

本报记者眼前的这三位“70后”华商,都获得美国名校博士学位,曾在世界顶尖的技术公司任职,或是成功创办自己的企业,而几乎在同一时间,他们做出同样的选择:回中国创业。如今,宋宏伟和刘靖峰已是国家“千人计划”的专家,而赵立峰也正在申请中。在物联网产业日渐风生水起的今天,他们将世界领先的技术带回中国,又在这里制造出获得国际认可的产品。毋庸置疑,他们是这个时代的“弄潮儿”。



宋宏伟

选择回国

“听从自己内心的声音,去做自己想做的事。”苹果创始人乔布斯的这句话,让宋宏伟在2011年迈出了勇敢的一步——离开美国,回中国创业。

宋宏伟的这个决定,在他的家人和美国上司眼中,就是一个“冒险”。在美国,他学习工作近14年,已是一家顶尖芯片设计公司年收入30万美元的研发主管;回到中国,他几乎一无所有,工作经验为零。

“我给你保留一年的职位,如果你的冒险不成功,随时可以回来。”宋宏伟离开时,他的美国上司说了这么一句话。

然而,5年过去了,随着他搭建的城市照明智能控制平台销量越来越好,宋宏伟从来没有动过回去的念头,反倒不少在美国的同事跟着他的脚步回国创业。

与宋宏伟不同,刘靖峰回国,是一次被动的选择。2010年,刘靖峰在美国的一个同事打算回家乡武汉创业。“我当时其实是不太想回国的,因为没有在中国工作过,我觉得我不太适合中国市场。”刘靖峰说,而且作为一个毕业于浙江大学的江苏人,他此前甚至从未到过武汉。

不料,这个同事回国注册公司两个月就遭遇挫折,决定重回美国,并请刘靖峰为他善后。于是,抱着“做一下暂时性任务”的想法,刘靖峰从硅谷来到武汉。他没料到,他就此开启了在中国研发、在美国销售的创业之路,一干就是6年。



而在硅谷经历多次创业的赵立峰,则将回国创业视为“一个必然的选择”。读博期间,他作为研发总监的一家创业公司,就于2003年在美国纳斯达克上市。4年之后,他作为合伙人创建了一家芯片研发公司,之后卖给了全球巨头联发科。软硬件方面的视野,他兼而有之。

身处硅谷,赵立峰敏锐地感觉到,随着移动互联网化和物联网化时代的到来,未来世界将会实现万物互联。而在决定研发智能音箱音乐传输核心技术之后,他发现全球大部分音箱都是在中国制造生产的,于是回国创业成为他的一项长期打算。2012年,他来到南京,开始了新的创业。

无论出发点是什么,宋宏伟、刘靖峰和赵立峰几乎同时做出了共同的选择,一个趋势性的选择。他们所代表的是一群人,在美国获得高学历后,在硅谷取得事业上的成功,然而在大洋彼岸,中国越来越好的创业环境和发展潜力,对他们产生着越来越大的吸引力。于是他们决定,回国。

艰难融入

对于每个创业者来说,应对挫折都是其必修课。这些华商从美国到中国,经历了文化、环境等多重变化,成功来得更为不易。

赵立峰发现,回国没多久,钱就用完了。“回国时,我以为国内工程师的成本会比硅谷便宜很多,所以没有积极去找前期投资。”一年之后,他不得不去寻找投资,解决燃眉之急。

解决了钱的问题之后,赵立峰在产品推广上又出现了“水土不服”。“在美国,客户非常看重技术指标,但在中国,我们被问得更多的是产品用途、如何落地、落地效率以及成本等问题。”这对习惯了硅谷创业文化的赵立峰来说,是一个很大的落差。回国之初,他花了很长



刘靖峰

时间去寻找痛点,理解客户真正的需求。

刘靖峰的回国创业之路同样崎岖。创业一年之后,他带领团队顺利做出了电力载波芯片,却发现,在中国没有任何市场和销路。“当时的目标很简单,就是我回来做出在中国甚至国际领先的产品。”刘靖峰现在都觉得,那时的自己太天真,根本没有考虑中国市场的需求。“最后我的账上只剩下200块钱,团队其他人都回美国了。”

痛定思痛,刘靖峰坐下来思考,意外发现产品开发过程中的一个中间品,是市场需求很大的开源硬件,而当时中国的创投界看重的恰好是这类产品,而不是高精尖的技术前沿领域。于是,他决定公司转型做智能硬件,很快就得到了投资人的青睐。

相比硅谷,中国的创业台阶更高,这是赵立峰和刘靖峰的共同感受。“你需要做出一个完整的产品,产生很高的商业价值,才有一个好的推出管道。”

明确这一点之后,去年7月,刘靖峰开始做全新的人工智能摄像头系统项目时,就从容了许多。这个瞄准市场真空的产品,到去年底就获得了100万套订单。“与以往不同,这次我是知道下面

有水,才开始往下钻的。”

在主动融入中国市场的同时,在做事风格和理念上,这些华商依然坚持着从硅谷习得的高标准。

对宋宏伟来说,坚持自己一贯的“诚信”和“信任”原则,让他吃了一些亏,甚至赔了不少钱。但他发现,经历了时间的沉淀后,正是诚信和专业,为他赢得了团队和同行的尊重,团队凝聚力增强,跟其他企业的合作也越来越顺。而“兴趣”也是他从美国到中国一直坚持的价值取向,他坦言,放弃美国的高薪主管职位回国创业,完全是追随了内心对创业的兴趣,相较结果,自己更享受创业的过程和阅历,“我不会太在乎别人的看法,也不会被外界推着走,更多是自己内心的追求”。

走向国际

如今,这些来自硅谷的华商在国内干得越来越顺,他们不仅将世界领先的技术带回中国落地,同时也向全球市场输出了先进优质的产品。

当然,获得海外认可并不容易。宋宏伟回国创业之后的第一个国际大订单,竞争对手就包括了飞利浦、通用电气等欧美巨头,而中国同行之前从未拿下过智能路灯控制的海外项目。

那是2013年,来自沙特阿拉伯利雅得的客户要求,只要有路灯灭了,就需要在两分钟之内知道具体是哪一盏,而按照国内习惯,这个时间通常是一天。为了拿下这个客户,他和团队用了一个星期,“没日没夜地完成对方的要求”,用户提出什么需求,他们都设法实现,最终,这个初创没几年的小公司成了赢家。

走向世界,宋宏伟凭借的核心优势还是技术。他以南美做的项目为例说,对方要求对整个城市的路灯每15分钟读取一次数据,“如果一个城市有五六十万盏路灯,对系统的稳定性、可靠性是非常高的考验,对软件处理大数据的能力也有很高要求”。如今,他们的专业性获得了很多大企业的认可,过去的竞争对手飞利浦,也变成了战略合作伙伴,付钱购买方大智控的软件使用权。经过5年对路灯智能控制技术的提升之后,宋宏伟公司研发的基于智慧灯杆的城市物联网信息平台,已推广到全球50多个国家的100多个城市。

赵立峰的合作对象,同样是行业里的巨头。在国外,他跟谷歌音乐、亚马逊等内容和服务商合作;在国内,则是跟QQ音乐、阿里云等主流平台联手。“我们每个月卖出几十万台智能音箱,其中80%到90%都是销往美国和欧洲的。”赵立峰说。

攻占国际化市场的行动背后,是一支国际化的团队。无论刘靖峰还是赵立峰,他们的公司都横跨中美两国,团队中既有中国人,又有美国人。“我们公司的首席技术官就是一位白人,很多工程师也是白人。”刘靖峰发现自己基本上一半时间在中国,一半时间在美国,团队也是经常两边飞。刘靖峰说,这让他几乎终年无休,“中国过年的时候我就到美国上班,美国过圣诞节的时候我就到中国上班,只有元旦两边都休息。”虽然辛苦,但在刘靖峰看来,只要是做自己喜欢的事,这一切就都值得。

更为重要的是,国际化的团队让这群华商具有更为鲜明而独特的优势。刘靖峰坦言,美国的先进技术和算法,加上中国完备的供应链、员工吃苦耐劳的精神,构成了团队的核心竞争力。“对着美国人说我懂中国,对着中国人说我懂美国,这就是我们的长处。”刘靖峰笑言。



赵立峰

安全等关系民生的领域创新创业,取得一批造福百姓的重大成果。据统计,海外人才回国创业,主要集中在生物工程/新医药、新一代信息技术、贸易/批发/零售业、高端装备制造、文化创意产业、其他服务业、节能环保这几个领域。

为了给华侨华人专业人士来华创新创业、发展事业搭建一个平台,中国侨商会科技创新委员会2015年在北京成立,首届会员共243位,博士学位占73.9%,硕士学位占90.3%,集合了在中国国内成功创业的海归科技人士及其团队,都是回国创新创业的佼佼者。该委员会将为海外华侨华人回国创新创业提供资金、硬件设施、政策支持等服务,使他们回国之后能够更好地发挥自己的才华。

商论语丝

华商看中国发展

21世纪将是中国的世纪,华侨华人在引领中国创新方面可以发挥重大的作用。如今中国正处于历史巨变的重要关头,创新是事关中国国运的大事。万侨创新是实现中国梦不可错过的历史机会。广大华侨华人凝聚侨心侨力,将共同打造出“中国梦”的大舞台。

——美国国际华人科技工商协会主席、美籍华人李大西

目前国内经济已踏上一个新台阶,及时实现发展模式转型势在必行。这在国外能明显感受得到,中国产品的廉价优势在逐步丧失,今后必须要在品牌和质量上多下工夫。需让现有家庭企业得到升级,发展成为正规化的大中型企业。

——巴西中巴交流协会会长王璟杨

华商谈经商之道

先做人,后做事,你直接跟人家谈钱,智慧惹来笑话。你要懂得融入他们的圈子中,了解当地人的生活和需求,了解他们的文化,这样才能从中获得启发。

——中欧经济文化交流协会秘书长、法国忠兴集团董事长吴忠

正大集团能够成功的一个秘诀就是,任何环境条件下,一直坚持世界水平,从技术、产品的品质都是世界级的标准。虽然正大集团来自科学技术和人才都不发达的泰国,但正大引进世界一流的生产工艺和设备,对原材料、生产过程和终端产品实行严格的监控和检验,这就从根本上保证了正大集团的起点就是一流的。

——中国侨商会副秘书长、正大集团农牧食品企业中国区资深副董事长谢毅

历史掌故

“橡胶大王”李光前

叶焯娟 朱晨辉

一个乡间放牛娃,一文不名踏进南洋,最终打造起庞大的橡胶、黄梨王国,并一跃成为金融巨子。他,就是福建南安人李光前。

幼年的李光前家境贫寒,靠替人放牛增补家用。这让李光前早早深知生活的艰难,也磨炼了他身处逆境奋发生存的意志。1903年,李光前随父亲到新加坡谋生,下南洋经商的传奇一生就此开始。

1916年,李光前被陈嘉庚礼聘到自己的谦益公司,从一个业务员做起,在公司任职11年。他尽心协助陈嘉庚拓展橡胶业务,使谦益公司在几年内效益剧增。

1927年,李光前想开始建立自己的事业。他通过投资胶园赚到了第一桶金,并用这笔钱在马来西亚麻坡创办了自己的第一家企业——南益橡胶公司。世界经济大萧条时期,李光前凭借与工商界建立的良好关系,在激烈的市场竞争中屹立不倒。

1931年,李光前看准各国经济开始复苏的机会,将公司改为南益橡胶有限公司,并出任董事长。他一面扩大经营渠道,发展对外贸易,一面又不失时机地开展多种经营。几年后,企业又扩展到泰国和印尼。到上世纪30年代末,他已是新加坡、马来西亚等地家喻户晓的“橡胶大王”了。

在橡胶业务日渐腾飞之际,李光前进一步抓住机遇而扩展其他行业的投资。他让工人们在橡胶树下种植黄梨,开新加坡、马来西亚“一地两种”之先河。此后,他又创办凤梨罐头厂,产品销往世界各地,使他在“橡胶大王”的基础上,又添了“黄梨大王”的美称。

投资银行业,是李光前人生另一个重要转折点。

早在1923年还未离开谦益公司时,李光前就已涉足银行业,在华商银行股东大会中被选举为董事。1928年,李光前已拥有华商银行275股股票,俨然是一位银行家了。世界经济危机时期,李光前提议华商银行与华侨银行、汇丰银行合并为“华侨银行”。凭着敏锐的眼光和多年的商战经验,李光前在金融界如鱼得水。在他的主持下,华侨银行得到空前的发展,成为东南亚地区最重要的金融机构之一。

此外,李光前先生一生关注教育事业,曾任新加坡大学校长,还向大学当局建议设立医学研究所,对新加坡的教育事业产生了深远的影响。

(东南网)



李光前先生雕像 (资料图片)

人物链接

携技术而来的海归创客

郭维毅

他们是海外高端人才,行业顶尖科技是他们的“秘密武器”,他们把技术带回中国,投身创业大潮,成为行业的佼佼者。

据统计,在海外100多个国家和地区分布着数百万名侨商和科技人士,他们具有学贯中西、融通中外的优势,其专业范围覆盖几乎所有学科,且长期身处科技前沿领域。其中在主要发达国家中约有20多万人学成后留在海外工作。就

职于国际知名企业、高水平大学和科研机构,具有副教授或相当职务以上的高层次留学人才约1.5万人。这些海外人才虽然长期在海外工作、生活,但其中许多人有回国工作和为国服务的愿望。

2000年前后,越来越多的海外华人科技精英选择放弃海外的工作,带着知识和技术回国创业。最近两年,随着中国提出“大众创业、万众创新”,海归回国潮逐步形成,如今每年都以两位数

以上的速度在增加,他们回国后投身到如火如荼的创新创业大潮之中,推动中国高科技产业的发展。

为了吸引海外人才来华创新创业,中国启动了“千人计划”“百人计划”等一系列引进海外人才的计划。截至2015年底,“千人计划”已分11批引进5208名海外高层次人才,其中参与创业项目有751人,参与创新短长期项目有2358人。他们在药品安全、污水处理、空气治理、食品