曾宪章：30年创业的三重境界

本报记者 严 瑜

图为曾宪章

商界传奇

68岁的曾宪章，看上去与附近公园里散步的老人无异。深灰色的羽绒马甲罩在灰色的长T恤外，半白的头发，一张慈祥而安静的脸。然而当这位晓龙基金会董事长、美国百人会理事开口讲话时，清亮的台湾普通话和不时蹦出的英文单词，传递出的却是非凡的创业见解。

从上世纪80年代至今，在美国硅谷，在台湾科学园，在北京中关村，曾宪章在一波又一波创业浪潮中，见证、参与、思考，自己创业，帮人创业，教人创业。他从与乔布斯同时期创业，到如今站在中国“双创”的浪潮之巅。如他自己所说，“很少有人能像我一样，有这种机缘。”

我曾创业：面对孤独，跌倒了再爬起来

“非常孤独。”这是36年前，曾宪章开始创业时的感受。1980年，即便在他身处的美国硅谷，创业还是极少数人的选择。没有氛围，没有经验，一切全得靠自己摸索。

谈起最初，曾宪章连说了三遍：“千辛万苦。”

很长一段时间里，他一周工作7天，每天十几个小时。为了找到第一笔种子基金，他和同伴整整花了18个月；为了敲开德国西门子的市场大门，他在慕尼黑的公司门口被挡了三天三夜。

对于这个头顶美国加州大学洛杉矶分校博士学位的高材生来说，坐地铁去谈生意，敲门被拒绝，要接受这些碰壁和冷遇，并不容易。更何况，他们自主研发的两款产品微电脑开发系统和影像扫描仪，拥有世界领先的技术。

“开始有一种潜在的想法，我是做研发的，是高高在上的，做销售就是凭一张嘴。”曾宪章坦言，创业之初，自己一点也看不起市场营销，“任性”地和另两名创业伙伴埋首产品研发，将销售外包给别人去做。

但很快，残酷的商场现实敲醒他们：只有能卖得掉的产品才是好产品。

在那个创业还是新鲜事的年代，没有创业导师，也没有成功宝典，选择创业的年轻人得不到太多来自外界的鼓励和帮助。为了解决问题、打开市场，三人之中必须有一人“下海”学习经商。相对外向的曾宪章成了被选中的那个人。

于是，工作之余，曾宪章多了一个新任务：每天晚上回学校上课，学习市场营销。“那段时间是蛮辛苦的。”忆起“回炉重造”的经历，曾宪章无奈地笑说，自己最初也是“心不甘情不愿”，但一想到公司倒了就一无所有了，便只能忍气咬牙地认真学。

“学完之后就飞出去谈，谈完回来再思考，我就当作是教学相长。”渐渐地，曾宪章发现，老师有时甚至还会请他来讲授实际经验，而他也不再只是“技术宅”，销售、财务、行政，都有所了解。再面对市场时，他已然更加自信从容。

8年之后，曾宪章创办的全友电脑公司成功上市，并且一度在扫描仪领域占据全球市场占有率第一位。“我突然觉得，好像是一夜之间，我从无人知晓变得小有名气。”曾宪章说。

事实上，这个转变并不突然。如他所说，创新创业并非“灵光一闪”，而是需要很多的务实积累。而在那8年，曾宪章做的最多事的就是，跌倒了，再爬起来。

我助创业：面对“饥饿”，倾囊相授指捷径

创业时，曾宪章走在浪潮之巅；帮别人创业，他同样是走在最前面的领路人。

清华紫光、京东方、TCL……这些如今国内大名鼎鼎的科技巨鳄，在早年发展的关键时期，都得到过曾宪章的帮助。

20世纪90年代，清华紫光的扫描技术获得全友电脑的技术转移，之后曾宪章又为他们引入现代化企业的行销理念，最终通过9年努力，清华紫光在1999年上市，成为中国最大的扫描仪公司。

这样的故事，曾宪章还有许多。这个说话慢条斯理的商人曾有一个颇为豪气的称呼——“科技游侠”。因为从1998年开始，他就放下自己的生意，将绝大部分精力投注于科技方面的公益事业，四处奔走，辅导内地各大高新区、各类企业发展创新。

“饥饿”，这是早年内地高新科技行业留给曾宪章最深的印象。“大家的学习欲望非常高，很希望成为国际品牌。”对于当时跃跃欲试的内地科创行业而言，一切外来经验都弥足宝贵。

而这，正是曾宪章在创业之外更想做的事。在他看来，与其用十多年的时间成立一家又一家公司，成就自己，不如把已有的知识、经验、人脉等资源整合，帮助更多的人创新创业。

如何将无价值的资金转化成有价值的资金、怎样找准市场定位、重视专利申请和研发投入……近20年来，无论是高新园区，还是个人创业者，只要有困惑、有需要，曾宪章都将自己多年的经商心得倾囊相授。

其实，在进入中国内地之前，曾宪章就已是美国硅谷最早的一批华人“创业导师”。如今在华人创业圈颇有名气的公益平台“玉山科技”，曾宪章就是其中重要的创始人。从20世纪90年代初起，每月第三个周三，下午3时，曾宪章都会在硅谷和朋友办讲座、搭平台，邀请华人创业新秀们前来聆听经验，结识朋友，分享想法。

在他和朋友的推动之下，玉山的平台越来越大，从硅谷扩展到遍布美国的14个分点，名气也越来越响，会场上的面孔不再只是一群创业“小毛头”，而是“大咖”云集，甚至惠普、英特尔这些美国本土主流的科技企业都慕名前来参加玉山年会。这几年，曾宪章还将玉山科技带到中国，在中美科创行业之间开通“高速直通车”。

“原本要18个月才能打开的门，我帮他们两个月就能打开；他们原本可能要跌倒10次，现在只要跌倒3次就可以了。”曾宪章笑着说，他做这所有一切的想法很简单，那就是为真正热爱创新创业的人指一条捷径。

我教创业：面对未来，让中国科创引领全球

现在，年近古稀的曾宪章，大部分时间仍在路上。对于科技创新，他似乎有着与生俱来的兴趣与激情。

每年，曾宪章都会专程去美国两三次，参加旧金山、拉斯维加斯等地举办的各类世界顶尖科技产品展会，了解未来产业创新发展的方向。无论是物联网，还是机器人，抑或其他时下热门的科创领域，说起其中最新的研发成果，曾宪章都了如指掌，对于信息的掌握丝毫不输于年轻人。

更让他兴奋的，是中国国内如火如荼的创新创业热潮。前不久，曾宪章去了一趟山东淄博。2000多年前，齐桓公在那里设立一座稷下学社，从中走出的孟子、荀子等大家开创了一个百家争鸣的思想盛世。“那是中国创新最厉害的时候。”曾宪章大为感慨，眼神中毫不掩饰向往之情。他同样希望自己能够抓住当下的机遇，成为创新创业精神的传扬者。

“最近3个月，我都在到处演讲，今年刚刚公布的4所双创大学，我基本都去过。”作为国内堪称“教父级”的创业导师，曾宪章如今已是众多创业论坛的座上宾。

面对热情的追捧和热烈的氛围，曾宪章保持着一如既往的理性与冷静。“我们不是要让每一个人去创业，而是要让每一个人了解什么是创新，什么是创业。”

作为过来人，曾宪章深知，创新创业需要激情，更需要扎实的基本功。技术、制造、营销、人际、有效的表达……这些功夫缺一不可，而这恰恰是许多前扑后拥的创业者容易忽视的。

因此，相比“术”，曾宪章更重视“道”的传授。就如去高校，他往往不直接给大学生上课，而是先培养老师，因为一个好的创业老师可以引导更多的学生。

接下来，曾宪章还计划将更多国外基础性、系统化的创新创业培训体系引进中国，在国内培养真正的创新理念和创业技能。

“我希望有一天中国的科技业能真正站在全球的前沿。”曾宪章说，自己一辈子都在和科创行业打交道，这是他的兴趣，更已成为他的理想。

图为曾宪章（左）接受本报记者采访。 王世雍摄

历史掌故

南海华商的“威水史”

邓柱峰 刘鹏飞 陈昕宇 温 利

广东地处岭南，濒临南海，远离中原。独特的地理位置，让广东人具有外向的性格，也更容易前往海外谋生。

《佛山市华侨志》记载，佛山人“出洋”以去南洋诸国如新加坡、印尼、马来西亚、菲律宾等为最多，约占50%。同样，该情况也适用于南海。早在18世纪中后叶，已有南海人在东南亚一带谋生。不过这并不是南海人最早出洋的时间。事实上，早在元朝，南海人就开启了海外之旅，在当地国家上演着自己的“威水史”（**注：“威水”出自粤语，指了不起、不平凡的经历**）。

史料显示，南海西樵人梁道明在三佛齐（旧港）做买卖，因善于经营和处理事情，深孚众望，被大家推为侨领。而在洪武三十年（1397年），爪哇满者伯夷国王灭三佛齐旧王朝，当时旅居三佛齐的华人一千多人拥戴广东南海人梁道明为三佛齐王。光绪年间，九江上西人关晓常到马来西亚山打根埠，经营格木园，兼冶商业，成为当地殷商，被称为“格木大王”。像这样南海人“成王”的故事，还能找出很多。

同样，南海华侨在文化上也给侨居国带来了华文文化、武术文化和醒狮文化。20世纪之交，近代教育大兴，华文文学也随之发展。新加坡独立后，新华文学仍是该国文学的组成部分，为当地文艺的繁荣作出贡献。加拿大华侨邓衍锌表示，加拿大万锦市市民在街头上一看到高桩醒狮表演，就知道是南海人、佛山人在办活动。

侨胞与家乡的羁绊也并未随着岁月的冲刷而变得脆弱，相反在大时代的作用下变得更为牢固。在经历过艰难漂泊的岁月之后，南海华侨们在国外取得成功也不忘家乡。投资实业、捐资助学等反哺家乡的行动，让南海华侨们在家乡经济文化发展的历史上抒写了浓厚的一笔。而乡梓之情正是凭借着这些羁绊而得到延续和传承。

投资实业、带动家乡发展，是不少侨胞们竭尽心力去做的事情。19世纪60年代至70年代，西樵简村陈启沅因生计远涉越南，在堤岸经营丝绸庄和其他行业，成为巨富。1872年，陈启沅回到故乡简村，创办了中国近代第一家使用机器缫丝的民族资本企业——继昌隆机器缫丝厂。1982年，旅港同胞林亮、林健锋、林建勋父子3人回到故乡盐步投资办实业。到2002年，他们先后投资达1800多万美元，办起了南海永和玩具制品有限公司等6间玩具厂，每年有价值数亿港元的塑料、绒布、铝合金等6大类玩具产品出口世界各地。

在南海的文化建设上，侨胞们也不遗余力。改革开放后，华侨华人、港澳同胞向全国各省和故乡的公共图书馆、高校、科研单位赠送图书，支持文化中心建设，支持文学创作和电影制作等，价值达2.9亿港元。此外，华侨、港澳同胞捐款兴建新医院，改善旧医院，引进先进的、现代化的医疗设备。 （来源：《广州日报》）

图为海外唐人街街景，浓郁的广粤文化是其中的亮点。 资料图片

商机商讯

侨商共聚汕头推创新发展

图为国侨办主任裘援平于汕头第二届侨商创新发展论坛上作大会主旨演讲。 来源：**中新网**

近日，中国侨商投资企业协会科技创新委员会年会等系列活动在广东汕头举行。国务院侨务办公室主任裘援平在活动上指出，华侨经济文化合作试验区建设对汕头、广东乃至国家侨务工作具有重要意义，对于充分发挥海外侨胞、华侨华人资源优势，发挥汕头侨乡作用具有重要意义。

中国首个以华侨概念命名的国家级战略平台——华侨经济文化合作试验区2014年12月在汕头正式挂牌。两年来，试验区的基础设施建设和政策创新同步进行，正成为侨资侨力大展身手的舞台。华侨试验区2015年成立了中国首家面向广大侨资企业的股权交易平台“华侨板”，截至目前注册企业已达432家，为具有侨资背景的外商投资企业、拟股改企业、科技创新型企业拓宽了融投资的渠道。 （**据中新社电**）

美华人专家会在合肥挂牌

日前，美国华人专家会安徽省办事处挂牌仪式在合肥侨梦苑举行。美国华人专家会会长王希萌表示，作为促进安徽对美经贸文化交流的平台，美国华人专家会安徽省办事处可以为双方项目洽谈和人员往来进行对接，及时传递合作项目信息，为安徽“走出去”做好推介服务。

美国华人专家会于2015年在洛杉矶成立，现有海内外分会11个，吸纳海内外专家学者和企业界人士等近1400人。据了解，引智创业工程作为专家会最重要的职能之一，将把美国高新技术引到侨梦苑落户，并在合肥侨梦苑建立创客空间，引导帮助大学生及青年进行创业孵化。

（**据中国侨网电**）

侨商广西打造延寿文化项目

由英国侨商投资5亿元建设的“巴马延寿传统文化养心苑”项目近日正式开工建设，该项目是广西壮族自治区政府重点打造的巴马长寿养生国际旅游区的重大发展项目，建成后将成为广西首家医养结合、禅养结合的文化旅游基地。

项目开工仪式上，巴马瑶族自治县政府副县长唐秀谊介绍，当前，广西“十三五”规划已明确将“巴马长寿养生”列为广西五大旅游品牌之一，提出以巴马为中心，打造国际长寿养生健康旅游目的地、世界长寿养生科学研究中心、国际长寿养生健康文化交流与合作平台。

（**据中国侨网电**）

华商看中国发展

生命在于运动，资本的生命也在于运动。一旦中国资本的“全民运动”开展起来，在金融的奥林匹克竞技中，中国也将摘金夺银，傲视群雄。

——澳洲宝泽金融集团董事局主席王人庆

中国如今是世界上竞争最激烈的市场，因为中国人擅长发掘商机，也常常成群结队地在同一片商机里一较高下。

——新加坡丰益国际集团董事长兼CEO郭孔丰

未来十年，亚洲将形成几个世界级航运中心，包括中国上海、新加坡和中国香港等。我们坚定看好中国市场，中国的发展成就了我们，也促进我们的在华投资，这是双赢。

——新加坡太平船务（私人）有限公司董事总经理张松生

商论语丝

一个很大的企业如果没有面临一个很长时间的经济萧条，不会发挥出企业最大的潜力，困境只会激发企业家的智慧和斗志。

——美国JM Eagle集团总裁王文祥

很多家族企业只一味寻求强大，不断刺激接班人的野心，却缺乏爱心推动力。我们不能说，野心是绝对坏的存在，但只有野心的传承，往往充斥着负能量。而爱，则是捍卫理想的正能量，企业要壮大，家族要传承，首先要学会如何去爱。

——新加坡万邦集团主席曹慰德

我是从做实业开始的，我认为办实业，应该稳扎稳打，基础牢靠，一步一个脚印，心里踏实。

——菲律宾航空公司董事长陈永栽

华商谈经商之道

广告处 电话 65369288 传真：（8610）65003109 办公室 65369330 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