图为津通国际工业园全景图。 资料图片

商界传奇

贡毅在美国的履历，堪称华人实现“美国梦”的一个极好例证：获得芝加哥大学博士学位，在西北大学任教，在通用电气、3M等世界500强企业担任高管……而就在旁人投来艳羡目光时，斯文儒雅、彬彬有礼的他却做出一个让人吃惊的决定。

“中国改革开放30多年来，需要做事的人，来实实在在推动我们国内的产业发展。”一个更具吸引力的“中国梦”让贡毅选择回国创业，从零开始。如今，他是津通集团董事长、中国侨商投资企业协会科技创新委员会副主席。

贡 毅：

总在找痛点的学者型商人

本报记者 严 瑜

被“泼冷水”，却“因祸得福”

“现在我说这些，大家都能接受，可能还觉得我啰嗦。但10多年前，我得很费劲地和别人讲这些理念。”贡毅说的，是他回国10多年来一直在做的事——搭建一个以现代服务业带动先进制造业的“双轮驱动”科技工业园。

决定回国创业之前，贡毅在美国是一家全球500强企业的高管，甚至可以拿到世界名校的终身教职。几乎所有人都觉得，他的选择不可思议。

然而，贡毅不甘于此。产业金融的专业背景和海外生活的经历让他意识到，当时发达国家已经出现的制造经济向服务经济转变的趋势，将是中国的未来。中国企业需要一个好的平台，让它们将不经济、不规模、不专业的流程外包出去，由此更好地专注核心业务，提高运营效率。而他，就要做这个平台的搭建者。

因为深厚的故乡情结，贡毅将自己的创业起点选在家乡江苏常州。2003年，他带领团队全力投入第一个工业科技园的建设。相比一般的工业园区，贡毅搭建的园区不仅提供空间，同时还提供设备租赁、公共仓库、信息化服务、劳力派遣等多种服务，甚至还能帮忙融资、做市场化推荐。

设想非常完美，可是现实却给了贡毅当头一棒。10多年前，大部分中国企业还将“服务外包”视作一个敬而远之的新鲜事物。尤其是在一座非一二线城市，贡毅的理念在不少人眼中显得不接地气。“甚至我说的话，大家都不能理解，也不关注。”

最初的一段时间，贡毅的收益远远不如投资。也是在那会儿，他第一次因为资金周转不开而感受到“天塌下来了”的无助，也第一次体会到从零开始创建公司远比自己想象得更艰难。

巨大的压力之下，一起从美国回来创业的朋友纷纷选择放弃。“我当然也动过回去的念头。”贡毅坦然地说。然而，放弃意味着对支持他的人不负责任，这是他更大的压力。

贡毅选择坚持。最初的5年，每天工作十二三个小时，中饭都是在办公室和几名高管匆匆解决，这是他的常态。“我几乎从来不睡午觉。”贡毅说，自己保持至今的这个习惯，也是从那时养成的。

借鉴海外的成功模式，为中国企业提供服务，贡毅对于这个自己看准的趋势充满信心。而在摸索的过程中，他逐渐认识到一个问题，中国企业需要的服务和国外企业并不完全相同。研究中国企业的痛点，找到它们迫切的需求，真正打通服务链，贡毅终于找到了突破口。

如今，贡毅的工业园已经汇聚近20家世界500强企业和40多个国家“千人计划”项目，许多海归创业者也选择在此落户。

回头再看，贡毅惊喜地发现，当年咬牙走过的那条荆棘之路，却让他“因祸得福”。“正是因为我们当初在常州这样一个中国最普通的城市，硬生生将冷水烧成了热水，而不是站在北京、上海这样‘巨人的肩膀上’，所以，我们的经验反而更容易在南京、广州、武汉等其他城市推广开来。”

做开发商，更做运营商

“我宁可少造两栋房子，也要把服务提供给入驻的企业。”回国创业之初，贡毅就很清楚，自己要做的不只是建完产业园区之后或卖或租的开发商，而是依靠增值服务提高收益的运营商。他将此视为自己的初心。

为此，贡毅进行了不少大胆的本土化尝试。比如，在经营园区的过程中，他还投资了其中的五六十家企业。不仅是房东，还是股东，这样的角色切换，其实最初更多是出于无奈。

几年前，一些科技企业入驻贡毅的工业园之后，虽然拥有不错的想法和技术，却陷入现金流断裂的困境，无力交付房租。贡毅看好企业的发展，不忍心赶他们出去，于是决定采用债转股的方式，将企业已经拖欠的以及未来要交的租金折算成股权，应对这个被动局面。

那时，这样的做法在国内还非常少见，风险不言而喻。但贡毅觉得，“与其赶他走，成为一笔坏账，不如试试救他。”

贡毅没想到，自己再次意外地切中了当时不少企业面临的一个痛点。对于大部分初创企业来说，资金往往是前期发展最大的“拦路虎”。贡毅解了这些企业的燃眉之急，而它们“转危为安”之后带给他的回报远远高于租金。

“这是一次多赢。”之后，贡毅开始尝试主动入股一些入驻工业园区的增长型企业，将部分租金折算成股权，参与这些企业的运营发展。“这样既降低这些企业的运营成本，又提高我们的回报。”如今，在贡毅选择债转股的企业中，取得成功的比例高达70%。

“商业机会永远是解决市场的痛点。你要永远思考，找到新的痛点。”这是贡毅经商多年最大的心得。他在园区建立的许多服务体系，最初的灵感正是源自一个又一个市场痛点。

最近，贡毅开始着手在海外搭建类似的产业园区，由此构筑一个新的平台，将当地的华人会计师、律师、商业人才汇聚起来，让越来越多准备走出去的中国中小企业能够更加便捷地得到法律、税务、经营模式、员工管理等方面的帮助与服务。“前一轮，我们是做平台，把国际企业引进国内。下一步，我相信会有越来越多的中国企业走出去，我希望再搭建一个平台，帮助它们降低走出去的门槛。”

在贡毅看来，这些年，中国迎来百年难有的发展机遇期，同时，全球化新业态、新技术、新商业模式突飞猛进的时代也已到来。而他所做的一切，正是参与其中，抓住这样千载难逢的机遇。为此，风险与艰辛都不值一提。

制定标准，把经验升华

虽然已在商界浸润多年，贡毅的言谈举止间还有不少学者的影子。比如，倾听问题时，他总是端正地坐着，身体微微前倾，一副细框眼镜背后，目光专注；谈论观点时，他习惯旁征博引，常会打一些生动的比喻，将专业的问题说得浅显易懂。

聊起当年为何离开熟悉安稳的象牙塔，投身工业界，进而闯荡商界，贡毅坦言，那时的自己觉得在大学教书有些“隔靴搔痒”，希望做一些更实在、更接地气的事。他或

图为贡毅。 资料图片

许想不到，多年之后，在创业场上经历过一番最为彻底的磨砺，自己又会和学术研究重新有了交集。

从前年开始，贡毅和中国标准化研究院合作，着手制定中国产业园区白皮书。这个想法同样来自贡毅发现的一个新痛点。“这几年，国内很多城市建了不少产业园区，但大多没有形成一种精准性的发展。就像开饭店，不只要有房子，还要有掌握绝活儿的好厨师。”

贡毅希望，能将自己多年来从最基础跌打滚爬，摸索总结的经验，分享给更多人。“做任何事都有标准。”为中国的产业园区建设制定一套具有指导意义的标准，这是贡毅现在最想做的事。为此，他和国内国外多家顶尖的研究机构联系合作，围绕目前中国产业园区发展面临的问题和存在的需求，试图寻找最优的解决方案。“我们期待能在明年下半年或后年上半年推出第一版标准。”

现在，除了忙碌制定标准的事之外，贡毅还有相当一部分时间往返国内各地，为多个省份的发展，尤其是当地产业园区的规划建设建言献策。同时，身为美国普林斯顿大学的客座教授，他也会经常到世界各国讲学。

不同于从前，如今再次站上讲台，拥有多重身份的贡毅底气更足。“再回答大家困惑的一些问题时，我有许多经过‘实验’的成果作为验证，我更清楚未来的产业发展方向。”

从做研究，到做企业，再到如今兼顾二者做标准，贡毅笑言：“很有意思。”经历了一个看似循环的人生轨迹，贡毅实际一直试图寻找他能创造的最大价值是什么。而如今，他有了一个更为坚定的答案：通过亲身实践，发挥知识的公益性，真正为一个地区甚至一个国家的产业发展留下一些有用的东西。“这是挺让我振奋的。”贡毅说。

图为薛焜。 资料图片

薛 焜：

带领家族企业再出发

柯东波

年轻企业总裁、赛车大赛冠军、青年商会会长……“80后”薛焜身上有诸多光环。他以开阔性思维经营公司，带领着家族企业再出发。不仅如此，他还挑起了中国青年珠宝商联谊会、深圳市龙岗区华侨青年商会的大梁，携手一群志同道合的年轻人在创业路上大步向前。

从小独立 打下良好基础

和年轻时尚的外形不同，薛焜说话时声线温和、气质沉稳，对于很多事情都有自己独特的看法。这种从容淡定气质的形成，与其独立成长的经历密不可分。

薛焜还不到3岁时，父母就创立了宝亨达集团。由于当时事业正处于起步阶段，父母很少有时间照顾孩子。用薛焜自己的话来说，“我从小独立，擅长管理自己”。这种独立性的培养，为他今后游刃有余地接管企业奠定了基础。

2009年，宝亨达集团迎来成立20周年，规模成倍扩展，并且拥有了多个全资子公司。这一年，薛焜从美国留学回来，进入一家子公司宝福珠宝的管理层。几个月后，这位新侨全面接管了宝福珠宝。

大胆创新 打造多业集团

在美国多年的留学经历带给了薛焜丰富的知识，更带给他开阔的视野、独立的思想。他以新锐企业家思维，大胆创新突破，把一家“珠宝企业”发展成为了“多产业集团”，把传统“珠宝制造”型企业，转型升级为“文化创意”产业聚集区，在业内成功创新了发展模式。

面对行业内的价格诱惑、恶性竞争，薛焜带领企业团队通过整合优势，不断研发具有自己核心技术的产品，使公司走在行业前列，勇立潮头。如今，他的公司拥有200多人的专业研发设计中心，给大品牌商、全球各地客户提供一对一服务。公司还发明了“无焊对接技术”、“黄金+铂金”等贵金属首饰制造专利技术，拥有90多项自主知识产权的专利。

携手创业 青年筑梦未来

改革开放以来，龙岗老一辈企业家为深圳的发展做出巨大贡献。如今，龙岗正处于二次创业、跨越争先的关键时期，龙岗新一代青年企业家，尤其是华侨青年企业家已成为一支不可忽视的新生力量。

2013年10月，在龙岗区委统战部的指导下，龙岗华侨青年商会（简称“龙岗侨青商会”）应运而生，薛焜任首届会长。在他的带领下，龙岗侨青商会经常组织开展会员企业互访活动以及举办不同主题的热点论坛，让侨界青年在相互交流中，碰撞出创意的火花，同时找到事业上的合作伙伴。

谈起未来的计划，薛焜说，在经营好自己企业的同时，将推动成立龙岗侨青控股公司，鼓励龙岗华侨青年以资金、技术等方式入股，为他们发挥聪明才智创新创业提供一个广阔的舞台。

（来源：《深圳侨报》）

商机商讯

科创委员走进南京“侨梦苑”

近日，由国务院侨务办公室主办的第六期“科创委员和海外博士走进侨梦苑”活动在江苏南京侨梦苑开幕。116名来自美国、英国、德国等国家和地区的科创委员和海外华侨华人齐聚一堂，共谋发展。

国务院侨务办公室副主任郭军出席开幕式并讲话。他表示，科技创新的核心是人才。6000多万华侨华人中蕴藏着丰富的人才智力资源，掌握国际先进知识和科学技术，是中国创新驱动发展、建设世界科技强国的重要力量。

活动期间，与会领导和嘉宾分别对江苏南京侨梦苑进行了参观考察，并参加创业辅导培训、项目路演、对接洽谈、海外青年博士论坛等一系列互动交流活动，为华侨华人回国创业、发展搭建平台。

（来源：**中国侨网**）

海外侨团赴宁夏寻商机

日前，经宁夏侨联邀请，加拿大宁夏商会（同乡会）、智利华商联合总会、美国大西北总商会、美国三角会计集团等海外侨社团和海外侨胞先后赴宁夏就经贸投资、特色旅游、清真食品、葡萄酒、捐资助学等方面进行深度考察，并达成相关捐助、投资与合作意向。

考察期间，经宁夏侨联牵线搭桥，促成美国大西北总商会、美国汉昌集团与宁夏红枸杞产业集团签订三方战略合作协议，全面启动美国市场战略合作，此次战略合作协议的达成标志着“宁夏红”2017年即将大规模进入美国市场，销售网络覆盖美国全境。 （来源：**宁夏侨联网**）

意大利中国总商会成立

近日，意大利华侨华人贸易总会成立20周年之际，为参与助力“一带一路”经济建设，经全体理事研究决定，意大利华侨华人贸易总会正式更名为意大利中国总商会，并于当日在罗马举行总商会成立庆典活动。

意大利中国总商会会长陈正溪说，“一带一路”不仅为沿线华商拓展了事业发展空间，而且为沿线各国带来了前所未有的机遇。意大利是中国通过“一带一路”进入欧洲的重要入口之一，意大利中国总商会成立后，将积极团结社会各方力量，努力推动中意在多领域的交流合作，为“一带一路”建设做出实实在在的努力和贡献。 （来源：**中国新闻网**）

海外侨商黑河开展合作恳谈

近日，第八届中俄文化大集重要内容之一——黑龙江省黑河市与海外侨领侨商合作恳谈会在黑河举行。恳谈会旨在搭建海外侨领侨商了解黑河、关注黑河、走进黑河的交流合作平台，寻求更多、更好的发展商机，推动黑河与海外侨领侨商在经贸、文化、旅游等领域的合作，实现互利共赢。

黑河市人民政府市长谢宝禄在会上作了题为“把握时代机遇 共谋合作发展”的主旨演讲，从区位、资源、生态、文化等方面详细介绍了黑河市情和投资环境，全面展示了黑河巨大的发展潜力和美好合作前景，表达了黑河为企业合作搭建平台、优化服务、促进发展的诚挚愿望。 （来源：**人民网**）

华商看中国发展

看到祖籍国一天天变得强大，我内心感到很自豪。“一带一路”倡议能够感动世界很多人！如果“一带一路”倡议需要的话，我将会下决心开拓更多的航线，拉开全球经济网络。我愿意下更大力气，一如既往地支持华文教育，传播中华优秀传统文化，促进“民心相通”。

——菲律宾航空公司董事长陈永栽

“一带一路”倡议落地生根，离不开各国人民的心意相通。

中国拥有十几亿人口，经济持续发展，市场潜力巨大，环境稳定，有具有竞争力和良好素质的人力资源，这都给我们投资者带来了信心。

——新加坡金鹰国际集团主席陈江和

商论语丝

你要看自己是不是做到最好了，还有哪些做的比对手差。你要提升自己，使得对手追不上你。一个企业家应该有这样的胸怀，不要说对手上来了，去妒忌他、打击他。我是用我这个精力去做更大的事业，我用这个时间锻炼我自己，使自己更强。

——泰国正大国际集团高级董事长谢国民

我们选择合作伙伴的标准不是找最强的，而是寻找可以同甘共苦、一起成长的。只有在稳定、长期的平台上，才能培养出忠诚度高的经销商。我们的企业文化就是：对经销商要有耐心。

——菲律宾华人、上好佳（中国）有限公司总裁施学理

华商谈经商之道