

澳大利亚侨商钟坚： 做中澳技术合作孵化器

本报记者 胡继鸿

商界传奇

钟坚，“80后”，澳大利亚皇家理工大学计算机博士，现定居墨尔本。澳大利亚嘉源地产、澳大利亚嘉源创新孵化器总裁。



回归： 理工男的技术情结

印象中，钟坚是个博士地产商。在墨尔本，他不但卖房子，还盖房子。几年下来，运作的房产项目多达十几个，总投资近4亿澳元（约合20亿元人民币）。“房子卖得很好啊！基本上盖一排，卖一排。”

既然房地产生意很火，为什么要改行？

大概是理工男情结使然吧。这次改行，是钟坚对所学专业的一次回归。

房地产生意的成功，并未让钟坚停止发展的脚步。他开始捕捉新的商机，将目光瞄向了新技术。

读博士时，钟坚曾在学校学生会任职，同许多华人学子乃至许多澳大利亚当地学生建立了深厚的友谊。借助微信群和“澳大利亚博士沙龙”，钟坚与这些昔日同学的联系、交流仍十分密切。“在群里，大家经常谈起澳大利亚的一些新技术和新产品，比如：医疗健康、人工智能、区块链、新材料、文创等领域的技术和产品，这些新技术新产品在世界范围内都是很先进的。”目光敏锐、思维敏捷的钟坚，暗暗开始琢磨了。

机会终于降临。2014年11月，中国国家主席习近平访澳时，澳中双方宣布实质性结束双边自由贸易协定谈判。次年6月，中澳正式签署自由贸易协定。

“中澳自贸协定签订后，我意识到：中国正在加紧实施科技强国战略、推进‘一带一路’建设，中澳两国在市场、资本、产品和技术等领域具有极强的互补性，澳大利亚需要中国的市场、资本，中国需要澳大利亚新技术和新产品。”这下，钟坚找到了新的发展灵感，即：利用自己的华侨身份和熟悉中澳技术、市场、政策法律环境的独特优势，在中澳科技创新领域搭起一座通达的桥梁！

孵化： 牵线中澳技术合作

做事沉稳的钟坚，并没有急于求成，而是沉下心来进行了将近一年的深入调查，并尝试了一些解决方案，由此熟悉了澳洲科技和创业领域的规则以及相关的法律规定和人文环境。

“有个挺有意思的现象，如果澳大利亚有好的技术发明，早期研发会得到政府和民间资本的支持，但是要变成商品，很难继续得到资金支持。”

为什么？在钟坚看来，澳投资人十分谨慎，没有百分百的把握，绝不投资，这导致澳技术研发十分艰难，往往功亏一篑。与之相反，中国的风投方兴未艾，投资人往往看中项目的发展潜力，愿意承担风险。所以澳技术研发人非常渴望到中国发展。

2017年6月，钟坚成立嘉源创新科技公司，并在北京建立名为“环球盈嘉”的互联网信息平台。没想到，运营了一段时间，竟没谈成一个项目。

问题出在平台的定位上：没有在文化、法律、政策等方面为中澳合作者解疑释惑，因此没有解决中澳合作者之间的相互了解和信任问题，必然谈不拢。

2017年，在获得一些投资机构和投资者支持后，钟坚成立了澳大利亚创新工厂。当年底，尝到甜头的钟坚，将创新工场与嘉源创新科技公司合并为澳大利亚嘉源创新孵化器，专注于三件事：一是为澳大利亚初创团队进行创业和企业管理培训，其主要内容是介绍两国的文化、法律、投资环境、人文环境等；二是提供一站式的企业服务，协助这些企业获得投资、落户中国；三是为中国企业提供完善的在澳一站式落地服务。

孵化器的团队十分精干，包括在中澳两国的常备技术专家团队、文化专家

团队和在墨尔本的行政团队。这些团队了解中澳两国的技术、文化、市场，并拥有政商界的广泛人脉。

短短半年多时间，孵化器已经在中澳两国拿到一些非常棒的技术项目：人工智能技术、太阳能技术、深水（海底）发电技术、微波环保木材技术等，帮助14个项目完成孵化或落户中国，帮助6家中国企业在澳落户或扩展市场。

自豪： 华侨身份最宝贵

交谈中，钟坚对自己的中国国籍深为自豪。“中国现在发展得这么好，我是中国人，能为中国梦做点事情，是人生之大幸！”所以，正如自己的名字一样，坚定的钟坚，不愿改变自己的中国人身份。

拥有华侨身份，又在澳大利亚居留多年，熟悉两国文化，拥有两国人脉，让钟坚在中澳之间奔波时如鱼得水。他的房地产生意，许多客户是移民澳大利亚的华人。“都是中国人，沟通起来很方便，建立互信也比较容易”。

中国发出的“一带一路”倡议，让钟坚看到巨大的商机：“这是中国的机会、澳大利亚的机会，也是我个人的机

会。”他有个梦想：把孵化器建成中国科技创新的助推器和澳大利亚新技术新产品的推广链，为“一带一路”建设添砖加瓦。

自从运营孵化器以来，钟坚每年都要往返中澳两国数次，一路风尘——参加新产品推介活动，了解新技术新产品，不仅与中国企业、投资人和工业园区官员沟通澳新技术新产品落地，寻找对澳新技术研发的投资，而且也在国内寻找新技术新产品，输出澳大利亚，因为“中国的技术现在已经很棒了！”

澳大利亚人对中国的了解很有限。这次回国，钟坚在北京亲身体验了一款“很牛的产品”——名为“虚实空间”的虚拟现实技术。该技术能让人足不出户即可深度体验长城、兵马俑等众多中国古代文明，钟坚的兴趣给吊起来了：“我打算把这个产品引入澳大利亚，给澳大利亚本地人和新生代华人提供一个了解中国文化的新手段，这对加深中澳两国人民的理解会有帮助的。”

“国内非常欢迎澳大利亚的新技术新产品，只要技术够新、产品够好，沟通到位后，中国投资人、企业和工业园区都会慷慨地提供资金、市场、政策、场地支持”。钟坚由衷感慨：“这条路走对了。”

商论语丝

华商看中国发展

“5年来中国所取得的惊天成绩，我们作为海外的华侨华人，感到非常有底气。我们国家在很多方面都得到了发展和进步，尤其是在电子商务、移动支付和共享经济等领域甚至在全球领先，这都是让我们华人扬眉吐气，今后能够在国际市场上打拼的最重要的支撑。”

——德国华商联合总会副会长 范轩

“十八大以来，习近平主席提出的‘一带一路’倡议深化了中国的对外开放，也让华侨华人从中受益。借助地方自贸区的建立以及‘一带一路’倡议的实施，世界各地的华侨华人得以把所在国的优质特色产品引进国内或把国内产品出口到国外，扩大了我们的商机。”

——欧洲福建联盟闽商协会会长、西班牙巴塞罗那福建工商会创会会长 陈庸光

“这5年，特别是习近平总书记提出构建‘亲’‘清’新型政商关系以后，越来越多的德国华商把自己的生意与中国紧密相连，可以说，中国经济发展的成绩单也有华商的一份贡献。”

——德国汉堡华商会副会长、欧中“一带一路”促进会会长 王文

“在中国新一轮对外开放中，华商仍将扮演重要角色。广大华商应该‘精准对焦’，发挥‘引进来’和‘走出去’的积极作用，做中国企业进入‘一带一路’沿线国家的桥梁纽带，积极协同中国企业拓展国际产能合作。”

——香港经纬集团董事局主席 陈经纬

华商谈经商之道

“做市场一定要调研，凭自己的经验观察市场每天的细微变化。要谋定，然后动。”

——泰国华彬集团董事长 严彬

“做什么事情，从事什么行业，都要考虑‘三个有利’，也就是首先对当地人民有利，对所在国家有利，然后才会对企业有利。”

——新加坡金鹰国际集团主席 陈江和

“一家公司不能过度扩张，最重要的是要有时刻保有承担风险的能力。”

——新加坡太平船务（私人）有限公司董事总经理 张松声

“创业不仅仅是为了财富，而应该是一种责任，无论选择哪个产业进行投资创业，都要将目光放长远，要考虑你的事业是否能够为一代人类带来价值，特别是对人类生存环境的保护。”

——印尼太和集团首席执行官 郭绍兴

“在外营商有四条黄金法则：一，遵纪守法；二，交足税金；三，审时度势，善于应变；四，以东方人的智慧和经验管理企业，特别是以诚信和感情办企业。”

——泰国泰万盛集团董事长 陈汉士

商机商讯

2018中国国际塑料展将亮相南京

“2018中国国际塑料展暨第三届塑料新材料、新技术、新装备、新产品展览会”新闻发布会日前在北京举行。该展将于10月28日至30日亮相南京国际会展中心。

据中国塑料加工工业协会副理事长王占杰介绍，2017年全国塑料制品行业汇总统计企业累计完成产量7515.54万吨，同比增长3.44%。“2018中国国际塑料展”配套活动也

精彩纷呈。中国塑协将首次组织召开全行业的科技创新技术进步交流大会——“第一届中国塑料加工业科技大会”。

展会同期还配套超过44场专业会议及活动，300多名专家分别在各个会议上做专业技术报告，给参观者、与会者带来大量新的科技创新成果及产品、技术和市场信息。

（据中国侨网）

德国华商贵州公益行活动启动



图为启动仪式现场。

图片来源：中新网

日前，由贵州中国和平统一促进会与德国华商联合总会、《欧洲新报》联合开展的2018德

国华商贵州公益行暨携手助推“黔货出山”项目活动正式启动。

启动仪式后，德国华商将赶赴贵州省7个县市进行为期7天的考察交流，将到黔南州对99名少数民族地区的贫困中小学生进行资助，还将对退役军人或军烈属、优秀中小学教师进行慰问；此外，将考察贵州有关企业，积极助推“黔货出山”，促进贵州对外开放。

该项目活动于2017年开始实施，以“携手海外统促力量，助力贵州脱贫攻坚”为主题，是一项为期5年、初步项目资金人民币300万元的公益项目活动。

（据中新网）

首届全球娱乐产业峰会举行

“首届全球娱乐产业峰会（Global Entertainment Industry Summit）”于4月9日至10日在纽约曼哈顿举行。

本届峰会旨在为中美两大全球经济体搭建一条有效的文化交流渠道，以实现彼此间无限合作的可能。峰会邀请了中美两国文娱产业内当今最受关注的电影和电视业两大板

块内的数十位嘉宾，采用对话的研讨会形式，围绕“内容为王”和“颠覆式创新”两个主题展开。

此外，本届峰会于4月9日和10日下午分别放映了《唐人街探案2》和《我的少女时代》两部口碑大片。

（据中国侨网）

放下“扑克”学管理

意大利青年华商“充电”忙

博源



图为意大利青年华商在课堂上听课。

图片来源：欧联网

由欧洲华商商学院举办为期5天的第八期商学专题学习讲座，日前分别在意大利罗马、普拉托市举行。

中国人民大学商学院财务系教授兼博士生导师孙茂竹应邀为意大利青年华商作专题演讲，解读华商在企业转型升级过程中，所面临的股权和财务管理问题。平时热衷于打牌、喝酒消遣的一些青年华商，大多数人已经放下了扑克，拿起了书本学习经营管理知识。

来自意大利罗马、普拉托地区逾160多名青年华商，参加了本届商学课程学习。从商场实战出发，学员们在课堂上分别就自身企业经营中所面临的财务管理、股权重组等问题，提出了自己的想法和意见。孙茂竹教授分别进行了解答，并根据多年的教学经验和学术研究成果，为学员们提出了合理化建议。

孙茂竹教授表示，“一带一路”建设，是世界经济发展的一次重大机遇，更是华商实现合理有效转型升级的大好时机。华商能否把握机遇，提高华商自身的修养和管理水平，处理好企业与合作者的经营模式、股权分配以及财务管控问题，将起到非常重要的作用。

孙茂竹强调，青年华商有朝气、具有敢想敢拼的精神，同时又富有一定的营商实践经验。能够科学地掌握和运用商学理论知识，把理论和实践有机地结合起来，对于企业的正常运营和发展，必将发挥积极的促进作用。希望同学们能够不断加深对企业发展中股权结构与财务管控学说的理解和认识，在商场实践中更好地展现自

己的聪明才智。

欧洲华商商学院执行院长戴小璋表示，欧洲华商商学院聘请国内专家教授，已经连续举办了8期商学专业学习班。通过专家教授与青年华商面对面交流，互动式的学习与研讨，极大地提高了青年华商的学习积极性，拓宽了青年华商的视野。

罗马青年华商马可·刘谈到参加学习班时表示，自己连续参加了8期学习班，每一期都有不同的收获和启迪。现在除了课堂学习外，自己还会多找些参考资料来学习。在日常经营处理问题时，自己已经开

始学着把问题与所学知识进行比较，从中去感悟道理，尝试用理论知识去解决问题。

普拉托一位青年华商说，欧洲华商商学院举办学习班，虽然学习占用了一些工作和休息时间，但收获却很大。在参加学习过程中，与专家教授接触过很多的青年华商，现在对学习经营管理知识的兴趣越来越浓。平时热衷于打牌、喝酒消遣的一些青年华商，大多数人已经放下了扑克，拿起了书本。一股学习经营管理知识的热潮，正在意大利青年华商群体悄然生起。

（据中新网）