

沈阳国际软件园董事长赵久宏

做好企业『以外』的事

经济日报·中国经济网记者 孙潜彬



人物小传

赵久宏，沈阳昂立集团董事长、沈阳国际软件园有限公司董事长。他从电脑街的普通打工仔，到运营管理“中国最具活力软件园”；从开公司“谋个落脚处”到为创业者营造“改变世界的办公室”，他“抱着政府的愿景却怀揣着一颗民营的草种”，像小草一样坚韧，愈挫愈勇，快速发展。他提出做企业不但要自我强大，且能助力别人强大，主动“外溢”能量，为区域为国家作出贡献。

在不少人眼里，头衔蛮多的赵久宏属于绿色无公害的“食草男”。这一点，哪怕不见面光听声音也猜得出——和声和气、温文尔雅。而了解他的，会说他是绵里藏针那一款。

创业26年来，赵久宏一直在奋斗，干啥都要干到前面去。他带着昂立，从沈阳三好街一家经营兼容机配件的小公司，一步步踏足系统集成、软件、产业园区、投资孵化、企业育成等多个领域，用托举别人的方式壮大自己。他率队管理的沈阳国际软件园入驻企业1200多家，有44家世界500强企业、22家中国软件百强企业、92家上市公司及子公司，在沈阳本土培育出30多家行业隐形冠军。年营收总额达到500亿元的沈阳国际软件园，已成为中国民营科技园的领跑者。

转身：弃虚就实

沈阳电子所的老张、老李们早就看不顺眼了：

这个学生娃！腰间的BP机老叫唤，还抱着办公室里唯一的电话机打个不停。

1991年大学毕业，初来乍到的赵久宏自己也觉得别扭，喝茶看报？屁股坐不住。他就喜欢东跑西颠忙业务，朋友也揶揄他跳出来。那时啥业务最火？组装电脑、卖配件，沈阳三好电脑街占了东北一半交易量。初出茅庐就跳槽的赵久宏短短一年却创造了奇迹，让濒临倒闭、成员仅有5人的昂立公司当年盈利100多万元，在遍地小门面的三好街，两年杀进了前三名。

年轻人嘛，有点钱就嘚瑟。赵久宏的嘚瑟不在炫耀吃穿，而是盯上了股市，心痒手痒想练练。已经担任昂立公司总经理的他把大小业务悉数交给搭档打理，大撒把后一头扎进了股市。

那时的股市还属于长熊慢牛。好多人兴冲冲杀进股市，可谓“轿车进去，自行车出来”。赵久宏却总能拿捏好进出分寸，两年多时间盈利水平达到700%。正当盆满钵盈之际，赵久宏却突然止赢收手，为啥？

1998年5月，苏州。在此举行的IT行业峰会带给赵久宏两个震撼：一是离开昂立出去创业的人都迅速发展甚至超越了他；二是IT业巨擘施振荣一辈子坚守实业的精神。

这么多年过去，赵久宏依然印象深刻。“小利障目则大事不成，小富即安已成大患，实业，唯有实业才长久。从苏州回来后，我顿时清空了所有股票。”

弃虚就实向何处去？此时，IT营销端，卖硬件已不比卖冷饭赚钱。赵久宏果断将昂立公司主营业务向软件与系统集成转舵。他判断，底盘厚重的老工业基地不缺硬经济，缺的是软经济，缺乏与工业互联网时代对接的信息产业软实力。这个短板，靠一两家软件企业根本弥补不了。结论是：沈阳需要建设智造富集地——软件园。

这的确是一片蓝海，因为成活率与成功率过低，鲜有民营资本的“鱼儿”游进来。赵久宏在国内考察了一圈，绝大多数科技园区都有强大政府背景支持，单靠租金活着的科技园几乎没有。而他，不仅不想打退堂鼓，还要一口吃个胖子。

2004年，占地几十亩的昂立信息园建成，小试牛刀的赵久宏便转身筹划建设900亩的沈阳国际软件园。今年，总投资150亿元的沈阳国际软件园二期工程又开始建设了。

利他：帮人找钱

商人都想什么？赚快钱，回钱快。赵久宏的思路却是赚慢钱，钱花快。

“帮扶科技企业只能我们来负重，以较低租金吸引他们来创业，因为他们在起步阶段都是轻资产。”赵久宏反感别人把他划为地产开发商，他的专长并非造房子，而是对科技企业的理解，他反问：“有选择租房而不卖房的开发商吗？”

今天看，“情怀”二字成就了赵久宏。回头看，“情怀”也曾把他逼上了高负债的绝路，现金流紧张的枷锁至今仍套在他的脖子上。经济学者李稻葵来园区一语点破：金融市场不爱支撑长期资金需求，即使负债率远低于国资企业，民营园区也很难得到融资，软件园再拓展具有极大挑战性。

难，难不倒“有一块钱能办5块钱事”的赵久宏。他反复游说合伙人加入，再借此一点点撬动社会资本。最难时，他也放松过入园标准，也不得不卖掉一部分办公楼。“再有理想，活不下去也白搭。”原来，赵久宏也有窘迫、叹息。因为贷款，妻子作为关联人常需要签字按手印，为此向赵久宏抱怨：“年过半百还背负这么大压力，就不能歇口气好好享受一下生活？”

“不能，园区还有那么多企业呢。他们没有抵押物，贷款比我还难。”赵久宏对园区企业了如指掌。都说硅谷搞得好好，可是硅谷学不了。其资金支持来源于企业巨头以及大量民间风险投资，这两个要件咱东北都不具备。政府资金有限，民间投资薄弱。赵久宏决定跳出企业圈外，试水私募

股权投资，帮园区企业找钱。

2015年入园的“向日葵”在线教育，没有资本支持时，年销售收入仅有100多万元。软件园设立的私募基金直投500万元，又帮助企业征信担保获得间接融资1500万元。引入资本后的“向日葵”3年营收增长30倍，2019年营收1.27亿元，净利润4089万元，今年营收有望突破4亿元。继取得国内外500多所大学合作后，“向日葵”已成为在线教育细分领域国内第一。跟进投资的基金公司直拍大腿——投少了！

不止帮人找钱，赵久宏还张罗着给科技企业找人、找市场、找技术、找政策、找外脑，简称“六找”。他发现，科学家创业往往除了技术外，其他什么都需要帮着找，包括职业经理人。当然，这种帮忙也不全免费，赵久宏的方式是“服务换股”。“你不要把我说得那么高尚，服务理应市场化，如果都免费，人家会看低你的服务，而且也不可持续。无偿支持传导无压力，结果大多不好。”赵久宏说话直来直去。

帮人得有本事。沈阳国际软件园现在锤炼得十八般武艺皆能上阵比划，着力构筑一个“优于大环境的小气候”。国家发展改革委领导细致了解后不禁感慨：民营园区做到这一步太不容易，令人感动。

格局：取势共赢

东北振兴不是靠一两棵大树撑门面，需要一片森林，也即围棋所说的“厚势”。学生时代取得过大学生围棋杯赛冠军的赵久宏，从围棋哲学受益良多。比如韧性坚持，比如弃子取势。

下围棋看重外势，企业的外势是区域环境，是政府支持。赵久宏说出心里话，离开这些，软件园再有本事也折腾不出。

有人羡慕赵久宏得了那么多“好处”。辽宁省、沈阳市调动各种资源支持沈阳国际软件园，把“东北科技大市场”“院士工作站”“成果转化辽宁促进中心”落户这里，把盛京基金小镇的管理钥匙交给他……让人难忘的是，市委书记、市长多次为这个民营园区推介。

人心好，纵使飞鸟也知道。赵久宏解说取势之道，只要你敞开为区域贡献的赤子之诚，所有靠近你的心终会被温暖。

赵久宏每每呼吁打破政企隔膜：一个开明的政府不是对企业不管不问，而是借用市场之手，找到具有资本与商业管理经验的人或组织发挥作用，把各种资源捆在一起支持企业，功成而不自居。

盛京私募基金小镇挂牌仅一年，即募集到131亿元基金并投资65只产品。规模横向比不大，但较之一年前沈阳全部私募基金总量壮大了4倍多，基金年化收益率近50%。因其中有政府引导基金，基金小镇每年要给政府报告单，用政府的钱孵化了多少企业？成功率有多高？吸引了多少人才？政府关心的首先是孵化功能和资金带动力。

“有了上下一心，改变世界并非没有可能。”赵久宏举了一个生物科技公司创新的例子。在政府与园区合力支持下，该企业研制出多项世界领先的生物技术，仅遏制“松材线虫病”技术一项，即可为我国已发病的千万亩松树林挽回千亿元损失，为世界范围减少生物入侵灾害带来的价值更不可估量。“给科技一个支点，你都不知道会发生什么。”赵久宏笑得肩膀都在抖，好像这个企业是他的。

人无癖不可与交，以其无深情也。赵久宏对明末文人张岱的这句话深以为然，“认准的事情就需要全情投入，你可以说我认真成癖是执著，也可以笑话我偏执。我还是主张让事实压轴出场说话。”

不惧压力的赵久宏，额头可比以前亮多了。

领军者

新疆克拉玛依熙泰石油装备有限公司创始人荣新起：

让创新的种子生根发芽

本报记者 耿丹丹

的。”坚守着这份笃信，在长期根植于心的“创新种子”驱动下，荣新起走出了一条不凡人生路。

上大学时，荣新起就有一个创业梦。1989年，荣新起考入清华大学，在校担任学生科协常务副主席期间，正值校科协承办全国大学生首届“挑战杯”科技学术竞赛，在参与了两次赛事组织后，一颗创新的种子埋在了荣新起的心底。

随后，他出国深造，并进入一家大型跨国公司，担任其下属中国合资公司运营总监。“在斯坦福读书期间，学校会请一些校友分享成功创业经验，他们传递出的‘企业家精神’对我影响很大。”荣新起说。2012年，他放弃百万年薪回到家乡创业。其中除了家庭因素，更重要的是，荣新起看中了新疆得天独厚的石油产业优势——他把创业地落户克拉玛依，通过深入了解，选择将“为油田生产提供流体控制与测量整体解决方案”作为未来发展方向，创办了熙泰石油装备有限公司。

新技术创新是荣新起创业路上最有力的“拳头”。企业创立之初，他联合全国知名高校与国内外高技术公司，针对油田实际情况引进最新技术，专注新产品研发。2012年，凭借新技术，在克拉玛依首届石油石化装备展上，荣新起作为10家集中签约企业代表之

一，与克拉玛依市政府签约。

“新疆自治区高层次创业人才”、第四届“海科杯”全球华侨华人创新创业大赛冠军……创业8年间，荣新起的创业之路越走越宽。2013年，荣新起带领团队开发的首款产品成功进入新疆油田市场，几年后市场份额超过60%。“有了这个多通阀，可以方便实现计量与集中输油的模式切换，大大简化了操作，降低综合成本。”荣新起说。

然而，由于国际油价持续走低导致市场环境突变，给处于创业初期的公司带来巨大挑战。“行业周期波动屡见不鲜。”荣新起告诉记者，多年打拼让他练就了特殊本领，不仅能预见风险，还能及时做出战略调整控制风险。

战略调整很快见到回报——2016年底，油价逐步回暖，油田恢复生产，原有产品销售迅速回升，新产品销售收入也大幅增长；2017年，销售收入突破3000万元。“公司业务快速增长，就是依靠研发团队不断推出用户认可的新产品。”荣新起说。每年，荣新起都把企业15%以上收入用于新产品研发。

如今，荣新起更愿意将这些年积累的经验与他人分享，助人成功。

3年前，荣新起投资了一位清华校友创办的初创企业。“如今，这家企业已快速发展为

一家估值超10亿元的高新技术企业，未来发展前景可期。”荣新起说，从那时起，他开启了投资之路，成为一名业内颇具影响力的“天使投资人”，先后投资近10家小微企业，帮助他们发展壮大。

荣新起还经常与员工分享经验，帮助他们快速成长，这让企业蕴藏了巨大能量。“85后”胡艳亮从公司创立之初就加入这个团队，在公司培养下，他成为产品研发部经理。“可以说，我由一个‘搬砖人’成长为有思想、有技术的‘设计师’。”胡艳亮说，他的才能在这里得到了施展，“员工与企业家更像是合作伙伴，有时我们可以讨论到深夜”。在荣新起“放手大胆干”理念影响下，更多员工在这里实现了人生价值。

“荣誉是对过去成绩的肯定，也是对我创办企业理念的一种认可。”最近，他又带领研发团队推出了自主研发的新产品：自动流入控制装置。该装置无需用电，能自动识别并区分油和水，解决长期困扰油田的控水问题。“目前该产品已通过中石油试用，开始小批量供货。”荣新起说：“过去几年，公司业绩一直保持着30%以上的增速。未来，我们将坚持以创新为根本的发展战略，继续推出有科技含量的新产品服务社会。”

创心路

全国税务系统先进工作者、基层税官张克成：只要干一天，就要让纳税人满意

本报记者 董碧娟

“世上有两件事最难，一是从自己身上割肉，二是从别人兜里掏钱。”父亲的这句话印在张克成心里20多年。这位1999年带着“一等战功”从部队转业到山东临沂市蒙阴县税务系统工作的铮铮铁汉，为把这件事干好已经熬出了白发。

“还是把机会留给年轻人吧！”曾任部队营级干部的他，总是用这句诚恳的话主动放弃升职机会，现如今还只是国家税务总局蒙阴县税务局旧寨分局的一名普通税管员。但在一大批企业主、店老板眼中，他是笑容憨厚、亲切热心的“张大哥”。

全国模范退役军人、全国税务系统先进工作者……这些荣誉对张克成来说更是鞭策：“只要干一天，就要服务好一天，让纳税人满意！”

主动要求“跑外”

张克成所在税务局辖区内的纳税人大多地处山区，需要骑自行车或开着摩托车长途跋涉，才能开展工作。这些年，张克成风里雨里跑过的山路达20多万里——这是他主动要求入门入户与纳税人接触交流。他知道，走出去才能真正了解纳税人的需求，做好服务。

蒙阴县是知名的“蜜桃之乡”，由于种植分散，抗风险能力差，一些敢想敢干的农户打算成立专业合作社抱团取暖。旧寨乡北楼村的宋汉相就是其中牵头的一位。具体该如何操作呢？宋汉相立刻想到向张克成“求援”。他爽快答应下来并带领大家办好了手续，还办了税务登记证和增值税、所得税优惠手续。

10年来，随着这一专业合作社业务越做越大，涉税业务越来越多，只要大家有不懂的，张克成总是悉心辅导。“当年，张大哥对我影响很大，是他多次指导我合规经营，假若过去没有这种意识，现在也做不了这么大。”宋汉相说。

心软又心硬

常年与纳税人打交道，张克成越来越“心软”。

坦埠镇艾山前村的日用百货个体经营户邢加存，拉货时不幸遭遇车祸。张克成得知后，主动为他办理了停歇业手续，还抽空帮他翻身、洗手脚、干点农活，甚至代买常用药品……

可在原则问题上，张克成又心硬到“六亲不认”。

张克成的妻子下岗后干过保洁、摊煎饼，靠微薄的收入贴补家用。曾经，也有熟悉的老板主动提出，让他妻子到自己的企业上班，但都被张克成婉言谢绝了。有人问：“你管的好企业多，为啥不给媳妇安排一个体面点儿的工作？”“如果我用手里的权力让企业给自己办私事，企业有什么事也会让我照顾他。这样的话，对别的企业就不公平了吗？”张克成回答。

铆足劲创新

做好税收服务，不仅需要汗水与热心，更需要智慧。由于天天在基层干，每天接触新情况新问题，张克成心中创新的弦儿从来没松过。

多年前，他们辖区内的石材加工户因地处深山，购买一本发票都要翻山越岭，费时费力不说，还耽误生意。发现这一问题后，张克成再去入户时，就在身上多背一个包裹上发票，把自己变成了“移动发票发售窗口”，以一个人的跑腿代替了纳税人翻山越岭。

2019年，“史上最大规模”减税降费大幕揭开。这项工作时间紧、任务重、要求高，刚做完心脏手术不久的张克成却主动请缨：“我在这儿待得时间长，很多纳税人都能叫上名来，干这个工作我比年轻人合适多了！”

他所在的旧寨分局“六税两费”共有应退税款220笔。为及时退税到户，他拖着病体连续多日奔波在山间小路上，穿梭于商户业主间。然而，因这些税款多数是自然人代开发票产生的，加上纳税人比较分散，信息登记不全，多数无法取得联系。

对此，他与同事们一起研究——纳税人身份信息不符，就跑人社局；电话号码不对，就跑通信公司；银行账户不符，就跑金融部门……想方设法核准纳税人退税信息。几天时间，他们分局的退税率就达到100%，200多户纳税人第一时间享受到了减税红利。他探索的退税工作思路得到了上级领导高度评价，并在全市推广。

全国政协委员、翔宇实业集团董事长林凡儒对他这样评价：“从张克成身上，我们看到了临沂税务的新形象、新风貌、新服务，他们把服务企业当成自身职责。税务部门的优质服务让我们这些纳税人感受到了改革的红利，增强了幸福感与获得感。”



张克成走在为企业普法宣传的山路上。杨德中摄



荣新起(右)正在检查设备情况。(资料图片)

新疆克拉玛依石化工业园内，经济日报记者见到了荣新起。他的办公室陈设简单，咖啡杯里泡着茶水。“咖啡杯为什么一定盛咖啡？”爱创新的荣新起说。

这位获得清华大学、斯坦福大学双硕士学位的企业家，8年前选择回到家乡新疆创业。如今，他的公司成为一家提供流体自动化控制、撬装设备研发制造等相关产品与服务的高科技企业，已获得国家发明专利7项，国家实用新型专利23项。

“我不喜欢约定俗成，只要适合，就是对