



人物名片

姓名：孙文铁

职务：美国世纪盛集团董事长、美中企业家商会会长、全美浙江总商会会长、甬商总会顾问、加利福尼亚大学洛杉矶分校世界卫生组织顾问、加利福尼亚大学河滨分校商学院理事会成员、加州社区基金董事

爱好：旅游

喜欢的书：历史类的、名人传记

孙文铁：当年怀揣30美元，踏上异国求学路

记者 薛智谊

站在和丰创意广场甬商总会偌大的会客厅里，隔窗往下望去，缓缓流淌的甬江逝者如斯。走过了许多的大江大河，看到了太多的壮阔风景，现在在美国世纪盛集团董事长、美中企业家商会会长的孙文铁早已“胸中有山河”，但让他魂牵梦绕的还是曾经的山与水。去年，孙文铁被聘为首届甬商总会顾问，他与宁波，又多了一种亲近。

孙文铁喜欢大气的山水，也欣赏一花一世界的宁静。对记者的问题，他都微笑作答，哪怕是讲到他人生的“至暗时刻”，语调依然平和。讲到高兴处，他毫不掩饰地发出爽朗的笑声。“我是那种不达目的、誓不罢休的人。”记者请他对自己的性格作个评价，他眼神坚定，笑容中多了一份锐气。

历经的磨难成了美好回忆

“我15岁前的时光是在宁波度过的，如今虽然旅居美国，但也会常常来宁波，80多岁的母亲现在还生活在宁波。小时候，我经常在甬江、姚江游泳，一个猛子下去可以游出好远。”孙文铁陷入了对往事的回忆——

1971年秋，15岁的孙文铁前往内蒙古生产建设兵团支边。一想起将见到梦中的大草原，开始在草原上生活，孙文铁很兴奋，从宁波出发坐了几天几夜的火车才到目的地，他也不感到疲倦。傍晚时分，火车到站，孙文铁和来自五湖四海的伙伴在站台排队，被接到兵团看文艺演出。演出的内容是兵团战天斗地的生活。后来，他的生活也是如此。孙文铁所在的营地就在黄河边上，土地非常贫瘠，住的是自己垒的土坯房；盐碱地不适合种粮食，经常吃不饱；冬天时还要忍受零下50摄氏度的严寒。但孙文铁和伙伴们以苦为乐，在这里种地、运输、放马。他学会了骑马，还当了文艺兵，经常给战友们演出。

在兵团，孙文铁也有一次历险的经历。一年冬天，他和伙伴们开挖水渠时遇到黄河水倒灌，他们急忙用土方把水堵住，在冰冷的水里一泡就是几个小时。由于在冷水中泡的时间太长，孙文铁被冻僵了，被拉上来时已经没有了知觉，大家只好架着他跑了很久，他才苏醒过来。

“年轻时经历多一些是一件好事，是一笔财富，它会让你更自信。”孙文铁说，草原生活给了他身体和精力的双重磨炼，他的人生也得益于这种磨炼。

“当初那些艰难困苦，那些历经的磨难与挫折，会给你带来痛苦，但回头看时，都成了美好的回忆。”对那些生命的过往，孙文铁淡淡地说。

孙文铁从电影《芳华》中找到了久违的共鸣感，他感觉电影里的生活跟他在内蒙古时的生活很近。后来，当他再次回到兵团驻地时，营房已不复存在，变成了废墟，让他满是伤感。

孙文铁在兵团待了三年。1974年，他被选为外交后备人才进入杭州大学就读外语专业学习。能回到浙江，离家乡很近，孙文铁很高兴，他非常珍惜这个来之不易的学习机会，尽情地遨游在知识的海洋里，如饥似渴地学习，后来以优异的成绩毕业，被分配到广西桂林外事办，负责外事接待工作。

当时，中国刚刚改革开放，大批西方政治家、学者、商人、学生和普通游客涌入中国。孙文铁几乎每天都要与外宾打交道。

“接待工作对我的口语和阅读都有帮助，外宾经常拿英文书送给我。”孙文铁说，陪外宾坐游船游览漓江时，经常要和外宾聊天，谈天说地，他的外语水平大大提高了，也交了很多朋友，后来去美国还得到这些朋友的帮助。

“我姓孙，也叫Sun，让阳光永远伴随着你们。”讲到动情处，孙文铁不禁“还原”起当年接待外宾的情景，他感情诚挚，语气平缓，极富感染力。孙文铁说，他一般都是这样向外宾作介绍的，他的热情开朗也深深地感染了外宾。

外宾接待工作为孙文铁打开了一扇观察外面世界的窗口。孙文铁像很多中国人一样，迫切希望前往西方，实地看一看外国人的生活到底是什么样。为了能出国留学，他放弃了外办优厚的待遇，怀揣着30美元，踏上了漫漫异国求学路。

29岁时，孙文铁拿到了加利福尼亚大学的入学通知书，攻读十分吃香的MBA学位。在国内时没有接触过商业、又是从计划经济体系中走出来的他，学习到前沿的工商管理知识，感觉很新颖又很实用。

孙文铁就读的是加利福尼亚大学河滨分校，还在上学期间，他就与朋友一道，经常参加由美国商人组成的“狮子会”的活动，不断向南加州的企业家介绍中国改革开放的情况，积累了一定的人脉。经过两年半的努力，他以优异的成绩毕业，被一家当地知名企业聘为副总裁。不久，他又进入一家经营医疗产品的公司，负责公司与中国的生意。他一边干，一边寻找自己创业的机会。

仅仅学习商业理论是不够的，孙文铁开始试水做贸易，销量达到一定的水平后，他有了在宁波办厂生产密封带的想法。后来，工厂顺利落户江北区庄桥街道，生产建筑材料密封带，在美国销售后再卖到全球。

上世纪80年代，在美国社会蔓延的一种传染病使人们产生了深深的恐惧。作为最有效的预防手段，橡胶手套和橡胶产品供不应求，市场出现脱销。孙文铁看准机会，在中国寻找有实力的企业，积极组织货源，把大量手套源源不断地运到美国，成功地挖到了自主创业的第一桶金。

生意惨败，东山再起

如果说在草原上的生命历练让身体经受了苦痛与磨难的话，那么后来征战商海遭遇的生意惨败更多的是精神上的煎熬。

刚开始经商时，孙文铁向国内一家供应商订了几十个货柜的医用手套。看样品时都很好，不料货发给美国客户时却出现了手套结块的问题。孙文铁估计是供应商没有处理好增加手套润滑度的氯，也可能是氯没有完全风干就装箱的缘故，有的手套烧了，有的碎了。质量问题导致不少客户要求退货，孙文铁只好到市场上补货。而手套又是发往不同的仓库，有的在东海岸，有的在加州仓库，那段时间，孙文铁疲于奔命。

屋漏偏逢连夜雨。更为严重的是，有一个仓库因自然而发生了火灾，不但直接损失了近百万美元，而且让公司信誉受损，要求退货的客户更多，很多员工也离开了。几十个货柜的供应商从此断了供应关系，可谓损失惨重。

退缩是没有出路的，绝地反击才能寻得一线生机。“看成败，人生豪迈，只不过是从头再来。”孙文铁咬咬牙，决定从哪里倒下，就从哪里爬起来。

以前的公司、以前的品牌，早已不被人认可，孙文铁只得重新注册了一家公司，最终站住了脚根，并先后在广西、上海、天津办了3家手套厂，生产医用手套和橡胶产品等，生意高峰时全国有13家工厂给他供货，一年签订的合同总额上亿美元，孙文铁也成了名副其实的“手套大王”。

后来，孙文铁对产业进行了整合，把工厂卖给了当地一些企业。目前，他在宁波还有两家工厂，一家在庄桥，生产密封带，一家在洪塘，生产无触摸手液机，这种机器采用的是红外线感应，可避免交叉感染。

架起中美交流的桥梁

2005年，孙文铁发起创办了美国美中企业家商会，任会长至今。

美中企业家商会致力于中美两国间主流企业的对接、互动，协助中美两国企业在投资选项、寻找合作伙伴，深入发展业务，建立互信及合作关系，成员有上千家企业，包括美国银行、毕马威、美国航空公司等知名企业，其中有些是世界500强企业。目前在全球多个城市成立了分会。2015年，孙文铁进入了《美中时报》评出的“美中经贸十大领军人物”榜单。

商会不断搭建着中美贸易的桥梁。会员企业中，有一家做游乐设施规划设计的美国企业，与迪士尼乐园合作有近50年，在2015年左右上海确定要建迪士尼的时候想参与到中国迪士尼的设计，但是对中国的市场不熟。经商会引荐，帮他们对接到了中国的房地产公司，该企业参与到了上海迪士尼乐园的建设当中，合作的金额超过了10亿元人民币。

2017年，美国航空公司想增加中国航线。经引荐，该公司与中国的航空公司洽谈，几个月后就在上海增开了航线。

孙文铁在美国有投资公司，主要投资生命医药领域，他也通过投资把国外的先进技术引进来。美国一家公司拥有一种3D微型手术的技术，一开始这家公司很保守，担心技术外泄，不肯对外投资。孙文铁劝告这家公司：没到中国来做的话，技术就不会有延伸，就没有额外的回报。后来他投资了这家公司，进入了公司董事会，并成功说服董事会与山东威海一家公司合资办了一家企业，生产3D微型手术导航仪。该设备能提高手术的精确度，减少病人的痛苦，导航系统还可以读片子，可以定位。

“商会不但组织美国的企业到中国投资考察，而且中国有很多企业去美国发展，人生地不熟，商会可以帮助到他们。”孙文铁说，中美之间需求很大，加入商会的企业越来越多，一些世界500强企业都加入了商会，商会的服务领域也得到很大拓宽，商会的会员企业在这个平台上建立互信，创造更多的合作机会。

感悟：年轻没有失败

年轻时，孙文铁喜欢体育，篮球、排球、羽毛球、游泳等都是一把好手，一米八五的他是校篮球队的中锋。打篮球给他的启示是团队精神很重要，而他认为，哪怕是竞争对手，也要处理好关系，要互相照顾到，必要的时候还可以提携一下。如果关系没处理好，会带来对抗，对事业不利。

谈起对年轻人的忠告，孙文铁打开了话匣子——

“年轻人刚进入社会的时候，要大胆地接触新生事物，拓宽视野，找到人生的方向，让事业和自己的兴趣爱好结合起来，那样才有幸福感。”

“做任何事，都要认真、用心，认真做对，用心做好。”

“不要让什么东西限制你，要敢于把不可能变成可能。要有理想有动力，有探索精神，要敢于冒险。”

“年轻没有失败，失败只是向更高的目标发展的一个阶梯。人要自信，要把自己的能量充分发掘出来。”

“要多交朋友，以诚相待。以诚待人会感到很开心，收回来的也是一种积极的能量。中国有句老话，多个朋友多条路。”

万洋众创城 慈溪·掌起

买厂房 找万洋

首付30% 按揭70% 10年期

招商热线 0574 / 63109999