

## 打造中国模具行业的“万达广场” 张坚：胸怀报国志，故园不了情

记者 崔凌琳

他出生于书香世家，朴实无忧，却志存高远，胸怀产业报国之理想；他生性温文尔雅、情礼兼到，却多谋善虑，充满创业者所急需之创造力、行动力和战斗力；他拥有与生俱来的文人情怀，却能叱咤商海，真实践行“打造中国模具行业‘万达广场’”之宏伟抱负……他，就是多元集团董事长张坚。

1

### 打破了13年的“铁饭碗”

张坚于1983年毕业于浙江大学环境资源学院（原浙江农业大学）环境系，是60后民营企业家中少有的“学历派”。毕业后，他被对口分配到家乡余姚市环保局下属的环境监测站任工程师。22岁的他，职业体面、收入稳定，而日复一日的坐班生涯终究不是他所追求的生活目标。

1992年，邓小平南巡讲话后，社会主义市场经济蓬勃发展，民营企业如雨后春笋般冒出，党政机关及国有企业事业单位福利分房制度改革……从那时起，创业的种子在张坚的心中萌芽。“各种公司的成立让办公楼盘的需求有增无减，而福利分房制度的改革使住房市场化、商品化趋势成为定局，我分明看到了一条清晰的道路在我眼前铺开，由不得我犹豫。”张坚语气坚定。

1996年春，34岁的张坚打破了伴随自己13年的“铁饭碗”，开始了步履铿锵的创业之路。

那一年，他向亲朋好友筹得50万元，与其他两家公司合作投资房地产项目，项目定位为中小型商业办公楼。“凤凰金楼”是张坚掘得的“第一桶金”。从此，以房地产为主业的公司伴随着他开拓创业的步伐应运而生，这得益于当时兴办经济实体的浪潮，也得益于他审时度势的敏锐眼光。

良好的教育背景让张坚在举手投足间保持着儒雅、谦逊的文人气息，却也掩盖不了他骨子里爱闯敢拼、勇往直前的真性情。用他的话说，“那个年代，拼的是胆识，以及行动力。”

从1996年到2002年，短短6年多，张坚的投资“版图”已经从浙江拓展到了上海和香港，经营范围也从房地产扩大到了酒店、旅游、农业、高科技，甚至文化艺术、教育等诸多方面。

2

### 成为市场经济“弄潮儿”

2002年，西部大开发号角吹响，彼时的张坚已成市场经济“弄潮儿”。带着雄厚的实力和成熟的理念、带着参与西部大开发的豪情壮志，张坚和老乡刘煊苗“强强联合”，组成一支“联合舰队”，开进成都。

他与境内外设计机构合作成立了“四川多元德泰设计事务所”，作为房地产产业的延伸产业，进行建筑设计、景观设计和园林绿化；他还成立了“四川年年红农业发展有限公司”，进行高科技农业的开发和推广；成立了“四川多元基石建设工程管理有限公司”，进行开发项目的工程管理和招标投标运作……

张坚所建的公司，不少都有“多元”二字作为前缀，集团公司就直接用“多元”命名。“‘元’是货币单位，代表财富，‘多元’就是要通过合法经营，钱赚得越多越好。”张坚打趣道。

然而，直到入川第六年，张坚除了不断扩大项目、追加投资外，并没有赢利。当然，智者从来都不会是急功近利的短视者，恰恰张坚的人生信条便是“积跬致远”。“多元集团的基本思路就是以房地产为龙头，进行专业化经营、多元化投资和多元化发展，要打造一流的团队，建造一流的项目，创造一流的业绩。”张坚说。很显然，关于当时在做的，未来所图的，他胸有成竹并势在必得。

不出所愿，几年以后，张坚收获满满。

当然，张坚在成都的开发项目远不止这些。在那片古老又充满朝气的土地上，这位率性而自信的宁波企业家浓墨重彩地勾画出新的“IBO广场”“浙江天一产业园·浙商大世界”“千雪小镇”等创业蓝图，取得了良好的经济效益与社会效益。

除了对企业的规划和布局，身在大西部，张坚还是一位优秀的组织



者。他告诉记者，来四川的第三年，他就牵头发起成立了“成都市宁波商会”，一年后又发起成立了“成都宁波经济促进会”。众望所归，他先后被推举担任商会会长和经促会会长，成为宁波商人在成都的领军人物。他对商会和经促会寄予厚望：“要充分发挥两个协会的桥梁和纽带作用，密切会员联系，增强协调功能，强化服务意识，提供信息，提高信心，提升信誉，让宁波商人的勤劳和智慧在成都开花结果，为宁波姊妹城的经济做出我们的贡献！”



3

### 找到产业报国最好途径

“我创业初期的历程谓为‘闯荡’，而后则是‘试探’，产业报国自始至终都是我的创业理想。”张坚所说的“试探”，正是他对心心念念要“打造中国模具行业的‘万达广场’”的初试，而这，正是其产业报国的最好途径。

“我一直认为，模具是‘工业之母’，模具产业的发展水平，直接决定制造业的发展水平，所以我一直在探索如何搭建一个为模具行业产品和交流、投融资平台，为模具业提升技术研发水准与装备水平服务……”作为从“模具之乡”走出来的企业家，张坚对中国模具行业有着独特的情感与独到的见解。

2007年，中国房地产业遇瓶颈期，张坚果断作出了“进军模具城”，实现多远集团一次性转型的重大决策。他说，“模具城市建设看上去似乎与房产开发关联性不大，但模具城的建设离不开房地产。实际上，它也是房地产开发的一个延伸，同属商业地产的服务范畴，所不同的是，万达广场是为市民消费服务的项目运营，而我们所做的是为制造企业服务的项目运营。”每每谈起模具城，张坚都神采飞扬。打造一个“中国模具行业‘万达广场’”的想法，开始在张坚的心里酝酿。

然而，模具牵涉到制造业的各个行业，同时又紧密联系工业设计、材料研发、机械装备、制作工艺等，模具企业的发展更离不开贸易、金融、展览展示等行业。彼时，对于模具行业的“万达广场”模式在国内尚无先例，张坚和他的团队也只能摸着石头过河，任重而道远。

经过精心选址，第一代模具城终于在江苏昆山市启动建设，投资额超过20亿元。经过近7年的开发建设，昆山模具城已成为当时国内产业规模最大、建筑形态最全、运营模式最先进的“中国模具第一城”，被江苏省科技厅授予“江苏省科技企业孵化器”“江苏省昆山模具科技产业园”称号，被江苏省商务厅授予“江苏省公共交易平台”称号。除此以外，多元集团还建设了中国国际模具网，举办了七届东方模具论坛等活动，促进人气集聚和最新技术动态的交流。多元集团终于成功开创出一种属于中国模具行业集聚发展的新型商业形态，成为中国模具行业的“隐形冠军”。

张坚与其内心所设想的“集成制造、集成服务和产业集聚”目标越走越近……

4

### 助力宁波制造升级转型

国内的模具界流行一句口头禅——中国模具看昆山，昆山模具看余姚。“昆山模具城”的成功，坚定了张坚的信心，关于“打造中国模具行业的‘万达广场’”有了更深远的展望。同时，也燃起了他内心深处最朴实的情愫。“现在该是‘衣锦还乡’的时候了，闯荡了12年、奋斗了12年，于情于理，也是该为家乡的模具行业做些贡献的时候了。”言辞间，张坚的眉宇流露出对家乡的无尽眷恋。

在“浙商回归”的号召下，张坚的回归如同当年挺近大西部一样果敢而无畏。

2013年，他与余姚市政府达成投资协议，在故乡余姚朗霞投资50亿元建设一座国际模具城。在那里，他创造性地融入“智慧模具城”的概念，布局“O2O五金机电产品展销中心”，通过网络视频技术、结合电子商务的运营模式，把互联网引进到模具的设计、制造和交易环节，实现线上交流、线下展销。“宁波虽然是‘模具之乡’，但在研发、技术和生产方面的装备水平、设计理念、生产效率等领域，与国际先进水平存在较大差距，通过余姚模具城的建设，我们引进和整合资源，众多对模具有需求的制造型企业可以不再受地域、时空的限制，在线上完成对模具的设计、交易等环节，这无疑是对传统五金机电产品销售模式的颠覆。”张坚依然凭借着自己对政策动向、经济局势的独到见解，关注和推动着宁波制造业的升级和家乡经济的转型。

事实是，对于家乡的投入和关注，张坚从未间断也从不吝啬。2005年，他在象山成立“宁波浙东表面处理有限公司”，投资5亿元开发建设20万平方米的“浙东表面处理园区”，打造科技创新、环保示范的“电镀城”，此项目经《国家环境影响评价报告》审查批准，被列为“国家环保示范项目”；2006年，他看好宁波的旅游发展，与当地政府签约，投资7亿元，在四明山区开发“四明云顶”旅游度假区项目。

勤勉如张坚，多元的旗帜插在全国各处，他便奔忙在各处。尽管如此，他告诉记者，每个月，他都会回老家来看看。

从闯荡、试探，到辗转回归……20余载，张坚和他的“多元”一样，魅力十足、动力十足。