

## 商界传奇

## 湘江情长 归国心切

## 新侨商“智造”大健康

本报记者 严瑜



在湖南长沙，这个国内生物医药产业发展最为活跃的城市之一，一批又一批湘江子弟怀揣梦想，从海外学成归来，创新创业，为国内大健康产业发展贡献才智。而归国后的一个情人节，收到湖南省侨联主席送来的鲜花，更让回到故土的侨商备受感动，更加坚定扎根发展的信念。

近日，记者走进长沙，面对面采访了这群湘江子弟中的3位佼佼者，他们在基因检测、原创性新药研发等生物医药的各个领域辛勤耕耘，其中既有入选国家“千人计划”的业界“大拿”——圣湘生物科技有限公司董事长戴立忠和哈药慈航制药股份有限公司董事长段燕文，也有湖南“百人计划”中的新秀——华腾制药有限公司董事长邓泽平。

初见戴立忠，很容易在他身上发现一些“理工男”的特质，言语相对不多，但务实严谨。而正是这位低调的“理工男”，却曾作出让人诧异的选择。

1993年，从北京大学化学专业毕业之后，戴立忠趁着当时火热的“留学潮”，选择赴美国普林斯顿大学深造，顺利取得硕士、博士学位，随后在麻省理工学院完成博士后研究。很快，他就成为美国某基因检测领军企业核心研发小组负责人。

一份体面的工作，一笔丰厚的薪水，一张美国绿卡，当许多人羡慕戴立忠实现了“美国梦”时，他却决定回国。

2008年，从未有过创业经验的戴立忠回到家乡长沙，从头做起，创立公司，专注于基因检测试剂、仪器的研发和生产。谈及原因时，他说，只是一个朴素的念

创业不易。何况是对于这些在海外生活多年的侨商来说，虽然手握先进技术的王牌，但是从开始打拼事业、适应国内工作环境、重新建立人脉网络，无不意味着更多的困难和更大的挑战。

邓泽平就曾因水土不服而吃了不少苦。“刚回国那会儿，我经常发烧，第一年差不多掉了一二十斤肉，好在现在又找回来了。”看着眼前依然有些瘦弱的邓泽平，实在很难想象那时的他是个什么样。“就像一根竹竿，穿上以前的衣服裤子都是空荡荡的。”邓泽平腼腆的笑着说。

让戴立忠“水土不服”的，则是国内相对陌生的创业环境。

回国初期第一次跟投资商谈合作，好不容易把商务方面的事情谈得差不多了，投资商最后问：“你对项目成功有多大把握？”“按照美国的规律，我们这类生物医药项目的天使投资成功率大概是10%，简单说，就是如果这个钱扔了对你没影响，那就投吧。”耿直的戴立忠照实回

生活总是不会亏待脚踏实地、坚持付出的人。

如今，戴立忠凭借自主研发的核心技术获得国家科技进步二等奖，填补了国内高精度基因诊断产品自主知识产权的空白，每天全国大约有5万名患者在使用他们的基因检测产品。

段燕文在天然产物药物研究领域也已取得多项成果，1种用于中晚期肝癌、肺癌的原创性新药进入市场，10种新药进入临床试验的不同阶段。

邓泽平则在短短两年内申请了150多项发明专利，搭建起4000多平方米的生产研发基地，今年这家从事高档生物医药化学产品研发、生产、销售的公司目标产值1亿元。

作为湖南甚至国内大健康产业的领头羊，这些侨商

## 回家：心中只有“中国梦”

头，想为国家做些有价值、有意义的事。

出身名校，在海外小有成就，却在事业冉冉上升时，毅然决定带着最先进的生物医药技术回国创业……记者在采访中发现，在长沙，像戴立忠这样的侨商不是少数。

“70后”侨商邓泽平回到长沙已经两年。在此之前，他已在美国创业十多年，在全球制药中心波士顿拥有一家自己的化学试剂制造销售公司，默克、洛华等国际知名制药公司都是他合作伙伴。

“当时我的爱人在哈佛工作，我们经济条件很好，可能比95%在美国的中国人都要过得轻松。”令人意外的是，这个个儿不高、带着浓郁乡音的湖南汉子对此没有

## 创业：荆棘与鲜花相伴

答，结果吓跑了投资商。

理想难免被现实“撞腰”。然而，湖南人骨子里的刚强和坚韧让这些侨商坚信，认准了就不能轻言放弃。没有资金，就千方百计的找投资；没有办公场地，就先租借其他企业的房子；没有研发设备，就把产品送去其他城市的高校做分析检测。

“过去在美国，只管做研究；回国之后，是事无巨细一人包。”站在即将落成的公司第二期办公园区内，刚刚还在监管路面沥青铺设的段燕文对记者说，别提组团队、找资金、谈合作了，就连园区的设计他都下心思。

邓泽平同样选择了一步踏踏实实向前走。创业之初，为了尽快打开市场，他带着团队参加一次世界级医药原料产品推广会。偌大的会场，四五百家展位，这

## 开拓：带“中国智造”走向世界

不断寻求技术突破，研发出越来越多中国原创的药品和医疗设备。而他们的脚步不止于此。凭借海外的求学背景和广阔的国际视野，他们积极开拓国际市场，努力让世界认识并且接纳“中国智造”的医药产品。

早在公司成立之初，戴立忠就谋划布局国际市场。他坦言，最初走得很艰难。海外市场门槛高、用户接受程度低、国内国外产品认证体系不互通……时间成本和财务成本一度成为公司一个巨大的负担。然而，经过坚持不懈的开拓，凭借产品的高性价比优势，戴立忠公司的

丝毫留恋。“因为我真正想做的，是把美国优秀的制药技术带回中国，帮助我们国家在这个领域更快地追求世界的脚步。”于是，在摸透了美国生物医药产业技术、模式、发展方向之后，邓泽平回国创业，非常坚定。

相似的选择源自一个共同的梦想：中国的“健康梦”。“我们希望打造民生领域的‘两弹一星’，挺起中华民族健康的脊梁。”归国前在康奈尔大学医学院工作的段燕文虽已过知天命之年，但聊起那个关于原创性新药的“中国梦”，却总是激情洋溢，不由自主地加快语速。

虽然在北京长大，但籍贯长沙的段燕文和戴立忠、邓泽平一样，充满湖南人敢为人先、敢拼敢闯的劲头。对国内外生物医药领域一线研究成果非常熟悉的他，选择从博大精深的中医药入手开发原创性新药。他的目标很明确，为全球创新药物注入中国力量。

个曾经只管理首科研的斯文书生挨个儿拜访推介自己的产品，一天就谈了上百家，把嗓子都说哑了。

这一切旁人无从想象的辛苦和艰难，这些侨商却甘之如饴。因为在他们心中，没有什么比创出一番事业、为国家的生物医药产业做出一份贡献更为重要。

戴立忠告诉记者，即使是在最困难的时候，也从未想过放弃，因为他知道，他研发的基因检测技术对国家未来的健康保健、精准医疗有重要意义。“和这个大目标相比，这些挫折、困难都太渺小了。”

更让他们充满干劲的，是来自家乡的温暖和支持。戴立忠至今还清晰地记得，公司刚起步不久的一个情人节，收到的鲜花竟然来自湖南省侨联主席。“那个时候，我们还什么成果都没有，只是一个普通的归侨，可是家乡人民依然把我们看作最亲最爱的人，真的非常感动。”戴立忠说，正是这份精神鼓励支撑着他们闯过最初那一道道难关，坚定了越做越好的信心。

产品最终成功打入德国、法国、印度、埃及等30多个国家。

段燕文、邓泽平也都已经拥有不少国际客户。“当年我就想，我只要做出一个药，让我曾经工作过的美国康奈尔大学医学院的病人也能使用，我的使命就完成了。”段燕文说。而现在，他自己的梦想越来越近。

回国创新创业，用自己的成功助力国家的发展，这些侨商的“中国故事”吸引越来越多海外华侨华人回望故乡这片热土。“我在美国的那些华人教授朋友，10个里面有11个想回来。”段燕文笑说，因为在中国，你不再只是一个科学家，更是一个建设者、贡献者和分享成果者，“这可更有成就感！”



▲图为段燕文(中)接受媒体采访。严瑜摄



▲图为邓泽平在自己公司的产品研发室。严瑜摄

▲图为戴立忠在资料图片

## 链接

## 麓谷侨商 创业正酣

赵家坤

位于湘江以西、岳麓山下的长沙高新区，有着“岳麓山下硅谷”的美誉。这个被称为“麓谷”的地方，逐渐成为侨商产业聚集区，是华侨华人的投资洼地、创业高地。

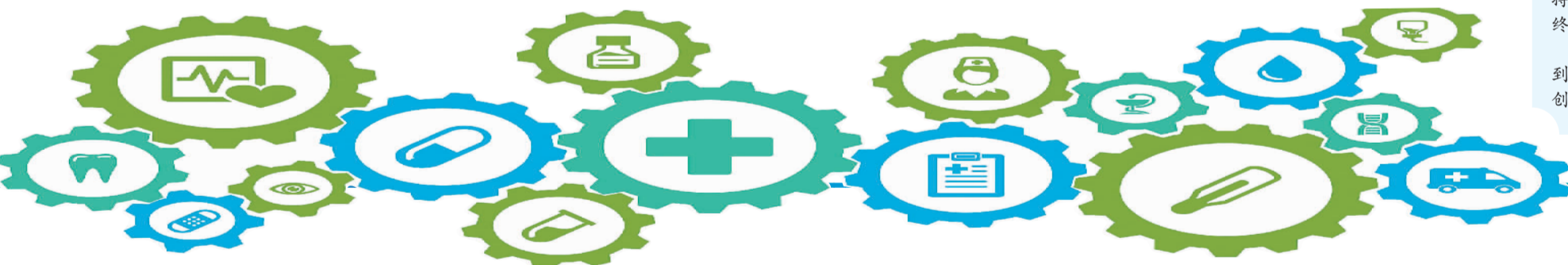
开放崛起的湖南吸引五湖四海的华侨华人前来“抢滩”，侨资项目相继涌入。目前，长沙全市侨资企业达1000余家，近5年实际到位资金93亿美元，占外商投资总额的77%。积极引导，广聚贤才，通过国家“千人计划”、湖南“百人计划”、长沙“313计划”，湖南共引进海外高层次人才229人，其中具有侨界背景的达80%以上。经过20多年的开发建设，长沙高新区形成新材料、生物医药、新能源与节能环保、现代服务业等优势产业集群。

同时，国内第九家“侨梦苑”落户长沙高新区，麓谷成为华侨华人深耕创业梦想的“侨谷”。据悉，在“侨梦苑”的侨资企业近300家，产值达1000亿元。“侨梦苑”共有海外人才5000多人，90%以上属华侨华人、归侨及留学人员。

依托生物医药领域集群优势，麓谷侨商创业正酣。曾在全球医药领域排名前五的“罗氏制药有限公司”担任首席科学家的王军，2012年毅然回国担任圣湘生物公司首席技术官，坚信湖南在未来全球医药领域将起到示范作用。先后在多家美国制药公司从事生物医药研究的刘忠志，2010年单枪匹马来到长沙创业。日前，其核心科研项目“药物颗粒的纳米化与推广”已进入样品批量生产和临床准备阶段，产品利用率远超目前市场上其他同类产品的30%。

为侨企量身定制创业环境，提供“全程陪护式孵化”与“保姆式服务”，使侨商们如鱼得水，迅速取得丰硕成果。在美从事10余年癌症创新药研究的周文强，受邀加盟长沙方盛制药，其研制的大肠癌新药将延长患者生命2到3年，这是目前全球任何抗癌特效药都难以达到的。无独有偶，美籍华人蔡晓华在政府资金支持下实现“技术创业梦”，三诺生物传感公司最终成功上市，成为中国血糖仪第一股。

心怀故土、情系桑梓，越来越多的侨胞回到长沙投资创业，深度利用麓谷生物医药领域创业环境，在健康产业施展拳脚大有作为。



## 华商看中国发展

华侨华人后裔年轻一代和港澳青年作为未来中国乃至世界经济的新生力量，在创新能力和发展潜力方面有着更好的基础和更多优势。因此，要充分利用这种独特资源，高度重视并充分发挥这股潜力，支持这股潜力成为“一带一路”战略的参与者、建设者和促进者。

——全国政协经济委员会副主任、香港经纬集团董事局主席陈经纬

落实“一带一路”战略不是简单地将资源导向和劳动力导向型企业投放在“一带一路”的沿线国家和地区，而应该是发挥区域和资源优势，形成更加积极、健康、可持续的产业经济转移。

——中国侨联副主席、香港世茂集团董事局主席许荣茂

## 商论语丝

一个成熟健康的企业最关键的是要讲商道。第一，能将企业的发展与社会进步、国家发展紧紧相连，能够为民众造福；第二，要有新思想、新理念、新创意、新举措，懂得科学管理，把握市场规律，脚踏实地地发展企业有机的生命力；第三，君子爱财，取之有道，能坚持合理利润，不赚黑心钱，维护市场的繁荣稳定。

——中国侨商会常务副会长、世纪金源集团董事局主席黄如论

中国想要在国外的木业市场占有一定的地位，想要提升在国外木业市场的竞争力，一定要像习近平总书记所说的那样，打铁还需自身强，一定要提高自身产品的质量。

——中国侨联顾问、中国香港维德集团董事局主席庄启程

## 华商谈经商之道



## 历史掌故

## 红头船记录潮商苦乐

林文涵



图为由汕头市民营剧团创作表演的潮剧《红头船》。资料图片

樟林古港是潮汕地区最早出现的侨乡，现在是一个内陆乡镇。在汕头开埠以前，这里是粤东大港，红头船的故乡就是指潮汕的樟林港。樟林原是一个海边渔村。早在宋代元符年间（1098—1110年），朝廷在这里设小江盐场使司，是潮州东部盐业中心。1668年，随着樟林巡检司、海关税馆、樟林急递铺等官署衙门的设立，樟林又成为澄海北部的政治、军事、经济、交通中心。1684年，清政府解除海禁，准许与海外贸易，商民纷纷集资，造船出海，樟林港又成为一个商业港。当时的税额占广东全省的1/5。

1723年，清政府规定各省商、渔船要有各自标志，并进行审批、

登记、发牌，官府随时派兵船巡查稽查。为此，广东商船大桅上部及船头均涂红漆，福建船涂绿漆，故有“红头船”、“青色船”之称。

每年趁季风，红头船组成庞大的船队，浩浩荡荡，扬帆远征，北上苏州、上海、宁波、青岛、天津，南下达州、琼州、越南、暹罗、新加坡及东南亚诸国。运载出口的多为红糖、瓷器、蚕丝、烟草、渔网；进口的多为大米、干果、药材、布帛、木材、樟林。古港帆楼云集，盛极一时。光绪元年（1875年），英国出版的世界地图已标有樟林的名字，可见其声名之悠久。

随着红头船贸易兴起，潮人为生活所迫，从樟林港乘船“过番”的日益增多。大多数潮汕华侨，就是从樟林港乘红头船往南洋群岛谋生的。樟林当时移民海外户数占全乡户数的26.5%。泰王郑信之父，澄海华侨富商郑达（铺）就是雍正初年从樟林南渡暹罗谋生的。千千万万海外华侨，对这个当年离乡背井、踏上征途的地方，是永远不会忘记的。泰国澄海樟林联谊会还将红头船作为会徽图案。

1920年，年仅14岁的连瀛洲乘坐红头船离开潮汕远赴南洋谋生。他于1949年成立新加坡四大银行之一的华联银行；1964年创办华联企业有限公司——君华大酒店集团之母公司。离开故乡80载，功成名就的连瀛洲，投资11亿元在汕头市区兴建了汕头君华大酒店。

汕头开埠之后，红头船逐渐为轮船取代，樟林也因韩江泥沙淤积，成为内陆埠市。1986年当地政府为樟林古港遗址建起了纪念碑，已故散文家秦牧写了碑记。碑虽不大，却记录了世间风云变化。后代子孙常到此遗迹寻踪，凭吊先古。

（来源：特区晚报）