

## 商界传奇

## 姑苏城里的「纳米侨」

本报记者 严瑜

不久前，在中国侨联第六届新侨创新创业成果展上，一个特别的群体吸引不少关注的目光——“纳米侨”。他们是来自苏州纳米城的华侨华人创业者，大多拥有海外求学工作的耀眼履历，却纷纷选择回国，在这座如今已是全球最大的纳米技术应用产业综合社区创新创业，在小小的纳米世界为中国各个行业的发展探寻无限可能。

日前，本报记者采访“纳米侨”中三位美籍华裔。他们之中，有国家千人计划特聘专家江必旺，有荣获2016年中国侨界贡献奖创新人才的姚毅，也有年轻的“80后”海归创业者段浩。他们的故事组合在一起，映现的正是一幅姑苏城里“纳米侨”的最生动群像。

## 关于改变的梦想

说起来，江必旺已是苏州纳米城里的“老人”。2007年，作为园区第一届科技领军人才项目引进的海外人才，这个带着闽北口音的美籍华人把家搬到这里，创立苏州纳微科技有限公司。

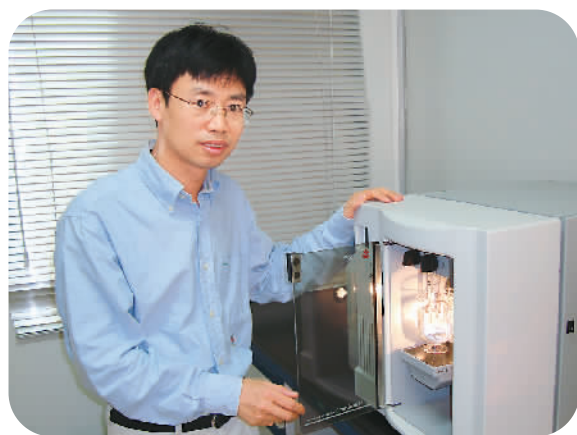
彼时的江必旺，刚刚回国一年，有着先后求学于北京大学、美国加州大学伯克利分校的出众背景，申请10余项国际专利，创建了北京大学深圳研究生院纳微米材料研究中心，有近20多年的国内外研发经验。不过，对于创业，他还是个新手。

“中国在纳米领域的学术研究其实很强，但在几乎所有的高端纳米材料应用方面却是空白。”和记者聊起当初为何走出舒适安逸的象牙塔，走进充满风险的陌生商界，这个言谈之间依然透着一股“书生气”的华裔不假思索地说，他想做些改变，希望把技术转化成产品，推动国内纳米材料的应用和产业化。

相比刚来时略显孤单，如今江必旺在纳米城里有了越来越多志同道合的伙伴。同样来自美国的姚毅已在这里工作快6个年头。他创建的苏州雷蒙医疗科技有限公司，专注于纳米智能直线加速器的研发生产，明年初就将推出样机，这让他最近忙得几乎脚不着地。

“那时出去留学，就是想学要美国学到知识，回来报效祖国。”这位早年毕业于国防科大的老一代留学生还保留着军人般的热血激情。早在上世纪90年代，姚毅就曾和妻子一起回国创业。虽然之后一度重返美国，但回国的念头从未在他的心中消失。

2010年，在广州留学生交流会上，苏州纳米城负责人对姚毅设计的用于放射治疗的纳米智能直线加速器产生浓厚兴趣，向他发出邀请，双方一拍即合，姚



图为江必旺。

资料图片

毅再次踏上回国创业之路。

“目前，中国用于放射治疗高端设备的技术95%以上都是靠进口的，中国虽然一直在做，但是没有做好，我希望带回的技术和产品，能为改变这一状况贡献力量。”这一次，姚毅的目标更加清晰明确。

改变，这是纳米城里的“纳米侨”们想得最多、做得最多的事，也是他们携技术漂洋归来的最重要原因。其实，对于他们当中的不少人而言，来到纳米城，本身就是一个巨大的改变。正如“80后”创业者段浩所说，相比自己从前在美国一些大型公司优渥的工作待遇，创业总让人觉得“苦哈哈”的。但当知道手中的精密技术能为国内许多行业带来一些实实在在的变化，回国创新创业成了义无反顾的选择。

## 守住寂寞和艰苦

当然，改变并不那么容易。

“技术不等于产品。”这是江必旺创业近10年之后最深的感触。“要把一个技术真正转化为一个产品，是一个很漫长的过程。”

江必旺用了整整8年的时间，将自己研发的用于医药纯化的单分散硅胶色谱填料微球实现产业化。而研发这项技术，他只花了两年。

“一个新产品可能有很多优点，但一旦有一个缺点，就可能被市场排在外头。”过去的8年，江必旺做的就是将技术在产品化过程中，在原材料、工艺、成本、性能等几乎所有环节可能出现的缺点一一改进。

这个过程无疑是煎熬的，尤其是在追求短平快的市场氛围下，江必旺不可避免地受到过各种劝说或质疑。甚至连公司的投资方都一度劝他，不一定非要这样做技术难度大、研发时间长、风险大的高端产品，做一款中低端产品，或许可以更快地挣钱并将公司送上市。面对可能的捷径，固执的江必旺没有犹豫。“我回国的目的不只是为了挣钱。”在他看来，“国内缺的是能沉下心来、真正干实事的人和忍耐寂寞、坚定创新的追求。”而他，就要做这样埋头干活的人。

最终，坚持为江必旺带来了成功。如今，他的公司已开发出上千种高性能、高附加值的纳米微球产品，成功应用于液晶显示、生物制药等产业，填补多项国内技术和产品的空白。

时间，似乎是这些“纳米侨”最愿花费的成本。因为他们坚信一条质朴的道理：慢工出细活。姚毅带领团队研发设计纳米智能直线加速器，同样用了8年的时间。而其中一个核心部件电动光栅，他们回国后不断改进，前前后后做了9个版本。

要耐得住寂寞，还得吃得艰苦。对于10多岁就去美国生活的段浩来说，回国创业意味的是一个不再安逸的选择。而年轻的他，同样选择为目标而坚持。

段浩和父亲在美国共同研发的纳米级生物表面活性剂可以通过生物酶技术，应用于油田三次开采，达到增产的目的。回国之后，为了让这项技术更加适合国内油田的具体生产需求并且得以推广，段浩需要到全国各个区域的油田进行试验。于是，风餐露宿成了家常便饭。

“中午吃饭的时候，油田附近往往连块坐的石头都没有，就只能坐在头盔上。”段浩对这样的艰苦早已不陌生。创业之初，为了节省开支，他甚至坐了三天两夜的绿皮火车去新疆克拉玛依油田。

习惯吗？“早就料到了。如果说为什么坚持，那就是一个念头，我不干谁干？”段浩笃定地说。他骄傲地告诉记者，回国创业这三四年间，基本上中国所有的油田，他都去过。面对让他高兴的是，他的技术一次又一次地让油井生产出更多原油。“我还记得第一次监工是在河南油田的3—418井，那次的效果超出这口油井的历史最高产量，从施工前的每天0.8吨增产到4.8吨，而且效果持续了12个月。”说到这里，段浩年轻的脸上满是兴奋的笑意。

## 引领世界的技术

如今，经过多年的努力，“纳米侨”的产品陆续进入中国市场，甚至国际市场。

这两天，段浩忙着飞赴印度尼西亚，与该国的国家石油公司洽谈合作。接下来，他的产品还有可能进入石油巨头壳牌的采购名录。“在我的办公室里挂着一张世界地图，打开一个国家的市场，我就在上面插一面小旗子。”段浩笑着说，如今已有近10面小旗插在了北美以及中东一些主要产油国的地图上。

而相比10年前回国时的“两眼一抹黑”，现在的江必旺对于国内纳米材料的应用市场更加熟悉，每年近20亿元的产量让他对自己要做的事更有底气。“我们要做的不仅是填补国内市场空白，最重要的是有能力引领世界技术。”

对于“纳米侨”们来说，技术是取胜的最强杀手锏。

创业近10年来，江必旺始终亲自管理统筹公司的技术研发，130个人的团队中有50人专门做技术。在他看来，掌握技术就意味着掌握

话语权。“过去，没有我们自己生产的纳米材料，液晶显示屏、生物制药等领域的很多产品都被其他国家所垄断，这就意味着这些产业永远被别人‘掐着脖子’。”江必旺说，接下来，他还打算逐一突破纳米材料在医学诊断、航空航天等更多领域的应用。

姚毅也在做着相似的事。“国内医疗专用加速器的研发经历了前后三代人30多年的努力，我希望作为第四代一定要做好，给中国争光。”姚毅说，自己的目标是让企业进入全球加速器行业的前三。虽然相比国际巨头动辄几千人的研发队伍，他们150多人的团队看似有些蚍蜉撼大树，但姚毅依然充满信心和干劲。“我们还帮目前全球前三名的企业做过代工，这就证明我们的产品是世界一流的。”

在积极开拓国内外市场的同时，段浩同样没有放松技术的创新。“一家企业要发展，不可能只靠一个技术打天下。”段浩深谙这个道理，近来他就带着团队正在尝试应用微生物的新陈代谢，使废弃的煤井可以继续生产天然气。

创新的火花和攻关的动力来自清晰的目标，也来自相互的启发和支持。如今，在苏州纳米城，越来越多纳米相关领域的华侨华人带着各种各样的技术聚集于此创新创业。“我们经常会有交流，不同行业、不同技术相互碰撞，甚至相互定制相关的产品。”在姚毅看来，这是他的团队如今能够不断推出新成果的重要原因。

随着更多“纳米侨”从海外归来，微小的纳米世界将迸发更多的精彩和机遇。

## 商机资讯

## 粤侨商团赴安徽觅商机

日前，应安徽省侨办的邀请，由广东省侨商投资企业协会联合清远市侨商会组成的广东省侨商代表团一行抵达安徽，开启在皖的寻觅商机之旅。

11月14日下午，考察团参观了合肥市高新区“侨梦苑”、科大讯飞公司等地。安徽省外侨（港澳）办主任王信于当日会见了考察

团一行。王信介绍，安徽区位优势明显，交通便利。省会合肥是长三角城市群副中心，国家重要的科研教育基地、现代制造业基地和综合交通枢纽。“合肥‘侨梦苑’已正式挂牌，相关配套设施也正在逐步完善，希望广大侨商来安徽投资兴业。”

（据中国侨网电）

## 澳河南商会举行揭牌仪式

11月15日，澳洲河南商会揭牌仪式在澳大利亚悉尼议会大厦举行。

河南省政协副主席、河南省工商联主席梁静赴会并在致辞中说，近年来河南发展态势很好，河南综合实力大幅提升，经济平稳健康发展，增速持续高于全国平均水平。目前，中国已启动实施“十三五”规划，河南省明确提出决胜全面小康、让中原更出彩的战略目标，需要包括广大海外侨胞在内的全体中华儿女戮力同心，携手奋斗。

澳洲河南商会执行会长胡鲲鹏在仪式后表

示，今后澳洲河南商会的道路一定会越走越远，为在澳的豫籍企业家提供更多更好的商机与合作，带领在澳的豫籍企业家共享商机，携手并进。

（据中新网电）



图为澳洲河南商会揭牌仪式。来源：中新网

## 历史掌故

十月革命前，旅俄华商按原籍分为四大帮：山东为东帮，河北、东三省为北帮，江浙为南帮，广东为广帮。四大帮华商中，山东商人无论是在店铺数目、从业人数，还是在资本额方面，都处于优势地位，堪称旅俄远东华商的主体。

第二次鸦片战争前，黑龙江左岸直至外兴安岭与乌苏里右岸直至日本海，包括库页岛，还是我国领土，分别属黑龙江将军和吉林将军管辖。那时，就有大批山东人前往该处，有采

矿而至，日增月盛，络绎于途。”1891年，俄国西伯利亚大铁路东段从海参崴破土动工。这一宏伟的工程吸引了更多的华工与华商。19世纪90年代和20世纪头一个10年，是山东华商企业在俄属远东发展的时期。

1906年，海参崴等地的中华总商会相继成立，其领导权大都操于山东商人之手。商会的成立对于维护华商的正当权益起了积极作用。

1917年，海参崴的华商店铺达到1015家，而朝鲜商人拥有的店铺

## 远东山东华商的兴落



徐万民

图为徐万民考察时的活动场景。资料来源：资料图片

仅26家，日本商人192家，两者合计约仅当华商的1/5。

十月革命后，在一场翻天覆地的社会大变革的浪潮中，东帮华商从俄国远东逐渐减少以至消失了。但他们对俄国、对祖国、对故乡的贡献却不可埋没。东帮华商将我国出产的茶叶、丝绸、粮食等销售到远东的城镇乡村。另一方面，远东归侨回归山东。侨工、侨商的增加，缓解了山东人口与土地失衡的矛盾，加上侨汇的增加，对山东经济的发展无疑是有利的。华商的存在也有利于俄国远东的开发。（来源：《黑河学刊》）

金伐木、拓地耕种、挖取人参的苦力，也有与这些苦力及当地少数民族交易的商人。后沙俄政府迫使清政府签订了1858年《天津条约》和1860年《北京条约》，强行侵占了这片辽阔的中国领土。从那时起，在这片土地上活动的中国苦力和商人才成了侨工与侨商。旅居俄国远东的山东商人经历了曲折的、艰难的发展过程。大体上说，有以下三个阶段：从19世纪60年代到80年代，“因俄人经营沿海州，大兴土木，鲁民来此工作者日增，华商亦因之加多。而我国各省人民，亦复闻声接

## 华商看中国发展

近年来，中国的综合国力持续增强，全球影响力逐步扩大，华侨华人的地位也日益提高，这极大促进了华侨华人的大团结及融入所在国主流社会的步伐。

——泰国泰大实业有限公司董事长刘锦庭

现在，全球投资商都看好中国。不去中国发展业务，就算不上全球性企业。

——新加坡第一家食品集团董事长魏成辉

## 商论语丝

人无诚而不言，人无信而不立，诚信既是企业发展之道，亦是做人之本，是中华民族商业文明中尤为重要的一点，也是朝上创业发展一直坚持的信念。

——印尼穆利亚集团董事长曾国奎

首先，你要有因时利导的想象力，预见到哪些行业存在机会，且具备现实的可操作性；接下来，你必须迅速行动，抢占先机，并时刻维系成本意识；最后是出售、出售、不断出售！

——新加坡丰隆集团主席郭令明

## 华商谈经商之道