

李 戎:

用新医学“行医救命”

本报记者 严 瑞

商界传奇

翻开李戎的履历表,几乎每一项都令人艳羡:在哈佛大学攻读两年就被提前授予博士学位;毕业没多久就在亚利桑那大学担任教职;29岁管理英特尔公司旗下著名的晶圆六厂;31岁管理摩托罗拉主要研发中心;34岁就任世界50强联信/霍尼韦尔国际公司副总裁;42岁创立后来在集成电路行业数一数二的美国捷智半导体公司……“好像每一次都是机遇把我推向不同的领域。”和本报记者聊起自己曾经经历的一次又一次“跨界”,李戎笑称自己就像一个“万金油”。

而如今,李戎的名片上写的是J&J投资公司董事长、美国百人会会员、国家“千人计划”学者。他说,从差不多8年前起,自己开始安下心来只做一件事——“行医救命”,推动新医学技术的产业化。对他而言,这是职业生涯里最大的一次“跨界”,又是一次“最容易的选择”。因为他坚信,“孵化好的医疗技术比发明好的技术更为重要,只有孵化出来实现产业化的技术,才能真正造福人类。”

一种中美互益的商业模式

“我现在正重点孵化的一个项目是做癌症的早期检测和早期干预,如果实现突破,可以将癌症的治疗前移,让这种‘不治之症’变成一个容易治疗的慢性病。”坐在一间一尘不染的办公室里,李戎向记者缓缓讲述自己现在的动作。他的语调一如外表,平静温和,但那双深邃的眼中隐隐可见兴奋的光芒。

这份事业,他已经做了近8年。

2007年,当李戎以创始人身份将美国捷智半导体公司送上纳斯达克主板,又将其以高价卖给苹果公司创始人史蒂芬·沃兹尼克和前CEO吉尔·阿梅里奥时,他已然站在事业成功的高峰。

接下来该做些什么?两年之后,李戎为自己确立了新的方向。“我要做一些‘行医救命’的事。”他说,这与自己长久以来对新医学的浓厚兴趣有关,更源自想对社会有所回馈的善念。

李戎聚焦的是癌症、老年痴呆等重大疾病。很长一段时间里,这些疾病对于人们来说基本就是一场“打不赢的仗”,一旦得病就很难治愈,病人、家庭乃至社会都不得不因此承受极大痛苦和沉重负担。

“新医学的一个重要内容就是用新的医疗技术及治疗方法,在早期对这些疾病做出诊断,由此使整个疗程前移。”李戎要做的,就是投资孵化那些研发相关技术的企业,搭建一个新医学技术的转化平台,将实验室里的先进技术转化为对社会有益的诊疗方式。

早在1990年,李戎就曾出于兴趣,与朋友合伙在美国开了一间新医学及抗衰老中心。而这次,打算全身心投入新医学领域的他,决定尝试一种更为大胆的商业模式:结合中美两国的各自优势,将美国的先进技术引入中国孵化,在中国完成临床转化和快速产业化。

“我很幸运,一半时间在中国成长,另一半时间在美国成长,熟悉两国文化,而中美又是现在全球最具影响力的两个大国。”在李戎看来,美国有全球领先的创新能力,中国有广阔的医疗市场和政府的大力支持,两者叠加,这份得天独厚的优势正是他的最大机遇。

其实,李戎还有一份“私心”,那就是为中国医疗行业引入更多世界领先技术。因为他相信,在这个生物医疗技术发展如火如荼的时代,中国有机会也有能力走到世界前列。

李戎判断得没错。中国的孵化环境没有让他失望。2014年,他引入中国孵化4年的西比曼生物科技公司在纳斯达克主板敲钟上市。短短4年,从一张白纸到在美板上市,这样的速度在同行眼中堪称奇迹。而李戎也通过引入技术及投资项目,为国内医疗改革实现双向转诊等目标提供助力。

一个更加广阔的转化平台

最近半年,李戎开始尝试将这种商业模式的正面效应辐射更广。

2016年9月,第一个国家级生命健康产业创新示范区在秦皇岛北戴河获批设立。能否依托这个国家级医疗新区,在国家层面建立一个更大的医疗技术转化平台,将更多国际先进技术引进中国,进而转化为临床应用?

政府有这样的迫切需求,在国内外新医学领域拥有丰富资源和转化经验的李戎成为极为合适的合作伙伴。

对此,李戎欣然应允。“我一个人同时孵化五六个项目已经力不从心,但是如果国家来做,我能帮助孵化无数个项目。”这正是他更想做的事。

事实上,这已不是李戎第一次做“铺路人”。早在2002年,当时身为美国捷智半导体公司的创始人,李戎就曾为中国引入美国先进的射频技术,为中国集成电路产业的起步提供一记有力的“助攻”。

如今,目光敏锐的李戎已然看到中国在新一轮生物医疗技术革命中的更大潜力。他愿意再次成为其中的推动者,而在中国医疗市场的近10年深耕,让他比之当初更有底气。

一份必不可少的医学教育

对于李戎而言,一切努力都源自“行医救命”的初心。只要与此有关,即便没有收入回报,他依然充满热情。

前不久,一部名为《与癌症说告别》的3集纪录片登陆国内网站。片中,来自美国科学院、约翰·霍普金斯大学、莫非特癌症研究中心等美国知名研究机构的十余位专家,围绕癌症的生成、治疗与预防,深入浅出地讲解了目前国际最新的权威研究成果。

对于国内许多对癌症知之甚少的观众来说,这是一部很好的“扫盲”片。它的总监制正是李戎。

“当初制作方找到我时,我特别赞同做这样一部片子,为他们提供帮助是义不容辞的。”在新医学领域经营多年,李戎很早就发现,中国缺的不只是先进的医疗技术,还有必要的医学教育。比如对于癌症,人们总是“望而生畏”,却在国内很难找到一部与此相关的宣传教育片,从中获得科学的认识。

一年多前,听说几家国内媒体有意制作一部介绍癌症的纪录片却缺乏资金和资源,李戎爽快地伸出援手。除了赞助大部分制作资金之外,

当然,这份对于中国市场的得心应手并非全都是因为幸运。李戎坦言,最初,虽然手握世界领先的技术,但在中国做民营医疗,依然“比想象得艰难很多”。

最难的是树立品牌。李戎在回国之初就发现,要让孵化的医疗企业品牌被国内市场所接受,不是易事。但他坚信,“医学靠的是硬功夫”。因此,他选择用最高标准做“敲门砖”。

李戎还记得,几年前,他孵化的西比曼生物科技公司刚在中国落地时,国内在细胞制造方面还没有制定欧美那样非常明晰的法规,只有一些宽泛的标准。然而,企业刚刚在上海建厂,他就毫不犹豫地决定,一切按国际标准做。

“这意味着花更多的钱。”李戎给“国际标准”做出一个直白的解释。从建厂,到细胞原材料,到质量控制,再到临床试验,每一个环节,企业都需要投入远超一般的成本。

而正是这种坚持,让李戎孵化的企业凭借过硬的技术,在国内市场逐渐打响品牌。“一些国内大医院都治不好的病,到我们这儿治好了,这种案例越来越多,口碑自然就建立起来了。”

现在,李戎要做的是引入更多国际技术和国际标准,让中国医疗产业与世界更快接轨。

华商看中国发展

他将更多精力用于牵线搭桥,帮忙联系美国癌症研究领域的顶尖学者接受采访。

这份工作听来容易,做来却格外费劲。李戎不仅要说服这些学者接受中国媒体的访问,还要亲自带着制作团队逐个登门拜访。有那么几周,这位总监制成了“免费向导”,带着团队在偌大的美国来回穿梭,采访拍摄,“几乎一天换一个城市”。

在精明的投资者眼中,时间就是金钱。而李戎却沉浸于这份毫无收益的“投入”,乐此不疲。事实上,为了这部片子,他前前后后忙碌了近一年。因为在他看来,“对于大众的医学教育是一个非常重要的事情”。

李戎说,今后他还希望能够带着美国最好的医生去中国边远地区义诊,这是他一直以来的想法。无论做投资,还是做慈善,他将在中国的新医学领域扎得更深。

如果说“跨界”是李戎前半段职业生涯的主题词,那么关于未来,他做出一个截然不同的选择,那就是坚守。“我已经决定,下半生就是做‘行医救命’的事情,不会离开。”李戎笃定地说。

商论语丝

初见景连鹏,他首先带我们走到一排车床前,然后说:“我是生产‘雾霾’的。”乍一听,一下子掉进了云里雾里。再然后,终于搞明白他用那十台机床生产出来的“雾霾”产品究竟是什么。

这种产品学名叫“悬浮颗粒物发生器”(CAST),是一种生产标准“雾霾”的设备,用处是校准尾气检测仪器和检测某些产品上的过滤功能,比如汽车、飞机、船舶上的过滤系统,空气过滤器的过滤功能和效率等。

重要的是,这是景连鹏的个人发明。

一项国际领先的技术发明

对于景连鹏的好奇,源于注意到对于他的这项发明,国际上各种专业刊物和专业人士连篇累牍的研究论文。当时虽然不懂他发明的这个CAST是什么,但是直觉上,这是一个有故事的人。

景连鹏是个地道的北京人,1985年国内大学化学工程专业毕业,来瑞士求学,进入伯尔尼大学学习化学,攻下了环境化学专业博士学位。这期间及其后,景连鹏在瑞士联邦计量局工作了十年,主要工作就是负责汽车尾气检测。他的这项发明设想,正是在日常工作形成的。据他解释,该领域传统上使用的检测仪器,都是模拟真实的环境,让发动机燃烧产生废气。这种检测设备庞大笨重,不便于移动;更为麻烦的是检测方法易受环境因素影响,比如温度、湿度、油的品质等等,进而影响到对产品过滤功能的准确测定。

景连鹏的这项发明,是该领域里一次革命性的创新,它实现了“雾霾”检测的标准化、可控性。也就是说,客户可以用这个仪器量身定做所需要的“雾霾”成分,再用它来检测产品的过滤功能。最小的产品只有手提包大小,4至5公斤,拎起来就走;大的上百公斤,用以模拟大型颗粒物污染源。

华商景连鹏的“瑞士制造”

刘素云



图为景连鹏和他发明的悬浮颗粒物发生器。

来源:国际在线

一个人的工厂

景连鹏2001“下海”,创立自己的公司“JING公司”。用时下流行的话说,这是一个成长中的创新型创业公司。公司位于首都伯尔尼附近的一个小镇上。工厂面积不小,一共600平方米的厂房,十几台大大小小的机床,但是从设计到生产,到销售,再到售后服务,全部流程都靠他一个人完成。

景连鹏说,他这个人有点怪,喜欢这样的工作流程,自己先有想法,简单画个草图,再自己编程,自己上机床操作。这样工作起来更加简单直接,省去很多沟通环节。

目前,他的产品已销往世界多个国家。“我的客户都是汽车公司,比如德国大众、宝马,美国通用,日本三菱、丰田,都是与汽车或汽车尾气处理有关的公司。客户名单列出来,全是高大上的公司,也挺振奋人心的。”

据景连鹏说,美国国家航空航天局(NASA)已经从他这儿买走三台仪器,他曾任职的瑞士联邦计量院也成为了他的客户。

在瑞士感受企业诚信

从1985年来瑞士到现在,景连鹏在瑞士生活的时间比在北京还长。

作为一名外来者,景连鹏对瑞士的企业诚信有着更多的感触。在他看来,企业诚信在瑞士并不是一个需要特别强调的问题,这主要因为教育和文化已经让人们形成了诚信自觉。景连鹏的逻辑很简单,你要做一个企业,肯定就想做好,要想做好,就要有诚信,不能造假。

“举例来说,假如我在这个行业里有一定话语权或定价权,我不能漫天要价。这是一个人自我约束的问题。你做每一件事情,都要考虑它的后果。生意是一种细水长流的事情,而且信誉是买不回来的。”

景连鹏以自己的亲身经历,对“瑞士制造”做出如下诠释:精湛的工艺,长远的眼光,持久的坚守,不贪大,不追风。另外,全社会还要形成一个尊重知识、尊重制造业的氛围。

景连鹏从1994年申请第一个专利,现在一共有十来项专利。当然,他的发明不止这些,“有些发明还没有申请”。

在景连鹏看来,很多人创业,都是从现有的市场上分蛋糕,他则是自己发明制作蛋糕。“与其去跟别人分一个大蛋糕,不如精心开发自己这个小蛋糕。”能够把“小蛋糕”经营到世界领先的地位,他为此也非常自豪。

(来源:国际在线)

商机商讯

海外侨商江西谋发展



近日,江西省侨联召开了“侨联四海,情满赣鄱”座谈会,来自世界各地的海外侨胞、归国华侨等近百人齐聚一堂共叙乡情、共谋发展。
新西兰归侨刘卫东说,江西省侨联法顾委维护侨界弱势群体的合法权益,也要满足侨商企业、侨联专家学者、海外高科技人才等高层次群体发展的需要,实现多领域资源整合,形成维权工作的社会化格局。
江西侨商会常务副会长、汤加华侨胡军华说,江西省侨商会秉持“服务侨商、服务社会”的立会宗旨,推动侨资企业健康发展,维护侨资企业合法权益,在全国侨商组织中发挥了示范作用。

图为座谈会现场。(来源:中新网)

据新华社电 美中企业总商会近日在华盛顿举行成立大会,为美中企业家交流搭建了一个新平台。

中国驻美国大使馆公使李克新在成立大会上致辞说,总商会的成立恰逢其时。当前,中美关系正处于承前启后的关键时刻。加强两国企业界,特别是中小企业间的交流合作,有利于进一步推进两国经贸关系发展,提升务实合作水平。

总商会会长林明华表示,美中企业总商会是一个非营利性质的民间社团组织,其创办宗旨是加强美中企业家联系,为美中两国在经贸、科技、文化等领域的交流合作搭建平台,促进美中经贸关系发展。

华商看中国发展

中国是世界第二大、亚洲最大的经济体,也是世界经济增长速度最快的国家之一。长期以来,中国不仅积极参与亚洲区域经济合作,而且致力于引领合作升级。中国未来增长动力将从投资转向消费,亚洲国家将受益于中国庞大的国内市场。

——泰大实业有限公司董事长刘锦庭

中国大陆对世界经济的影响很大,作为一个投资人,我们必须对中国大陆的经济发展保持高度关注。

不仅是我们,对任何一家比较大的公司而言,不管他在中国有没有业务,他也必须高度关注中国。

——美国PGAM共同创办人黄奇辅

英文的Businessman翻译成中文是生意人,“生”是生生不息,要一直忙碌不停,勤快有为,在生活中要善于寻找机会,更要自己创造机会。意,即人要有善念,是“好主意”、“美好”的意思,体现在生意方面,是做对人、对己,对社会、对自然都有益的事。古人说:“人有善念,天必佑之。”而“人”,即先学会做人,再做生意,做人都做不好,何以做生意?生意又岂能做好?

——马来西亚绿野集团董事长李金友

一个公司要想赢得长久的发展,首先要考虑长期目标。只注重眼前利益就会像井底之蛙,放弃了更为广阔的天空。

——美国Fortinet公司总裁谢青

华商谈经商之道