

“年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。去年5月份华创会期间，晨报重点报道了三位“海归”人士在武汉生活和创业的情况，他们分别是刘纯清、孙小蓉、陈义红。一年多过去了，他们的难题还有没有，他们的创业项目进展如何？晨报记者近日对三位“海归”人士进行了追踪采访。

# 回访武汉三位“海归”



陈义红



孙小蓉

# 100分不是结束，而是开始

## 刘纯清：

“希望能多留几个项目”

【刘纯清，1989年考入美国林肯大学攻读生物学硕士学位，1991年他又考入加州中医药大学攻读生物学博士。1995年，他联合在美的一些湖北籍教授开办了科技实业公司——新生集团，刘纯清任总裁。如今担任省市两级政府的招商顾问。】

时隔一年多，记者又见到了刘纯清博士。为了15日的“华创会”，刘纯清上月26日就从美国赶回武汉。14日他去机场迎接经他联系的16位华侨及美国人，“希望今年能多留几个项目”。

刘纯清是省市两级政府聘请的招商顾问，每年的华创会都让他备感责任重大。去年他联络回将近20个手握高科技技术或项目的华侨，但最后只有一项关于保护精密设备的技术落户武钢。刘纯清说，“华创会”虽然在武汉举行，但盯着这个地方的省市太多了。

### ●华创会成为竞争平台

刘纯清说，各地侨办负责人都会参加一年一度的“华创会”，除了参会祝贺外，他们都会寻找本地急需的项目和技术。去年华创会结束当天，江苏侨办就将几十个华侨请去做客，关于汽车防撞等几项技术目前已在南京进入生产阶段了。

国内需要技术资金，海外华侨需要政策、场地、劳动力，每年的华创会其实就是“婚姻介绍人”，而且国内许多地方已从中尝到甜头。刘纯清说，好多地方几个月前都在备战华创会，他们不仅打听到会华侨的详情，还准备了专业对口人才。由于回国参会的华侨都是放下手中的生意或工作回来找合作机会的，时间上比较紧，肯定愿意挑选优势比较明显的企业。

### ●细节上应该更讲究

给武汉市政府做了多年的招商顾问，刘纯清盛赞武汉市这几年取得的成绩。“但一些细节上应该更注意”。

武汉市有着全国闻名的教育资源，最好能为华创会提供一对一的翻译。虽然说是华创会，其实同来的外宾不少，其中绝大部分是这些华人华侨所在公司的决策人物，洽谈对象的素质将直接影响这些人的决定。

刘纯清说，武汉的重要会议一般由企业一把手出席。浙江一带的企业精明得多，一般都会派出技术负责人直接进行洽谈，或者为老板配备精干翻译，谈判时就能把握谈判核心，并能看到技术前景。

### ●谈判上讲究技巧

刘纯清说，华侨华人回国创业并非扶贫，他们得放弃国外的部分生意或工作时间，肯定希望能在国内成就一番事业。简单说，他们会选择创业最有利的城市。华创会上的洽谈其实就是双方谈生意，谈条件、谈利润。

既然是谈生意肯定得注意谈判技巧。我们应该有重点地挑选参会企业，企业应该做足准备，有的放矢。最好不要预选圈定等额的候选企业，可多准备几家企业，多准备几套方案，我们的目的是将他们留在武汉，并非一定要留给某个企业。

### ●武汉变化令人惊奇

刘纯清去年对武汉市容提意见最多的就是交通状况。今年再回到武汉，刘纯清连声称赞“武汉变化真大！”——满街乱窜的“麻木”不见了，公交车中添了许多漂亮的空调车，大多数交通要道都铺上了国际流行的改性沥青……硬件正在逐步改善，但刘纯清认为，武汉部分司机的素质有待提高，强化遵守交通规则、尊重生命等意识很重要。

（记者高小明）

## 孙小蓉：

“进一步海阔天空”

【孙小蓉，1989年到墨尔本Monash大学医学院攻读生殖专业博士学位，1993年到纽约洛克菲勒大学深造，1996年到加拿大温哥华BC肿瘤研究所，2001年5月，创办武汉兰丁肿瘤早期诊断检测中心。】

“海纳百川，有容乃大；壁立千仞，无欲则刚。”这是孙小蓉办公室悬挂的一幅字画。去年，孙小蓉告诉记者“不要轻言放弃”。一年的光阴，孙小蓉用她的成绩证明“进一步海阔天空”。

从加拿大大学回来的孙小蓉主攻的是肿瘤早期诊断检测。她介绍，宫颈癌是30岁以上女性中得病率较普遍的妇科病之一，在国外先进国家，90%以上的成年女性每年定期会由政府组织进行检测，发现早期病变可有100%的治愈率，而在国内肿瘤检测基本是空白，去检测的女性不到3%，绝大多数的女性也意识淡薄。

孙小蓉在从加拿大回武汉后，开设了国内首家肿瘤检测中心，将美国、欧洲、加拿大最先进的技术糅合起来，制造了一套适合中国的最先进检测仪器，对宫颈癌进行早期诊断，发现出来后可以很快治愈。

这一年来，全国和她联系的医院有大大小小100多家，要求和她合作，将肿瘤标本送到她这儿检查。今年6月份，她在青岛开设了检测分中心，其他城市的不少医院和投资公司都纷纷

盯准了她的检测项目，要求跟她合作。

记者走进她的办公室时，她正用英语谈笑风生地和一位国外专家打电话，发出“求援”：她的惟一一台全自动细胞图像分析系统超负荷运转，而盘子越做越大，一台检测系统远远不能满足，能不能增加10台检测仪器？

### ●巧手打造价廉物美

早期肿瘤检测设备在国外开展得很早，在加拿大已有50年历史，检测器材的设备成本很高。孙小蓉回国后潜心研究，降低成本形成产业化，大大降低了检测费用。

如用于检测宫颈癌的宫颈刷，经过孙小蓉改进，其成本仅为国外的1/5，一个离心机，国外的价格为10万元一台，孙小蓉将其改进到只需8000元，美国的一人一套液机薄片制片要108美元，孙小蓉10元人民币搞掂，她的“价廉物美”研究改造让国外的专家称赞不已。经过改进后，孙小蓉将其交给厂家生产，形成产业化。

汉南区的部分女患者直接尝到甜头：兰丁肿瘤检测中心去年共对汉南区检查了700人，其中查出13例宫颈癌，经过救治，有11例得到治愈。而如果到了晚期查出，只有10%到15%的存活率。

孙小蓉算了一笔账：汉南区共有2.8万30岁以上的女性，按照1.86%的发病率计算，则有520人患宫颈癌，以在医院每人20万元的救治费算，则需要1.04亿元，而通过早期普查，则只需196万元，其费用仅相当于医疗费用的1/5，且治愈率要好得多。

一些查出宫颈癌的农民经过及时治疗好转后，有的农民就提着一袋米过来，以示“千里送鹅毛，礼轻情意重”。孙小蓉感慨地说：虽然在国外有优越的生活，很高的薪水，但是却永远体会不到这种自己创业的成就感，能为这些质朴的人们解决痛苦，有一种很真切的满足感。

### ●请专业医院管理公司

孙小蓉一年有一半的时间在国外穿梭，公司在不断地发展，无法将精力完全集中到公司日常管理上，孙小蓉日前物色了一家专业的医院管理公司，将日常的大小管理交给医院管理公司打理，自己腾出时间搞科研。

孙小蓉称，公司专门请医院来负责经营管理等事务，是比较先进的管理模式。她介绍，这样自己可以集中精力进行科研，并对公司的重大经营和发展方向作出决定。

（记者刘光菊）

## 陈义红：

“一年销售收入翻10倍”

【陈义红，1994年在新加坡南洋理工大学攻读博士学位。2000年回国创业。现任湖北光通光电系统有限公司总经理、首席科学家。】

记者再次采访海归老总陈义红

时，觉得有一句话可概括他近一年来在光谷创业的经历，“冬天过去了，春天还会远吗？”

去年8月，身居湖北光通光电系统有限公司总经理的陈义红说，公司2001年产品销售收入达200万元，2002年将过2000万元。今年9月12日，他自豪地说，这一个目标实现了。

“一年间，我们开发了一系列激光产品，如激光打标机、激光雕刻机、激光焊接机、激光切割机和打孔机等，用途非常广。现在，湖北光通的产品不仅畅销国内，还闯入了国际市场。”陈义红神采飞扬。

谈到产品营销，陈义红有自己的思路，一不靠请客送礼收买用户，二不靠铺天盖地的广告轰炸，三不靠“王婆卖瓜，自卖自夸”，而是靠“桃李不言，下自成蹊”。

福建长兴电子公司，原来使用欧洲激光技术先进的德国的激光打标机，使用一段时间出了故障。配件要买德国进口的，价格太高；维修要从德国派人到中国来，很难。长兴电子公司买了一台国产激光机，可是不好用。苦恼之际，经人介绍，长兴电子公司特意派人来武汉，拜访陈义红博士。

陈义红也立即派人随同长兴电子公司的人员去福建，将激光打标机精心安装好。经过试用，性能良好，堪与德国进口产品相媲美。而且湖北光通的产品具有两大优势：一是整机价格比德国进口的便宜，二是维修便利，随叫随到。因此，长兴电子公司毫不犹豫地将在生产线上使用的德国激光打标机换下来，以湖北光通的产品取而代之，两班倒地操作运行，情况一直非常好。近日，长兴电子公司又派人来武汉·中国光谷，又从湖北光通买了几台激光打标机。

“长兴电子公司现身说法成了我们的义务推销员，无形的活广告。他们是一家与香港合资的企业，主动牵线帮我们联系台湾一个工厂洽谈激光器相关业务。一传十，十传百，口碑的魅力是无穷的。”

河南有位客户，想购置一台激光雕刻机，跑了很多厂家，价格都在1万元左右，最多不超过1.4万元，经过货比三家，最后还是决定买我们价格高许多的激光雕刻机。这是什么原因呢？我想主要是我们的产品技术含量高，质量过硬。这样，也很自然我们确定了这样的营销理念：让产品说话，让客户鉴别。

他讲完了两个故事，自豪之情溢于言表。

陈义红说，去年还是有个缺憾，和陈义红有合作意向的新加坡一家上市公司经营中出现了一些问题，因此他国外融资的愿望没实现。今年陈义红将寻找国外其他的上市公司进行合作，目前已有几家国外上市公司有意向。

采访结束时，陈义红说，台湾有句广告词叫做：100分不是结束，而是101分的开始，他的创业之路还很长。

（记者肖阳）