



洪晓鸣

以专业为翼 铸强国之器

——海河生物洪晓鸣的创业征程

在全球医疗器械产业竞争中,海河生物医药科技集团董事长洪晓鸣,24岁投身医疗器械赛道,从十二三平方米的合租办公室起步,以专业与执着为基石,带领企业成为中国医疗器械走向世界的坚实后盾。她的创业故事不仅是个人奋斗史,更是中国医疗器械产业国际化的生动缩影。

免费推进后续工作 助力客户完成海外注册

洪晓鸣的创业初心,根植于成长环境。出身石化家庭的她,自幼受父母熏陶接触化学知识,这份启蒙让她对化学产生浓厚兴趣,高考第一志愿均填报了化学专业。留学归来后,她入职一家医疗器械咨询公司,负责协助中国企业获取海外市场准入注册资格。这份工作让她立足行业前沿,也深刻洞悉了中国医疗器械企业出海的核心痛点与现实困境。

彼时,中国医疗器械国际化服务领域近乎空白。2003年至2005年间,洪晓鸣在向客户宣导“产品以自身名义销往海外”的理念时,屡屡遭遇质疑。正当业务举步维艰,任职公司宣布退出中国市场,留下一批未完成项目。眼见客户投入大量人力物力改进产品后陷入停滞,洪晓鸣毅然决定免费推进后续工作,仅与客户约定,若产品注册成功,愿同往海外见证这一时刻。这个承诺,成为她创业的起点。成功助力客户拿下海外市场准入注册资格后,客户的鼓励点醒了她:“你还年轻,不妨用两三年的时间放手一试,即便失败,凭你的学历和经验也不愁出路,我的公司永远为你敞开大门。”24岁的洪晓鸣被这份信任打动,抱着“试一试”的心态,创立了上海海河商务咨询有限公司,这便是海河生物的前身。

团队的专业和坚守 是穿越难关的核心

创业初期的艰难远超预期。当时

国内医疗器械咨询服务几乎处于空白状态,洪晓鸣团队的首要任务不是拓展业务,而是开展“市场教育”。他们在合租办公室每周举办研讨会,即便每次仅两三个人或十几人到场,他们仍耐心拆解海外市场监管体系、法规要求及中外标准差异。

为节省开支,团队成员见客户无论远近均乘坐公共交通,从未打车。一次寒冬腊月,他们在客户所在地等候一小时公交车无果,在得知已错过末班车时甚至担忧露宿街头,当同行的伙伴提出打车,且100元打车费可以按规定报销时,她心里颇有触动,默默定下“未来见客户能坦然花100元打车”的小目标。

年轻既是洪晓鸣创业初期的最大阻碍,也是最珍贵的资本。面对体量庞大、筹备海外市场准入注册的企业,一个二十几岁的姑娘要赢得信任绝非易事。为打开局面,她挨家挨户拜访国内大型医疗器械检测机构,逐个房间敲门推介自己。功夫不负有心人,一位负责人被她的坚持与专业打动,不仅认真聆听介绍,还主动为她背书,举办全国性行业培训。这位“贵人”后来回忆:“她敲门时的执着与沟通时的条理,让我看到了她对事业的热忱与

专业,值得给她一个机会。”

洪晓鸣的创业路上虽不乏“贵人”相助,但支撑企业穿越难关的核心,始终是团队的专业与坚守。公司运营约一年时,遭遇严重资金危机,账上资金在发放工资、支付房租后所剩无几,濒临亏空。就在即将关门之际,一笔三十余万元的大合同意外降临。这份合同的背后,是半年多的持续跟进与不懈付出——客户负责人每周六早7点准时致电沟通问题,洪晓鸣始终第一时间接听、耐心解答。她深入钻研产品工艺、吃透中外标准差异、提前对接检测机构,这份超出常人的投入,让客户深感其专业与诚意,最终促成了这份“救命合同”。

从单一咨询服务,到拓展医疗器械检验检测业务,洪晓鸣的创业之路始终紧跟行业需求。

缔造多项行业标杆 技术创新引领行业变革

多年来,海河生物缔造了多项行业标杆:助力中国首个骨科植入物成功叩开海外市场大门,让曾只能在展会过道摆展的中国企业,拥有了与国际巨头同台竞技的正规展位;推动中

国第一台伽马刀斩获海外市场准入注册资格,打破海外咨询公司的技术垄断,彰显中国团队的专业实力。如今,海河生物已成为全球协助企业获取医疗器械海外市场准入注册资格最多的咨询公司之一,真正兑现了“一次检测,全球通认”的服务承诺。

在海河生物,洪晓鸣团队以技术创新引领行业变革。他们采用化学分析方法替代动物实验,精准检测医疗器械中潜在的风险物质,并针对医疗器械可沥滤物创建千余种物质的数据库,科学判定其对人体的潜在风险。这一技术顺应全球行业趋势,填补了国内领域空白,让中国医疗器械企业无需远赴海外检测,大幅降低了企业的国际化成本。

谈及未来,洪晓鸣目光长远,规划清晰而坚定:“我们不仅要为国内企业提供优质检验检测解决方案,更要跻身世界舞台,与国际一流实验室同台竞技。”这份底气,源于多年沉淀的技术实力,更源于对中国医疗器械产业的坚定信心。

从24岁开始创业到如今的行业领军者,洪晓鸣以近二十年的坚守,书写了科技创新赋能产业升级的精彩篇章。她的故事印证,创业绝非是一蹴而就的传奇,而是脚踏实地的坚持与专业至上的追求。在她的引领下,海河生物正以专业为翼,助力更多中国医疗器械企业走向全球,为产业强国之路注入不竭动力。

都市频道《财富+》播出时间:每周二、周三、周四20:15;经济广播《财富+》播出时间:每周六20:00。

服务国家发展大局 守护人民美好生活 中国人寿 相知多年 值得托付



理财漫谈

填平信息差 守好家庭钱袋子

小区里,张阿姨轻信“保本高息”,百万养老钱因平台跑路血本无归;李大叔每月定投500元指数基金,三年攒下孙子学费;邻居小王跟风投已暴涨50%的基金,因该基金重仓新能源赛道,风险集中,最终亏了数万。同样打理积蓄,结果天差地别,核心症结在于信息差。

家庭理财的关键是“稳”与“配”。资金可分三份:一份存活期或买国债,作为应急“压舱石”;一份选固收

理财或宽基指数基金,追求长期稳健增值;有余力再用小部分资金尝试高风险投资。

从专业角度看,理财核心是跨越信息差、做好资产配置、保持理性心态。要摒弃“保本高息”幻想,牢记“风险与收益成正比”,除存款外,所有理财产品均不承诺保本保息。可参考标准普尔家庭资产象限图,结合自身风险承受力调整配置比例,避免集中投资。选产品时务必阅读说明

书,关注底层资产、风险等级和历史最大回撤,单一行业基金仅适合小仓位布局。

定投是普通投资者的利器,定期定额能分摊成本、平滑波动,还需建立“止盈不止损”纪律,达到预期收益应适度落袋,若资产基本面未变就别盲目割肉。理财不是富人专属,而是每个家庭的必修课,少听噱头、多学常识,填平信息差,就能让资金稳稳增值,守护好家庭小日子。



本文作者:李国靖

天津银行第五中心支行辖属兴北支行副行长;第六届理财师大赛选手;获得银行从业资格、证券从业资格、统计人员从业资格、金融专业英语证书。