

天津海河生物创始人洪晓鸣—— 我们的名字叫“海河”

节目主持:孙阳 节目编辑:赵敏

主持人:您先向大家介绍一下天津海河生物医药科技集团。

洪晓鸣：今年已经是我们集团的第21年。2005年，海河生物的第一家公司在上海创立。前面的十年，我们主要聚焦于帮助中国生物医药产品出海。到了2015年，我们决定从纯咨询业务公司变成集咨询和检测为一体的公司，也是这一年，公司来到了天津。2020年，因为在天津发展得很好，我们把旗下公司整合为海河生物医药科技集团，总部落地天津。现在我们的业务从帮助中国生物医药产品出海，扩展到帮助产品从早期科研到为产品的“0到10”全过程，同时也帮助国外企业进入中国市场。

主持人:进入CXO,也就是医药研发生产外包服务行业,是偶然的机会吗?

洪晓鸣：非常偶然。我读书时的梦想是做生物医药研发，但因为各种原因中断了学业回到国内，错过了所有大公司的校招，最后入职了一家美国生物医药咨询公司做咨询师。那时不会想到有今天。但进入这个行业后，感觉打开了一扇新的大门——读书时学到的所有知识都能用上，比单纯做研发更有挑战和吸引力。

主持人:创业后的第一个大单,是帮助骨科产品出海?

洪晓鸣:是的,骨科骨钉,属于植入人体的高风险产品。2006年、2007年的时候,中国出口的医疗器械还主要是纱布、注射器这些品种,一个企业想把骨科骨钉这样的产品出口到美国,很多同行都觉得是痴人说梦。我们要帮他们弄明白中美标准的差异,帮他们改进产品,帮他们在全球找原材料供应商、找检测机构,还要帮他们重建质量管理体系。整个过程非常复杂。

主持人:早期开拓市场,您是怎么找到客户的?

洪晓鸣：那时候没有大数据，就两个办法：一个是参加行业展会，一天走几万步，四五天下来路都走不了；另一个是“陌拜”，就是知道某类企业聚集在哪儿，一家家去敲门。人家可能把

你拒之门外,也可能觉得你是骗子,但不要怕吃闭门羹,要坚信自己做的是对的事情。同时我们还做大量公益性培训,哪怕每场只来两三个人也坚持讲,告诉大家中国要求和国际标准的差异其实没那么大,通过努力可以填平。这叫“星星之火,可以燎原”。

主持人:这些年您创造了很多“中国第一”?

洪晓鸣：有中国的第一个中心静脉导管，还有中国的第一个AI医疗软件。当时AI医疗软件怎么审、怎么批，都没有先例，我们建议客户先在美国拿证，再回中国取证，曲线救国，最后成功了。这些“第一”带动了整个行业——骨科企业在海外拿证后，国内头部企业纷纷跟进，整个行业水平都提升了。我朋友说，最大的期望是以后能对孩子说“这个产品是爸爸做的”。虽然我不能说产品是我做的，但我可以自豪地说，这些产品都是我们服务过的，在他们成功的背后，我们做出了一点点的贡献。

主持人:海河生物现在是“一次检测、全球通认”的机构,怎么做到的?

洪晓鸣：我们公司从建立之初就跟海外监管机构打交道，了解他们的思维方式和法规背后的语言，所以在海外拿证对我们来说没那么复杂。反而是在中国拿证时，过程比较坎坷，因为没有先例可循，每一步都需要我们自己去跑通，我们是医疗器械领域第一家民营检测机构，之前全是国有的。给民营企业发证需要很大勇气，我们花了两年多时间证明检测技术能力和公信力，最终走通了这条路。

主持人:2015年为什么选择从上海来到天津?

洪晓鸣:完全是理性的选择。我们要做实体检测,需要实体经济发达、生物医药聚集、高校资源丰富、供应商在方圆150公里内,还要交通便利——天津有港口、机场、铁路,天气很少影响物流,且企业运营成本比北京、上海低,利于长远发展。最关键的是,当时其他地方对民营企业做检测都不理解,唯独天津说“这是好事,以后一定



本期“津彩访谈·民企正风华”，对话天津海河生物医药科技集团创始人、董事长洪晓明。这家从上海起步、扎根天津十余年的企业，用二十一年时间成长为国内医疗器械CXO领域的领军者。从帮助国内首个骨科产品拿到美国FDA注册证，到护航AI医疗软件出海再回国取证，海河生物用一次次的“中国第一”实现了中国医疗器械产品出海的零突破。洪晓明本人也先后获评“全国巾帼建功标兵”“全国归侨侨眷先进个人”称号，并入选财富中国最具影响力的商界女性未来榜。

扫描二维码,收听
本期《津彩访谈——民
企正风华》节目音频。



大有可为”。政府能理解你在做什么，对企业发展至关重要。综合打分，天津最高。

主持人:现在的海河生物在做什么?

洪晓鸣:我们正从服务成熟产品转向服务“种子”——产学研转化。以前是等客户上门,现在是主动走向大学和医院,发掘教授、医生的好想法,帮他们做概念验证、中试,直到推向产品。我们还与政府共建核酸产业联盟、经开区医疗器械产业联盟,不舍近求远,把GDP留在天津。

主持人:在转化链条中,海河生物扮演什么角色?

洪晓鸣:核心是产品团队,政府提供土壤,我们像肥料——虽然大树没有肥料也能长,但有了我们,它能长得更茁壮、更快、更能抵御风暴。各方心往一处使,结果就会非常好。

主持人:在天津工作生活十一年,感受如何?

洪晓鸣:如果重新选择,我还是会来天津。2020年上海、苏州、北京都

来争取集团总部,但我们坚定不移留在天津。天津市、区两级政府给了很多支持和肯定,我拿了很多荣誉,深深感受到这块土地对我工作的认可。这里“无事不扰”又“有求必应”——不打扰专心经营,需要帮助时立刻有关关注。我不认识什么人脉,但发现根本不需要,只要把企业做好就行。这里有很多海归创业者,氛围很好。

主持人:能否给年轻创业者一句话?

洪晓鸣:第一要有好的团队,第二要不断学习。我在这个行业21年,社会变化很快,创业者必须不断成长。

主持人:从上海到天津,从咨询服务到全链条赋能,从追赶国际标准到参与标准制定——洪晓鸣的创业史,是一部中国医疗器械CXO行业的成长史,也是天津这片沃土培育生物医药产业的生动注脚。洪晓鸣用二十一年时间证明:把客户的产品当成自己的产品,把行业的发展当成自己的责任,民营企业同样可以成为国家战略的坚实力量。



周红梅

从南方温婉之乡到津城，周红梅的人生轨迹因一场婚姻而改写。作为“天津媳妇”，她将异乡变故乡，更在保险与公益的交汇处，找到了自己的事业坐标。

早年从事房地产业的周红梅发现,许多私营企业主在事业蒸蒸日上的同时,也开始关注风险保障与养老规划。这一洞察促使她跨界加入平安人寿,成为一名保险

平安人寿康养服务之星——
周红梅：用专业与热忱守护每一

康养顾问。如今,她已累计为客户提供3.1亿元保额保障,服务544件保单,以专业赢得口碑。但周红梅的“服务清单”远不止保单。2020年,她加入平安“橙心消保”志愿者团队,通过AHA国际急救培训成为持证急救员,将“金融消保宣传+急救普及”双轨并行模式带入企业服务。一次上门急救培训,让企业主感慨:“原来保险代理人还能带来这么多实在的东西。”正是

这份超出预期的真诚,为她带来大量转介绍客户。

面对“代理退保”等金融陷阱，周红梅始终保持警惕，多次为客户拦截风险。她坚信，“先做人、后做保单”——每一份保单背后都是一个家庭的托付。

对于未来,周红梅充满信心。她寄语年轻从业者:以长期主义经营客户关系,以专业守护信任,以公益回馈社会。她是这样说的,更是这样做

的——在津城，用温婉而坚韧的力量，书写着保险人的责任与担当。

【重要提示】

1. 本文所述“保险康养顾问”指保险代理人,其展业范围仅为保险产品销售。

2.涉及平安集团部分主体为中国平安保险(集团)股份有限公司。

3.向消费者介绍服务不构成任何要约或邀约。

中国平安
PING AN
专业 · 价值
专业 让生活更简单