



档案

李西廷

安徽砀山县人，现为迈瑞生物医疗电子股份公司总裁、首席行政官。1977年毕业于中国科技大学，1991年在深圳创立迈瑞生物医疗电子股份公司，2009年12月，入选“中国医药60年·60人”——新中国六十年药业历史人物。

李西廷：医药界的“突围者”

1991年，改革开放的春风正沐浴着中国的南方大地。正是在这样良好的大环境和氛围里，在深圳这块投资创业的热土上，一个来自安徽砀山的小伙同搭档一起，争当起了创业致富的排头兵。

19年来，他从拼租参加展会拿到第一笔订单，到今天身家过二十亿，排在福布斯富豪榜前百位。他就是中国第一家在美国纽交所上市的医疗设备公司迈瑞生物的总裁李西廷。

实习生 黄军志 记者 莫文华 祝亮

医疗设备领域的“低价杀手”

1951年，李西廷在安徽砀山的李屯村呱呱坠地。4年的科大学生涯和3年留学法国的经历，让他对未来充满了信心。谁会想到，某一天他的迈瑞会从深圳起航，漂洋过海到达世界的另一边。

第一次到北京参加展会，迈瑞只租得起半个展台，李西廷和搭档身兼销售业务员、技术工程师等多个角色。“当拿到第一笔订单的时候，几个人激动得签字时手抖个不停，撕掉了三次才签订合同。”

针对当时整个行业研发创新基础差，国际厂商清一色垄断的现状，李西廷决定将低成本做到极致，以4万元每台的价格打入中小型医院市场。“我现在每次离开办公室都不会忘记关掉灯和空调，即使在外开会我都会打电话回来嘱咐一下。”

这一“农村包围城市”的低价战略果然奏效：从乡镇、农村医院开始做起，以高性价比吸引客户，避免了与国际品牌在大城市中的高档医院市场的正面作战。李西廷以及

他的团队也被冠以“低价杀手”的美誉。

“中国第一”的缔造者

回放2006年9月26日，迈瑞董事长、总裁共同敲响美国纽交所开市铃声的历史镜头。

从此，迈瑞成为中国第一家在纽交所上市的医疗设备公司，迈瑞的成功上市，代表着中国众多大型企业、国内健康产业公司与国际资本市场的结合，代表着全球投资者对中国经济、中国健康产业的认同。

承载着民族医疗设备的发展重任，迈瑞任重而道远。他说：“迈瑞的成功上市是一个崭新的起点，成绩只能说明过去，现在，全体迈瑞人又站在了新的起跑线上。作为中国企业的代表，我们要为中国人争光，为我们这个民族争光。”

2008年3月11日，迈瑞医疗国际有限公司宣布以202亿美元收购美国公司Datascope旗下的监护业务部门，由此成为全球第三大监护设备制造商。

据了解，成立于1964年的Datascope公司具有40多年的技术积淀，在美国300床以

下中小医院监护市场占据50%的份额，在欧美拥有高效的直销及服务网络。此举收购，李西廷一言以蔽之：“我们是购买了一块有利于迈瑞未来全球发展的优质资产。”

情系家乡的“慈善家”

李西廷不仅是位成功的企业家，更是一位充满爱心的慈善家。

位于大别山腹地的安徽金寨县，乡镇卫生院医疗设施和农村基础教育条件相对薄弱，老区群众看病难、孩子上学难。2009年5月21日，来合肥考察的深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司向金寨县26个乡镇卫生院捐赠价值526万元的医疗设备，而总裁李西廷则个人捐资100万元新建金寨县迈瑞渔潭潭望小学。

“捐资助学，能为家乡老区的教育事业奉献一份爱心、尽绵薄之力是迈瑞人的骄傲与自豪。”李西廷表示，他希望捐赠的医用诊断设备能帮助老区基层医院解决设备和技术匮乏的困难，让老区群众真正获得高质量的医疗服务。

张翔：公务员勇闯律师界

而立之年，他扔掉了众人羡慕的公务员“铁饭碗”；不惑之年，他已经是深圳市最著名的律师之一。曾代理过震惊中外的“九二零”深圳龙岗特大火灾案的张翔律师接受本报记者采访时，诠释了“只有敢闯，才会有奇迹”。

记者 祝亮 莫文华

公务员的岗位，没有挑战性

张翔原本是安徽省芜湖县的一名公务员。在家门口工作，又有稳定的收入保障，这在常人看来已经是夫复何求了。但在他30岁那年，突然对这种朝九晚五，慢慢升迁的工作岗位完全失去了兴趣。

“当时，我就想，难道这一辈子就这样了？就守着我的工资，从科员到科长一步步往上慢慢爬？”

想到这里，张翔毅然辞职决心下海闯荡。“因为我平时喜欢研究法律知识，工作中又经常和法律打交道。因此，在辞职之前经过深思熟虑，就已经谋划好以后出去可以当个律师。”2000年，也就是张翔而立那一年，他带了2000块钱来到了深圳。

第一年当律师，就成就业内奇迹

“当然，工作那么多年了，我不可能只有2000元积蓄，2000元，是我自己给自己定下的标准，这就是我起家的家当。”

当律师，之前一定都是要从事过律师助理，在经历了一家律师事务所求职律师助理

碰壁后。张翔直接向另一家事务所负责人提出，自己不当助理，直接到律师。

“律师接案子是有成本的，还要付给事务所相关费用，没有经验，是非常容易赔钱的。但我当时别无选择，没有退路。”功夫不负有心人，第一年，张翔就成功了，没当过律师助理就直接当律师，而且在第一年就赚下了20万元的劳务费，这在当年的律师界已被传为佳话。张翔说，时至今日，还没见到有第二个人复制这一奇迹。

代理深圳龙岗特大火灾案

“从第一年开始，我的律师生涯就基本顺风顺水，第二年就赚了50万，第三年100万……劳务费每年都在翻番。”

如今的张翔已经是北京市大成（深圳）律师事务所合伙人，并兼任中国社会科学院法学研究所教授，可以称的上是深圳的著名律师。我们来看下他代理了哪些大案吧。

为震惊中外的“九二零”深圳龙岗特大火灾案受害者提供法律服务；代理深圳市大工业区投资公司与发财制造（深圳）公司房地产纠纷案；代理深圳华强集团与深圳大学

建筑设计研究院建筑设计合同纠纷案；代理香港文汇报记者与深圳高新区著作权侵权纠纷案……

深圳的“开放”不是包二奶

张翔在深圳发展已经整整10年，但这10年中，他始终心系家乡。“因为我是华强集团的法律顾问，华强集团在芜湖有项目，可以使我有很多回家的机会。而且很多深圳的企业想去芜湖投资，都会找我咨询，让我有机会给家乡的招商引资牵线搭桥。”

“近年来，我和芜湖市委市政府联系也很紧密，一位市领导来深圳曾邀我交谈至凌晨，谈论的都是芜湖的发展，让我很是感动。这证明我们家乡的领导现在真正有了‘想建设好’、‘想发展好’、‘想为百姓’的迫切感。”

“在深圳如此开放的城市，很多企业家、社会精英，根本没有类似‘包二奶’、‘找小三’这样的生活作风问题。他们的追求都是自己的事业。因此，我也希望家乡人在学习深圳开放的时候，一定要学思想上的开放，而不是其他方面。”



档案

张翔

安徽芜湖人，2000年来到深圳，现为深圳著名律师，中国社科院法学研究所教授。

