

□ 清芬挺秀

高校。“我最骄傲的是，这些年我一直在真正踏实地做学问。”

海外校友的清华情怀

尽管已经在加拿大定居多年，毕晓涛却仍然心系母校。他一直对自己未能取得清华的博士学位而感到遗憾。为了弥补这个缺憾，他和清华化工系的教师联合指导研究生，在项目上进行合作，还经常利用学术休假时间回到母校讲课，和同行一起讨论国际前沿问题。“我虽然在加拿大生活、工作，但是清华始终是我的母校，我永远关注她、祝福她。”

谈到对母系的期望，毕晓涛认为世界

一流大学的化工系，必须要有国际化的眼光，要真正地走到世界的舞台上去，扮演一个领军者的角色。他建议要加强国际合作和参与世界范围内的人才竞争，进一步加大力度在国际上创造声誉品牌，让世界认可。

对于在校学生，毕晓涛认为他们都非常优秀，有很好的成才潜质。尽管时代不同，但是到清华读书的机会仍然是来之不易的，因此希望他们要充分利用这个机会，踏踏实实地把基础打好，发挥出百分之百的潜力，将来在各自的领域能对社会产生一定的影响，贡献清华人应尽的力量。

2016年10月8日

创新源于实干

——访大连鸿泽泵业有限公司董事长李汉光

○冯伟萍

记者：“李总，您有梦想吗？”

李汉光：“我没有梦想，我也不做一夜暴富的梦，我的工作就是解决实际问题！”

面对这位创业12年、以核心技术支撑企业不断创新发展的领头人，这样的回答让我感到吃惊。创业如果没有梦想的支撑，在他看来重要的是什么呢？

选 择

1989年，即将毕业于清华大学水利系水利机械专业的李汉光面临着人生的重大选择，一是去水利部三峡办公室，二是去南水北调办公室，三是留校。在1989年那年的年份，不是特别优秀，不会有现在看



李汉光校友在工厂车间

起来都十分诱人的三个选择。然而出人意料的是，李汉光选择回到家乡大连，那里是国家重工业基地，他所学的专业恰好也是企业所需要的。

第一家单位是大连的一家生产泵的国

企，进厂后才发现，企业技术老化，与国际水平差距很大，那时候又面临国家重大产业调整，很多工人都下岗，企业也岌岌可危，处在倒闭的边缘。后来李汉光加入了一家与瑞士的合资厂，90年代中期，机械制造行业在欧美已经是夕阳产业，即使是机械制造强国德国也面临很多问题。比如，研发人员岁数太大，年轻人都愿意从事新兴的互联网领域相关工作，技术人员断档严重。作为与中方合资的瑞士方，核心技术严格保密，不允许中方改造他们的产品。为了追求市场份额，他们拒绝研发高端产品，加之中外文化差异等原因，年轻人看不到企业发展的前景。此时经过多年研发和实践的李汉光已经基本上掌握了水泵研发的核心技术，看到国内大部分高端水泵需要从国外进口，国内又没有自己的水泵核心研发团队和技术。经过一番深思熟虑，李汉光打算自己创办公司，解决目前企业无法解决的一系列问题。

创 业

2004年，李汉光放弃一年几十万元的高薪，离开合资厂，凭借多年的技术积累和人脉与同伴们一起创办了大连鸿泽泵业有限公司，初期注册资金50万元。他们把企业定位为研发生产技术难度大、质量要求高、市场需求量大的产品。因产品面向高端，又有核心技术，竞争者寥寥。

他们首先瞄准的客户是煤矿企业，之所以首选煤矿，是因为当时煤矿形势比较好，水泵需求量大，能够形成一定的规模。另外当时的煤矿企业井下作业时使用的水泵不仅功率低，而且十分耗电，很多水泵也不过关，可靠性低。李汉光敏锐地

感觉到他们需要研发的产品必须质量高，性能好，不仅高效节能而且还要可靠性高。经过努力，第一批产品得到了企业的认可。虽然他们的产品价格要比原来水泵的价格高出好几万元，但高质量的产品性能为企业提高了效率，节约了能效。一些使用他们产品的煤炭企业每年光节约的电费都有好几百万元。

李汉光把80%的精力放在研发上，基本上发明一项新产品就申请一项专利。他们有别于其他水泵企业的特点就是，能够与企业一起联合研发，量身定做出他们需要的新产品。

随着技术的不断加深和扩展，他们的水泵产品不仅广泛应用于煤矿，而且还应用在核电站、国防等领域。公司从2009年开始服务于中核和广核。日本福岛核电站泄露事件发生后，国家要求核安全局研发特种泵，这种泵要具备可移动、不用电、体积小、好运输、功率大等特点。经过他们研发团队的持续攻关，针对该领域的产品终于研发成功了，使用效果得到了有效的验证，产品也得到了国家有关部门的认可和赞许。

2010年国际上海洋工程遇到一个重大的工程应用难题，国外一所著名大学承担了该难题的科研攻关，他们依托李汉光带领的研发团队最终成功研发出该项目的系统。因该项目在国际上拿到5项科技应用大奖，该项目负责人被汤姆森路透社评选为工程领域世界上最具影响力的260人之一。

在不断创新研发的同时，李汉光还尝试把其他行业的技术引进进来。比如美国的轿车从发动机到车轮的传动，依靠一种

设备叫液力变距器。如果把这种设备运用到水泵的传动系统中，通过泵—水轮机转动，使扭矩增大，可提高水泵的功效。而这种跨行业的传动技术用在他们一个产品领域特别适合。李汉光带领团队在现有设备技术上进行了革新和组合，研制出新的产品。跨行业的技术应用不仅为企业赢得了效益，也提高了自身的研发能力。

作为一家民营企业，白手起家，没有社会的助力，也有步履维艰的时候。三角债是严重困扰企业多年的问题，钱要不回来，对企业发展、研发创新、员工稳定都有很大的影响。从企业自身来说，一方面是各项费用都在上涨，尤其是人员工资；另一方面产品的利润却在不断降低，这为企业后续发展带来了很大的难题，随着企业越做越大，风险也越来越大。曾经有风险投资愿意为他们注资，并承诺能在短时间内赚得企业几年的利润，条件是参与企业的经营和研发。李汉光拒绝了。在李汉光看来，通过资本赚钱是特别容易，但偏离了企业发展的本质。企业就得实实在在地服务于市场，为满足客户需求提供质量好的产品，进而通过他们给社会创造更多的效益。所以做企业不仅要经受住资本的诱惑，更要有一颗社会责任心。

感 怀

毕业二十多年来，李汉光一直都在跟自己的专业打交道。清华学到的专业知识在他从事的领域都发挥着作用，电子、控制、机械、流体、材料，等等。在多年的实践中，跨学科知识的不断学习和积累使他受益匪浅。他认定自己吃的就是技术这碗饭，所以他的大部分时间都放在研发

上。清华人的作风“求实、创新、实干”在他身上得到最好的检验。

谈起在校期间的学习生活，这位离开学校27年的学长还是那么记忆犹新。80年代，清华曾经有一份红极一时的杂志叫《拾英》，李汉光就是它的主编。如今回忆起和同学们一起编辑《拾英》过程中的种种，李汉光眼中还透着骄傲和幸福的光芒。他充满感情地说，特别怀念创办《拾英》杂志的那段时光，正是这个平台锻炼了他做事的能力，与人沟通、协作的能力，尤其是心胸和气度，这也许为他后面的创业埋下了深深的伏笔。

对于在校同学的期望，李汉光认为清华学生智力和学识都没问题，最重要的是对情商的培养。一个人不仅要会一门技术，还要会一门艺术。只有沉浸在艺术里，才能使自己的思维多元化，使得生活丰富多彩。步入社会后，清华这个招牌就是一把双刃剑，干得好大家认为是应该的，干得不好就会影响学校的声誉。怎样在不同人群里发挥自己的优势，既不锋芒毕露，过于自满；也不能碌碌无为，无所事事。这就需要清华的学生有扎扎实实做事的能力和实力，还应该具备宽广的视野和胸怀。清华的学生不能仅仅“行胜于言”，更应该“行而善于言”。

对于成功，李汉光没有社会上那套世俗的理解和评价，他认为做自己想做的事情就是成功。他庆幸当初的选择，他认为在中国如果有一两家民营企业在某个领域做好了，就能带动整个行业的进步和发展，这一点不仅对企业重要，对国家更重要。也许李汉光的创业梦就是他对国家和社会的这份责任感。