

他“回家”了，还带着总部基地

湖大校友刘树模回到“第二故乡”开启“二次创业”，企业三年间实现“三级跳”

● 长沙晚报全媒体记者 祝林灿

从一间十几平方米的办公室和6张桌子起步创业，到4年前选择在湖南湘江新区建立第二总部，清源华建落户长沙4年多来，取得飞速发展，连续通过创新型中小企业、专精特新中小企业及国家专精特新“小巨人”企业认定，早在去年就实现了令人惊叹的“三级跳”，成长为一家专注于生态环境领域、探索用智慧的方法解决“人水矛盾”的领军企业。

“17岁来到这里，充满活力的长沙留给我6年的青春记忆，现在回到这里，惜才爱才的长沙给我提供了科研创新的土壤和广阔的人才‘朋友圈’。”湖南清源华建环境科技有限公司董事长刘树模说，创业需要积累，也需要闯劲，“一个向上蓬勃发展的城市能最大程度地给企业赋能，在这片创新创业热土上，我也期盼着我们能够成为星城一颗颗闪耀的星。”



刘树模（左一）在生产车间和工人探讨生产工艺。

长沙晚报全媒体记者 刘晓敏 摄



扫码看辣视频 听刘树模谈在长沙的创业故事

低成本创业 高品质生活 在长沙 都实现

把握机遇 两次转身

1998年，17岁的刘树模时从山西来到湖南大学读书，毕业后留校工作2年后到清华大学读研究生，后留京工作，在国企从事生态环境领域技术研发、经营管理工作。

“《寂静的春天》里描述的那个因农药过度使用而使人类一无所有的场景，让我坚定选择了环境科学与工程专业，毕业后我也一直在水务领域从事相关工作。”他说。

2015年4月，全国“海绵城市”建设试点工作启动，在该领域已经积累大量经验的刘树模，发觉自上世纪90年代就开始的污水处理模式，可能到了焕新的时候。“‘海绵城市’的概念是全新的，一个更广阔的创业趋势和空间一下子就展现在眼前。”2016年，在北京中关村，刘树模联合其他4名清华大学博士创立清源华建，“公司名称取于‘源自清华，建设中华’。”

“虽然离开长沙十几年，但湖湘

情一直萦绕在我心中。”2020年，公司积极响应长沙市委、市政府的号召回湘创业，投资2亿元在湘江新区打造研发及装备制造总部基地。

“其实在2019年6月，我们来长沙接触了解后，湘江新区的负责人7月就带着队伍去北京考察，9月就签了供地协议，10月相关协议就都签完、意向达成了，只是到第二年才统一入驻。”回忆当时，刘树模无不感慨，“回到长沙创业，除了我的带领外，大家也看到了长沙的创新活力，人才密度、产业链支撑，这对公司未来更好发展是很好的机遇。”

聚焦创新研发 重视青年人才

作为一家回湘创业的清华校友企业，其不仅拥有源于清华大学的创始团队，还有着国际化背景的资深“外脑”团队，来共同推动企业发展。

刘树模介绍，公司特别重视青年骨干人才的培养，打造公司“造血能力”，同时积极开展校企联合培养，目

前，清华大学SIGS—清源华建联合培养基地已成功培养17名硕士研究生。值得一提的是，清源华建的技术研发人员占比超40%，且年均研发投入比在7%以上，已取得158项知识产权，其中发明专利31项。以污泥治理为例，清源华建在传热和能源回收技术方面进行了五年研发，最新的三代污泥处理产品即将面世。它将污泥处理介质由空气转化为过热蒸汽，能源回收比超过80%，而处理成本只有市场平均水平的一半。

“关于研发，这几栋楼的背后还有个故事。”刘树模回忆，当时拿地约35亩，属于M1类工业用地，包括研发用地在内的生产配套用地不超过7%。“但是，我觉得长沙总部基地就应该以创新研发为主，新区政府也非常赞同我的想法，在他们的帮助下，经过政府部门反复调研商讨，最终参考深圳、苏州等地类似案例，将研发用地面积调增至总面积的近一半。”刘树模说，“能够突破限制，主动

去帮助企业满足科研发展的需求是很不容易的，这也是政府敢担当和敢作为的一个鲜明的例子。”

回湘几年间，湖南清源华建在湘江新区投资2亿元建成“研发与装备制造园区”，并于去年投入使用，已形成知识产权100余项，研发的产品和技术成功推广应用到全国100多个城市。

“有困难，找组织”朋友圈不断扩大

“在初期，虽然很多项目在有序推进，但整体上团队还是有点找不到方向，不知道要跟谁建立联系、进一步推动建设。”刘树模说，转折发生在去年，市委组织部负责人来企业调研，“有困难，找组织”，这句话我听进去了，也得到了实实在在的帮助。”

在创新创业高层次人才高级研修班，刘树模开始与长沙人才队伍建立起联系，后来成为长沙市高层次人才创新创业促进会副会长单位，人才朋友圈也逐渐扩大。

“目前我们也正跟市住建局排水

事务中心、长沙水业集团、湘江集团进行积极沟通，探讨在城市内涝预警管控、排水一体化、污泥处理处置节能低碳方面展开合作，将我们的创新研发成果与城市的实际场景需求结合起来。”

他说，通过建设，一方面可以为长沙城市安全和高质量发展做出贡献，同时，通过在长沙打造样板示范项目，不断将更好的产品和解决方案展示出来，也可以很好地得到市场的关注和认可，以推广到全国，乃至海外市场。“企业的落地生根、发展壮大离不开城市的滋养，我很感谢长沙提供了这个平台。”

目前，清源华建将长沙定位为总部基地，聚焦研发装备制造。这几年，长沙总部的人越来越多，份额越来越重。

“未来，我们也将持续加大投入提升研发创新能力与装备制造水平，推进排水领域及前沿高端产业关键装备和技术攻关，为长沙的研发创新持续输出新鲜血液。”

告别定居10年的苏州，“80后”伉俪在长沙浏阳经开区安居乐业，投身医疗器械行业

全家开启“新长沙人”生活

● 长沙晚报全媒体记者 张洋子

作为公司骨干，放弃总部的稳定生活，来到异乡重新开拓，你愿意吗？李冬、张萍莉夫妇用自己的行动给出了答案：愿意！

9月，走进位于浏阳经开区的长沙博源医疗科技有限公司，记者初次见到总经理李冬及其妻子张萍莉，第一印象是“年轻”。出乎很多人意料，这对来自安徽的“80后”高管夫妇，主动选择告别定居10年的苏州企业总部，来到长沙成立分公司，扎根下来，并将全家都“随迁”于此，开启了其“新长沙人”的生活。

为何选择在浏阳安家立业？“浏阳经开区给了我们发挥所长的环境，在这里一切都那么亲切。”这对多年奋斗在医疗器械行业的夫妇，向记者分享了他们扎根园区的故事。

告别定居10年的苏州

头发随意扎起，脸上笑容明媚，眼前装扮低调的张萍莉，是长沙博源医疗科技有限公司（以下简称“博源医疗”）的生产、采购负责人，而她的丈夫李冬是公司总经理，负责企业研发及整体工作。

采访这天，质检室里，40岁的李冬身穿白大褂，指导着技术人员对产品进行检验；37岁的张萍莉则在办公桌前，不停核查采购名录——这对来自安徽安庆的“80后”伉俪，虽然职责不同，但十分默契。

长沙博源医疗科技有限公司成立于2020年，是一家以生产和销售临床体外诊断（IVD）试剂为主营业务的高新技术企业，其总部位于苏州高新区，公司拥有国际领先、国内独有的均相酶免疫技术平台，成功研发均相酶免疫试剂100多项，拥有中外发明专利50多项。

“目前在全球，只有三家IVD企业掌握着完整的均相酶免疫技术，除了西门子和赛默飞，第三家就是博源。”谈及公司，李冬充满自豪。

李冬扎根医疗器械行业已有十余年。大学毕业后，他通过校园招聘

进入一家第三方检测企业，在广州工作了5年，2012年入职博源医疗苏州总部，很快便成了研发骨干；张萍莉则干过外贸，2014年进入博源医疗，负责采购与生产。夫妇两人通过努力，在苏州买房定居已有10年。

2020年，因企业发展需要，总部需要开拓地区新业务，同时也需要有人负责分公司业务。“当时总部团队考察了全国很多地方，最终被浏阳经开区打动。”作为研发带头人的李冬，主动请缨，开始了苏州、长沙两地“飞行”，很快他作出了决定：干脆把家安在浏阳经开区，全身心投入长沙分公司。

把全家都搬到浏阳经开区

“4年前来的时候，园区还没这么有烟火气。”谈起刚到园区的印象，张萍莉记忆犹新。“我们应该是较早入驻园区的医疗器械企业，当时这里的环境，跟苏州总部还有一定差距。”

但夫妇两人坚信，在这里能够成就奋斗的舞台。“当时选择将分公司开在这里，就是看中了发展前景。”李冬告诉记者，湖南有领先全国的医疗器械审评审批优势，可以大幅缩短产品上市时间；浏阳经开区深耕生物医

药产业20多年，医疗器械所需的人才、上下游资源集聚，园区六大公共服务平台还能提供完善的产业配套，有利于企业节约成本，提高效率。

“这里产业配套完善、厂房租金便宜、生活也越来越便捷，投资性价比高。”李冬表示，医疗器械对厂房的要求很高，不能轻易搬家。更让他们感动的是园区的服务态度，“最开始，浏阳经开区不是首选，但园区招商人员到苏州总部拜访，用专业和诚意说服了我们。”

确认分公司落户浏阳经开区后，签订协议、开工投建，一切按下“快捷键”。作为总部研发负责人的李冬，看着园区环境越来越好，“待在这里就像在苏州一样亲切”，他跟张萍莉商量后，将全家都搬到了这里。

“孩子来了就爱上了家门口的图书馆。”张萍莉说，搬家后的第一件事，就是办了图书卡、自行车卡，还办了长沙世界之窗的年卡、长沙旅游年卡，刚过去的暑假，全家还去了郴州、张家界游玩。

李冬夫妇更在金融新城置业，9月底就要搬进新居。“买这里，去浏阳市区和长沙市区都很方便。”而他们8岁的女儿，也进入园区的石齐学校学

习，“她已经融入了这里的生活。”女儿的奶奶也爱上了在这里跳广场舞。

“人生应该多一点不确定性。”张萍莉说，全家人都能“无缝融入”浏阳，未来的日子充满期待。

打破高端试剂国外垄断

走进博源医疗的厂区，记者看到，研发室里，技术人员正在进行各种实验；不远处的打包区、冷库内，公司出品的检测试剂盒，正准备发往全国各地。

“来这创业最担忧的，还是员工的稳定性。”李冬告诉记者，公司研发人员占了三分之一，超过一半都来自外省，但大家基本都很快适应了，不少人还有定居的计划。

1988年出生的王丽君是河北人，是最早入职的员工之一，是公司的技术能手。“我很喜欢浏阳这里的氛围。”她曾经在沿海发达城市从事过相关职业，正在考虑在公司附近买房。“这里能够让我沉下心来，认真做研发。”

1998年出生的张叶同样来自河北，2022年进入博源医疗技术部后，算是一名“萌新”。“我很喜欢长沙这边的饮食，也有很多好玩的地方，天气我也喜欢，房价也亲民。”她就住在园区的人才公寓里，最近也在看房，“这是我

的第一份工作，感觉选对了行业，前途光明。”

我国医疗器械行业处于起步阶段，发展前景广阔。其中，均相酶免疫检测试剂，研发难度大、周期长，在中国基本依赖进口，而博源医疗完全独立掌握了均相酶免疫技术平台所有关键核心技术，并正结出硕果：

基于该技术平台研发的创新产品已申请发明专利20余项，其中已获得授权的达9项。总25-羟维生素D检测试剂盒、用于检测阿司匹林耐药性和心血管病风险评估指标的11-脱氢血检素B2检测试剂盒等均获批二类医疗器械注册证。“病患抽血后，血液样本配合我们生产的检测试剂盒，可直接在生化分析仪上应用，检测血液中相关药物的浓度，能缩短医院检测时间，节约医疗成本。”李冬介绍。

“这些创新成果离不开大量的研发投入和园区细致的服务。”李冬表示，园区相关负责人经常上门收集诉求，联企人员会及时分享医疗器械的相关政策信息，解决企业发展后顾之忧。“未来我们也将始终立足自主创新，为广大患者提供高质量的医疗检测产品，力争打破高端试剂长期被国外品牌垄断的现状。”

人与城，互相选择的潜力股——“吸引集聚大学生创新创业”系列谈之一

● 长沙晚报全媒体评论员 付臣欢

浙江小伙刘叶焯来长沙创立了一家拥有40余项专利/软件著作权的公司；安徽“80后”高管夫妇在浏阳经开区结出高端制剂这一硕果；湖大毕业的山西青年刘树模再次来长，三年领着企业实现“三级跳”……连日来，《长沙晚报》报道了一群在长年轻人创新创业的奋斗故事。为什么越来越多大学生选择来长沙打拼？为什么长沙成就了这么多年轻人的创业梦想？因为长沙“爱你不是说说而已”，而是拿出实在举措“陪你一同发展成长”。

湖南省委书记沈晓明在2024互联网岳麓峰会开幕式上指出，湖南的未来在于年轻人，湖南的发展离不开科技创新。诚哉斯言！俗话说“初生牛犊不怕虎”，志存高远的年轻人就有着这么一股闯劲——走出“舒适圈”，向着星辰大海勇敢挺进。科技创新、创业发展，最需要这样的激情和闯劲，城市发展最需要这样的青春活力。

为此，长沙拿出诚意年轻人提供全方位支持。想要在热门前沿领域闯出一方天地，没问题！长沙的先进制造、新材料、信息技术、文化创意、高性能计算等领域发展蓬勃，有的是年轻人大展身手的广阔空间。想要工作之余过上高性价比的幸福生活，没问题！长沙房价低，教育医疗水平高，四时之景各有特色，休闲娱乐潮流多样，不管是1人还是E人，来这都是快乐人。想要把天马行空的设想落地成现实，没问题！长沙人才政策不断升级出台，拿出真金白银支持年轻人梦想起飞……

如今提到长沙，人们脑海里总是会闪过青春、热闹、年轻这样的词汇。为什么会形成这样的第一印象？因为这座城市掏心窝子的举动吸引了年轻人、留住了年轻人、成就了年轻人；因为年轻人相信长沙、选择长沙、发展了长沙。

这群人与这座城市，坚信彼此都是自己选择的潜力股，在互相成就中节节攀升。以梦为马，未来可期。相信越来越多怀揣梦想的年轻人尤其大学生会选择这座城，书写更新更美的人生篇章。

坚持融入日常、抓在经常，巩固深化党纪学习教育成果，不断推动全面从严治党向纵深发展。要把开展党纪学习教育与学习贯彻党的二十届三中全会精神结合起来，立足政协工作实际，夯实“党建聚合力”工程，做实“支部建在专委会，委员聚在党旗下”，不断深

化整治形式主义为基层减负若干规定》和省政协相关工作部署，坚持唱正气歌、奏奋进曲、出金点子、画同心圆，把党纪学习教育成果持续转化

为推动高质量发展的强大动力。

当天，市政协召开党组（扩大）会议，传达学习习近平总书记近期重要讲话、重要指示和重要文件精神；传达学习中共中央办公厅、国务院办公厅《整治形式主义为基层减负若干规定》和省政协相关工作部署，坚持唱正气歌、奏奋进曲、出金点子、画同心圆，把党纪学习教育成果持续转化

商场集购物、餐饮、娱乐于一体，汇集了约250家国内外品牌店，包括永旺超市、OUTDOOR、句象书店等30家湖南首店。值得一提的是，约1.5万平方米的娱乐区在全市商场里首屈一指，无论是室内真冰滑冰场、巨型滑梯和海洋球池，还是电玩娱乐空间，大人和孩子都能尽情享受运动的乐趣。

“永旺看好湖南、长沙的消费潜力，将持续扩大在湖南的业务。”永旺梦乐城（中国）投资有限公司董事总经理桥本达也表示，争取到2030年在湖南建成5个永旺梦乐城，其中湖南湘江新区项目正在建设中，预计2025年交付使用。

满足多元消费需求

看好长沙的不止永旺。8月31日，位于万家丽南路的长沙雨花旭辉里抢先开业。旭辉商业旗下社区商业旭辉里的华中首秀，收获了开业两日客流突破18万人次、销售额突破580万的成绩。

旭辉里、永旺梦乐城前后开业，是下半年长沙新商场“井喷”的缩影。多个项目已进入开业倒计时。

河西桐梓坡路，湖南省首座万象城正在为12月开业忙碌着。项目入驻店铺将超过420家，集合众多知名品牌，其中，湖南、长沙及区域首店比例超过40%，有望填补河西高端商业的空白，成为长沙标志性购物中心。

计划11月亮相的观沙岭招商花园城，则走年轻时尚路线，7月就发布了原创IP“KIYOMI家族”。项目将打造月亮岛、月亮花园等五大特色空间。

近年来快速崛起的月亮岛商圈，12月也将迎来龙湖长沙月亮岛天街，届时超百家知名品牌进驻，其中四成以上为区域首店品牌。

位于岳麓大道的保利时

光汇则主打“文创+商业+体验”的模式，也将于12月开业。这些新建商场总面积超过80万平方米，分布在雨花区、长沙县、岳麓区、望城区等区域，既有以体验式消费为主的大型商业综合体，集合了众多国际品牌的高端商场，也有既能逛娃又能购物的社区商业，满足消费者的多元需求，有利于更好激发消费潜力。

推动区域经济发展

怎么看商场密集“上新”？“新建商场往往需要一个较长的周期，表明投资者对未来一段时间的消费市场有信心。”在湖南工商大学教授尹元元看来，长沙大力创建国际消费中心城市，商业街区的升级改造、商圈及项目的升级更新是城市零售市场发展的主旋律。

对长沙来说，消费新地标的打造，有利于推动区域经济发展，加快创建国际消费中心城市。今年1—7月，长沙实现社零总额3235.76亿元，增长4.9%，高于全国1.4个百分点。上半年，长沙社零总额增速在所有省会城市中排名第三。

市商务局有关负责人表示，近年来，长沙围绕创建国际消费中心城市不断发力，商业网点布局不再扎堆于商业繁华区或者某个城区，而是呈全面开花的态势。商业项目多点开花，不仅可以吸引消费流由市中心转向周边，还可带动当地人口的消费走向中高端，带动第三产业的发展。

对线下商业综合体来说，为消费者提供好的消费体验最重要。“这种体验是多方面的，既包括购物体验，也包括好的停车服务、卫生条件和合理的退货流程等。面对线上零售新业态的冲击，提供更高品质的商品、更好的服务，才能吸引消费者走出家门。”长沙零售商业行业协会秘书长彭远表示。