



湖北省政協常委、武漢亞洲實業董事長謝俊明。 記者潘達文攝

謝俊明：酒店轉型醫院 武漢仁術救心

湖北省政協常委、武漢亞洲實業董事長謝俊明，30年前進入武漢，從第一家商住高層——漢港大廈、第一家4星級酒店——亞洲大酒店，再到中國第一家民營專科醫院——亞洲心臟病醫院，令他不斷創下事業高峰。他說：「最讓我有成就感的就是從事醫療。」成立15年來，武漢亞洲心臟病醫院(亞心)交出一份漂亮的成績單。營業額每年保持兩位數增長，「亞心」已躋身全國3大心臟專科醫院之一，做全省過半的心臟手術，心外科手術全國排第三名，介入手術全國前10名。他的醫院令病人享受到「服務」與「尊嚴」。

香港文匯報·人民政協專刊記者 黃晨

回憶進軍醫療業，源於1995年應市政府之邀在市中心建5星級酒店。「怎知當時施工水平有限，加上酒店地點近長江，地下水多、土軟，不適宜建高樓。再者，國際連鎖酒店已紛紛進駐武漢，酒店業市場趨於飽和。入住率也由100%開始不斷下降至60%，房價由每晚900外匯券，跌至400至500外匯券，若建酒店，恐怕二三十年也難回本。」面對困境，謝俊明甚為憂心。

據，發現心臟病不僅在湖北是個弱項，就是在全國，所有的醫院每年只能做5萬例心臟外科手術，而需要做手術的患者每年高達幾百萬。這個巨大的市場，令謝俊明決定開設心臟病專科醫院。

「經朋友引薦，我找到了剛退休的北京阜外心血管病醫院院長朱曉東，我們的理念出奇吻合，他答應出任院長，更邀得名醫朱國英和朱傑敏加盟。獲心臟病最頂級「三朱」支持，加上他們的學生加入，醫療團隊一開始已是「國家隊」，1999年，醫院正式開診。」

成功4要素 首要做出品牌

令謝俊明感動的是一次與病人偶遇，「我在醫院大堂，有位長者上前跟我說，他是位退休工人，5年前做了心臟手術。他說：『你的醫院讓我以前只能在電視裡看到，我享受到服務與病人的尊嚴，我要代表武漢老百姓感謝你。』」令他大感欣慰。他在總結辦院成功4大要素時說：「一是做出品牌，二是要有病人，三是得到同行的認可，最後才是醫生的收入及待遇。」如今旗下還包括：「亞心醫院新疆醫院」，「武漢市第七醫院」。2013年投入15億，於新區區的「武漢江城亞洲心臟病醫院」，預計將於2016年投入使用。

展望武漢的未來發展，謝俊明強調，武漢正進入經濟發展快車道，作為華中腹地，作為特大城市，已重回一線城市定位。他希望港商把握機遇，「這個東方芝加哥將來一定不得了！」

治療要上京 老友「等唔切」離世

「回到武漢，我將辦醫院的想法跟大家一說，遭到大多數人的反對，認為我們處在兩大醫院——同濟醫院及協和醫院中間，沒有優勢，沒有出路。贊成的認為民營醫院開創醫療先河。但辦綜合醫院無競爭力，專科醫院是方向。經調查，當初湖北做心臟搭橋術省內沒有，要到北京上海。我的朋友更因等不及去北京，心臟病突發離世。」他隨後取得全國先天性、風濕性及冠心病3大心臟病的統計數



15年來，「亞心」資助5500多名貧困先天性病患兒童重獲健康，實現新夢想。

兩句鐘拍板開公司 30載屢變身擴展

謝俊明來自華僑商世家。天津出生，1973年移居香港，在港求學。上世紀80年代北上，隨後在廣州東方賓館設立辦事處，專攻建築裝飾材料，有位來自武漢客戶，1985年誠邀他到武漢走走。這一去更具戲劇性的令他在兩小時內豪擲10萬元，創立一間中外合資公司。30年間在武漢，他經歷了地產、酒店到醫院的不斷轉型，將公司越做越大，更令「亞洲」成為武漢家喻戶曉的品牌。

1985年的武漢在謝俊明眼中很「左」，因是港商，當時見面談話都要兩個政府官員在場，當初原來打算逗留3天，怎知易進難出，結果一星期才等到機票。臨行前官員請他在最好的酒家「老通成」午餐，並提及籌備了一年的中外合資企業因港商資金不到位，將無法成事。一點半吃完飯回賓館，他看資料，3點半便致電對方自己有興趣。因當初成立一間「中外合資企業」非常艱難。「政府非常重視立即找來海關、工商等部門跟我談，因初次見面，他們有所顧慮。結果我告訴他們，這次來武漢收到的10萬元，就作為誠意金留下，若我不回來，你們可沒收。」就這樣成立了漢港裝飾工程有限公司，而該公司是為政府企業——中國房屋建設江漢公司服務，當初所有的建房均由該公司負責。

公司順利成立，派同事前往打理，怎知3個月下來雙方已鬧得不可開交，幾乎要關門大吉。他急向在國家計委工作的同學請教，是否投資武漢？同學告訴他：「第一：武漢是中部的經濟心臟，以武漢為圓心，以1,000公里為半徑畫個圓，你會發現，中國最好的經濟帶都在這一範圍內；第二：有53所大學，人才不缺；第三：重、輕工業、製造業，工業基礎好；第四：武漢交通四通八達。你若能在這裡堅持20年、30年，前景將



武漢亞洲大酒店20周年店慶。

不可估量。」他至今仍非常感激這位老同學具前瞻性的眼光。

港售樓方式 建標誌性大廈

結果他1986年親赴武漢，當年不到30歲，以非常「接地氣」的態度，解決公司矛盾，令公司漸漸步入正軌。機緣巧合，有一天「中國房屋建設江漢公司」總經理找到他，透露公司與武漢服裝進出口公司合蓋的大廈因沒錢，蓋不下去了，問他有何良方。結果謝俊明帶他們來香港，介紹香港發展商以銀行貸款，然後樓售的方式開發。「他們搞明白了，但想想這事沒幹過，結果說讓我來幹。」就這樣1989年22層的漢港大廈，成為武漢第一棟商住樓，更成為標誌性建築。房子一下子賣出了，但突遇「六四」事件，業主紛紛要求退房，港商亦大舉撤離武漢。「市政府有見及此，出面希望我留下來。」幸得政府相助，很快扭轉形勢，賺到

了事業的第一桶金。

投資亞洲大酒店創100%入住率

謝俊明是個很能觀察市場的人，他發現每次訂酒店都好難，要托熟人又要有關係。因業務關係，1992年湖北煙草公司找到他提出合作投資酒店，1993年亞洲大酒店開業，創100%入住率，從此湖北有了4星級酒店，更成為當年政要富商來武漢的不二之選。

因酒店火爆，市政府於1995年力邀謝俊明於市中心建酒店，兩年時間都解決不了地下水問題，1997年被迫停工。6億投資五星級酒店未能令他在酒店業再上一層樓，但幸運地再次轉危為機，將事業拓展至醫療領域，創辦了第一家民營心臟病專科醫院，1999年11月武漢亞洲心臟病醫院正式成立，如今亞洲醫療集團業務如日中天，他笑言：「從事醫療令我感到很有成就感。」

香港文匯報·人民政協專刊 黃晨

手術費一減再減 免費治5,500貧童



中聯辦副主任林武及部長張岱梨(左)頒發證書予香港湖北聯誼會會長謝俊明。

謝俊明多年來利用「亞心」這個平台，減免手術費、醫治貧困兒。他有感於當地很多先天性病患兒由於家境貧困得不到救治，導致「因病返貧」家庭數量增加。為惠及基層，他將手術費用由4萬、3萬降至2萬、1萬，剩餘部分由政府及醫院負擔，引起社會廣泛好評。2002年開始，於每年的兒童節前，「亞心」都選擇20名貧困家庭的兒童，對其進行免費治療。至今已成功救助5,500名患兒，並為25,000名貧困病患兒進行免費檢查。此外，醫院也開展「亞心關愛基金」等多個慈善項目，與政府、社會基金、愛心人士一起，共築中國「心」希望。

謝俊明的慈善之路，源於12年前。「那天，我下樓，看見一對夫妻，坐在樓梯上合吃一盒杯麵。一問才知，他們得知醫院降低手術費，變賣全部家產湊了2萬元，為患有先心病的孩子做手術，因沒錢住宿，已在醫院樓道睡了3天。我隨即安排醫院供3餐及他們住下。」

孩子手中紙條 感動全院

手術當天，同事發現孩子手中攥着一張紙條，上面寫着：「我們是這孩子父母，孩子的病已讓我們傾家蕩產，2萬元已是我們的全部身家。如果孩子病情加重，你們因為錢的問題對他放棄治療，我們不會怪你們。」令全院上下深受感動。

一次，一位父親帶着患有先心病的8歲女兒來看病，詢問價格後，他大哭：「女兒啊，你投錯胎了，我沒有錢幫你看病，我們走吧。」這樣的事情，時有發生。

他在向患兒伸出援手後，囑醫院社會服務部了解當地患兒數量。「調查後，我們發現全省有大量先心病兒童，我們決定只要他們能拿5,000元，其餘費用由政府及醫院全包。此外，也與全省孤兒院、兒童福利院合作，給予能通過手術解決的先心病患兒免費治療。現在我院已被授予衛生部指定為兒童心臟病協作中心。」

香港文匯報·人民政協專刊 黃晨

做政協識國情 提案屢獲採納

事業的成功，謝俊明開始被越來越多的人認識和肯定。1995年他應邀出任武漢市青聯副主席，之後加入武漢市政協、市政協常委，至今已任湖北省政協常委7年多。他認為，「加入政協不是榮譽，而是了解國情的途徑。通過參政議政，能增加對國情的了解，以及對國家未來發展政策的把握。」多年來，謝俊明關心社會弱勢群體，關注公民素質教育，並致力搭建漢港兩地合作交流的平臺。

在政協期間，他提出多項優秀提案並被採納，如為弱勢兒童成立兒童救助中心、加強食品安全問題有關舉措，為推廣武漢市公民社會素質教育，號召百姓

不扔垃圾等等。「結果市長還真的上街撿垃圾。」

此外，為拓闊湖北公務員的視野，他曾安排湖北官員到港，學習香港社區管理、社會福利、交通管理有關方面的先進經驗。他撰寫總結報告，並於委員大會發言，得到大家的認可。

在港參加港區政協聯誼會的活動，與同為政協的會員們溝通，令謝俊明深感政協是一股穩定的愛國愛港「中堅力量」，他們熟悉內地及香港，肩負兩地合作溝通的橋樑作用。他希望「政協人要善於發現問題、提出好建議，政府會願意聽、願意去做。」

香港文匯報·人民政協專刊 黃晨

掌湖北聯誼會 首要增凝聚力

多年來謝俊明穿梭於漢港兩地，事業有成亦身兼多項社會公職，除政協身份，亦身兼湖北省殘疾人聯合會副主席、湖北省僑商協會會長、武漢香港商會會長及香港湖北聯誼會會長。作為香港湖北聯誼會新掌門人，他笑言：「如履薄冰。」

他說：「因為歷任幾屆會長做得非常好，無形間我感到壓力。」「湖北人在香港有2萬人至3萬人，這是一支不可小覷的力量。如何把會務推上一層樓，增強會員的凝聚力，是我的首要事務。」

「未來，擴大會員人數；於春節前後組織家鄉父母官來港探親，敦睦鄉誼；舉辦故鄉

行尋根問祖，是我要做的3件事。」他稱，今後會更好地發揮該會愛國愛港力量，參與社會事務，推動2017年香港普選路。

武漢香港商會成立8年，會員包括在湖北港資企業。作為創會會長，謝俊明多年將商會打造成企業與政府之間溝通的平台，令會員也有機會列席每年的政協會議，了解政府最新的動向。讓會員借商會平台，及時與政府協調解決問題，並獲邀考察和投資項目等活動。

眾望所歸，一做8年不讓他退，他笑言：「會長不是家長，要靠大家支持。會長要會出點子、出錢、會用人，要會整合各路資源。」



謝俊明和湖北武漢聯誼會同仁參與「8·17反佔中大遊行」。

創業至今30多年，每次均能化危為機，公職亦備受擁戴，問其箇中秘訣，他謙言：「做人做事，講個『誠』字，尊重別人，達至共贏。要先吃虧，才能賺到便宜。」

香港文匯報·人民政協專刊 黃晨