

# 孙文铁：很希望帮助甬企对接优质资源

记者 王婧



孙文铁（左二）在美国美中企业家商会举办的奥斯卡“中国之夜”现场。

3月4日，奥斯卡金像奖颁奖典礼万众瞩目。与此同时，另一场在洛杉矶由美国美中企业家商会举办的奥斯卡“中国之夜”的热度也不低。《尖峰时刻》制作人萨奇贤、中国国家一级著名导演尤小刚、演员王姬、中国华皇电影基金会董事长金城等都出席了活动，并进行了深度交流。

架起这座中美影视业交流桥梁的就是孙文铁。他成长于宁波，上世纪八十年代赴美留学。通过近三十年的锻炼，现在亮出的是美国世纪盛集团董事长名片。为了构架中美商务平台、推动中美经贸发展、促进双方友好往来，孙文铁在2005年成立了美中企业家商会，多年来做了诸多有益于中美交流的工作。

## 人物名片

名字：孙文铁  
籍贯：山东烟台  
职务：美国世纪盛集团董事长  
社会职务：美中企业家商会会长、甬商总会顾问

## 1 推动：中国的产品远销美国

“我们这一代人能出国留学其实很不容易，30年来深切感受到祖国的强大，对我们来说有多重要，所以当我们有能力为国家和家乡做一点事的时候，就应该不遗余力。”孙文铁瘦高个、灰白头发、戴着金丝边半框眼镜，言谈间透着儒雅的风范。

孙文铁在黑龙江出生，1岁时随父母前往宁波定居。初中毕业后，年仅15岁的他前往内蒙古生产建设兵团支边。1974年，他进入杭州大学外语系学习，后以优异成绩毕业，被分配到广西桂林市外事办工作。

随后的日子里，他接触的是形形色色的外宾，彼时的他像很多中国人一样，迫切地想出去看一看。1984年，他如愿踏上了赴美求学之路，这一年他29岁。

在拿到加州大学工商管理硕士学位之后，孙文铁进入洛杉矶一家经营医疗产品的公司，负责公司与中国的生意。

1987年左右，孙文铁发现了商机，当时由于美国一种传染病大爆发，对于医疗手套的需求很大。于是他成立了自己的公司，并在中国寻找合作伙伴，组织货源，将大量的手套和纱布销往美国。“当时我们还没有加入WTO，能卖到美国的东西很少。”他说。

当事业进入正轨后，他在宁波开办了工厂，生产医用手套和橡胶产品等，成为当时名副其实的“手套大王”。

手套虽然卖得很好，但是技术含量并不高，“当国内的制造业水产品进一步提升的时候，我们就希望能把更有技术含量的产品卖到美国。”1993年左右，孙文铁开始涉足医疗器械领域，创建自己的品牌，抢夺话语权。

同时与国内技术水平比较高的公司进行合作，在国内生产像消毒液无触摸机器这样的医疗器械。没想到这些产品一经推出，在美国颇受欢迎。当时，宁波的工厂生产不过来，与全国各地的好几家工厂进行合作，生产这款机器，每个月的发货量达到了30—50个货柜。

孙文铁不仅把国内的医疗产品卖到了美国，同时还把B超、核磁共振等高端仪器卖给国内的医院。

自1987年起，孙文铁建立了五家公司，从事医疗和牙科制造领域的供应，医疗器械、卫生、个人护理、密封带等领域的国际贸易、分销、和制造。