## $A_4$

### 顺应新常态 再上新台阶

# 第七届"科技新新商"风采录



#### 潘华素:不忘最初对病人的那一份承诺

她,曾经是病人眼中最亲切的医生,如今是外人眼中为了事业可以牺牲很多的女强人。从病房到企业,她用了十年的时间,践行着自己最初对于病人的那一份承诺。

她,明峰医疗系统股份有限公司董事长,新晋第七届"科技新浙商"——潘华素。

早年还在做医生的潘华素最怕查房,因为医院住院处的患者大多是中晚期肿瘤患者,他们只能靠姑息疗法延长发病时间,而查房的时候,病人会问医生"我有没有好一点",这常常让潘华素感觉无能为力。一个再好的医生,也需要好的设备作保障,这样才能对症下药,这似乎就解释了为什么潘华素不光要打造国产CT,还要打造能早期发现肿瘤的PET-CT。

"目前真正影响一个家庭或者影响肿瘤患者最让 人痛心的事情,就是花再多的钱也不能把病治好,但是 一个好设备能够早期发现肿瘤,就是PET-CT。"作为一个医生,潘华素对PET-CT情有独钟,因为机器可以发现早期肿瘤,早期的肿瘤患者不会影响寿命,它可以通过药物治疗或者手术清除,可以治愈。但是,PET-CT自从1972年被发明到现在的几十年时间里,其技术始终被国外垄断,中国接近14亿的人口中,只有300多台PET-CT,作为医疗水平先进的浙江,也只有5台左右。不仅数量少,每次PET-CT的检查费用也高达7500~10000元。当时的潘华素就在想,如果中国有自己研发的产品,它的价格就可以下去,把检查费用降到三四千元,就可以大大增加对恶性肿瘤的防御,也可以减轻病人的经济压力。"不管我是医生也好,企业家也好,一定要把这个事情做下去,哪怕有多难。"这是潘华素对自己的承诺,也是对病人的承诺。

为了将梦想变成现实,潘华素率领着明峰医疗早

在七年前便开始着手布局。经过多年研发打拼,明峰 医疗研制的国内首台自主研发的PET-CT将在省内一 批市级医院推广应用,它的诞生更是填补了多项国内 技术空白。

回忆研发之路,最常碰到的问题就是钱和技术。"我们很缺钱,每个月不仅研发经费就要四五百万元,这么多的研发人员,工资也要五六百万元。"面对如此巨大的资金压力,潘华素始终没有后退半步。她含泪将老公经营多年的水泥厂卖掉,换取流动资金。遇到技术壁垒了,她亲自去国外找专家请教,当我们在欢度春节的时候,她却一个人在异国他乡和国外的技术人员改进设备。

说起未来,潘华素满怀信心,明峰医疗今年销售目标是1.5亿元以上,"十三五"期间,不光要实现企业上市,而且将实现产值30亿元,利税6亿元。

本报记者 何飘飘



#### 曹建伟:打造晶体生长炉"领头羊"

理学博士、现年38岁的曹建伟在2006年与人合伙创立了浙江晶盛机电股份有限公司,当时他还在读博士

一边学习,一边创业,对于这个浙江大学机械系的高材生来说,成为了一种顺理成章的选择。

他是专业出生,在公司里主要负责软件控制研发,截至目前,公司获得的125件产品创新技术专利和15件发明专利,就是他带着一支200人的研发团队完成

2011年至今,曹建伟担任国家重大科技专项"8英寸区熔硅单晶炉国产设备研制"课题组组长,负责项目总体方案的设计和整个项目执行过程中的组织协调工作。2013年,曹建伟团队成功研制出国内首台8英寸区熔硅单晶炉,并成功拉制出8英寸区熔单晶硅棒。经检测,晶棒外观良好,各项技术指标均符合标准,满足电

力电子器件需求

记者了解到,8英寸区熔单晶棒为目前在国产设备上拉制出的尺寸最大的区熔硅单晶棒,打破了长期以来国外对大尺寸区熔单晶硅生长工艺及设备的技术垄断,达到国内领先、国际先进水平。目前,该项目已申请国家发明专利13件(其中国外发明专利2件),实用新型专利23件,并已获得22件专利的授权。

此外,在曹建伟的带领下,公司研发团队自行研制第一台蓝宝石晶体炉,并成功拉制蓝宝石晶体,通过对设备和工艺的不断开发创新,成功拉制出30、60、90公斤蓝宝石晶体,并于2013年度在内蒙古投资超过10亿元,致力于建设和发展国内最大的蓝宝石晶体生长基地。

作为公司的核心管理人员,曹建伟自担任浙江晶盛机电股份有限公司总裁后,充分发挥公司的技术与研发优势、创新能力优势、产品与服务优势、品牌优势

并实现了快速的发展。2012年5月11日,浙江晶盛机 电股份有限公司在深圳证券交易所创业板成功上 市。

要做就要做最高端的,这是曹建伟的一种追求。 公司从研发高端半导体硅材料、光伏硅材料,到现在的 LED检测与照明高端智能化装备、蓝宝石晶体材料等, 不断占领国内外高端市场。

2012与2013年两年,在整个光伏行业处于低谷期间,曹建伟始终带领公司坚持创新,坚持研发。在原有单晶炉、多晶炉两大产品上,开发了区熔硅单晶炉、蓝宝石晶体炉、冷坩埚炉、一体机等系列化产品。相比之下,国际上多晶炉的几个大的生产厂家有的倒闭,有的生产萎缩,在多晶炉上已完全不是晶盛机电的对手。在晶体生长炉的市场上,晶盛机电在技术和市场上已经成为了"领头羊"。



#### 房中华:以"上天入地"姿态驰骋神州大地

当第七届"科技新浙商"颁奖仪式的大屏幕上出现浙江中创科技有限公司董事长房中华的画面时,整个会场响起了热烈的掌声。这位1968年出生的企业家,用了近20年的时间,不仅重新定义了国内通风管道行业的制造标准,实现了新型复合风管的"中国芯",更是为这颗"中国芯"插上了"上天人地"的翅膀,创造了一个属于我们中国自己的"新纪元"。

中创是一家专业生产经营迈纳牌复合风管系统产品以及集建筑保温材料产品的研发、生产、销售、安装、服务为一体的科技型公司。在北京奥运会、上海世博会、广州亚运会以及全国各大城市的地铁和高铁等3000多项大型国家重点项目的通风系统与建筑保温材料工程中,他们研发的产品为每一个人的出行和国内重大活动的举办提供了方便与保障。

房中华的故事开始于20年前,当时国内风管制造技术粗糙落后,一次偶然的机会,他接触到了国外的风管,为其先进的工艺、优异的品质所折服。"当时就在想,外国人能搞出这么好的产品,我们中国人也一样能搞出来。"房中华说:"鄙人能力有限,但努力无限。"这位在红旗下出生、红旗下长大的60后企业家,在那一刻就下定决心,不惜一切代价,要在全球该领域中出现中国的名字。凭借持而不懈的努力,2年时间,他成功了,国内第一条复合风管先进流水线在中创诞生。

人没有特别不特别,普通的人做了不普通的事,就是个不普通的人。房中华坦言,中创在创立之初,不论是在投入的研发经费,还是技术人才的培育上,都存在着诸多不足与劣势。"企业发展有两个很重要的层面:一是科技的动力,二是产品的创新。""科技兴企"是房中华一直

秉承的理念,他认为创新与科技密不可分。另一方面,中创的"创"字则代表着敢作敢为与敢于担当。中创的发展与进步,正是得益于团队坚持梦想和理想并为之共同努力与奋斗。

"从早期国内第一条生产流水线,到目前基于六条生产线的六大系列20多个产品……"连续几年,中创都稳居同类产品的行业第一,让大家看到了中创的实力。2015年,中创与航天科技集团达成战略合作伙伴关系,积极引入航天技术,开发出带有航天科技基因的全新产品,应用于轨道交通和地下空间的管廊当中。正是因为这些努力,中创的产品性能不仅达到了国家标准,更是开创出了全新的技术领域。目前,中创正以"上天入地"之姿,驰骋于神州大地。

本报记者 何飘飘



#### 方正:第一时间抢占行业制高点

"创业就是要用一种以不变应万变的坚守、以随机 应变的创新去面对外界的挑战。经历过上市敲钟的喜悦,我们明白,埋头做事,用科技创新引领企业发展尤 为重要!"第七届"科技新浙商"、浙江迦南科技股份有 限公司总经理方正就是一位继承着父辈吃苦耐劳、艰 苦奋斗精神的二代接班人。

方正大学一毕业就进入了迦南科技,伴随着迦南 科技发展从无到有,直到敲钟上市。

"迦南科技转型可谓顺势而为。温州是国内中小型制药设备生产企业的集中地,制药设备产业已经形成集中优势。加上迦南科技的前身是一家阀门制造厂,拥有相对成熟的机械制造技术和丰富的人力资源,转型正是天时、地利、人和。"方正说。转型之初,国内制药设备制造工艺相对成熟,但产品科技含量不高,产品雷同、单一现象较普遍,在方正的带领

下,迦南科技通过细分市场,决定走中高端差异化竞

方正表示:"经过一番调研,我们把眼光瞄准生产难度较大的口服固体制剂设备,借力知名科研院校。第一时间抢占了行业制高点,避免了同质化带来的恶性竞争。"

在别人玩地产、金融的时候,迦南科技埋头搞研发。"不管未来发展如何,制药设备永远是迦南科技的核心主业。"方正表示,迦南科技正迎合着国家产业引导政策的节拍,一步一个脚印深耕制药设备行业。

"在这个互联网信息高频的时代以及即将到来的'工业4.0'时代,一切的经济氛围都是一场关于科技创新的风暴。"方正说。他认为,产品智能化、服务信息化是当下前进的步伐,只有将高科技落实到生产线,研发出更好的产品,运用科技的力量去整合出更高效的回

馈,才是企业发展和升级的重要命脉。

如今的迦南科技已经是一家集研发、生产、销售为一体的制药装备提供商,可向客户提供固体制剂制粒整线装备及解决方案,是目前国内少数几家可提供三种制粒工艺(湿法制粒、沸腾制粒、干法制粒)整线装备及解决方案的供应商,产品不仅被国内1000多家大中型制药企业广泛使用,还远销全球六大洲30多个国家。公司先后承担省部级项目16项,获浙江省科学技术奖3项,拥有国家专利100余件,其中发明专利18件。公司建有省级企业研发中心和国家级博士后科研工作站,独立起草行业标准6项。

"目前公司拥有国家专利100余件,其中发明专利18件。等到2019年,我们将拥有国家专利300多件,发明专利50余件,这是迦南人的目标!"方正自豪地说。

万止曰家地说。 **本报记者 蔡家豪** 



#### 吕宏伟:差异化成就核电供应链第一股

15年前,吕宏伟是一家名不见经传的五金门店的负责人,而今,年仅38周岁的他带领的浙江宏伟供应链股份有限公司已经成为年产值近5亿元的核电供应链领域的佼佼者,并于去年成功在新三板挂牌上市,成为中国"核电供应链第一股"。公司实现了物资采购、供应、检验、接收、保管、配送等全周期一站式服务,成功打造了供应链管理咨询、供应链金融服务等九大平台,成为核电行业规模最大、布点最全、产线研发最强的供应链集成服务

永康有2万家企业,不少企业都往一条独木桥上挤,宏伟公司是如何独辟蹊径,找到核工业这个细分市场,然后将它做大做强的呢? 吕宏伟对记者说道:"这主要是关注点不同。宏伟一直强调的就是创新,我们总是对最有品质的产品感兴趣。不应该只是关注如何

把企业做大,而在于如何把企业做精。与传统五金产业用人多、耗能大的特点相比,我们企业相对来说占用的资源要少得多。"他认为物资管理的专业化分包将成为核电市场专业化分工的必然趋势和核电建设的客观

从中核到中广核、中石化,宏伟公司创业的步伐总是踩着中国能源的发展规划,吕宏伟认为,最重要的是要有商业的敏感度。"这些信息可以从很多方面获得,包括网络和一些专业的杂志。看国家资金大量投向哪里,哪里就有发展前景。做核电,民企无法和国企竞争,但是可以走差异化路线,做大做强细分市场。我们帮助中国核工业二三建设公司降低了几百万元的库存,工程物资管理领域是核电国企的非核心竞争力领域,民企有机会进人。"

提起创业的道路,创业者总是一路坎坷,但吕宏伟仍抱着豁达开朗的心态面对,"过程非常痛苦,对未来充满希望",是他一直坚持为自己加油鼓劲的话。"千言万语、千山万水、千方百计、千辛万苦,这也是新一代浙商的精神。"吕宏伟笑着说道:"在我爱人眼里,我最大的优点就是眼光和执着。而对于我来说,创新眼光当然要选准。选准目标后就得坚持。创业是没有止境的。宏伟现今虽然取得了一点成绩,但会继续努力奔跑。"

吕宏伟最崇拜的人是美国苹果公司联合创办人乔布斯。吕宏伟常会与年纪尚小的儿子讲乔布斯的故事。他说,在乔布斯身上,有很多我们中国人特别需要学习的东西。"首先就是乔布斯是个完美主义者,其次是他坚韧不拔的信念,还有就是对创新永无止境的追求。"

本报记者 徐璐璐