

# 顺应新常态 再上新台阶 第七届“科技小巨人”风采录

## 徐一俊:六年磨剑磨出行业细分龙头



短短六年,浙江中晶科技股份有限公司董事长徐一俊带领团队占据了国内半导体材料市场的半壁江山。中晶科技股份也成为了半导体材料行业细分领域龙头,在中高端分立器件以及集成电路用硅片市场独占鳌头,并于2014年在新三板挂牌上市。

徐一俊在创业之初,在一家相关领域上市公司做常务副总,已经在行业有深厚积累的他,毅然决定出来自己创业。2010年,徐一俊来到长兴创办了从事半导体硅材料研发、生产销售的浙江中晶科技股份有限公司。徐一俊助理在接受记者采访时表示,当时决定从原企业出来创业的时候,公司里面的技术团队人员也表示跟着徐一俊一起来创业,这帮原班技术团队的大力支持,让中晶科技能够成为今天国内外半导体材料的主要生产供应商。

徐一俊将科技创新作为企业发展的动力源,几年来,中晶科技股份与浙江大学国家硅材料重点实验室等著名高等院校、研究机构紧密合作,在单晶炉控制系统开发及运用、新型节能保温热场及长晶工艺、高精度重掺杂单晶生长工艺、超高阻直拉硅单晶替代区熔硅单晶产品等领域均建立了国际一流半导体装备和设计研发中心。

不仅如此,徐一俊还积极引入高级技术人才,搭建了一支拥有包括材料学、微电子、机械电子等多学科、多领域的专业人才团队,团队核心成员长期致力于半导体硅材料的研发与生产,在产品生产、工艺控制等方面拥有完整的技术储备,并且拥有强大的设备研发和技术革新能力,在过去5年时间里共取得了21件发明专利。

创业到今天,徐一俊带领他的团队克服了一项项困难,实现一年一跨越:2011年被认定为浙江省科技型企

业;2012年入选国家高新技术企业;2013年成为全国半导体设备和材料标准委员会成员单位;2014年产值突破6000万元;2015年新厂房启动建设,新项目上线,净资产比并购前翻一番。

据介绍,2015年,在徐一俊的带领下,中晶科技股份成功并购行业龙头企业隆基股份旗下宁夏隆基半导体材料有限公司、西安隆基晶益半导体材料有限公司两家子公司,营收增长三倍,年产值从6000万元增加到2亿元,中晶科技与隆基股份达成具有行业影响力的合作,通过整合行业资源,中晶科技在半导体材料行业领域的领头羊地位进一步得到巩固,并通过兼并重组,中晶科技股份的整体科技创新能力又进一步提升,并逐渐成为世界上同行业领域知名的半导体材料生产企业。

本报记者 杨汉水

## 葛文志:优秀者会在寒冬中脱颖而出



在第七届“科技新浙商”颁奖仪式上,当被主持人问及自己企业生产什么产品时,温岭市现代晶体有限公司董事长葛文志手上突然冒出一个手指大小、薄如纸片的手机光学部件,顿时吸引了颁奖现场各位观众的眼光。“这就是我们生产的产品,最常见最常用的就是运用在我们人手一部的手机上,目前国内外几大智能手机生产商的光学部件都是我们这里生产的。”

1991年从杭州电子科技大学毕业后,葛文志进入浙江水晶电子集团工作,期间他担任过集团分厂厂长,在数年的生产制造经验积累下,葛文志开始自己的创业生涯,2000年至今,先后创办温岭市现代晶体有限公司、美迪凯控股集团等企业。

温岭市现代晶体有限公司是国家级高新技术企业,主要为松下、京瓷、索尼、NEC、华为、三星、海康威视等国

内外知名的IT企业提供产品配套,是索尼GP认证企业,也是德国SCHOTT全球首家优选光学元件供应商。

葛文志手拿着自己企业生产的滤光片告诉记者,别小看这样一个与薄片厚度相差无几的滤光片,里面积累的技术含量确实不低,而在与松下、索尼等知名企业合作的过程中,正是因为产品技术稳定性赢得了这些合作伙伴的信任,并和他们保持着长久的合作关系。

葛文志回忆,索尼在生产一款高精度投影设备时,需要采用到稳定性高的光学部件,当时索尼找到了葛文志和日本的某一家企业,两家企业同时出方案和产品,最后葛文志产品获得索尼认可,并一直保持合作关系到现在。“企业赢得国内外众多知名企业的合作,背后是我们企业技术创新的付出,自2012年至今,公司取得了29件产品技术专利,包括滤光片多线切割机的切割辊箱防沙结构、

滤光片多片式面取夹具、水晶板、红外截止滤光片等。”葛文志说。

作为一个需要大量资金投入的高新技术行业,面对全球经济不景气的环境,行业面临的冲击是不可避免的,葛文志表示,这种环境,是检验一家企业科技创新能力、产品市场接受程度的关键时期,在很多企业打价格战的时候,一批真正拥有自己核心自主创新能力的企业能够在大浪淘沙中脱颖而出。

“我并不认为当前经济形势对实体经济仅仅产生负面影响,相反,我倒是把这样一种环境当作是行业洗牌的时期,因为那些一直打价格战来适应市场的企业,最终是无法和这个IT技术快速发展的时代相适应的。”葛文志说。

本报记者 杨汉水

## 何孟军:80后和他的“老年产业朝阳梦”



出生于1983年的金华市伊凯动力科技有限公司总经理何孟军,是本届“科技新浙商”20个候选人中最年轻的一位。这位典型的80后小伙子,直击养老产业“痛点”,正在构筑自己的“老年产业朝阳梦”——让老年人方便、安全出行。

八年前,26岁的他在金华租下300平方米厂房,成立了一家专门为代步车生产配件的企业。创业初期,公司主要做代步车和电动轮椅的零配件加工生产,技术含量相对较低。伊凯动力的转变,或者说何孟军的转变,开始于2010年。

“随着我国逐渐进入老龄化,老年代步车必将是一个新兴的朝阳产业。”在经历了爷爷的一次生病后,何孟军发现了老年代步车的市场潜力,一次到德国参展的机会,也让何孟军意识到,只有在技术和设计配置上下功夫做高端产品,才能在同业竞争中抢占先机。2010年,拿着

做配件赚到的第一桶金,何孟军成立金华市伊凯动力科技有限公司,开始投入代步车和电动轮椅整车生产。

一直以来,伊凯动力以打造高品质产品为宗旨,不惜投入重金设计研发,已经连续三年投入的研发经费都保持在300万元以上。

如今,公司在他的带领下拥有了几十件专利,自主研发了中国第一辆四轮驱动爬楼梯电动轮椅,使行动不便的老年人和残疾人无障碍地独立出行,能够安全自由地上下楼梯或越过其他障碍物。伊凯动力也成为国内为数不多的100%电动车整车研发生产的企业之一。

老人家经常出远门还是习惯就近散步?老人家身形是比较胖还是瘦?回家的必经之路是陡峭还是平坦?何孟军说,与国外代步车相比,伊凯动力最大的优势在于结合中国老年人的生活习惯和中国道路情况,设计研发不同功能的代步车,有专注于避震功能的、有分车型大小的、

有行程远近不同的。

作为公司总经理,何孟军会亲自参与到公司的每一款产品设计中来,而这些设计的灵感往往来源于生活中的小细节。他说自己热爱观察,如第一次乘坐高铁时发现车身遮阳的帘子可以随时固定,在研究原理后立刻应用到了老年人代步车上,用于出行时的遮阳。

在何孟军看来,好口碑就是最好的推广。在国内市场,伊凯动力有一套完整的推广计划——在全国铺开代步车售后服务点,为客户提供贴心服务。

据介绍,伊凯动力以县为单位,已经在全国设立了180个售后服务点。客户在线上订购代步车或电动轮椅车后,这些服务点的工作人员除了会将车送到客户家中并进行每年一次的上门保养外,还会就如何使用为客户提供全方位的讲解,受到客户的一致好评。

本报记者 陈路漫

## 沈贝伦:让城市因智慧服务而更美好



在7月29日第七届“科技新浙商”颁奖典礼的贵宾室中,记者见到了一位年轻的企业家。粉红色的POLO衫加上细金丝眼镜,给人以活力并且智慧的印象,有力的语调和富有节奏的语速彰显着他的自信和控场能力,他就是“科技小巨人”的获得者、杭州中奥科技有限公司执行董事沈贝伦。

沈贝伦将中奥科技称为“智慧科技运营服务专家”。中奥科技提出了“智慧服务”的理念,基于云计算、视频物联网、大数据三项技术,自主研发了云数据服务平台、空间数据服务平台、智能卡口、视频实战、移动应用开发、运维管理等核心产品。目前,中奥科技已在智慧警务、智慧交通、智慧安防、社会数据公共服务系统建设与运营服务领域,跻身行业前列。

“云计算”、“大数据”等专业名词看似离我们很远,其

实距生活很近。沈贝伦说:“数据就像水和电一样,在我们的周围自然而然的存在着,我们每次的消费、每次的电话、每次的鼠标点击都会产生数据,我们既是数据的消费者,也是数据的产生者、创造者。”因此,如何利用这些大数据,如何让这些数据为生活服务,就是沈贝伦工作的全部内容。据沈贝伦介绍,杭州的错峰限行措施就是中奥智慧交通数据分析的成果。从2011年开始,中奥科技在杭州城部署了交通数据监测系统,每天采集了海量的数据,通过对它们的分析,指导交通流向、交通限行等具体措施,从而保障杭州的交通有序进行。

正如沈贝伦所说“我们会将最前沿、最先进的技术,通过这种转换的方式投入到我们的行业中”。的确,科技真正的价值在能够应用于生活,服务于生活。这点说来简单,做起来并不容易。其实早在2008年中奥科技成

立之初,他们销售额只有七八百万元。但在短短的七八年时间里,中奥科技的销售额就像脱了缰的野马,增长得“肆无忌惮”。从2013年的4043万元,到2014年的6018万元,再到2015年1.2亿元。

当记者问及此事时,沈贝伦却十分谦逊,他说:“中奥科技的发展一方面和企业重视科技的力量有关,我觉得自己一直在创业,我们永远将中奥科技定位为创新型科技企业;而另一方面也和浙江的创业环境有关,宽松优惠的政策条件帮助了企业的成长。”他停顿了一会,继续说:“在我看来,最重要的还是目前的大环境。”在沈贝伦看来,大数据分析有着巨大的市场,“客户的持续性需求是我们发展的动力。”正是凭借着对市场的嗅觉,对客户的服务和技术的创新,沈贝伦以及中奥科技得以在市场中昂首前进。

实习生 项明祥

## 叶志卿:奔跑在光伏界的“猎豹”



“不了解我的人,都会觉得我的前半生足够精彩。”戴着斯文的眼睛,却有着似猎豹般坚定地眼神,在浙江乐叶光伏科技有限公司总经理叶志卿眼中,人生就如一场搏斗,“拼搏”两字尤为珍贵。

拼搏的人生不允许他安穩。20年前,这个地道的义乌人选择辞职下海,创办了一家针织公司,2007年,已经43岁的他没有安于现状,再次华丽转身,跨界到光伏行业,开始新的征程。

拼搏的人生不允许他退缩。“只有倒闭的企业,没有倒闭的行业。”面对光伏行业产能过剩的质疑,叶志卿霸气地给出了这样一个答案。2009年下半年全国八成光伏企业倒闭,“活着”的光伏企业大多限产或限停,裁员大刀阔斧,产品堆满仓库没人要。与当前国内同行的苦苦煎熬相比,浙江乐叶光伏却是另外一种“风景”:产品供不应求,畅销国外市场。

是什么能让乐叶光伏存活下来,甚至是过上了“好日子”?

用叶志卿的话来说,不管是做针织企业还是做太阳能企业,他在理念和个人风格上并没有不同,没有八成的把握不下手,一旦下手就是雷厉风行。

“一些光伏企业至今仍没走出低谷,是因为当时在多晶硅原料价格飙升到400美元/吨时大量囤货。”叶志卿告诉记者:“这个时候,我们跟他们比是有优势的,成本价比他们低。就算同样亏,我也亏得比较少。”从开工以来,乐叶光伏一直处于供不应求的状态,面临“产能少,客户多”的难题。而这对于不少国内同行来说,却是梦寐以求的好事。

“2012年的时候我说过,在浙江的这块土地上发展民营企业,不能和其他企业一样拼资源、拼消耗,我们只有选择清洁能源、新能源的产业突破。”但他做生意的原则

还是一样:零库存、以销定产。“只要明确好方向,明确好目标,把握好节奏,稳中求进,踏踏实实的走好每一步,又会有新的天地。”

光伏行业的暴利时代已过去,只有拉长战线在每个环节上赚小利润,才能在整个环节赚大利润。”这也是为什么当年叶志卿选择下游,加强供应链上下游的功能联合,改变经营方式,改变单一产品结构的原因。

拼搏的成果是有目共睹的。乐叶光伏不仅和国开新能源、华为、特变电工等一批国际知名公司保持着良好的合作关系,而且已经建立覆盖欧洲、美国、日本等主要光伏市场的销售网络。

“去年乐叶光伏投入近8亿元,建成年产1500MW太阳能光伏组件全自动生产线。公司计划在5年内形成2.5GW组件产能,成为国内最大的单晶组件制造商。”叶志卿说。

本报记者 王菁