

# 科技新浙商 追梦新时代 第十屆科技新浙商风采

## 方毅 让数据智能成为商业拓展的指南针



一间开放式大办公室,聚集着不同个性、不同年龄的人,“IT精英”随处可见,而浙江每日互动网络科技股份有限公司董事长兼总经理方毅的工位也在其中。

方毅工位对面,放着一张会议桌,上方悬挂的40多个手机,便是方毅第一个创业故事的见证者。

“构筑一个产品时,必须要考虑是否可以实现规模化。”方毅介绍,科技型创新型企业,最重要的就是规模化,只有规模化才有市场。据了解,每日互动以消息推送服务起家,随着推送技术的不断升级,每日互动逐步实现了“智能推送”“应景推送”以及可跨媒体、跨场景的“全景推送”,成功服务了包括人民日报、新华社、CCTV等在内的数十万个App,将针对开发者的技术服务做成了产品,方便开发者使用。

今年3月,每日互动成功在A股上市。截至目前,“个推”SDK(软件开发工具包)累计安装量已超突破440亿,累计覆盖近40亿设备,为数十万个App提供了高效稳定的推送服务。而方毅也成为2019年浙江省内唯一

获得中国青年创业奖的创业者……

对于商机,方毅有着天生的嗅觉与敏锐度。事实上,纵观方毅的每一次转身,都是根植于对互联网浪潮和创业形势的准确研判。“我们从第三方消息推送服务出发,以互联网‘送水工’的热情,开创了备受青睐的智能推送技术和移动开发者服务生态。”方毅说。

该如何抓取商机?方毅坦言,要学会观察,有需求就有商机,并就此问自己几个问题。第一,现在市场需求是啥?第二,有解决方案吗?第三,解决方案有了,有人给钱吗?第四,给钱的人多吗?第五,容易给吗?“思考这5个交易场景,商业机会就显现出来了,若商业想法不能到投资人愿意给钱的步骤,那一切都是无用的。抓住机遇,每一个需求都将是一个伟大的技术传播革命。”

关于创业,方毅表示,创业不是稀缺品,但与做生意有着本质的区别,创业是持续地解决各种各样的问题,一直处于各种各样的问题和新的挑战变化当中。“从大的挑战来讲,每年可能会有一次;小的挑战每个季度会

有一次;小且复杂并亟待解决的事情,每个礼拜都有一次。”他始终认为,创业整个过程从微观上看,会有很多挑战,很多曲折,但从宏观上看,是平稳的。“要专注解决一方面的问题,不要一并解决,初期的时候水平达不到的,就要学会聚焦,以最大的努力去解决一个问题。”方毅说。

方毅表示,老一辈浙商的精神非常宝贵,值得完整继承。“在科技精神层面,我觉得非常重要是全球或者全局的视野,同时还要对特定领域有深入洞察。对于未来,每日互动将继续以数据智能为核心,不断突破自我,让数据智能成为商业拓展的指南针,将想象与科技融为一体,并将数据智能、产业智能与生活智能相结合,在移动应用开发者服务、用户增长、品牌服务、公共服务和风控服务等各个领域,将大数据基因深深融入到实体经济中,为产业升级助力增能。”方毅表示,数据智能服务已然成为一片巨大的新蓝海,而每日互动则正是这片蓝海的开拓者。

本报记者 何飘飘

## 胡智彪 十年磨一剑,抢占反光材料制高点



交警安全防护背心、道路交通标识牌、大中型客货车车贴……每当车辆行驶在暗夜中,一块块鲜艳醒目的反光材料制品就犹如一盏盏明灯,指明道路前进的方向,为人们的出行安全提供了保障。

十七年磨一剑,位于永康的道明光学股份有限公司,便是一家从事研究、开发、生产和销售各种反光材料及以反光材料为主功能性薄膜的国家高新技术企业。在反光材料这一领域,道明光学上演了一场从模仿、跟随到并行、超越的“大逆袭”。

2003年,在道明光学仅成立一年后,公司新增4条反光布生产线,当年销售收入同比增长17倍。同时,道明光学开始投入研发反光膜,成为国内最早具备反光膜自主研发能力的企业之一。

但公司董事长兼总经理胡智彪并未自我满足,2006年,为了抢占反光材料行业的“制高点”,胡智彪毅然决然进行产品的更新换代,率先在国内开展全新一代微棱镜型反光材料的开发。

当时,国内外的微棱镜型反光膜市场长期被国外品牌产品垄断,国内企业缺乏定价话语权,对我国道路交通安全行业良性发展形成极大的制约。因此,加速微棱镜型反光膜产品的国产化,打破国外垄断成为他的一个信念。

经过长达10年的不懈努力,道明光学研发的微棱镜型反光材料产品通过了国家交通安全产品质量监督检测中心的检测,证明其各项性能指标已达到国外同类产品水平,成为国内首家、全球第四家突破该领域技术壁垒并实现规模化生产的公司。

2011年,道明光学在深交所中小板成功挂牌上市,成为国内反光材料行业首家上市公司。在胡智彪眼里,上市只是一个新起点,这意味着公司在人才的集聚、资金的实力、装备的改进等方面都要有一个整体的提高。

作为研发中心主任,他始终把科技创新作为企业发展的动力。公司每年在研发上的投入占销售收入的4%以上,近三年累计研发投入超亿元,目前,拥有授权专利

130余件,其中发明专利30件。主导或参与修制订国家、行业标准15项,并与浙江大学、中科院上海光机所等多家科研机构、高校院所开展了一系列产学研合作。

多年来,胡智彪全力打造属于中国人自己的反光材料民族品牌,带领公司“走出去”,积极参与国内外行业交流,公司产品远销全球70多个国家和地区,多款产品打破了国外企业对中国的技术封锁和垄断。

如今,道明光学以反光材料为基础,正向着新能源、新材料等领域拓展,已形成了多元化的产业架构,逐渐从单一的反光材料生产企业转型为综合性功能性膜材料生产企业。目前,公司已成为拥有各项自主知识产权及全球最大的反光材料生产基地。

“这个行业会做比较容易,但做好却很难。”胡智彪说,道明光学能够从行业中脱颖而出的重要原因就是持续不断地研发投入和稳定的研发队伍。只有坚持沉下心来,夯实基础,才能在应对经济滑坡这样的困境时展现出实力。

本报记者 甘玲

## 金耀 颠覆数千年传统的“门外汉”



蚕生春三月,春桑正含绿。种桑养蚕,在中国有数千年的悠久历史,是古代劳动人民一项主要的农业生产活动。而浙江巴贝领带有限公司董事长金耀却带领公司团队,历经7年的探索和实践,颠覆传统养蚕模式,走出了一条工厂化养蚕的新路子。

今年1月20日,巴贝在杭州召开成果发布会,宣布正式攻克人工饲料工厂化养蚕技术这一世界性难题。同时,投资3.5亿元、年产1万吨鲜茧的全龄人工饲料工厂化养蚕一期项目也于当日投产成功,收获了首批蚕茧。

时光回溯到上世纪90年代,在浙江嵊州,而立之年的金耀看准高档领带产业的发展前景,毅然扔掉了令人称羡的“铁饭碗”,即使背负70%的负债率,他仍选择逆流而上,投资近千万元,下海创办了浙江巴贝服装服饰有限公司。

此后,巴贝则迅速成长为全球最大的领带生产企业,也是亚洲地区最大的真丝色织提花面料生产基地。

然而近年来,由于养蚕成本增大,蚕农逐渐退出,蚕茧市场的变动导致真丝价格很不稳定。金耀说,真丝原料是做领带不可或缺的原材料,因此掌握原材料的话语权对企业发展至关重要。

一次偶然的机会,金耀了解到浙江省农科院在进行人工饲料养蚕的实验,便想到能否用人工饲料替代桑叶,用工厂化养蚕打破传统的养蚕方式。他聘请省农科院蚕桑研究专家孟智启为巴贝首席专家,并引进专业研发团队,开始工厂化养蚕项目的研究。

转型之路道阻且长。此后漫长的7年里,团队总结出了一套饲料配方。这个配方既能满足蚕生长营养的需要,又使成本大幅度下降,还可节约桑园面积96%。

此外,传统农村都是手工养蚕,器具非常简单。想要适应工厂化生产,就必须开发出整套能够满足机械化要求的养蚕器具。在金耀的办公室一角,堆放着大量设计图纸,这便是团队进行了无数次试验,不断总结和优化方案所留下的物证。

这一路走来,困难重重,金耀常常给大家鼓劲打气:“养蚕我们是外行,简单的项目人家可能早就做出来了,轮不到我们去做。越难的研发项目我们做成的价值也就越高,竞争力才会更强。”

如今,在巴贝的全封闭智能化工程车间里,蚕宝宝在恒温恒湿无菌的环境里,通过喂食人工饲料完成整个生命周期,实现蚕、桑分离,摆脱了养蚕对季节、气候的依赖。通过工厂化养蚕技术生产的蚕茧,经过正常烘干和缫丝,质量达到了国家5A级以上的真丝标准。

“过去1万吨鲜茧需要10万名蚕农才能生产,现在只需要200名工人就能完成。”金耀很自豪,“自宣布工厂化养蚕正式投产后,为了拿到巴贝的鲜茧,客户都要提前来排队,市场销量很好。”

金耀透露,巴贝工厂化养蚕二期项目已经启动,公司将为五年内实现年产10万吨鲜茧的生产目标继续努力。

本报记者 甘玲

## 吴劲梓 引领国产制药从“中国新”到“全球新”



2018年6月8日,一个中国企业自主研发的抗丙肝创新药上市,它一问世,使得进口药品在中国的定价下调了90%。

这个国产创新药的名字是戈诺卫®(达诺瑞韦钠片),诞生于歌礼生物科技(杭州)有限公司,公司的创始人、董事会主席兼首席执行官是吴劲梓。

吴劲梓在美国亚利桑那大学获得癌症生物学博士学位,拥有超过20年在跨国企业和生物科技企业新药研发、GMP生产和商业化的经验。

2011年,吴劲梓辞去全球500强企业美国葛兰素史克全球副总裁一职,选择回国创业。他把研发的重点关注在中国有迫切临床需求的重大传染性疾病,如丙肝、乙肝和艾滋病。在吴劲梓的带领下,歌礼的研发管线专注于抗病毒、癌症和脂肪肝病,包括处于不同临床开发阶段的抗体免疫疗法、全球首创(first-in-class)或同类最佳的小分子药物和siRNA药物。

戈诺卫®的治愈率高达97%,这一国产创新药上市

后,进口药品的价格被迫降至6万元。而戈诺卫®则在此基础上再降低三分之一,大大减轻了患者和国家医保系统的负担。“戈诺卫®的成功上市,实现了歌礼为中国患者提供可负担的创新药物的承诺。”吴劲梓说道。

接着,歌礼还开发了抗丙肝1类创新药拉维达韦。拉维达韦联合戈诺卫®组成首个中国原研全口服无干扰素方案。实验结果显示,在基因1型非肝硬化患者中,经过12周治疗,治愈率(SVR12)高达99%,全基因型覆盖更广泛的患者人群以及各种特殊患者和难治人群。在重大传染性疾病慢性丙肝创新药研究领域,歌礼成为国内唯一一家拥有全部针对丙肝病毒三个核心靶点的直接抗病毒药物专利技术公司。

世界卫生组织曾提出,2030年要在全球范围内消除病毒性肝炎(乙肝和丙肝)。歌礼联合浙江省医学会等单位合作发起的“浙江无丙肝行动计划”,目标是截至2020年底,丙肝治疗覆盖面达到50%,获得治疗的丙肝感染人群中90%获得治愈,让浙江领先全国,成为第一个无丙肝

省份。吴劲梓提到,“浙江无丙肝行动计划”已经在省内17家医院实施,将为全国消除丙肝积累经验。“戈诺卫®已经被纳入天津、成都和浙江医保,我们正在努力争取,让新药使更多患者收益,用实际行动推进中国无丙肝。”

2018年8月,歌礼在香港交易所上市,成为香港交易所全球首家成功上市的未盈利生物医药企业,融资4亿美元。歌礼已发展成一体化平台型公司,涵盖了从新药发现和开发直到生产和商业化的完整价值链。

“我们已经攻克了丙肝,正在攀登攻克乙肝的高峰。”2019年,歌礼启动了用于慢性乙型肝炎及其他病毒性疾病治疗的免疫疗法研发工作,成为国内首家布局PD-L1抗体乙肝治愈领域的企业。目前,慢性乙肝患者的抗病毒治疗尚不能实现疾病的治愈。“这是一个世界性的难题,也是我们的新目标。”

吴劲梓说,歌礼希望以创新为驱动,引领中国制药从“中国新”到“全球新”。

本报记者 张巧琴

## 郑建国 智造国际顶尖注塑装备



今年是郑建国创业的第16个年头。去年,在经济下行压力大的宏观环境中,他的泰瑞机器股份有限公司逆势上扬,实现营业收入7.92亿元、净利润1.01亿元,创下了公司成立以来的最好水平。

“在很长一段时间内,我国中高端注塑装备市场尤其像汽配、医疗、电子等相对高端的注塑应用领域都被德国、日本企业所垄断,日本企业生产的全电动注塑机、德国企业生产的二板注塑机一直都是整个行业的标杆,我当初的想法其实很简单,就是要让中高端注塑装备市场中有中国自己的注塑装备品牌,从而积极地投身其中。”郑建国解释他为何会选择在注塑装备这个不为人所熟知的行业里默默耕耘。

为此,泰瑞机器在一以贯之地在科技创新上做了巨大投入。

2014年,由泰瑞机器主持研发的杭州市重大科技创新专项“大型注塑设备的高效、精密、智能等关键技术研究产业化”项目完成验收,并被评为国家火炬计划产

业化示范项目。“在超过2000吨级的超大型注塑设备领域,泰瑞平均每月的销量达10台以上,在该领域上泰瑞机器的销售业绩如今已是业内领先。”郑建国不无自豪地表示,“随着注塑装备越来越大型化,产品的研发设计、生产制造、质量把控等各个环节的要求越来越高、难度越来越大,风险也越来越大,众多企业往往因为能力、耐心等的缺乏,而失去发展的意愿和动力,而泰瑞机器将这种风险视为自身发展的机会,迎难而上,最终收获来自海内外塑料制品厂商的充分认可。”

而2015年,“DH1700二板塑料注射成型机”被评为浙江省装备制造业重点领域首台(套)产品。2016年10月,“DE系列新型精密全电动注塑机”项目通过省级新产品鉴定,更是让泰瑞机器有了与日本、德国等国际顶级注塑装备企业相媲美的技术和产品。

目前,泰瑞机器拥有电液混合伺服节能控制技术、超大注射量挤出成型技术、大型及超大型肘杆式合模机构等15项核心技术。已授权的知识产权75项,包括13

项发明专利,46项实用新型专利,15项软件著作权等。

近年来,泰瑞机器引入物联网、云计算、大数据等前沿技术,成功研发并产业化一整套为注塑成型行业提供服务的智能工厂解决方案,包括设备互联、数据上云、数据决策、远程运维等工程信息处理方案。在泰瑞机器的展示大厅,巨大的显示屏上,“智塑云”显示着各类各地注塑机工作情况,监控着塑料制品的生产情况,进行实时甚至远程的工艺与质量管控,并可监测成型设备的运行状态。

眼下,泰瑞机器正在筹备在南美洲、北美洲、欧洲等海外地区设立分公司,“泰瑞机器的注塑装备已跻身世界一流水平,在中高端注塑装备领域丝毫不逊色于国际顶尖注塑装备厂商,服务与价格方面甚至优于海外厂商,越来越多的国内外客户纷纷对中国注塑机竖起大拇指。”郑建国信心满满地说,相信在不久的将来,当世界人民谈及优秀注塑机的时候,所有人的脑海中首先想到的便是中国注塑机。

本报记者 付曦地