

# 海归博士用根“头发”引来5家投资机构

见习记者 马欣宜



宁波银行  
NINGBO BANK

宁波银行  
特别支持

前几日，公众号“宁波创业圈”发布文章《澳洲国家科技创新大赛一等奖得主，给宁波发来一封电子邮件后……》，讲述了80后海归博士殷石放弃国外高薪工作回国创业的经历。

报道发出后，吸引了不少来自建筑行业的设计机构、项目企业、投资机构，以及对相关内容感兴趣的读者们来到东南商报第十五期创业分享会现场。

## 1 貌似平凡的高科技“绳索”

用一根比头发丝粗不了多少的合成纤维，拎起重达一百斤的混凝土砖……

现场，来参加创业分享会的读者亲身体验了这根貌似平凡的高科技“绳索”的神奇妙用，也对这根小小合成纤维巨大的应用前景有了直观的认识。

殷博士回忆起，为了能够达到材料应用所需的高标准，有段时间，他和厂长每天围着全长40多米的设备来来回回，从早上上班到晚上的十一二点，一天十多个小时，每天行走步数都达到三四万步，总共花费了近半年时间。

如今时科研制出的这根合成纤维，达到了国际先进水平，远超国内其他企业。

分享会上，殷石向读者介绍了目前时科的合成纤维主要应用的四大领域：“一是工业地坪、混凝土路面；二是隧道、矿井用喷射混凝土；三是预制构件、装配式建筑；四是与地下水、海水、污水接触的工程。”

目前，时科凭借扎实的专利技术，已与中国水利水电局、宁波潘火工业园、泗门镇城投、深圳点绿科技、FiberconAustralia、中材国际、浙东集团等企业达成了合作。

“我们想做的，就是挑战传统建筑市场，改变混凝土增强体系。”殷石说。

## 2 市场前景广阔，推广还不够

殷石认为，目前时科所做的这根合成纤维，有非常广阔的市场前景，但在国内的推广还不够充分。

“我们和业内的一些专家交流，普遍的一个观点就是认为国内整个建筑市场跟国外比起来要落后很多，其实合成纤维在国外已经是标配了。”殷石直言。

相比钢纤维，它的抗裂效果更好，也更安全、更易施工，可以有效提高混凝土性能，从而降低工程成本、提高工程耐久性。

但由于管理混乱、认知不足等原因，合成纤维在国内的推广和应用还处于相对不成熟的阶段。

“现在国内大部分从业者的水平还停留在‘知道’合成纤维这个东西，对于如何应用及对其发展前景的认识还停留在一个比较初级的阶段。”

基于这个大背景，时科现阶段的重点工作是做一个示范工程，让大家直观看到这个东西的效果。

“过去团队所完成的比较成功的工程的数据及资料，其实我们都保存着，但可能对客户来说这样的资料不是非常直观。今年我们联系设计院做好示范工程，接到单子后立刻带业主去设计院去看这个工程，效果很直观，业主接受起来也会很快。”

“像我们这样以一个专业的一体化队伍实行全包制度来做，也会更有优势。就目前的情况而言，从总包到分包层层扣除利润，最后分到底层工人手里的钱很少，工人的知识储备与专业技能也跟不上，业主也很明白这一点。”

“对业主来说，选择我们，花下去的钱是一样，但是质量会很好。”殷石乐观地说。

## 3 5家投资公司来现场交流对接

分享会现场，有以琳投资，思得投资，春光里投资，郑坤资本，产城集团等5家投资机构前来聆听分享，与殷博士交流、对接。

“我们过来，主要是先了解一下这个项目的运营模式，今后产业的发展前景，以及公司未来的一些规划等，目前时科还算是一个‘种子项目’，但是从殷博士的介绍来看，前景非常不错。我们也可以提前先交个朋友，未来如果时科有一轮融资的计划也可以考虑与我们合作。”一位投资人表示。

对于投资人展现出的兴趣，殷石感到意外之喜：“之前没想到有这么多人愿意在周末休息时间过来听我们的分享，这让我觉得很欣慰，也感到自己的分享是有价值的。投资人愿意来了解我们的项目，也从侧面反映出我们的项目还是不错的，感到我们努力是被认可的。”

殷博士谦虚地与记者分享了参加这次创业分享会的感受，“交流的过程也是学习的过程，这次和东南商报的读者们交流，感到大家都非常专业，自己也很有收获。”

“给我印象比较深的是现场有位来自设计院的读者，与我交流了许多关于合成纤维应该怎么用、怎么发展、怎么针对设计院去做推广的问题，然后也提出了很多技术上的问题，给了我们很多好的建议。”

“与投资人的交流也会带给我们一些关于如何打动投资人融资这方面的建议，对我们下一步的发展也是有益的。”

## 4 希望能与更多销售、市场方面人才合作

谈及创业心得，殷石说，最重要的是“知行合一”。

“我们这种技术创业型企业，对基础的、技术性的内容是比较熟悉的，但对创业所要涉及的其他方面，就没有这么熟悉了。这就需要通过不断的学习，去了解这些不熟悉的领域，再应用到实践上。”

“大家会叫我殷博士，可能在技术上，我们确实达到了这个水准，但在其他地方，比如销售、市场推广、管理经营，我们其实还是小学生水平。那怎么办呢，只能不断地学习，一点点成长进步。”

因此，殷博士也通过分享会恳切呼吁，目前除了投资机构，希望能与更多销售、市场方面的相关人才合作。“按照时科的发展规划，第一年就是做好示范工程，第二年的工作重心则主要是开拓市场、尽快完成市场化。届时，会需要大量相关人才。”