



技术型人才创业 如何快速适应市场需要？

记者 王伟/文 崔引/摄

5G时代带给我们更多的想象空间，云计算、智能驾驶、远程医疗、高清无线视频实时传播……将真正改变人们的生活方式。但5G卡脖子技术也还不少，这将是全球企业在技术领域的一次较量。宁波聚嘉新材料科技有限公司凭借在高频绝缘材料LCP薄膜上的研发，在这一轮技术较量中逐渐走向前台。目前，LCP薄膜被公认为5G终端必不可少的材料之一，且全球仅极少数几家企业具备生产能力。

7月27日，东南商报创业分享会上，聚嘉创始人王阳博士向大家介绍了自己的研发和创业经历，并就如何面对技术型人才创业的痛点，做了干货分享。

科研与创业都没有什么捷径

无论是之前接受记者采访，还是在创业分享会上与大家分享自己的创业历程，王阳对自己博士期间的一段经历都进行了详细介绍，可以看出来，那一段经历于他而言非常重要。

2011年，王阳成了哈尔滨工业大学的一名博士研究生，哈工大与大庆缘宏科技开发有限公司有科研方面的合作，导师就介绍他在那里工作并研究。

“当时一些同学还有后来的学弟学妹们，都因为种种原因不愿意去大庆公司，我到那里的第一眼，却被感动了。那种规模，还有现代化的设备，都让我觉得那就是我的舞台。”

2011年4月-2014年5月，三年时间，王阳在大庆公司积累了丰富的实践经验。特别是在高分子聚合，特种设备的设计、加工和验收，以及特种工程塑料方面，收获颇丰。

“这三年里锻炼了很多，也让我后来在与哈工大的老师交流沟通时有很多东西可以聊。”

实践中出来的见解让老师对他评价颇高，也是2014年哈工大一位老师邀请他研发高性能LCP材料的一大原因。无论研究还是创业，不走捷径，一步一个脚印走过来，这是王阳博士的经验之谈。

在之后LCP材料的研发与创业路上，他们团队选择从单体出发，直到在单体方面取得突破，再进行聚合、制膜，前后实验不计其数。如今回过头来看，正是因为单体上面的坚实研究基础，才让聚嘉一路走到了现在。

“LCP薄膜的关键在于树脂，而决定LCP树脂质量的是单体，聚嘉在树脂合成过程中引入新型第三单体，制得适合薄膜生产的LCP树脂。”

作为工作频率在15GHz以上高频传输中尚无取代的材料，LCP薄膜近年来的大热是一种必然，然而目前全球范围内能够生产的企业主要集中在日本，且产量有限。制作LCP薄膜的设备，也只有德国和日本企业有，且定制周期13个月起。无论从哪一点来说，这都还是一个卖方市场。已经制备出薄膜样品的聚嘉，如今正抓紧时间实现量产，预计2020年底可实现规模化生产。

创业后如何面对融资难和人员流动

技术性人才创业如何能够快速适应市场需要，并在市场经营中带领企业生存发展？

在王阳看来，首先需要完成角色转换，即从科研工作者身份向创业者身份的角色转换。科研工作者需要高水平的科学研究，水平越高越好，但创业者需要学会产品接地气 and 压力无缝隙传递。所谓产品接地气，并不是说科研水平越高就一定越好，还需要了解市场需求。对于初创企业来说，必须考虑生存和发展的问題，如果现有的市场环境需要你A性能产品，而你专注于研究B性能产品，哪怕这个产品更高端，也未必能解决公司的生存问题。

所谓压力无缝隙传递，就是充分发挥团队的力量，将压力从核心人员传递给团队中的每一个人，而不是创始人一个人想办法解决所有的问题。

在融资经验方面，王阳博士给出的建议是：广交投资界朋友、深入市场研究、把握行业痛点。

在团队建设方面，作为公司的创始人，需要HOLD住团队、引得来人才、也留得住人才。如今的聚嘉，已经吸引到行业内上市公司的高管前来加盟，但在初来宁波的时候，聚嘉也经历过资金紧张、人员工资只能发1000多块钱的艰苦岁月。“我在宁波的办公室，柜子、桌子都是自己带着员工打造的，并不是说我喜欢打造家具，而是那个时候资金有限，必须用在实验材料、设备等刀刃上。最困难的时候，每个人每月收入只有1000多元，但整个核心团队无一人离开，大家理想还是有的。”

让团队中的每一个人充分认识到自己所做事情的价值，这在管理上与压力无缝隙传递有相似之处。

留言板

宁波市广西商会秘书长韦夏兰：我们商会里有一家企业是做中空纤维膜的，在行业里也有一定的领先地位，这次看到你们创业分享会主题是薄膜方面的，就想过来听听，了解一下这个行业的信息。这样的活动挺好的，以后有机会也希望协会里的企业能来参与分享会。

王阳：2017年9月22日，我第一次来宁波，是为了参加中国-宁波第四届全球新材料行业大赛。我记得我在宁波的第一顿饭是在东方石浦吃的，吃到了咸钱蟹，记忆深刻，很喜欢宁波。来到宁波以后，获得了不少荣誉，2017年9月，获得中国-宁波第四届全球新材料行业大赛特等奖（第一），2018年，先后入选优质创新创业项目A类项目、第四届“高新精英计划”创业团队B类项目、宁波市“3315计划”资本引才创业团队等，非常感谢这里的创业环境。