

0 最前沿

打破国际垄断却遭遇市场推广难 甬企“原创”如何叫好又叫座？

本报记者 易鹤

10年研发，投入近亿元资金，拿下9项国内外专利，宁波路宝科技董事长徐斌却发现：承担着公司转型升级重任的原创技术遇到了“叫好难叫座”的尴尬，“一直在投入，专家和试用单位都说好，可市场推广却异常艰难。”

宁波制造业转型升级迫在眉睫。但宁波路宝科技的创新之惑并非个例。

记者近期深入企业调查了解到，有一批跟宁波路宝科技一样具有工匠精神、执着创新的中小企业，尽管攻克了关键技术，打破了国外垄断，但生产出来的高科技产品却在市场推广时陷入困境，问题究竟出在哪里？

甬企原创技术 叫板世界一流制造

“在钢桥面上铺装一层材料并不是一件简单的事。”徐斌介绍，这道世界性难题的破解术，此前一直掌握在美日等国企业的手中。

“历经10年研发，我们运用自有技术，打破美日等国企业对技术的垄断，研制出了中国人自己的钢桥面铺装新材料、成套设备和工艺，掌握了更符合中国实际运营条件的先进铺装技术，各项性能可与世界一流媲美，在不少方面甚至处于世界领先地位。”徐斌对自家的桥梁新宝贝充满了自信。



高科技产品“酒香也怕巷子深”。

(易鹤 摄)

徐斌口中的宝贝，学名叫RB-ECO混凝土桥面铺装系统技术。虽然也叫混凝土，但其主要成分却是聚氨酯和石子。跟美日等国企业的钢桥面铺装技术相比，RB-ECO混凝土桥面铺装系统技术用新材料替代了沥青，改变了国际通用的多层结构，无需加热、无沥青烟排放、一次成型，在25℃气温条件下，可实现2小时快速通车，缩短施工周期三分之二以上，具有极强的抗拉拔力和抗剪性，可将桥面的保质运营期从目前的两年提升到10年，甚至更长。

主跨392米的大榭二桥是单索面钢箱梁斜拉桥，桥面铺装的是日本产的高强度的环氧沥青。2013年年底通车以来，由于重载交通占80%以上，大榭二桥桥面出现了坑槽、开裂等情况，直接影响到行车安全。在原厂返修无效的情况下，大桥管理方尝试使用路宝的RB-ECO混凝土桥面铺装系统技术。运行近一年，桥面完好，没有出现损坏现象。“强度高，协同性、韧性好，而且施工装备灵巧，非常切合我们的需求。”说起RB-ECO的优异性能，大榭大桥有限公司总经理徐敬淼赞不绝口。

据悉，两年前，RB-ECO混凝土桥面铺装系统技术顺利通过了专家委员会的评审。鉴定意见认为该系统达到国际先进水平，“有益于大幅度提高桥面铺装使用寿命”，建议“重点在钢结构桥梁上进行推广使用”。

叫好难叫座 推广遭遇“滑铁卢”

权威专家和试用单位的肯定，让徐斌对二次创业充满期待，但事与愿违，钢桥面铺装系统在推广时屡屡碰壁，甚至吃到“闭门羹”，“不少单位对我们的技术赞不绝口，但在实际采购时我们将拒之门外。”徐斌说。徐斌的尴尬并非个例。独揽6项发明专利的甬产环保灭火剂“水星一号”，能在短短98秒内让浓烟翻滚的5000立方米油罐彻底熄火，却因为缺乏知名度和渠道，陷入“长不大”的困境；受到院士关注，变导弹密封条为净水能手，打破国外垄断，填补国内空白的净源科技，因为销路拓展难，企业下一步的发展面临严峻挑战……

业内人士和企业界普遍认为，上述取得关键技术的企业将是甬企乃至我国制造业转型升级的中流砥柱，但其产品“叫好难叫座”，市场推广遭遇“滑铁卢”。分析原因，主要有以下三个方面。

首先，国内企业对新产品应用顾虑重重。国内企业大多愿意用成熟的产品，不愿意当“小白鼠”。这就容易导致没有应用就无法改进，无法改进就更难应用的恶性循环。

二是国外垄断企业的打压与封杀。据媒体报道，不少外国公司一直不推出他们的新产品，而

一旦国内替代产品上市，他们就推第二代，国内替代产品改进后，他又推出第三代，有针对性打压，或者企图收购国有技术，然后弃之不用，以保证其市场话语权和利益最大化。

三是不少国内企业缺少持续资金投入。由于科技研发往往需要较高投入，科技企业普遍比其他企业更需资金支持。国内企业在研发过程中，大多以其他产业挣的钱来支持这一产业创新，有的甚至是“拿全部身家在赌”，一旦市场推广受阻，后续研发很难跟进。

打响“原创” 需要各界给力

深圳国家基因库主任梅永红曾指出，国产原创产品往往叫好不叫座，这是企业普遍面临的难题。他呼吁提升企业创新产品质量的同时，应给予国内企业更多呵护。“当初日本和韩国的汽车工业都远远落后于美国、德国。之所以后来居上，其中很重要的原因之一就是国内市场的鼎力支持。”梅永红说，应先推动相关产品在国内使用、改进，然后再走出国门。

徐斌表示，跟过去相比，一部分国产原创产品的品质和服务能力已经有了质的飞跃。“我们更应该大力营造以产品质量、全寿命价值、社会效益等为导向的市场环境。以健全‘企业诚信体系’为抓手，以严苛的‘合同条

款’（比如付款比例、处罚措施）为保障，不断提升政府工程的质量水平，以此支持掌握核心技术的企业努力打造自主品牌，并通过品牌战略反哺自主创新，最终进入‘以品牌战略带动自主创新’，以自主创新支撑品牌战略’的良性循环，从而做大做强‘宁波创造’。”

“在政策引导方面，国家、省市都出台了一些非常给力的政策，但还需要进一步细化。”净源科技总经理张昊表示，早在2006年，国务院便出台了《关于加快振兴装备制造业的若干意见》，鼓励企业订购和使用国产首台（套）重大技术装备。宁波不仅出台了鼓励政策，还印发了《智能装备首台（套）和新材料首批次应用保险补贴工作实施办法（试行）》。“在我们行业，它还需要在细节上加以完善，让鼓励科技成果转化的好政策真正成为企业大胆创新的催化剂。”

多家甬企负责人告诉记者，自主创新和攻关的成果使宁波制造打破国外公司长久以来的垄断，解决了“卡脖子”问题，在增强国家经济安全性同时，使中国制造的竞争力和档次不断提升。这样的雄心壮志，让他们对未来充满信心。“国家对实体经济和科技创新空前重视，宁波也不遗余力打造创新之城，尽管市场开拓异常艰难，但我们依然会砥砺前行，一定要成为创业者中真正的‘勇士’。”

0 信息荟

质谱检测入场医养业 在“离子层面”诊断疾病

太阳光通过三棱镜折射，会形成七色光谱。物质离子化后在加速电磁场作用下也会形成质谱。利用质谱原理制造的质谱仪，可以帮助人们更细致地观察分子的变化。再过三个月，由宁波自主生产的首台医用质谱仪就要在宁波盘福生物科技有限公司“官宣”了。该质谱仪可以在“离子层面”发现疾病因子，从而为预防与治疗提供参考。

随着人们生活水平的提高，医疗保健越来越受到重视。但现在代表分子水平的基因检测只能预测疾病发生的可能性，对于预防与治疗爱莫能助。质谱仪可以精准发现疾病因子的变化情况，从而开展有针对性的预防与治疗。

质谱仪可以应用于多领域，但目前在医养领域更受欢迎。美国Thermo fisher公司专业生产的质谱仪年产值达1200亿元，而中国在这方面核心技术落后、关键部件缺失。公司总经理俞建成与另两位美籍华人回国创业，利用在国外取得的研究成果打造世界一流的国产质谱仪。

质谱仪以离子源、质量分析器和离子检测器为核心，这些构件都是小型器械，长宽高只有几十厘米。俞建成与伙伴们每天面对着它们，通过一次次试验寻找最佳技术指标。他们在宁波大学支持下成立质谱技术应用研究院，建立研究基地和产品生产基地，开展核心技术研究。经过短短五六个月的攻关，“盘福”已经具备研发、生产质谱仪的能力。“现在，做癌症早期筛查类的高端体检要出境，我们要让大家足不出户享受高科技。”俞建成自豪地说。

“盘福”不是简单地把国外技术引到国内，而是通过深度研发，生产能替代进口的国产质谱仪。俞建成说，公司将在国产质谱仪的小型化、高分辨率和高灵敏度上力求突破，以达到精准医学和个性诊疗的要求。“公司计划5年内拥有3个以上能填补国内空白的项目和产品。”俞建成说。

(张正伟)

赋能商家精准“抓两头” 跨境电商平台“不抽成”年入过亿

近日，跨境电商企业“无境网络”火了：成立一年便实现销售额1700万美元，人均产能宁波最高，受邀走进国家商务部，为中国外贸发展建言献策……

“无境网络”的前身是跨境电商品牌x-bull。在创始人钱巍巍眼中，无论产品指向国外用户还是国内用户，电商的本质都是一样的，那就是制造内容、培育品牌、社交分享。x-bull以国外汽修店、户外运动爱好者为主要客户群，主营汽配产品。“中国品牌 and 外国客户相距甚远，更需要做好内容、认真吆喝，全方位满足消费者的社交需求。”钱巍巍说，通过“三位一体”运作，平台很快在eBay上打响知名度，Facebook、YouTube等社交平台上的“大V”也主动发函，对企业的产品进行测评。

去年2月，“无境网络”创立，业务拓展到跨境电商服务领域。与常规的服务模式不同，“无境网络”不抽成，只收取营销策划和全年服务费用，专一为平台上的商家孵化、赋能。为此，公司组建了Osomemall海外跨境B2C资源平台，并自主研发OMS系统。Osomemall用于整合海外仓货品资源，OMS系统精确获取电商平台店铺订单，从而帮助零售商家大幅降低在订单操作环节中消耗的时间。

“无境网络”的经营模式受到了商家的认可，快速得到复制和推广，对接的跨境电商企业超过了30家，并与澳大利亚规模最大的汽车商超连锁店达成合作意向。目前，钱巍巍正在运作一个偏高端的越野汽车配件品牌Boar，计划通过“顾客每购买一件产品，就为环保机构捐赠一美元至五美元”的“环保+电商”模式提高市场知名度。

(徐展新 杨磊 朱东)

以2.21%的数量占比创造14.71%的主营业务收入 宁波制造培育“单打之冠”如何更上一层楼？



本报记者 殷聪
通讯员 储昭节

以2.21%的数量占比，创造规模以上工业企业14.71%的主营业务收入、26.28%的企业利润和11.79%的出口额。近日，长城战略咨询宁波公司发布的《2017宁波市单项冠军企业发展报告》显示，去年，162家市本级制造业单项冠军培育企业创造了新的业绩纪录。虽大隐于市，却日渐成为细分领域领军人，诠释着新时代“大国匠心”。在宁波，制造业单项冠军企业凭借在细分领域的精耕细作，已经成为推动“宁波制造”创新发展排头兵、主力军和中坚力量。

宁波已有15家国家级单项冠军企业，如何培育更多的制造业“单打之冠”？在近日举行的“践行中国制造2025”——2018中国

(宁波)单项冠军发展国际论坛上，“隐形冠军之父”赫尔曼·西蒙教授，国家制造强国建设战略咨询委员会委员、中国工程院制造业研究室主任屈贤明等专家和与会企业、相关部门负责人进行了全面、深入的探讨。

单项冠军与隐形冠军虽有些许差别，但异曲同工。赫尔曼·西蒙十分认同宁波培育单项冠军做法。他说，德国每百万人拥有单项冠军企业16家，日本为1.7家，意大利与美国均为1.2家，英国与法国为1.1家，俄罗斯与中国为0.1家。而按800万常住人口计算，宁波每百万人拥有国家级单项冠军数量（符合赫尔曼·西蒙隐形冠军标准）为1.88家，超过日、美、意、英、法等国，是中国平均水平的近20倍。宁波单项冠军培育基础扎

实，前景广阔。屈贤明认为，随着中国制造进入转型发展关键期，制造业企业亟待从“大而不强”的困境中走出来，“这其中不仅要发展一批世界级的‘巨人企业’，也需要培育一批长期专注于特定细分领域、能够引领该领域发展并占据市场领先地位的‘单项冠军’”。

无论是打造“隐形冠军”还是夺取“单项冠军”，树立企业的标杆形象是制造业企业发展的重点。一方面，要引导企业注重细分市场产品的创新、产品质量提升和品牌培育，带动和培育一批企业成长为制造业单项冠军企业；另一方面，要促进制造业单项冠军企业进一步做优做强，巩固和提升其全球地位，总结好的发展模式和有益经验并加以推广，让单项冠军企业带领中国制造走向世界。

赫尔曼·西蒙为宁波制造指点迷津。

(殷聪 摄)