



宁波激智科技股份有限公司的生产车间。

## 宁波“3315计划”诞生首家上市企业,有着海归背景的老板说: “别羡慕,我的成功可以复制”



激智科技董事长张彦在上市仪式上致辞。

### A 海归博士被民营老板吸引到宁波

人逢喜事精神爽,今年44岁的宁波激智科技股份有限公司董事长张彦最近有些乐得合不拢嘴。从2007年3月9日公司成立到上市,不过9年多时间,如此火箭速度,让人不禁为宁波这片创业热土点赞。

2001年,张彦从新加坡国立大学毕业,获博士学位后在新加坡微电子研究所担任高级工程师。2年后他回国进入通用电气中国研发中心工作,专门负责光学薄膜、特种薄膜的技术研发。张彦形容那时候

的自己是“闷骚”。

怎么个“闷骚”劲儿呢?大概就是那时的他,不仅拿着世界500强的外企高薪,手里还有着不少优秀的研发成果,可谓吃喝不愁,顺风顺水,但内心却总有一股激情在涌动,希望能创业实现梦想。

跑遍全球的张彦认为,现在在中国适合创业的地方有两个,一是深圳,二是浙江。机缘巧合,张彦与宁波的两位民营老板结识了。一位叫俞根伟,从事装修;一位叫叶伍元,经

营羊毛衫工厂。初次见面后不久,张彦就接到了两位宁波老板的盛情邀请,请他来宁波看看。宁波之行,彻底改变了他人的人生——俞根伟和叶伍元决定投入几百万元,帮助他实现液晶显示薄膜产业化。

2007年3月,激智科技在宁波国家高新区注册成立。开始在陌生的城市创业,张彦和以前公司里的四位同事一起来到了宁波。一个擅长市场融资,一个精于研发生产,一个专门负责生产线,还有

一个长于经营销售。当然,最叫他感叹幸运的是,两位宁波老板把这家新生的高科技企业全权交给了张彦经营,“从研发、生产到销售,全部由我拍板。”

当初几百万元投资,如今上市后可收获数以倍计的回报。看到如今激智科技欣欣向荣的发展态势,俞根伟和叶伍元感慨万千:高风险伴随着高回报,投资高科技产业虽然烧钱厉害,风险很大,但却是一条“金光大道”。

### B “天使”资本助力企业快速腾飞

一条进口光学薄膜生产线需要2000万元,张彦说自己是砸锅卖铁都买不起!于是,他们开始了艰难的自我研发设计、动手组装之路。2008年,激智科技研发出第一条光学薄膜生产线,新配方也获得成功,一举打破了国外对光学扩散膜的技术垄断,填补了国内空白。

激智科技光学扩散膜产品的问世,是一次重大的技术突破,但是离产业化还有很长一段路。因为这条自主研发的生产线良品率仅有60%,还不

能真正推向市场。而此时,两位宁波老板初始投资的几百万元几乎已“烧”完了。

此时,慧眼识珠的创投机构接过了资本投资的“第二棒”。2008年8月,来自美国的“挚信资本”向激智科技注入了1000万美元风险投资。度过这一难关后,激智科技破浪前行。次年3月,公司第二条生产线成功投用,当年销售额超过1000万元。在2008年度国家首批海外高层次人才引进人才中,张彦成功上榜,成为宁波入选国家“千人计划”第一人。

“妈妈式”服务,这句宁波市委组织部对所有“3315计划”人才提出的口号,张彦感触很深。因为在“妈妈式”服务的帮助下,激智科技成功拓展多种融资渠道,不仅先后引入民间天使资本、风险和PE资本,还结合银行贷款解决了企业发展中急需的资金难题,还先后申请到国家和省市各种项目资金近5000万元,进一步降低了企业财务成本。

此后,激智科技以每年超过200%的速度发展,目前已发展成为业内知名的液晶显

示器用光学膜产品供应商。产品应用大到液晶电视显示器,小到手机、GPS导航仪等各种显示设备上;并成功打入国外市场,如三星、LG、夏普、飞利浦、苹果这样的国际大公司也成了激智科技的采购商。

“都说天使投资人是创业者的3F(Family家人、Friend朋友、Fool傻瓜),你们是‘Fools’,也是最高明的投资者。”张彦说,他常常喜欢这样调侃他的两位宁波天使投资人。今天创业的成功,宁波的“天使”帮他圆了创业梦,也改变了人生。

□记者 滕华 房伟  
通讯员 勇祖轩 文/摄

21.51元!昨日上午,深圳证券交易所内报价的大屏幕上,刚在创业板上市的激智科技的股价牢牢封死这个数字上。

昨天上午9点25分,宁波激智科技股份有限公司董事长张彦敲响了开市的宝钟,公司发展至今,9年来的酸甜苦辣都化成了欣慰。

TFT-LCD光学薄膜,这个词你见过吗?事实上,它就在你的生活中——当你潇洒地用手机打着电话,或者享受着液晶电视机清晰的画面时,其实你已经用上了这种高新科技。鲜为人知的是,这种厚度不到1毫米的光学薄膜,其生产技术一直被国外垄断。而正是“宁波智造”的光学薄膜企业——激智科技打破了这一垄断。

激智科技和宁波其他54家A股上市公司有所不同,因为它的领头人是国家第一批、宁波第一位国家“千人计划”专家,激智科技也是宁波“3315计划”人才创办的企业中第一家成功上市的。

### C “这里的创业环境棒极了”

一个安徽籍的博士,来宁波创业取得成功,张彦很感谢脚下的这片土壤。“如果说宁波的好,我想最大的一个好,就是不会感觉有需要领导出面才能帮你解决的问题。这里的法制化程度、政务透明度,真是棒极了。”

2014年7月,激智科技在江北建设二厂;2015年1月,又在象山建设三厂。“每次新建工厂,水电气铺设根本不需要我们催促,早按部就班弄好了,甚至从推进速度来看,比我们企业资金到位的步伐还要快。”

张彦说,在宁波创业10年,他几乎没有遇到过需要领导帮忙、打招呼才能办成的事儿。“政府为企业服务的姿态是所有创业者的福利。创业者遇到的问题越少,越是对这座城市管理者最高的褒奖。”

而“妈妈式”服务不仅使得企业融资难问题得到了解决,在人才引进方面,宁波推出的“3315计划”政策,对海外高层次人才和高端创新创业团队给予最高2000万元资助等一系列政策举措,为激智科技招揽李刚博士、罗维德先生

等“高精尖”人才提供了支撑。

李刚是中科院化学研究院的博士,曾担任世界500强企业的研发高管。罗维德先生拥有近20年材料领域的从业经历,曾担任全球知名企业的资深高管。他们带领团队,在光学增亮膜研发的结构、配方、工业设计等方面突破了国外的行业壁垒,大幅提升了企业的市场竞争力。罗维德也顺利入选市“3315计划”。

张彦告诉记者,“我本以为创业是自己个人的事,但却享受到了资金、生活、人才引

进多方面的关照,远远超过预期。”对海外的同学朋友,张彦很乐于“推销”宁波,“别光羡慕,快点来这里创业吧。我的成功,绝对可以复制!”

如果说激智科技已经从一粒种子成长为了一棵快速成长的树苗,那么“妈妈式”服务,就是其成长过程中最重要的阳光和雨露。市委组织部相关负责人告诉记者,一花独放不是春,百花齐放春满园,宁波还要继续努力吸引更多的人才来创业创新,让更多的人享受到“妈妈式”服务。