

## 创业英雄

## 千里牵手 情系橡胶

——访茂名宜和化工科技有限公司创业团队

► 本报记者 李洋

在第八届中国创新创业大赛新材料行业总决赛中,有一家跻身全国前十强的企业茂名宜和化工科技有限公司格外引人注目。原因是,参与半决赛答辩的不仅有公司的副总经理周小宇及市场部同事,还有一位古稀之年的老教授——黄宝琛。

黄宝琛,我国反式异戊橡胶(合成杜仲胶)的领军人、青岛科技大学第一项“863”项目的主持者、国家技术发明奖二等奖获得者。而此次参赛的项目,就来自他的实验室成果。更令人想不到的是,从山东青岛到广东茂名,这场跨越千里的产学研合作,竟然源于一场时隔 50 多年的异地“寻根”。

而当日的比赛中,凭借着过硬的实力和出色的发挥,黄宝琛技术入股的茂名宜和化工科技有限公司获得了中国创新创业大赛优秀企业奖,是新材料总决赛中广东省唯一一家进入全国总决赛的企业,向全国展示了茂名企业的实力和风采。

异地求学  
实验室突破技术瓶颈

1953 年,幼年的黄宝琛随父辈举家从广东茂名北迁,过上了背井离乡讨生活的日子。

1968 年,黄宝琛大学毕业后,被分配到兰州石油化工厂,在这里他接触到了中国第一套进口的聚丙烯装置;1979 年,黄宝琛考入北京化工学院攻读硕士研究生,开始了配位聚合合成橡胶的研究;1982 年,黄宝琛来到青岛科技大学开始从事合成橡胶的科研和教学。

在青岛科技大学,黄宝琛专攻反式聚异戊二烯橡胶合成技术及应用的研究。怎样找到新的催化剂和合成方法?怎样降低成本?怎样提高活性?众多难题摆在了黄宝琛团队的面前。

1989 年的一个晚上,黄宝琛独自一人在检查本科生的实验反应时,突然发现其中一个试管里面出现了棉絮状的物质,他马上意识到一个奇迹将要出现。自此之后一年多的时间里,黄宝琛带团队大胆假设小心求证,做了大量的验证性试验,终于突破瓶颈——反式聚异戊二烯新合成方法即负载钛体系催化本体沉淀聚合被发现了。

2000 年,黄宝琛获得了国家技术发明奖二等奖。2005 年,青岛科技大学投入 159 万元,组织注册了青岛科大方泰材料有限公司并建设了一套 TPI 中试装置。2013 年在黄宝琛的主持下,1.5 万吨生产线建成投产,这也是世界上第一套大规模 TPI 工业生产线。随着项目的落地产业化,黄宝琛的开发反式异戊橡胶事业越做越大。

千里寻“根”  
促成产学研合作

在事业忙碌的的同时,岁月也冲淡了黄宝琛对于家乡广东茂名仅存的模糊印象。只是在与父亲的交谈中,偶尔会有提及。

“在上世纪 50 年代,交通和通信设施极为不发达,就这样,我们与祖籍广东的亲戚朋友断了联系,一断就是近 60 年。特别是父亲去世后,两地人就音信全无了。”黄宝琛说。

然而,意料之外的是,这样的“平静”被一次互联网上的“偶遇”打破了! 2013 年,当时还在读高中的黄宝琛堂弟的儿子,在一次与父辈的谈话中,无意中听到了“黄宝琛”这个名字,并试探性地通过网络“寻亲”。未曾想,网页搜索过程中,还真出现了多个“黄宝琛”。经过反复对比,这其中果真就有一位与自己父亲口中描述年龄最为接近的,不巧的是,这位“黄宝琛”人在青岛,是一位国内化工行业名声大噪的高校教授。

在辗转几次之后,双方终于联系上了。黄宝琛在确定情况后,选择第一时间从山东青岛前往广东茂名“寻根”。

回乡探亲期间,黄宝琛打算“力所能及地为家乡出一份力”。恰巧得知黄宝琛回乡寻根,茂名市及信宜市领导希望他能到家乡发展,陪同他便是跑完了当地所有叫得上名字的开发区。

“石油化工项目从实验室搬到生产线,都会经历一个漫长的工业化过程,项目往往是需要大笔投入之后,才可能有产出。考虑到茂名信宜还不具备石油化工项目落地的条件,但是茂名作为华南地区最大的石化基地,完全有条件建设一个中试装置。”黄宝琛当即决定,把自己的项目生产线做长,利用茂名当地的资

源优势,在茂名高新区进行中试。

就这样,在茂名市政府的撮合下,一家从事新型高分子材料的科技型企业——茂名宜和化工科技有限公司成立了。

该公司针对橡塑材料的短板,利用本地丰富原材料,通过政府扶持与整合社会资源,引入社会资本,成立股份合作公司,实施产业化生产橡塑新材料。通过与黄宝琛科研团队合作,引进国家“863”计划项目成果“相对低分子量反式 1,4-聚异戊二烯橡胶蜡”进行产业化。

项目前景广阔  
赛场频获点赞

在第八届中国创新创业大赛新材料行业总决赛现场,茂名宜和化工科技有限公司的刘小龙沉着冷静地回答着来自台上 7 位评委的连环发问。

“技术难点主要在什么地方? 怎么解决一致性的问题,产品自身怎么保证?”

“石油化工这样的行业是重资产的投入,一般的创业公司其实也不太适合这个行业。现在你们的产能怎么样了?”

评委提出的一系列问题,与黄宝琛最初的“顾虑”不谋而合。“石油化工项目是砸钱的行业,周期长,但是一旦收益,社会效益和经济效益都十分可观。”

“项目投入 3600 万元,年产 1000 吨一期装置已经顺利试产。二期拟融资 2 亿元建设年产 2 万吨生产装置,年产值可达 5 亿元,实现利润 2 亿元。三期项目年产 5000 吨气相聚合成聚丙烯韧性塑料、热塑性弹性体和弹性体。该工艺技术是我们公司自主研发的。”刘小龙说。

“你们的产品用在轮胎方面,轮胎性能可以提高 2-3 倍,真是了不得!”在听完项目汇报后,总决赛评委徐锦荣说。

而在黄宝琛和周小宇眼中,投入大的石油化工行业,正是通过产学研合作的形式把实验室中一次又一次的“不可能”转变为工业中的“可能”,只不过是落地转化实现产业化需要时间。最终,茂名宜和化工科技有限公司获得了成长组优秀企业奖。

## 草根创业

## 周圣强:在零售赛道跑出“加速度”

► 夏燕燕 陶莹

“有很多大品牌,创业成功后离市场越来越远。我一直想要做出这样一款产品,能够帮助品牌离市场更近、离顾客更近,重新打通决策层与顾客之间的连接,让企业花 20% 的精力完成 80% 的工作。”说这话的是苏州高新区内企业苏州万店掌网络科技有限公司(以下简称“万店掌”)创始人兼 CEO 周圣强。

如今,在周圣强的带领下,万店掌已经从一个 20 人的小团队,发展成 200 多人的国家高新技术企业,服务超 1000 家知名零售品牌、30 万家门店。而取得这一成绩,周圣强仅用了 4 年时间。

1998 年,刚刚大学毕业的周圣强就一头扎进了视讯行业。电子工程专业出身的他人职苏州科达科技股份有限公司,成为这个当时只有 20 个人的小团队中的一员,迈出了他在视讯领域的第一步。当时的周圣强专注于公安领域的语音、数据、视频三网合一工程,凭借出色的业务能力,逐渐成为了科达的中坚力量。

一次偶然的机会,周圣强在与客户打交道的过程中接触到零售行业对远程管理的迫切需求,而后,周圣强和团队开展了远程管理业务,并吸引多家客户签约服务。

2016 年,彼时的科达已经成长为一个 3000 多人的上市公司,专注于全国视频领域业务。是继续在公司内部将“门店远程管理”作为一个业务来推进,还是自己出来创业? 经过慎重考虑后,周圣强和科达公司充分沟通,出于企业管理精细化的考量,他选择带着 20 多人的小团队开始创业。2016 年 9 月,开始独立运营的初创团队入驻了苏州高新区内孵化器——苏州创业园。

“刚开始创业,什么都没有。当时考察了很多地方,觉得苏州创业园的政策和服务都很好,给我们提供了免费场地,里面配套齐全,有财务代办公司、公用会议室等,解决了我们的后顾之忧,让我们把主要精力都放在拓展业务上。”周圣强说。

解决了办公场地问题,周圣强和团队开始思索业务发展问题。最终,他将目标锁定在药品零售这一垂直细分领域,开始着手打造线下零售连锁场景的远程管理系统,为行业管理人员提供更加高效、便捷的现场管理工具。“刚创业时资金紧张,创业园帮我们申报了苏州市姑苏天使计划,获得了 30 万元的项目资助,对我们来说是雪中送炭。”周圣强说。

经过不懈努力,团队推出了第一代零售科技服务方案。将顾客的喜好和行为视频化,一款店铺管理神器——“万店掌”应运而生。凭借在重度垂直细分领域的技术优势,周圣强带领团队在零售赛道跑出了“加速度”,几个月时间就名声在外。2017 年 6 月,周圣强受邀参加了《创赢未来》节目,凭借创业项目成功拿下 1500 万元 A 轮融资,充分保障了后续技术研发和客户服务投入;2018 年 3 月,万店掌业务布局全国,在北京、上海、广州等 13 个城市设立分部,并积极布局海外市场;2018 年 6 月,周圣强荣获苏州高新区 2018 年度科技创新创业领军人才,他的公司连续 3 年销售额增长率超过 40%;2018 年 12 月,万店掌通过国家高新技术企业认定;2020 年 4 月,团队再获德同资本、远海明华与苏高新创投集团共投的 8000 万元 B 轮融资;2020 年 7 月,周圣强获评姑苏创新创业领军人才……

如今,除了连锁药店,万店掌的业务逐渐延伸至汽车、数码、食品、服装等多个领域。特斯拉、来伊份、老百姓大药房、Max-Mara、名创优品、华为等知名企业都是其忠实用户,在国内百强药店连锁企业市场占有率更是高达 60%。截至今年 5 月,公司已获得数百件知识产权类认证及证书。

“未来,我们将专注于零售行业督导运营服务,用科技驱动门店运营发展,用数据支撑零售企业战略布局,为更多连锁零售企业开启高效运营新模式。”周圣强说。

2020

中国创新创业文化发展高峰论坛

暨第二届国家高新区微视频大赛总结表彰会

广告

时间: 11月24—25日

地点: 广东省清远市 清远国家高新区



大赛官方微信公众号