

校办企业“雇”跨国公司做代工

依托华东理工大学,华昌聚合物有限公司不仅打破海外技术垄断,还成功输出自主品牌

向全球科技创新中心进军

■本报首席记者 姜澎

对华东理工大学华昌聚合物有限公司总经理刘坐镇来说,今年是他成就最强烈的一年——原本只是卖产品和技术的这家校办企业,终于开始“卖”品牌了!法国和马来西亚两家著名跨国集团、上市公司经过华昌授权,将成为华昌的OEM(原厂委托制造,即代工生产)基地,在欧洲和东南亚生产销售华昌MFE品牌的高分子复合材料。对澳大利亚、俄罗斯客户的品牌授权许可协议,也正在洽谈之中。

一直以来,中国都被认为是海外品牌的OEM基地。在化工行业,不少高科技产品都被海外跨国企业垄断。华昌聚合物这家小小的“校办”企业经过10多年努力,不仅打破了垄断,还让海外企业

主动提出要为品牌代工,从而成为国内这一产品技术的唯一输出企业。

刘坐镇说:“干了30多年,总算真正有了一种用知识创造财富的感觉。”

校办企业,因科研成果而长大

1998年,刘坐镇以大学青年教授的身份,开始在这家校办公司做科研成果转化、应用技术开发和市场推广。公司最核心的产品,就是来源于华东理工大学材料学院周润培教授课题组的科研成果环氧树脂酯树脂。这是高性能复合材料的重要组成部分,不仅用于化学防腐,还用于新型建材、风力发电、轨道交通、航空等领域。

背靠高校雄厚的科研力量,公司通过生产流程再造、清洁环保技术提升,并跟踪世界聚合物科技发展前沿不断研发

新产品,使“产学研用”真正紧密结合。2008年,公司进驻世界500强云集的上海化工区,但总部及研发中心始终设在华东理工大学内。“大学里国际学术交流频繁,驻扎在这里,能够第一时间了解国际最新动态。”刘坐镇说,“这让我们永远都在科研的最前沿,技术研发与成果转化之间的通道更加顺畅高效。”

背靠大学,建立产学研用链条

目前,华昌生产的MFE环氧树脂酯树脂,已经占全国总量的30%以上。自2001年实现盈利后,公司每年研发投入都占到销售额的5%以上,且逐年递增。

公司将研发投入直接投入学校的实验室建设,与华理共建“上海防腐新材料工程技术研究中心”“防腐腐蚀技术开发中心”等,包括一些国家重点实验室,华昌都倾力投资,这使得学校的教授可以使用实验设备做科研,研究生可以经历系统训练完成高质量毕业论文,而企业的研发需求,也能够第一时间得到解决。

也正是因此,不论客户要求哪种特

殊功能类型的树脂新材料,华昌都能通过华理的联合课题组,快速攻关完成。

曾有一家外国客户希望研制一种耐强腐蚀的海洋建筑配套树脂材料,公司立即拿出科研经费向华理的课题组求助。很快,这种新材料就在学校实验室诞生,各项性能指标远远超过客户的需求。仅仅一个月,公司就拿到了高额订单,产品批量投放市场。

转移生产,专注解决技术问题

由于产品都是自主研发,从实验室到中试再到生产线一气呵成,客户再苛刻、技术标准再高的要求几乎都能得到满足,华昌聚合物的市场占有率越来越高,供货紧张时,甚至会出现集装箱车排着队在工厂里等货的情形。

去年,在马来西亚上市的理建公司提出,通过华昌聚合物授权,由马来西亚企业在当地生产。双方经过几轮谈判,一拍即合。根据协议,1吨产品中998公斤的原材料都由对方在当地采购,而最核心的原料催化剂必须向华昌公司购

买,华昌另外收取销售额5%左右的品牌管理费。刘坐镇说:“化工产品的核心技术,其实就在那每吨产品中的2公斤催化剂里。而通过催化剂的用量,我们既可以保证产品质量,也可以掌握对方的产量和市场开发进度。”

此后,法国诺伊德公司也找上门来。这家欧洲老牌集团公司早在20多年前就进入中国市场,已连续6年到华昌进行技术交流。今年1月,诺伊德公司提出在欧洲设立基地,生产销售“MFE乙烯酯树脂”这一上海市名牌产品。

经过半年多谈判,诺伊德公司把在意大利收购的工厂改造成生产华昌树脂的基地。“这个基地的产能,是华昌聚合物公司在上海化工区工厂的两倍,未来将大大满足欧洲市场并缓解上海的生产压力。”

现在,华昌聚合物公司从整个生产环节中解脱出来,“我们只专注解决技术问题,提升产品科技含量,这样既保护了自主知识产权,又可以更快捷高效地服务于终端用户”。刘坐镇说:“我们最大的愿望,就是未来中国能真正成为创新智造大国。”

为助力中小型科技企业产业化提供可复制可推广经验

一亿元『点投』科创好项目

院士专家工作站打造产学研高度融合的『上海模式』

■本报记者 沈秋莎

在遍布上海17个区县的114家院士专家工作站中,有500余位院士专家辛勤工作的身影。5年来,院士专家工作站作为探索产学研高度融合的“上海模式”,撬动研发经费超过20亿元,申请专利2800余项。

然而,项目做出来了,变成能被市场接受的产品还需过产业化这一关。为此,上海市科协与上海益民商业集团股份有限公司前天共同发起设立上海科益达股权投资基金,注册资本1亿元,对建设企业的科技创新项目进行股权投资。

资本“扶一把”至关重要

如果把企业比作武林人士,上海易销科技股份有限公司离“一流高手”的距离其实并不远,它已经在移动通信领域积累了30多项专利,若能够在全国15个省市的农村顺利铺开远程实名认证和移动远程接入项目,那它很有可能成为掌握该领域行业标准的领军企业。

▼下转第二版

他山之石:全球区域科技创新中心探访①

伦敦:老街区“长出”创新城

编者按

上海如何建设“具有全球影响力的科技创新中心”?来看看世界其他具有区域科技创新中心地位的城市是如何成长起来的。今天起,文汇报推出一组报道,分别介绍伦敦、柏林、纽约等创新城市的发展历程、城市特质,并由专家点评其创新特点。

“他山之石,可以攻玉。”这不仅是在看别处的风景,更是在此过程中,锤炼上海的城市创新特质与动力,建设与中国经济社会发展相融相济、能够屹立于世界经济潮头的科技创新中心。

■本报记者 许琦敏

作为全球金融中心之一,伦敦早就蜚声世界。不过,它“欧洲科技创新中心”的名头,却在近几年才声名远扬。其实,自上世纪90年代晚期,历史上被看作“贫民区”、街道老旧的伦敦东部就逐渐自发形成了一个朝气蓬勃的数字产业集群,如今人们已习惯称该集群为“伦敦科技城”。

全球科技企业纷至沓来

如今,伦敦已经成为全球科技企业在欧洲的“最重要一站”。落户伦敦科技城的,既有谷歌、脸书、推特、亚马逊等顶级公司,也有孵化器之类的企业,如欧洲最老、最大的“新型”科技企业孵化器种子营(Seedcamp),还有众多创业小公司。

在孵化器行业,有人将美国的硅谷孵化器Y组合(Y Combinator)比作苹果,将种子营比作安卓,可见其地位之非凡。在成立的前5年,种子营孵化了来自35个国家和地区近200个创业企业。其创始人兼总裁索

尔·克莱文认为,不同于Y组合以硅谷为中心的模式,种子营在全球范围内搜索项目,甚至尝试从未涉及的领域,“因为如果你想攀登到山的顶峰,首先必须找到那座山”。

一些数字印证了伦敦科技创新的强劲势头:过去3年间,伦敦的科技企业数量增加了76%,从原有的近5万家增长到8.8万家;仅伦敦地区就已密布了3200家创业公司,创造了5万多就业岗位。

但这种“繁荣”与硅谷相比,仍显暗淡:2013年,伦敦科技企业获得的风投不过7.6亿美元,但同年硅谷的数字是97亿美元,纽约也有24亿美元。而且,至今未有一家本土领军科技企业诞生,成为伦敦科技城“无言的伤痛”。

科研实力与营商环境为支撑

伦敦科技城之所以能蓬勃发展,两大支撑要素缺一不可:一是伦敦雄厚的科学研究实力,二是开放、自由的营商环境。

▼下转第二版
专家点评《加快培育本土创新龙头企业》刊第二版



最初,大批新兴科技公司聚集在伦敦东部的老街区,主要是因为租金相对较低和人才资源丰富。随着聚集效应显现,这个区域被誉为“迷你硅谷”,如今人们已习惯把这个数字经济产业集群称为“伦敦科技城”。上图:一名男子俯瞰老街区交通环岛,因高科技企业林立,这里被称作“硅环岛”。图/CFP

第六届“上海文学艺术奖”终身成就奖获得者系列报道⑦

笑看风云起 从容著文章

——记著名文学理论家钱谷融

■本报记者 许曠

“我不太喜欢20世纪以后的现代文学,作家们更多用他们的头脑而不是用整个心灵写作,少了丰厚情致和打动人心的东西。我理想中的文艺作品既有思想又有感情,充满激动人心的力量。”96岁的钱谷融接受记者采访时,说话一点不含混,时不时还咧嘴大笑,透着率真与洒脱。

看书做学问之余,钱先生几十年来有个习惯:每天下午4点半,雷打不动到长风公园散步。从华东师大二村寓所踱到枣阳路湖边长椅,老人从不忘却生活的本真。闲暇时他爱听戏曲、下棋、与学生聊天,“我也喜欢打牌玩耍,但如今很难找出老朋友一起玩了”。

为文学“正名”,不曾动摇

1957年“双百方针”提出不久,华东师范大学举行科学讨论会号召教师提交论文。当时文学成为阶级斗争的工具,“这我是不以为然的!”1942年开始教文艺理论的钱谷融,一鼓作气写就几万字论文《论



“文学是人学”,核心观点就是“文学的任务在于影响人、感化人,作家的美学理想和人文道主义精神,就是作家世界观中对创作起决定作用的部分”。这一命题成了中国现代文学研究史绕不过去的浓淡一笔。

只是那个年代,这个新锐观点甫一亮相,就招致攻击与敌意。钱谷融屡遭批判,差一点被划为“右派”。

▼下转第二版

文匯深呼吸

老年票价实行至今30个有效日,106家影院“成绩”最好的仅售出135张票——

35元看电影,老人为何不动心

■本报首席记者 王彦

周三上午9点40分,61岁的赵晓珍和丈夫来到位于海宁路乍浦路附近的星美国影城,老片新拍的《智取威虎山》让两口子觉得不虚此行。但40元/人的票价,以及两人“包场”120座影厅的空荡感,让他们心生疑惑。说好的35元老年票价呢?设想中福利大受欢迎的场景呢?

35元优惠政策遭遇行业壁垒

11月14日,上海市电影发行放映行业协会宣布,凡60周岁以上老人可享受每周一至周五18点前最高35元电影票价(节假日除外)。至今算来,优惠有效日已达30天,但全市参加活动的106家影院总共仅售出

5000张左右老年票。位于虹口龙之梦的金逸影城“成绩”最好,也仅仅卖出135张,其余影院,“交白卷”的不止一家。而且,当初议定的35元限价,在有些影片上映时多加了5元。

“让老人35元看电影”的好政策面前,老人与福利至少相隔两条鸿沟:行规与观念。

老年票价有多受冷落?一个月来成绩最好的金逸影城给出数据:影城共1800个座位,2013年总票房达430万元,月均35.8万余元,而实行一月的老年票房总共5500余元。假设今年票房情况与去年持平,那么老年票占比仅

1.5%左右。市电影发行放映行业协会曾花两周时间,兵分三路到106家影院实地调研。结果,绝大多数的反馈是:“价钱仍不够诱人。”

比起9.9元、19.9元看电影的“白菜价”,老年人反映,35元的优势只在于“不用在手机上操作,直接拿身份证到现场买,够方便”。但在方便与便宜之间,他们往往会选后者——由子女代为网络购票,再拿着验证码到影院请工作人员帮忙取票。可一旦子女无暇顾及,他们的观影计划就此搁置。

影院也有苦衷。“票价不是我们想降就能降。”世博国际影城经理章文广道破玄机:“片方都有限定价格,若发现有影院低于限价,以一罚十。”至于那些“白菜价”,不

是有电商补贴,就是同企业或银行合作。如今多数电影的“官方最低价”都是35元,而老年票价的优惠由本市行业自己发起,没有任何第三方合作,这就是为什么当初老年票会定在这个数字。影院已作好姿态,完全剥离利益,无奈35元的优惠政策本身遭遇了另一道行业内的壁垒。

“《智取威虎山》的片方最低价就是40元,《一步之遥》起初也是40元,后来改2D了才降到35元。”金逸影城经理陆树证实,《智取威虎山》的40元“官方价”一出,影城只能跟着出公告,以提前告知的方式请老年人多掏5元钱。

▼下转第二版



复旦80年代校友回忆象牙塔岁月

刊第二版·综合

董桥:养字

刊第四版·笔会

这一年,美国过得很辛苦很困惑

刊第五版·国际

《科学》请网友评出2014十大科学突破

刊第七版·科技文摘