

2015年11月5日 星期四 编辑:武力 校对:贺心海 组版:徐凌凌

## 银杏科技研发的产品备受高端客户欢迎

# 高起点打造工业测控“新星”

测量精度、性能行业领先,供应国家授时中心、富士康等高端客户,9人创业团队半年创造2000台(套)销量……近两年,生产工业测控设备的洛阳银杏科技有限公司发展之快、技术之过硬,在业内备受关注。

近日,记者走进洛阳国家大学科技园,探寻这家高科技企业如何让工业测控领域的洛阳“智造”享誉全国。

### 校友上演创业“二人转”

日前,在洛阳银杏科技50平方米的办公空间内,身为企业创始人之一的王军委正在指导团队成员进行工业设计。紧靠窗户的桌子上,摆满工业测控设备。

接口转换器、基础测量仪器、嵌入式工控板卡是银杏科技三大主打产品。

王军委介绍,工业生产不同,设备采用的通信接口各不相同,接口转换器不可或缺。基础测量仪器主要用于测量工

业现场的电压、温度、气压等,对工业环境进行监控。嵌入式工控板卡就好像一个微型电脑,工人通过向它输入指令来控制生产线。

“打个比方,如果把我们的台式电脑看成生产线,那么,接口转换器就是显示器、键盘和主机之间的连接线,基础测量仪器就是摄像头,嵌入式工控板卡就是CPU。”王军委说,这三类产品因此被称为工业生产的“神经”“触角”和“大脑”。

2013年,王军委和合伙人——他的哈尔滨工业大学校友、河南科技大学副教授徐巧玉合作创立了银杏科技,依靠各自的专长,在洛阳开始了他们的创业“二人转”,徐巧玉侧重产品研发,王军委侧重市场开发等。

### 围绕市场打造竞争“杀手锏”

“和在大学里搞研发不同,做企业要考虑更多细节。”徐巧玉说,在大学里,他们认为研发是最重要的,是“上帝”,如今做市场,他们认识到,客户才是真正的“上帝”。

为了赢得市场认可,银杏科技一开始就确立了“人才优先、研发优先、性能优先”的高起点发展模式,成为企业应对竞争的三大“杀手锏”。

这方面,三个数据可以印证:

1:5:3——这是该公司内博士、硕士研究生和本科生学历人数比例。该公司充分挖掘河科大和哈工大机电领域优秀人才,充实公司研发队伍,形成了以硕士研究生为主,博士、本科生为辅的高层次人才梯队。

80%以上——这是该公司每年除制造成本外,研发费用占总成本的比例。和一般的制造业企业不同,该公司成立后,在生产上选择了代工模式,这使得企业能够集中精力全力主攻研发。

1%以下——这是该公司依靠创新设计,成功控制的产品返修率。

### 产品供应多个顶尖科研院所

“在电压测量领域,国内不少企业还在搞四位半、五位半精度的万用表时,我们的产品精度已经可以长期稳定在六位半,可与进口的一线品牌相媲美。”王军委说,依靠高精度和高稳定性,公司产品备受高端客户的欢迎。

最让王军委有成就感的,是去年签下

的郑州富士康项目。

在富士康项目建设中,存在不同设备间传输接口不统一的现象。郑州富士康经过考察和大范围招标,最终相中了银杏科技研制的400件接口转换器,并将其批量应用在郑州富士康生产线上。一家刚成立不到两年的初创企业,取得了富士康这样的行业龙头的信任。

近两年,从北京大学某国家级重点实验室到中国科学院国家授时中心,再到七二五所、富士康这样的顶尖研发制造企业,都有银杏科技产品的“身影”。去年,该公司产品销售约1000台(套),今年上半年销售超过2000台(套),两成产品出口欧美、东南亚等国家和地区。

这几天,王军委正忙着张罗组建新的销售团队。“酒好也怕巷子深,加大市场开拓力度是我们下一步的发力方向。通过建立自己的销售队伍,打造电子测控领域的‘洛阳领先’,我们要让更多厂商看到洛阳‘智造’的实力。”王军委对此信心满满。

本报记者 张锐鑫 通讯员 刘晓丽



## 国产大飞机揭示创新“必然方向”

王文斌

11月2日,我国自主研发的C919大型客机正式下线。在对这一里程碑事件的各种解读中,“创新”是被最多次提到的关键词。

从昔日“10亿双袜子换1架飞机”的感叹,到现在102项大飞机核心技术的拥有,再到未来一个规模达万亿元市场的开启,国产大飞机不仅表明中国将“把发展基点放在创新上”,更揭示出未来中国创新的方向:立足于经济转型升级的创新,着眼于高端制造业和高端价值链的创新,着力于关键技术和核心技术的自主创新。

这样的方向,其实是一种“必然”——

人们昔日对袜子和飞机换算关系的感叹,其实是对转型中国如何实现升级的追问。事实已证明,靠重复投资、人口红利,来料加工的发展模式已难以维系,经济转型、产业升级必须依赖创新驱动提供新的源源不断的动力。

来料加工、贴牌生产的粗放之路已难有未来,唯有转而致力于发展高铁、航空、网络、生物和航天等高、精、尖技术,在更高端的产业领域占据主动,才会获得更为丰厚的收益。

资源环境约束日益趋紧,而模仿型、引进式创新又遭遇瓶颈,技术上的“天花板”越来越多,各行业、各领域迫切需要更多的原创性、基础性创新。自主创新,才能始终立于不败之地,不受制于人,尤其是掌握高端技术装备的自主创新核心技术,对于经济转型的成功将起到至关重要的作用。

这些,对洛阳都不无启示。洛阳是老工业基地,加快传统产业改造升级和战略性新兴产业培育发展,是实现转型跨越、快速崛起的根本路径。近年,以中信重工为代表,不少洛阳的企业之所以能在经济下行的大背景下交出亮眼的成绩单,正是因为他们坚持了创新的“必然方向”,坚持自主创新,立足产业升级,瞄准价值链高端。可以说,洛阳经济要实现中高速增长,迈上中高端水平,实现更高质量和效益的发展,绝不能偏离这样的创新方向。

人们欣喜地看到,在推动“双创”的进程中,洛阳不断加强“以产业升级为核心”,引领创新要素向机器人及智能装备、新能源汽车、石化煤化“两化”融合等高质量产业聚集,更好地实现创新链与产业链、价值链的有效对接;不断加强“以创新驱动为引领”,把有限的资金、资源更多地用在引导和支持自主创新和产学研融合发展上;不断加强“抓改革、促‘双创’”,赢得未来”,进一步深化改革、完善政策、创造环境、厚植沃土,让各类人才都能在洛阳放飞梦想……这些,无疑都与创新的“必然方向”相契合。

路对了就不怕远,风雨兼程地走下去,洛阳定会创出更好的未来!

## 激发“双创”活力 建设开放创新城

## 一拖集团加紧生产 出口古巴大轮拖

近日,在中国一拖集团大轮拖工业园内,一批刚下线的外贸出口型160马力东方红轮式拖拉机正在接受调试。

继今年8月587台东方红大轮拖成功出口古巴后,一拖集团又与对方签订了333台价值2000万美元的第二笔拖拉机大订单,将于今年年底前全部交付用户。

记者 潘郁 通讯员 陶建华 李浩杰 摄



本报讯 昨日从洛阳供电公司获悉,为进一步提升供电优质服务水平,深化“你用电、我用心”服务理念,洛阳供电公司全力推进网格化挂牌服务,建立信息明确、渠道畅通、反应迅速的供电服务属地化管理机制,规范台区供电服务,缩短客户诉求响应时间,提升服务效率和客户满意度。

洛阳供电公司结合目前的抢修工作模

## 洛阳供电公司全力推进网格化挂牌服务

式、抢修网点分布、抄表区域、城区居民小区、农村行政村等因素,合理规划供电服务网格,以一个供电台区为一个服务网格,每个网格统一在小区门口、单元楼洞、计量表箱等醒目位置悬挂供电服务公示牌,向客户发放便民服务卡。公示牌、服务卡内容明确显示本网

格内3个服务电话,网格挂牌公示的服务电话一律实行首问负责制。

洛阳供电公司通过召开重点小区居民代表座谈会,解决小区居民代表提出的用电问题,听取他们对网格化挂牌服务的意见和建议,并邀请部分代表担任监督员,帮助找出供

电服务中存在的问题;开展网格化供电服务满意度调查,通过调查查找问题,分析全流程服务短板,优化管理方式,将以客户为导向的理念贯穿到各环节、各岗位;组织供电服务人员开展专项网格化服务培训,建立服务问责约谈机制,强化首问负责制和一次办结率,对重大

服务事件追根溯源;结合“三严三实”专题教育,提升行风建设水平,明确各网格处理职责,要求营销与纪检部门联合不定期进行明察暗访,及时通报检查结果,考核责任单位和个人。

截至目前,洛阳供电公司已完成了重点台区的网格化挂牌服务,进一步加强了台区供电服务管理,努力做到让客户放心、客户满意,全力提升服务水平。(彭丽颖)

# 三报在手 精彩拥有

## 2016年《洛阳日报》《洛阳晚报》《洛阳商报》大征订开始了!

### 实惠套餐

1. 赠送超值大礼包: 增值服务, 好礼多多;
2. 赠送精美礼品: 价值20元的精美茶杯1个或价值20元的精美泡面碗1个。

### 超值大礼包

- 送健康: ●送价值326元健康体检卡1张; ●送旅游: ●送价值150元的蟠桃山门票3张;
- 送文化: ●送价值308元的电影优惠券2张; ●送时尚: ●送价值128元的儿童摄影卡1张;
- 送实惠: ●免费洗车、免费汽车补胎、免费汽车道路救援, 实惠多多。

### 订晚报送文化套餐

- 198元: 全年《洛阳晚报》168元+全年《特别关注》杂志60元+超值大礼包
- 238元: 全年《洛阳晚报》168元+全年《益寿文摘》118元+超值大礼包

注: 以上赠品均限市区全年个人订户, 更多增值服务、更多大礼、更多惊喜, 详见《读者增值服务手册》。

### 特别鸣谢:

京众康涇阳茯砖茶、增益速涇阳公司、洛阳市妇女儿童医疗保健中心、河南六建集团医院、蟠桃山风景区、王城公园、洛阳神州牡丹园、正伟汽修、耀莱成龙国际影城、洛阳旗舰店、小浪底优质天然矿泉水、洛阳雅香楼食品加工有限责任公司、阳光贝贝儿童摄影、aoe儿童摄影会所、洛阳仁艺舞蹈艺术教育机构、洛阳彩虹教育学校



24小时征订咨询热线:

66778866

- 《洛阳日报》全年定价318元
- 《洛阳晚报》全年定价168元
- 《洛阳商报》全年定价100元

### 2016《洛阳商报》蝶变

《洛阳商报》将实现从读者到用户、从新闻到服务、从纸张到平台的巨大变化, 由每周五期、每期16版, 华丽蝶变为每周一期、每期48个版。

全新的《洛阳商报》将拥有一件漂亮的铜版纸“外套”, 实现一报两册: “本册”包括新闻、商业、财经、消费、旅游休闲、楼市等资讯; “别册”为洛阳教育。