

专注“投早投小投硬科技” 让科技成果驶上“变现生金”快车道

2024年,西安渭南生物科技股份有限公司(以下简称:渭南高科)迎来创业三年的高光时刻。其不仅在2023年底与阿联酋企业签订3亿美元采购合同,还在今年5月与土耳其企业签署1亿元人民币项目订单。这两笔大单,引来市级、省级、国家级媒体关注,更让专注于生态治理防水保水粉体新材料的渭南高科,得到国内、国际市场认可,他们研发的防水沙、保水剂类产品有利于改善沙漠环境,即便使用在盐碱地,也益于植物存活。

同时,渭南高科研发应用于建筑领域的防水粉体新材料,这项独家黑科技,不同于传统的石油基、SBS防水材料,其为无污染的无机物材料,具有绿色低碳的特点,在-50℃至250℃均可达到稳定防水效果。使用寿命为终身制,可谓“一劳永逸”解决防水问题。该产品可广泛应用于建筑物防水、沙化土壤治理、盐碱地改良等领域。

专注防水保水新材料研发制造

渭南高科国际市场营销主管王雅哲说,渭南高科专注碳中和、环境生态修复、双碳方向防水保水粉体新材料的研发制造,防水沙通过高温加压物理方法,让防水粉附着在沙子表面,形成膜状结构,达到防水效果,可将雨水及灌溉水截留住;保水剂则可以将截留住的水源贮存起来,在有效存储植物生长所需的养分含气量的同时,还能使这种性状长期与改性沙体共存,使沙体具有土壤结构所具备的稳定性、透气性、保水性,从根本上改善沙体性能,最大限度满足沙化土壤治理的本质要求。

8月21日,记者在渭南高科今年4月建成的微缩版“试验田”看到,为确保更多植物可以适用于企业产品,“试验田”种植了南天竹、牧草、无花果、南瓜、圣女果、辣椒、水果萝卜、茄子、西红柿、葡

萄等上百种植物,铺设一层防水沙、一层保水剂、一层沙子,来测试植物的生长情况。王雅哲介绍,仅在“试验田”种下第一波植物时浇过一次水,后边完全“靠天吃饭”。目前来看,生长指征一切正常。

创业维艰,渭南高科团队虽然有技术,且职业经历丰富,但也有过一段艰难的经历。团队搭建后,2022年渭南高科完成产品小试、中试,2023年商业化落地需要大量资金,渭南高科创始人、董事长卢威使用个人信用在银行贷款,甚至进行抵押。

好在2023年6月渭南高科完成首轮1000万元融资,投资方包括了西交一八九六资本、君腾投资创始合伙人孙东峰、陕西高校科创基金、海南纯德资本及相关知名个人投资等,同年12月又完

成数千万元Pre-A轮融资。

在渭南高科商业化落地的关键时期,也得到榆林市与秦创原的支持与助力。据了解,在秦创原“一总多区多平台”的发展格局下,榆林市成为全省第一家与西咸新区签订飞地孵化器框架协议的地市。双方联动的“飞地孵化”模式,聚焦地方对外合作和产业发展的需求,由秦创原发展公司承担科创飞地的运营工作,链接省内外资源,导入系统化、规范化的科创服务体系,形成西安研发转化孵化、榆林产业化的生态链条。

目前,在国内多个项目取得成功的同时,随着国际化战略的深入实施,渭南高科的产品和服务已经拓展到阿联酋、沙特及土耳其等国际市场。

渭南高科也正在筹备赴美国纳斯达克上市相关事宜。

此番寻求上市,渭南高科有什么样的考量,下一步又将往何处去?卢威说,榆林市和秦创原在政策扶持、项目落地、实验室建设、高校合作等四个方面给予企业全面而有力的支持。当前,渭南高科一期产线年产量达到4万吨、产值2亿元,200亩的渭南高科产业园正在规划建设,二三期产线在配合设计。2024年3月,渭南高科全资子公司渭南绿科落地榆林高新区,同时入驻榆林秦创原(西安)主中心。未来业务以榆林为中心,辐射宁夏、甘肃、内蒙古、山西等省区。境外上市融资所得款项,将按照政策规定,部分用于返程投资,以支持国内产业链的升级和优化。



渭南高科原料生产车间。

材料成本只有同类高端产品的十分之一

8月23日,陕西麦克斯韦医疗科技有限公司(以下简称:麦克斯韦医疗)创始人王晶完成了一场人工义耳的安装。义耳从定制到安装,大概一周时间,期间还根据患者需求,微调了颜色。目前患者使用感较好,无不良反应。

记者了解到,2022年6月,王晶创立麦克斯韦医疗,专注个性化化器官定制,以义乳为主打产品,为患者提供高精度与高相似度的中、高端义乳。王晶说,无论义乳,还是义耳、义鼻等器官,都是麦克斯韦的发展方向,未来还将向机器人仿生皮肤领域进军。

2018年以来,多家三甲医院的医生频频向王晶抛出“能不能把义乳这个产品的价格打下来”的问题,当时王晶身在西安交通大学,从事个性化精准医疗超过

10年。而当时义乳市场高端产品的售价达50万元,为日本企业生产。

王晶说,对于女性来说,乳腺癌不仅是生理疾病,术后心理上也要承担很大的痛苦,也因此甚至有的女性拒绝手术,最后白白失去生命。义乳在很大程度上可以抚慰患者的情绪和精神,但中高端产品价格较高,很多患者无力承担,这正是他创业的起点。麦克斯韦医疗义乳产品的材料成本,只有同类高端产品的十分之一,如果算上生产时间和其它成本,优势会更明显。

创业前仅市场调研,王晶就花了一年多时间,充分了解医生和专家如何看待义乳市场、患者的接受度如何、可承受的价格区间在哪里、现有的产品和市场表现如何。麦克斯韦医疗的产品通过全自动

化扫描、绘制,根据患者身体特征,肤色、毛囊、毛孔甚至血管都可以逼真呈现,定制周期为3-5天。义乳产品将满足不同用户需求,普惠产品价格约5万元-10万元,高端产品为15万元-30万元。

麦克斯韦医疗注册成立后,在秦创原发展公司的对接与帮助下,入驻榆林秦创原(西安)主中心。2023年10月,麦克斯韦医疗加入秦创原“e起创”计划。王晶说,做医工多年,技术与市场是他擅长的,但BP优化、融资、估值等很多方面并不擅长,秦创原发展公司提供的涵盖企业发展全维度的科创服务,可以帮他们解决很多问题,在做产品、技术、和产业化的过程中,切实感受到秦创原总窗口、总平台对于科技人才的重视和支持,这才是他最安心的地方。



秦创原金融中心。

为陕西打造未来产业集群提供支撑

自2021年3月秦创原创新驱动平台建设以来,已结出累累硕果,有效释放了陕西创新势能,成为新质生产力的增长极。

任何一个产业在某处生根、发芽、结果,都绝非偶然。记者从秦创原发展公司了解到,其以“秦创原e站”为载体,搭建企业需求线上精准匹配、线下提供专项服务的联动体系,已累计服务双创主体9046家;构建全省统一的科技成果遴选评价体系,完成2044项高校科技成果筛选;秦创原科创母基金已投14只子基金,完成对省内科技企业投资金额23.16亿元,投资项目57个。

下一步,秦创原发展公司将聚焦重点产业领域,专注“投早投小投硬科技”,以资本为纽带汇聚早期投资机构的项目资源与专业能力,支持种子期、初创期项目在陕萌芽生根,并在联合孵化、共享投资、投后赋能等方面实现深度协同。围绕新能源、新材料等领域的项目布局需求,拟设立若干个产业基金或专项并购基金,发挥资本直接投资基金投资的联动优势,以多元化的路径提前进行战略布局,赋能企业成长和产业培育,为陕西打造未来产业集群提供更有力的支撑。

众所周知,能孕育出如此多的高新技术企业、创新型中小企业、专精特新企业、专精特新“小巨人”企业的区域,更是具有创新生态良好、产业资源丰富、高校众

多、科研机构聚集、经济发展迅速等优势,而陕西正是如此。

今年5月11日,陕西省人民政府下发《秦创原创新驱动平台建设三年行动计划(2024—2026年)》的通知,通知显示,到2026年,科技型中小企业数量突破3.2万家,高新技术企业数量突破2.2万家,新增规模以上高新技术企业、“专精特新”企业、瞪羚企业各1000家,聚焦光子、新材料、氢能储能、航空航天、现代能源、旱区农业等领域。

3年时间,不过白驹过隙,却充分展现了秦创原创新驱动平台的速度和可以预见的广阔未来。大量的新兴企业,就像无数充满活力的种子,在陕西这片沃土上茁壮成长,呈现出百花齐放的特征。与此同时,良好的创新生态,又能促使高新技术企业不断涌现、发展,从而推动区域相关高新技术产业和新兴产业蓬勃发展,促进传统产业走向数智化变革,吸引更多人才、诞生出更多科研成果。

新质生产力是有别于传统生产力的新型生产力,是以科技创新为主的生产力,是摆脱传统增长路径、符合高质量发展要求的新型生产力。今年的中国政府工作报告提出,大力推进现代化产业体系建设,加快发展新质生产力。在新质生产力的助推下,陕西无疑将会诞生更多新产业、新模式、新动能。

郭朝飞 文/图 本报记者 王媚



榆林秦创原(西安)主中心展厅。