



山科控股属企业山东微感光电子有限公司生产部,工作人员正有条不紊地忙碌着。



山科控股科技成果孵化企业山东山科智海新能源科技有限公司研发的1000瓦LED集鱼灯装在鱿鱼捕捞船上。



山科控股属企业亿云信息公司受邀参加2019中国国际数字经济博览会。

山科控股力争每个板块都培育一家上市公司,引领产业发展

董火民:尊重科技型企业成长规律

齐鲁晚报·齐鲁壹点

见习记者 张雨鑫 通讯员李威

在创新驱动发展战略中 科技型中小微企业越来越重要

山科控股成立于2017年12月,成立时间比较短,是整合划转山东省科学院所属30余户企业组建而来。董火民说,山科控股的二十多家权属企业中,高新技术企业10家,科技型小微企业14家,这些企业既有单一传感器产品、营收几千万元的“硬科技企业”,也有信息技术服务业的“新三板”企业,更有成立不到一年的成果转化企业。

比如山东微感公司,是由一名归国博士创办,成立十多年时间,目前掌握130余项自主知识产权,主要研发生产光纤、激光传感器及系统,研发的激光甲烷移动智能检测终端,刚入选2020年度济南市首台(套)技术装备和关键核心零部件名单,能够对煤矿、油田、非煤矿山等大范围开放空间内的甲烷浓度,进行实时在线监测,一旦浓度数据超标,能即时预警,通过无线传输网络将监测数据上传至井上监测信息中心,并通过云服务平台上报,大大减少事故发生。

比如孵化的蓝城检测公司,依托在有机物检测分析方面的独特方法和经验积累,业务快速发展,在土壤检测、痕量有害物质检测方面,为省里相关部门提供了重要支撑作用。成立三年,营业额达到4000多万元。

比如,正中信息公司,是专业开展信息技术咨询、监理的“新三板”企业,在咨询监理领域是全国的隐形冠军。他们牵头制定了多项国家监理和咨询服务标准,每年管理的信息化建设投资在200亿元以上,为全社会的信息化建设质量保驾护航。

比如济宁科力光电公司,突破了高精度脉冲激光测距核心技术,也就是用激光测量距离,根据这项技术研制的小型机器人激光雷达,体积达到全球同类产品最小,主要应用在移动机器人的避障、导航等领域,比如京东物流自动分货的AGV机器人小车。

董火民介绍,截至今年上半年,集团总资产11亿元,“虽然和兄弟国有企业相比,我们规模很小。但是在创新驱动的发展战略中,科技型中小微企业的作用越来越重

山科控股2017年年底组建,20多家权属企业中,高新技术企业10家,科技型小微企业14家。其中既有单一传感器产品、营收几千万元的“硬科技企业”,也有信息技术服务业的“新三板”企业,更有成立不到一年的成果转化企业。

日前,山科控股党委书记、董事长董火民做客由山东省国资委、齐鲁晚报·齐鲁壹点共同主办的“山东省属企业访谈录”节目现场,就构建服务全省的科技创新、科技成果转化、战略新兴产业培育的生态体系等话题展开畅谈。



山科控股党委书记、董事长董火民。吴浩 张雨鑫 摄

要。”

企业受多重因素制约 目前普遍规模比较小

山科控股权属企业多为科技示范性企业,自带科技属性,但普遍规模较小。这是什么原因造成的呢?

董火民分析认为,首先是企业“技术创新的广度、深度需要加强”。这些企业做的产品或服务,来源于科技成果转化,这些产品或服务属于创新产品,在开拓市场过程中,也有一个逐步被接受的过程。另外,有些创新成果相对于国外的产品,竞争力不够,市场比较小,现在,国外的技术垄断也迫使我们支持这些企业加大研发力度,增强技术竞争力。

另外,企业缺乏专业的经营队伍。山科控股的权属企业,全部是以前科技成果转化的企业,一项技术研发完成之后,在科研单位做了样品、样机,由科研人员继续找一些领域推广应用,高校科研院所主要承担教学和科研任务,其体制机制并不完全适合企业的发展,企业作为高校科研院所的一个附属机构进行管理,不同程度地存在

资产不独立、人员不独立、业务不独立、财务不独立等现象,使企业难以专心搞发展。

再就是缺乏战略资源的引入。企业的经营管理过程中,没有借助战略合作伙伴的力量,战略伙伴可以是优势明显的应用领域、投资机构、高端经营人才等。依靠传统的小作坊式发展模式,一定程度上制约了企业的规模化发展。

尊重科技型初创企业成长规律 逐步做大做强做优

针对这些问题,山科控股提出解决方案,做大、做强、做优权属企业。

其中最重要的是,建立尊重科技型初创企业成长规律的机制。山科控股打破成果转化中不合时宜的条条框框,不轻易“骚扰”权属企业和参股企业,多提供“选择题”,而非“简答题”“论述题”,把大量的时间和精力留给企业,给企业充分的发展自由。比如,信息技术产业发展很快,一般3年一个周期,需要研制一代,筹划二、三代,鼓励信息技术类公司打破一切清规戒律,抓紧引进高层次人才;光电传感器领域产业

链条比较长,需要积累,鼓励这类公司拿出部分资金,依托科研院所,柔性引进人才。

同时,走科研院所与企业之间协同创新的科企融合发展路径,支持依托科研团队持续研发促进产品优化更新,获得的部分收益反哺科研团队,两者相辅相成、互相促进。

此外,要通过产业整合壮大核心竞争力。部分权属企业存在业务重合、不当竞争等现象,山科控股将借助资本的力量,引进战略资源,整合优化,争取在每个板块培育一家上市公司,引领产业发展。

具有鲜明的特色优势 有信心完成股权投资试点任务

今年,山科控股与省财金集团、省国投、省发展投成为省财政资金股权投资项目的受托管理机构,相对于其他三家受托管理机构,山科控股的核心优势是什么?董火民说,我们具有鲜明的特色优势,有信心完成承担的股权投资试点任务。

财政资金股权投资试点工作,符合山科控股的定位,也是职责所在。省政府对山科控股的定位是科技成果转化平台、科技创业人才服务平台和科技特色基金投资平台,是战略新兴产业培育孵化基地。“做好财政资金股权投资工作,与我们的定位、使命方向相契合。”董火民说。

第二,“我们更加了解科技型企业的股权融资需求。”董火民说,山科控股的20多家权属企业中,有的也在做股权融资,企业经营团队对股权的感情、对资本的渴望、对创新型企业发展的憧憬,我们感同身受,深有体会。

还有丰富的专家资源优势。依托齐鲁工业大学(山东省科学院)、山东省科协、山东省高层次发展促进会及人才创投联盟,山科拥有专业的研究团队和专家人才资源。

山科集团提出,要让高层次人才在山科控股集团生态系统中找到创新创业投资和合作伙伴。董火民说,山科集团是一个科技型集团公司,山科的定位决定了其员工有科技创新的经验、有高层次人才工作的知识、有科技金融的知识,还需要有国有企业的规则意识,“这种复合型人才只能加强培养,很难从社会招聘到”,所以山科控股也格外注重人才的培养。除基础能力的培养外,还关注综合业务能力的培养,比如科技金融、风险控制、制度建设等方面的知识储备,逐步增强科技人才适应市场经济的本领和驾驭复杂局面的能力。



山科控股权属企业济南蓝动公司是铁路接触网高精度无接触检测的开创者。