

# 90後研發高端導熱油

## 爭國際市場



鄧傑在實驗室。

鄧傑1991年出生於一個重慶商人家庭，大學在校期間就開始考慮自己創業。先後放棄了農業、食品、煤炭、開發租車軟件等方向，2013年從寧波諾丁漢大學畢業後，他選擇了開發高端合成導熱油產品這個冷門行業。「國內可以生產高水平導熱油的企業很少，但我們做到了，未來我們的目標就是要和國外的大企業競爭市場。」

文/圖：香港文匯報記者 周方怡 寧波報道



鄧傑所說的導熱油是潤滑劑的一個分支，主要的用途就是傳熱控溫，「就像用一口鍋煮雞蛋，需要用水，我們就是生產這個『水』，在極低溫極高溫的條件下實現精確控溫。」鄧傑說，在國內，能達到最高溫度330℃標準的導熱油生產企業不到10家，能達到340℃乃至最高的350℃，更是少之又少。

### 材料成型專業畢業 進軍化工

鄧傑的公司生產的導熱油最高溫可以達到400℃，最低溫可以達到-130℃。鄧傑還表示，「我們有一款高端導熱油，中石化也有同款產品，他的變質率是6.3%，我們可以到4.1%，國家要求是10%以下。但他售價5萬元（人民幣，下同）多一噸，我們是2萬元多一噸。」據介紹，鄧傑團隊還把導熱油

應用到了LED燈散熱上，使散熱成本從過去的6元下降到3元以下。

雖然大學畢業沒有幾年，鄧傑正努力適應着從一個大學生到一個公司創始人的身份變化。鄧傑學的是材料成型及控制工程專業，大四時，他從多年從事化工生產的親戚那裡得到第一手資料，決定從一般人並不知道的導熱油入手，成立了寧波諾丁漢化工科技有限公司。問起為什麼做這個選擇，鄧傑思考了下來笑着說，「我考慮了行業的發展趨勢，自己能否做到行業前列，還得考慮資金、技術等要素，以及生產風險管控制能力。哪怕是失敗了，我也可以承受損失。」

### 推廣產品跑遍大半中國

「研發產品是我們擅長的，最難的還是推銷產品。」原來，目前高端導熱油市場還是由國外大公司所壟斷，價格十分昂貴，且大企業並不輕易相信其他品牌產品，比如-60℃到-230℃的導熱油，國外賣20萬元

一噸，而鄧傑公司的產品賣6萬元左右一噸，「一些企業的儀器設備價值一個多億，他們寧可多花幾百萬也不會輕易使用其他的品牌。」鄧傑頗為無奈。

沒客戶，鄧傑就對着黃頁，一天打上百個電話，但往往沒說幾句對方就掛了電話；還註冊網站，網上推銷產品。創業以來，鄧傑差不多跑遍了一半個中國，往往是對方一個電話，他第二天就出門，哪怕遠在內蒙古。「有一次客戶在江西新余，我坐了十幾個小時的火車去看客戶，但生意還是沒有談下來，這樣的例子經常發生。」此後，鄧傑也改變了策略，選擇美國的知名設備廠商合作，在銷售設備的同時也附帶銷售他們生產的導熱油，但這依然需要努力獲得廠商的信任。就這樣經歷了一次次碰壁後，目前諾丁漢公司的客戶接近100個，銷售產品100多噸，年銷售額達到300多萬元，新加坡、泰國、印尼等國家的設備商慢慢地認可了他們的產品。



鄧傑的公司如今已開發十餘種導熱油產品。

### 創業如圍棋 攜希望耐打擊

鄧傑數着手指說，公司最缺的還是資金和人才，雖然政府給了200萬的獎勵和每年10萬的房租補貼，但還是杯水車薪，公司目前收支大致持平。人才引進上還是依靠通過已有的團隊招募熟人，但至少公司已經向一個好的方向發展。鄧傑認為，創業就像是下圍棋，需要一點點佈局，多

年以後效果才會出來。還要一直給自己希望，鍛煉抗打擊能力。

### 盡心對待每個客戶

回想起自己兩年來的創業經歷，鄧傑感觸頗深，「創業很難，你會遇到許許多多你掌控不了的東西。就像是下圍棋是一點一點佈局，多年以後效果才會出來，才找着真正合適的方向。」作為學生，研發出產品就可以了，但真正的要創立自己的品牌銷售自己的產品，完全是一個需要從頭學起的新領域，還要帶着最大的誠意去追求細節的完美，曾經一個客戶需要鄧傑提供產品在-60℃時的測試數據，但這樣的測試機構很難找到，鄧傑就四處找關係尋找這樣的實驗室。花費萬餘元測試費後終於拿到數據，「我們根本不知道這單生意能不能成功，但我們對不確定的客戶還是盡心去對待。」



研發團隊成員正在做實驗。

### 籌建數據庫 提升產品服務

鄧傑又算起了一筆賬，國內導熱油市場在100億元左右，目前還沒有一家企業市場份額可以佔到10%，並且產品單一。現

在諾丁漢公司正在開發一款可以收集導熱油在設備中的溫度、壓力等數據的應用，這些數據都會在平台上顯示，告訴客戶產品在什麼條件下可以達到最高傳熱效率，這不僅可以幫助提高產品品質，還利於產品推廣。相對於單單銷售產品，他們更重視產品背後的服務。



軟件與應用開發的團隊正在着手開發數據平台。

目前鄧傑團隊共有十多人，碩士以上學歷的佔到了一半以上，「公司現在還是屬於草創階段，開出的工資也不會很高，但我們尋找的就是能夠和我們一起成長的夥伴。在行業裡我們恐怕是最年輕的了，在互聯網利用上更具有優勢，公司90%的客戶都是在網絡上發展起來的。」

# 廣西人獨特美食 以牛排泄物煮湯



廣西人喜吃牛糞湯，用來招待客人以示歡迎。本報廣西傳真



楊美玲在煮牛糞湯。唐琳 攝



羅敏把牛糞從牛胃裡取出。唐琳 攝

中國的56個民族風俗多樣，每個民族都具有自己獨特的傳統文化。在廣西三江縣苗族、侗族聚居的地方，數千年來當地人取牛排泄物，放入水中與牛肉煮湯食用，稱為「牛糞湯」，相傳具有清熱解毒的功效。隨着近年來當地旅遊的發展，「牛糞湯」已成為遠近馳名的特色美食。

香港文匯報記者 唐琳、孫娟 廣西報道

在三江當地方言裡，「牛糞」為牛屎的意思，即牛的消化排泄物。傳統的牛糞湯中所指的「牛糞」是取牛在食物轉化為糞便排出前積聚在胃裡的消化物。這種在外人看來的污穢排泄物，因神奇的醫用功效以及獨特的口味近年來越來越受歡迎，成為了廣西深山少數民族的歷史文化縮影。

### 食店老闆每天搶牛糞

貴州人陸田運1980年前後跟隨妻子來到廣西三江縣福祿鄉，憑藉着數十年積攢的宰牛手藝，經濟條件還算不錯。每天早上5時，陸田運會準時在自家屋裡宰牛，而前來取牛糞的人，都會把陸田運不足20平方米的廚房擠得滿滿的。在經過熟練的宰牛、剝牛皮後，陸田運熟練地把牛胃取出並破開放在旁邊。牛胃被刺破後，只看到黃綠色的胃汁流出，黃綠色的汁液中夾雜着未經消化完的草梗。這時，前來搶牛糞的人便蜂擁而上。阿美快餐店的老闆羅敏每天都提着桶來搶牛糞，在他看來，只有這樣直接從胃裡取出並不摻雜水的牛糞才是最新鮮和原汁原味的。「一個牛胃裡的牛糞大概可裝滿一桶。」羅敏說，牛糞都是免費的，拿回去還要再進行加工，我們本地人才知道它的可貴。

羅敏今年58歲，他處理牛糞已經有數十年的經驗，一年365天從未間斷。將牛糞從宰牛的地方提回飯店後，羅敏開始把汁從混有草梗的胃液中擠出，之後用白色紗布過濾兩次，「過濾後煮出來的牛糞湯才不會有雜質」。過濾之後，羅敏便把牛糞放入鍋中煮沸。約20分鐘後，湯汁上

有浮沫飄出，且香味溢出，羅敏將湯汁撈出後進行冷卻，放入冰箱冷藏。記者注意到，整個牛糞處理前後花費近1個半小時，近十道工序。

### 重口味炮製壓住腥味

羅敏處理完牛糞後，就輪到妻子楊美玲發揮的時候了。楊美玲從1988年開始靠煮牛糞湯的手藝為生，她煮出來的牛糞湯因色香味俱全受到許多人的稱讚。楊美玲告訴記者，一碗好的牛糞湯必須採用牛糞原汁，不能摻水，還要調味料用得恰到好處。記者注意到，楊美玲製作的牛糞湯先放入薑蔥、辣椒、八角、花椒、西紅柿，再放鹽、酒和秘製的調味料與牛糞一起煮，「牛糞湯的調味料一般味道很重，這樣才能壓住腥味。」楊美玲告訴記者，她的牛糞湯一碗賣100元人民幣，而一天一頭牛胃裡取來的一桶牛糞汁只能做10碗牛糞湯。依靠牛糞湯的手藝，楊美玲最旺的時候一天能收入三四千元。

### 傳清熱解毒治療胃病

三江當地人頗愛食用牛糞湯，相傳牛糞湯具有清熱解毒的功效，尤其對治療胃病功效奇特。「我剛嫁過來的時候吃不習慣，後來嘗試着天天吃，竟然把多年的胃痛治好了。」楊美玲說，本地人很少有胃的毛病，應該也是跟長期食用牛糞湯有關。在記者採訪過程中，當地人時刻都在強調牛糞湯的好處。雖然牛糞湯的功效尚未經過專家化驗取證，但當地人也稱牛糞湯為「百草湯」。宰牛師傅陸田運告訴記者，農村裡放養的黃牛都很挑食，專吃乾淨的、對身體有益的草和草藥，所以它的消化物絕對無污染並且對身體有益。「等到7月的時候雨水豐沛，草會長得很茂盛，那時候的牛糞質量也最好」在陸田運看來，吃牛糞湯是人與動物與自然和諧相處的體現。

## 味苦澀湯汁濃 食客反應不一

今年的農曆「三月三」是廣西多個少數民族的傳統節日，近年來因「花炮節」而紅火的福祿鄉也吸引了來自湖南、貴州等地遊客，被擠得水洩不通。楊美玲說，「三月三」的時候自己店鋪的生意很好，每桌都指定要點牛糞湯，存在冰箱裡的牛糞湯都不夠煮。

### 有人吃慣了天天要吃

「很多人剛開始吃不習慣，但吃了之後很多人都會愛上它。」楊美玲告訴記者，前些年來這裡做生意的老闆，天天都要來她的店裡吃牛糞湯。地道的牛糞湯顏色濃郁，呈暗綠色，與辣椒、牛肉等混煮在一起，味道略為苦澀，伴有較濃的牛糞味，口味獨特。當地人都喜歡以牛糞湯加入油茶水中，或搭配糯米飯食用，常作為早餐。當有貴客前來時，當地人都會煮牛糞湯以示尊重和歡迎。

### 有遊客知情後就吐

如今，在三江縣城甚至廣西的許多城市內，都會看到出售牛糞湯的飯店，許多不知情的食客，在初嘗牛糞湯時都會茫然於這奇特的味道。「我剛吃牛糞湯時覺得味道很特別挺好吃的，吃完之後別人告訴我是牛糞做的，我當時就吐了。」從南寧前來三江旅遊的吳先生說，身邊很多第一次吃牛糞湯的都是這樣的經歷，「後來都沒辦法下口，吃不習慣。」吳先生說。



牛糞湯 唐琳 攝