



勇立潮头 争做医用钛材领域的领跑者

——记宝鸡市工商联副主席、宝鸡鑫诺特材股份有限公司董事长郑永利

□ 唐文辉 丛声

产品涉及医用钛网、钛钉、人工关节和航空航天高端材料领域，8年进军国际市场，销量以20%的速度突飞猛进；14年磨砺于高端钛材领域，成为航空航天领域合格供应商；经过20年发展洗礼，形成了医疗板块八个系列、上百种规格产品，建成国内专业的医用植入物钛材生产基地，国内市场占有率达25%以上；参与8项行业标准制定，获得18项国家专利。创造这一系列佳绩的人，就是宝鸡鑫诺特材股份有限公司董事长郑永利。

细分领域露锋芒

浓眉大眼，敦厚结实，一身纯蓝色的工装与普通员工没什么两样，普通话与秦腔“双语”流利。要是不对话交流，你可能不会把他与一家优秀民企的老总联系起来。

提到“钛”，郑永利总有说不完的话。随着他的讲述，记者走进了他的内心世界。

郑永利的父母都是宝钛集团职工，从小到大，他听到最多的词就是“钛”，看到最多的东西也是“钛”。可以说，“钛”伴随了他整个少年和青年时代。

大学毕业进入宝钛工作后，郑永利对“钛”表现出更为浓厚的兴趣。在师傅的言传身教下，他把钛材加工的每个环节都熟烂于心，并利用业余时间自学相关知识。当时，钛材加工仅限于国有企业，产品不愁销路，员工待遇优厚，是不少人羡慕的好职业。郑永利不人云亦云，而是潜心在钻研技术的道路上摸爬滚打，别人玩耍娱乐的时候，他却在专心啃书本；别人游山玩水的时候，他却选择与图纸车床为伴。日积月累，凭借过硬的技术和管理才能，郑永利很快从一线工人升任车间主任，再到难熔金属事业部生产主管，走上中层领导岗位。2007年，正当郑永利跨



足了产品聚焦的概念。经过对市场的分析和研判，郑永利认为，我国医用钛材生产才刚起步，这最接近自己在一线生产时的初心，瞄准这个领域，必将会大有作为。

之后，恰逢全国医疗器械协会外科植入物分会年会在贵州遵义召开，郑永利与同学合作制作了PPT课件，并代表行业作了人体植入物钛材生产可行性的演讲，短短几分钟的内容，赢得了许多与会专家的首肯。就是这几分钟，却在医用钛材领域引起了巨大震动。

回来后，郑永利信心满满、底气十足，更加坚定了聚焦医用钛材生产的目标。当时，公司部分股东持反对意见，认为扔掉其他业务，专门生产医用钛材，企业难以吃饱，前景面临许多不确定性。郑永利则用企业的生产数据，以自己独到的见解阐述观点，力图说服大家。虽然仍有反对的声音，但郑永利以“咬定青山不放松”的坚强意志，铁了心要向医用钛材领域进军。

功夫不负有心人。在郑永利的坚持和努力下，公司聚焦一个目标，将开发高性能、高精度医用外科植入物钛材作为主攻方向，短短3年间，企业医用钛材销售额一举突破3000万元，开创了公司创新发展的新局面。

2012年，郑永利主动申请中国医疗器械协会外科植入物分会年会的筹备权，很快获得批准。随即，他马不停蹄，又与宝钛集团再度合作。不久，中国医疗器械协会外科植入物分会年会在宝鸡召开，将公司发展推到一个新阶段。此刻，郑永利却开始谋划全球战略布局，先后在巴西、德国等6个国家设立营销网点，产品销量以每年20%的速度高速增长，到2015年底，公司销售额突破6000万元大关。

2012年，郑永利主动申请中国医疗器械协会外科植入物分会年会的筹备权，很快获得批准。随即，他马不停蹄，又与宝钛集团再度合作。不久，中国医疗器械协会外科植入物分会年会在宝鸡召开，将公司发展推到一个新阶段。此刻，郑永利却开始谋划全球战略布局，先后在巴西、德国等6个国家设立营销网点，产品销量以每年20%的速度高速增长，到2015年底，公司销售额突破6000万元大关。

最短三年，还要有自己的团队和高端设备。

自此以后，凭着一股热血和被逼上梁山的勇气，郑永利开始在全国市场“游走”。

2007年冬天，郑永利踏上了东行的列车，开启了华中地区的调研之旅。这次调研也成为催生鑫诺作出重大战略选择的重要一步。经过月余时间的奔波，郑永利发现一个秘密，京津沪苏地区医疗器械厂家的产品正经历从不锈钢向钛材转型的阶段，而欧美国家应用多年的医疗器械产品在國內却属于起步阶段，国内医用钛材紧俏。这一发现让郑永利眼前一亮。

“总不能空手而归吧。”抱着试试的念头，郑永利在张家港一家企业门口咨询时，恰好碰到天津一家企业的工程师。经过一番肺腑交流，郑永利用诚心感动了这位工程师。“医用钛材行业正面临困境，刀具、模具及加工难度大。”他把工程师的每一句话都记得真切，每个数据都刻在脑海里。同行之间的沟通，让郑永利顿觉有种心有灵犀的感觉。在这名工程师的盛邀下，郑永利顺利迈进这家大型企业，经过一番交流，对方认定他是一名钛材方面的内行，当即决定让他先做一批医用钛材小样。

这样的结果让郑永利激动万分。虽说是一批小样，但却奠定了鑫诺迈向国内医用钛材领域的第一步。

“说真的，因为量小，做起来很辛苦，但我们一直坚持了下来。要维持企业正常运转，不得不再接一些小活。一家企业如果没有拳头产品，始终是没有竞争力的。”郑永利说。

开创发展新纪元

创新是企业持续健康发展的灵魂，是驱动力。郑永利深谙此理。

在2009年公司中层会上，郑永利提



公司承办2023年钛博会医疗分论坛

探索寻求新突破

有位哲人说过，站在巨人的肩膀上，你会看得更远，舞台会更加广阔。

在企业快速发展的同时，郑永利以永不满足、奋力击水的意气，再次踏上第二次创业的征程。

经过市场的锤炼和考验，这时的郑永利目标更大，心胸也更加宽广，这次他瞄准的是高端医用钛材。跑省城、请专家、探市场，这次的答复是，投资如此高端的项目，软硬件投入至少需要5000万元。

当时，国内高端医用钛材领域用的多是欧美品牌的产品，对本土产品不看好。

经过分析，郑永利认为，世界一流产品能被国内市场认可，那我们为何不研发引领国际的一流产品呢？又是测算，又是数据解析，又是思想碰撞，郑永利最终明确了生产高端医用钛材的目标。

工欲善其事，必先利其器。通过选址、订购设备、产品定型，历时3年，一座崭新的集研发、生产于一体的现代化企业矗立在渭水之畔。随着这些高端设备和人才的引进，企业在医疗板块形成了人工关节、人工骨、断骨固定器、脊柱矫正杆、骨髓内钉、人工心脏瓣膜、牙科植入物、头盖骨等8大系列、上百种规格的主打产品，成为专业医用植入物钛材生产基地。产品在國內医用钛材市场的占有率达到25%以上，到2019年，公司销售额突破亿元大关。

在郑永利的带领下，公司与中国航天科技集团等单位联合制定了8个企业技术标准，成为中国航天科技、中国舰船、中国航发的稳定供应商。

一封封感谢信、一句句诚挚的答谢语，与铿锵有力的“并肩携手，创新超越”的励志誓言，将鑫诺人与祖国的航空航天事业紧密相连。每到此时，郑永利在激动之余，总是深感肩头沉甸甸的责任。

合作迸发新机遇

“没有营销今天死，没有研发明天死。”这是鑫诺公司的座右铭。

为寻求新机遇、谋求新发展，郑永利提出了“设备、人才、研发”三个负重前行，产品走差异化发展之路，专业化、高精度的补链目标。

在别人注重产品的材料时，郑永利团队却把关注点放在应用端上。某省医药公司医疗器械分公司总经理非常熟悉医生和材料应用端的感觉，能把医生的应用语言翻译成材料术语，使研发更精准更高效。郑永利与其交谈一次，便下血本引进，让其享受与公司老总一样的待遇。正是有这样的宽阔胸怀，企业引进的大专以上人才已占到公司总人数的一半以上。

研发是企业创新发展的不竭动力。郑永利深明白这一点。为此，公司每年以近千万元的研发经费投入，推动企业扬帆远航。郑永利自己不做袖手旁观者，而是永远与研发人员站在一个战壕拼搏。

2021年夏天，深圳一客商慕名前来询问超声刀的材料问题。郑永利诚心将研发产品的数据毫无保留地展示给对方，并迅速将研发的材料发给对方。一周后对方回复，产品性能指标非常接近他们的需求。郑永利立即带领研发团队奔赴深圳，进行现场演示、测试，赢得了对方的信任和肯定。随即，由双方技术骨干参与的深圳研发小组成立。

“到2022年，国产医用超声刀打破美国垄断，在我国南方16个省医疗行业中中标率达50%，占据了南方大半市场。”郑永利自豪地说。

随着市场需求的稳步增长，国内外同

行业的竞争，企业面临新的发展挑战。郑永利带领研发团队，引进、吸收和消化国外先进技术，深入研究钛材的新兴市场、工艺和技术，开发多应用领域需要的新型钛材，拓宽钛材应用领域；坚持走“产学研”道路，分别与西北工业大学、深圳医疗科技公司、中国科学院等单位建立合作关系。公司自主研发的“高性能高精度医用钛材”“生物用超声刀刀头材料”“TC4弹性髓内针”等产品，填补了国内多项空白，取得了多项科研成果。

国际国内市场和形势不断变化，适者生存的法则让经营者不断调整发展战略。面对未来，郑永利提出了公司五年发展的“1234”战略，初步完成国内国际医疗、航空航天、新领域市场的战略布局，形成医疗、航空航天用钛、钛合金及高温合金等核心产品，完成公司股份制改造，加快IPO上市步伐。

饮水思源报桑梓

在发展企业的同时，郑永利始终不忘回报社会，积极参与社会公益事业，助力乡村振兴，先后为周边农村提供就业岗位30多个；倡导成立“鑫诺爱心帮困基金会”，帮助家庭困难职工解决生活上的难题；积极参与宝鸡市慈善总会、市政协、渭滨区慈善协会等单位组织的扶贫帮助、对口扶贫、助学助困等活动，捐款捐物达20余万元；助力脱贫攻坚，帮扶千河镇、天王镇贫困户125户，资助金额累计达200万元；2019年至2021年期间，为磻溪镇捐款7230元、捐物163件，为宝鸡高新区慈善协会捐款5万元，为宝鸡市慈善总会捐款1.48万元。

2022年初，郑永利带领团队紧急调配资源，驰援西安疫情防控，捐赠2万斤面粉和物资，为磻溪镇政府疫情防控点捐赠方便面100件、瓶装水40件。3月，宝鸡疫情防控工作严峻，公司紧急协调资源，采购医用防护服、防护手套、口罩、方便面、面包、饮用水等物资，为高新区工信商务局捐赠医用防护服300套、医用防护手套5000双，为高新医院捐赠方便面50箱、面包25箱，为方舱实验室捐赠方便面150箱、面包75箱，为马营镇燃灯寺村捐赠方便面20箱、饮用水20件、医用口罩500只。

因成绩突出，公司先后被授予“慈善呵护关爱童行”公益慈善活动先进单位、宝鸡高新区村企共建助力乡村振兴先进单位等殊荣。

郑永利表示：“在未来的市场竞争中，只有不断赶超世界先进水平，尽快缩小与国外钛工业发达国家的差距，稳定在行业中的技术核心地位，才能谋求公司的更大发展，保持在國內钛行业中的绝对优势。”



个人小传

郑永利，1971年12月生，陕西宝鸡渭滨区人，中共党员，西北工业大学在职研究生学历。现任宝鸡鑫诺特材股份有限公司董事长、党支部书记，宝鸡高新区民营企业协会党委书记，宝鸡市人大代表，省工商联执委、宝鸡市工商联副主席。曾任宝鸡市第十一届、十二届政协委员。

宝鸡鑫诺特材股份有限公司简介

宝鸡鑫诺特材股份有限公司成立于2004年，是一家从事医疗、航空航天用高端钛及钛合金材料的研发、生产、销售的高新技术企业，是陕西省“专精特新”中小企业、工信部第四批专精特新“小巨人”企业、陕西省制造业隐形冠军培育企业、陕西省上市后备企业、陕西省中小企业创新研发中心。

公司现拥有先进设备280余台(套)，多项关键设备达到世界先进水平。公司具备年产航空航天、医疗用高端钛合金材料1500吨的生产能力，主导产品广泛应用于航空、航天、舰船、兵器等国防科技工业和医疗等民用领域。公司是國內最大的医用钛合金材料研发制造企业，产品出口德国、美国、巴西、土耳其、捷克、韩国、俄罗斯、印度等国家和地区，并在海外建立了6个营销网点。

公司与西北工业大学材料学院建立了良好稳定的产学研合作关系，2014年被认定为宝鸡市企业技术中心，2015年被认定为陕西省中小企业创新研发中心，2020年被认定为陕西省企业技术中心，2021年与西安交通大学第一附属医院等机构联合创建陕西省医工融合产业技术创新战略联盟，2022年被认定为宝鸡市医用植入钛材工程技术研究中心。

公司现拥有国家专利18件，其中，发明专利9件、实用新型专利5件，外观设计专利4件，公司产品先后通过BS EN ISO9001:2015、ISO9001:2015、ISO13485:2016等质量管理体系认证。公司先后荣获陕西省民营经济转型升级示范企业、“宝鸡·中国钛谷”产业集群骨干企业称号。