

利昌新材料光电反射薄膜项目有望2023年投产

总投资额22.5亿元 首年产值将达18亿元



■本报记者 李杨瑜 李想 文/图

立秋已过,又接近末伏,天气依然酷热难耐。位于石井镇泉州利昌新材料有限公司的光电反射薄膜项目现场,渣土车来回穿梭,挖掘机挥动长臂,围挡沿线一字排开……近百名施工人员、数十套机械奋战在一线,掀起了建设热潮。

在按下新项目建设“加速键”的同时,利昌新材料水头公司的生产经营,一点也没落下。公司现有3条产线的满负荷运作,开机率达100%,这也是总经理吕达民接管企业后,产品第三年在市场上出现供不应求的现象。

完善国内半导体材料供应链

“对于施工人员来说,高温晴好天气是施工的黄金时期,比下雨天好多了,也正是有了他们的坚守,项目才能推进迅速。目前一期项目边平整土地边建设,1号楼标准厂房已进入封顶阶段,2号楼标准厂房也在上梁柱……”吕达民告诉记者,在2023年部分产能投产后,首年产值有望实现18亿元。

据悉,该光电反射薄膜项目占地285亩,总投资额22.5亿元,预计厂房面积13.24万平方米,拟引进8条德国先进的薄膜生产线。作为高性能膜材料的一种,光电反射薄膜主要应用在背光模组,是液晶面板产业的重要组成材料之一。待项目全部投产后,预计每年将实现产值50亿元,年产能36万吨,年纳税额3亿元以上。

“全球生产光电PP材质反射膜企业不多,2019年,我们开始涉及光电行业,与国内某知名企业合作,全力开发



利昌新材料位于石井镇的光电反射薄膜项目现场

反射膜。与传统的PET反射膜相比,我们所开发的BOPP光电反射膜反射率可达95%以上,成本相比PET膜更显优势,且能耗低、光学反射效果好。”吕达民举例,通过不同技术途径为基膜在其上进行涂层,进一步改善反射率,也是未来的发展方向。届时将更好地为国内光电企业提供国产替代方案,完善国内半导体材料供应链。

据了解,目前利昌新材料拥有授权发明专利6个,公布发明专利10个,实用型专利22个,先后被评为“福建省高新技术企业”“福建省科技型企业”“福建省科技小巨人领军企业”“福建省单项冠军产品企业”“福建省创新型企业”等多项殊荣。更是在今年6月开展的第二十届中国·海峡创新项目成果交易会上,带着所研发的光电反射薄膜亮相,取得了不俗的反响。

项目的有序推进、产品研发取得初步成果,吕达民并不止步于此。他希望,接下来通过深化与重点终端客户的合作,凭借高性价比产品,更广泛地被应用于面板显示、户内照明、半导体柔性电路板等领域,持续提升在终

端客户的市场份额,巩固利昌在光电反射膜领域的优势地位。

形成全供应链的全数字化状态

塑料米熔化、进入模腔后成厚片、定型、加热、拉伸、定型……经过多道繁琐重复的工序,一卷卷塑料薄膜出品、待检、包装、入库。走进利昌新材料水头公司车间里,同样也是一片繁忙景象,工人们紧张而有条不紊地操作机器设备,抓紧订单生产进度。

“水头公司主要生产研发BOPP合成纸塑料薄膜,是食品包装、生活用品包装、广告印刷、标签印刷以及建筑装修等领域不可或缺的材料之一,目前我们的产品占据了国内60%市场份额。”吕达民说,得益于近年来塑料薄膜需求上涨,包装形式的改变,进而推动薄膜材料需求增长。

如今,越来越多的企业开始注重通过大数据、商业智能软件来对公司的业务、财务等数据进行分析,以挖掘数据价值,指导业务发展,利昌新材料也不例外。“为了能更好地利用大数据赋能

管理,让决策更高效智能,今年我们投入大量资金用于引进驾驶舱管理系统,其直观性、全面性、方便性、多维性和可配置性,能够实时展示业务指标数据,监测企业运营情况,并对异常关键指标预警和挖掘分析。”吕达民表示。

这并不是利昌新材料首次在信息化、数字化系统方面的投入。早在10多年前,利昌新材料就导入了ERP、MES、CRM、APS、WMS等系统的应用,在这些系统成熟应用及综合集成的基础上,实现了产品研发数据、各部门业务数据快速、精准的传输及应用,上下游内部管理的协同性得到有效改善,工作效率实现质的跨越。在吕达民看来,行业竞争越来越激烈,只有深耕技术研发,持续提升生产管理水平,严控生产环节的质量管理,才能制胜于未来。

接下来,利昌新材料将会重点建设石井厂区与水头厂区的互联互通,不仅要实现工厂与工厂之间的生产数据联动,供应商以及客户的数据也会打通,一环扣一环,形成全供应链的全数字化状态。

大板市场解锁纾困妙招 部分实现满租

■本报记者 蔡静琦

今年来,受疫情和房地产经济下行影响,不少外地石材采购商取消订单或延期采购,使得水头石材市场变得不太活跃。加上新大板市场层出不穷,客群再次分流,部分经营多年石材批发的贸易商苦不堪言,不少贸易商选择退出,从而导致了市场空置率攀升。

市场与商户之间,本是唇齿相依的关系。面对这样的行业现状,各大新旧市场主体纷纷解锁纾困妙招,想要留住更多商户。有升级市场硬件,有提高服务,有抱团发展,还有优化租赁付款方式……

大板市场升级改造

今年上半年,石材行业风起云涌,有人退出,也有人进入。但这似乎并不影响老牌市场的升级改造进程,瑞丰、顺发、宝洲、华辉等大板市场相继亮出大招,或重新定位,或工厂改市场,或整体形象升级,或扩大规模。

作为老牌综合石材市场,瑞丰的改变是翻天覆地的,不仅清退了所有的常规大理石商户,还将市场定位为全奢城,并把目光瞄准了80后、90后年轻市场。市场的形象设计也与传统的市场大相径庭,表现出那种年轻的张力感都快漫出屏来。

作为石材行业新生代、瑞丰全奢城总经理林家国坦言,除了展厅的公共区域,包括展位也都符合年轻IP。此外,市场方还会提供VR全景空间,供商户免费使用。而顺发实业则将原本的加工厂改造成石材广场,直接定位为白石与奢石为一体的高端市场。原来的宝洲市场,整个外立面也在发生变化,几何的立体感,直击路人眼球。

尤值得一提的是,位于水头正中心的石文化仓再次升级改造,并更名为“华辉石材城三期”。谈及更名,华辉石材城招商经理钟蒙蒙告诉记者,石文化仓经过6年的沉淀,形成了华辉特有的文化属性。更名主要是为了联通市场一期、二期,扩大整个市场规模,丰富产品品类,满足采购商的多样

化需求。从区位来说,华辉位于水头正中心,在水头两大工业区之间,所以更希望把整个滨海工业区串联起来,带动工业区共同发展。

“华辉旁边有梦想城、隆嘉石材城等,三期改造以后,华辉石材城就会与周边这些市场形成一片。只有区域共同发展,企业才能得到更稳定的客源。”钟蒙蒙说。

实现满租有“绝招”

当然,也有市场没有大动干戈,却也稳稳地留住了商户。在走访中,记者发现,位于水头海联工业区的光明石材城依然是满租状态。

光明石材城负责人王晓峰告诉记者,他们的位置并非水头中心,能留住商户,完全是想商户之所想。“我们市场都是3年一签,半年一付,非常灵活。”王晓峰说,这样的收租模式,主要是考虑到商户现金流问题,因为很多商户都是租两三千平方米,需要数百乃至上千个架子位,一下子让商户付一年或者三年

租金,压力会非常大。与其如此,不如给以宽松的付款方式,让他们有更多现金流能够做更大的生意。

走进光明石材城,石材品种五花八门,有花岗岩、大理石、人造石等,应有尽有。考虑到交易的便利性,这里还提供10天免租金的周转时间,也就是当月1-9日到租的,都按11日开始算租金。

王晓峰坦言,市场拼到最后,无非就是看哪家更走心。“地理位置固然重要,但偏离镇中心不代表没有机会。这几年疫情反复,镇区部分市场出现大面积空置,但我们一直都是满租状态。还有大板的吊装费依然保持在5年前的那个价,可以说能帮商户省的都省了。”

与光明石材城紧邻的海西石材城,这两年也得到了较好发展,基本处于满租状态,而这里近50%的商户都是厦门贸易商。据业内人士介绍,海西石材城配套完善,还有较大的物流仓储,便于主营外贸企业周转,这也是厦门外贸企业选择于此的主要原因。此外,为了扩大市场容量,海西石材城原本设立的官桥街、石井街也被改造成架子位。

省级首台(套)重大技术装备认定申报工作启动

本报讯 (记者 苏清彬) 为提高我省重大技术装备自主研制能力,支持首台(套)重大技术装备推广应用,福建省工业和信息化厅近日发布通知,正式启动2022年度首台(套)重大技术装备认定申报工作,申报时间截至2022年9月20日。

在认定范围上,涵盖省内首台(套)和国内首台(套)两个类别。其中,省内首台(套)认定范围为省工信厅公布的《福建省首台(套)重大技术装备推广应用指导目录(2022年版)》最末级目录相对应的产品。省内首台(套)认定范围为工信部2022年《首台

(套)重大技术装备推广应用指导目录》等国家有关部门出台的首台(套)重大技术装备目录最新版最末级目录相对应的产品。

在申报条件上,申请认定福建省首台(套)装备的研制生产企业应当在福建省行政区域内注册、具有独立法人资格、在福建省境内依法纳税,具备产品研发、设计和生产制造能力,研发试验基础条件良好;企业生产经营正常,无严重失信记录(列入严重违法失信名单),近三年内未发生重大安全生产或环保等事故。

同时,产品已实现销售,成套装备

价格在200万元以上,单台设备价格在50万元以上,关键配套基础件价格不限。装备生产企业经过其主导的技术创新活动,获得装备的知识产权和自主品牌;在国内外依法拥有知识产权的所有权,以及依法受让取得知识产权的所有权或使用权,拥有该装备注册商标的所有权。

此外,装备产品按照相关标准进行研制生产,通过省级及以上产品质量管理部门认可机构或本行业权威机构检验检测。属于国家有特殊行业管理要求的产品,必须具有相关行业主管部门批准颁发的产品生产许可证;

属于国家实施强制性产品认证的产品,必须通过强制性产品认证。装备符合国家和省产业政策导向。

在政策扶持上,《福建省首台(套)重大技术装备认定和扶持实施细则》明确,对省首台(套)重大技术装备生产企业给予财政专项资金补助。对属于国内首台(套)的按不超过市场销售单价60%,最高补助金额不超过200万元;属于省内首台(套)的按不超过市场销售单价30%,最高补助金额不超过100万元。在泉州市市级层面上,对被评定为省级首台(套)重大技术装备,给予一次性50万元的补助。



南安基层商会、异地商会掀起奖学助学热潮

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 王建 薛文彬) 金秋助学,圆梦学子。连日来,南安基层商会、异地商会再次掀起奖学助学热潮。

“我是来自农村的孩子,家庭经济比较困难,考上大学固然高兴,但高昂的学费却让父母为难。在大家的帮助下,让我们看到了希望,圆了我的大学梦,坚定了我一定要上大学、读好书的信心。”15日,在溪美商会、溪美街道关工委联合举行的2022年困难大学生助学金发放仪式上,一名受资助学生代表说,今后将继续发奋学习,以优异的成绩回报社会。

本次发放仪式上,有20名应届困难大学新生共获得4万元资助。溪美商会会长陈东升希望,各位学子自信、自强、自立,珍惜来之不易的学习机会,用良好的精神风貌和优异的学习成绩回报家乡,做一个对国家、对人民有用的人。

据了解,溪美商会创建至今已有102年的历史。100多年来,在历届会长带领下,商会会员本着奉献社会、振兴家乡的精神,累计捐款捐物数以千万。在关心下一代方面表现尤为突出,每年都将关心下一代工作列入重要议题。这些充满爱心的助学金,给予了学子们极大的精神激励和动力,激励他们奋发向上。

奖学助学活动同样在异地南安商会中开展起来。14日,淮安市南安商会举行“2022年度优秀学子奖学活动”,为今年考上本科大学的3名会员子女发放奖学金。会长王火炬代表商会对金榜题名的学子们表示祝贺,同时勉励大家要奋发图强,立志成才,以实际行动回报家乡、回馈社会、报效祖国。

在15日召开的长春市南安商会六届四次理事会上,也奖励了11名商会会员子女。其中,6人考入重点本科院校、5人考入普通本科院校。这也是商会从2013年起连续第10年对考入本科大学的会员子女进行奖励,先后有73名会员子女被表彰。会上,获奖学子洪宇凡同学家长、会员企业嘉多卫浴还向商会捐助5000元作为商会专项教育资金。

为深化会员服务,彰显商会关爱,推动崇德好学的良好风气,近日,百色南安商会领导班子也走访慰问了在2022年高考取得优异成绩的4名会员子女。自成立以来,百色南安商会在做好服务经济、服务会员企业工作的同时,始终把履行社会责任、关心教育事业放在重要位置,积极开展各项社会慈善活动,也积极号召会员企业投身公益慈善事业,支持教育事业发展,把奖学助学当作弘扬传统美德的事业来做,希望莘莘学子拼搏进取,早日成为国家的有用之材,为成功故里南安添彩。

此外,昆明市福建南安商会日前也举行了2022年度高考优秀学子表彰大会。

市工商联召开“万企兴万村”行动工作推进会

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 刘乃伟) 15日,南安市工商联召开“万企兴万村”行动工作推进会,市工商联全体干部职工参加会议。

会上,市工商联相关负责人详细介绍了“万企兴万村”行动开展情况,宣读了市工商联“万企兴万村”行动工作领导小组名单,进一步明确各小组工作职责和目标任务,并带领全体参会人员集中学习了《南安市“万企兴万村一巩固六行动”的实施意见》文件内容。

会议要求,市工商联全体干部职工要进一步学习领会文件精神,学通、弄懂、悟透文件内涵,熟悉各自职责和分工,切实将“万企兴万村”行动贯彻到底;要抓住重点精心组织开展系列活动,在充分调查研究的基础上科学分析、明确帮扶思路,策划实施一批可行的帮扶项目。

会议强调,要进一步巩固拓展“百企帮百村万贤扶千户”成果,积极发动各商协会、会员企业参与“万企兴万村”行动,引导民营经济力量助推乡村振兴;要加强宣传引导,利用“三网一刊”等宣传阵地,及时总结培育推广一批可学习、可复制、可推广、可操作的先进典型和成功案例,营造人人参与行动的良好社会氛围。

会议还对市工商联近阶段各项重点工作做了部署。

南安两项目拟入选泉州市级高新区

本报讯 (记者 苏清彬) 15日,泉州市科学技术局对2022年度泉州市级高新区和高新区研究科技计划项目建议立项结果进行公示。经过组织申报、推荐受理、专家评审、现场评审、部门研究等环节,共有23项进入公示阶段。其中,南安两个项目在列,包括福建省闽发铝业股份有限公司“太阳能光伏承载系统用高强耐蚀铝合金型材制造关键技术研究及产业化”、泉州市华茂机械设备有限公司“工程链节片连续自动化加工生产线研究与开发”。