



· 建议

宁波如何打造自己的“膜名片”？

国研经济研究院东海分院助理研究员 管如镜 记者 王婧 实习生 实习生 奚悦

目前宁波在激智科技、长阳科技、惠之星、东旭成等膜材料企业的带领下，依托江北膜幻动力小镇，已经初步形成了“光学基膜-功能膜”的产业链，扩散膜、反射膜等产品早已打破国际垄断，在细分市场独占鳌头。那么，宁波是否可以依托本地产业优势和人才基础，推动光学显示材料制造业成为宁波未来的一张产业新名片？

宁波有没有比较优势

田忌赛马，讲究的是策略。在回答“怎么打造”这个问题之前，首先要明确在光学薄膜这个产业上，宁波有哪些现有的砝码。

首先宁波有产业基础。

长阳科技BOPET光学薄膜产能占全国总产能的十分之一；激智科技公司产品主要应用于光电显示、新能源和LED照明等领域，研发关键技术已获得多项国家专利授权，是全球光学扩散膜前三强。惠之星主要产品为液晶显示用光学薄膜，主要包括扩散膜、增亮膜和反射膜三个种类。三家企业均已突破行业技术壁垒，发展态势良好，近几年产值指标复合增长率都在20%以上，2017年出货达1.7亿平方米。

其次是研发和人才基础。

光学薄膜企业尤其注重技术研发，每年投入10%~20%的营业收入做研发项目；同时配上专业人才进行产品的应用试验。另外，中国科学院宁波材料技术与工程研究所有专门的团队做光学薄膜前沿技术开发，提供源源不断的智慧成果。

第三是平台基础。

江北高新技术产业园立志把园区打造成膜产业聚集地。积极将膜企业聚集在一起，提供良好的政策、园区环境，积极地引进高端人才和项目，为膜企业的成长做好坚强的后盾。

“宁波的光学膜企业，未来很可能达几十亿元甚至上百亿元的市场规模。”相关人士表示。

引进下游面板企业很有必要

“宁波本土光学薄膜企业出货量虽大，但与百年成熟生产企业的差距必须要承认。”中国科学院宁波材料技术与工程研究所研究员宋伟杰说：“国内企业目前生产的很多光学薄膜3M已经退出了，转而在更高端的产品区突破。这不是一朝一夕就能改变的，像3M这样的公司他们的创新能力，就算是整个宁波光学薄膜企业绑在一起也难以企及。”

但后来者可以站在巨人的肩膀上，也并不一定不能居上。过去的经验证明了先行者用10年研发成果，后起之秀也许不用5年即可攻关。

在中科院宁波材料与工程研究所研究员曹鸿涛看来，宁波的光学薄膜产业相对比较分散，他们占据不同的细分市场，但是缺乏上下游企业，比如上游要找广东，下游要找江苏，产业链没有形成。

要培育一个产业，需要政策层面的高度扶持。这一点，可以借鉴一下深圳的经验。当看好某一个

产业的时候，一定要围绕某一个链条进行培育。形成链条布局后，你中有我，我中有你，形成利益共同体，不会打价格战，还可以左右价格。而同质化的结果就是打价格战。

“要是宁波能拥有一家面板企业，宁波的光学薄膜生产以及加工企业来将会产生集聚效应。吉利、上海大众都是宁波本土最典型的例子。”新兴产业服务平台“势银”创始人唐蔚波这样说道，“一大批上游供应商都会围在大型下游企业周围，带动效益是乘数级的。”

这切入口该找哪里？如今，面板企业在全国的格局已基本形成，宁波想要赶超已不太可能。宋伟杰认为：“突破点可以放在引进OLED下游生产企业上，用超前的布局吸引一批上游企业集聚。形成链条布局后，你中有我，我中有你，形成利益共同体，不会打价格战，还可以左右价格。而同质化的结果就是打价格战。”

产业要提前布局，其实是一种资源的整合。宋伟杰还表示，像日本都是从政府的层面组织研究项目，公司参与出钱，委托一个科研部门进行研发，这些公司可以参与研发并共享这些成果。宁波也可以尝试做一次这样的项目，把资源都聚集在一起，加强产学研结合，培养出更有影响力的企业。康得新这样规模的企业能够成长，除了占尽时间先机外，离不开张家港政府的积极推动作用。

总而言之，光学薄膜产业真真正正算得上是一个十年才磨一剑的产业，对设备、选材和工艺都有着几近苛刻的要求，需要资金、技术、人才持续不断的投入，才有可能达到一定的市场规模。”