

金瑞泓获中国半导体创新产品和技术奖 8英寸硅片占国内市场一半以上份额

本报讯 (记者严雷 通讯员应骏 杨宁) 在前不久闭幕的第八届中国半导体市场年会暨集成电路产业创新大会上,浙江金瑞泓科技股份有限公司获得中国半导体创新产品和技术奖,成为国内硅片领域的唯一获奖企业。与此同时,企业在拳头产品8英寸硅片的生产上更是不断攀升,去年8英寸硅片月销售额有4万余片,占据国产8英寸硅片市场份额的50%以上,成为国内半导体硅材料行业的龙头企业。

公司副总经理吴能云告诉记者,硅片产品的尺寸越大,对平整度的要求越高,研发难度就越大。目前,国内半导体硅片的研发生产能力与国际先进水平存在较大差距,大尺寸硅片几乎被国外少数厂家垄断。金瑞泓公司依托浙大国家硅材料重点实验室的技术力量,实现自主研发,在8英寸硅片生产技术方面取得了突破,并拥有了完整的自主知识产权,从2010年研发至今,公司用于科研的投资已逾4亿元。

“起初公司的硅片产品种类单一,适用面窄,如今金瑞泓的产品广泛应用于集成电路、分立器件等领域,产品种类不断拓展。”吴能云坦言,公司约20%产品销往美国、日本等半导体产业发达国家,已成为ON-SEMI、AOS、中芯国际等国内外高端半导体公司的稳定供应商。

研发过程中,依托企业与浙大国家硅材料重点实验室的合作关系,金瑞泓不断在8英寸硅片上取得技术突破。去年9月,公司一项科技成果“重掺磷直拉硅单晶的制备技术及其应用”获得国家工信部第12届信息产业重大技术发明奖。吴能云介绍,金瑞泓每年都要获得几项专利,短短四年,仅在8英寸硅片



领域,公司获得的专利授权超过10件,正在审批的专利有15件。去年更是引入阙端麟院士工作站,公司连续五年参与修订国家硅材料行业标准。

据了解,目前金瑞泓公司在12英寸硅单晶的研发上取得了重大突破,一旦进入规模化生产阶段,将打破我国12英寸硅片依赖进口的局面。

北仑模具企业开拓市场又辟新路子—— 网上“觅缘” 线下“约会”

□ 本报记者 俞慧娜

近日,宁波金耀机械有限公司正式与湖南的一家公司签订了合作协议,前者为后者开发两副高精密的灯具模具。

“这是公司试水线上线下一站式营销后得到的首个订单,3月初完成网上匹配,3月中旬参加现场采配会,当天邀请客户到工厂洽谈,3月底就签下了单子。”该公司总经理姚秀龙告诉记者,相比于之前的“跑客户”推销或是坐等客户找上门这种传统的销售路子,依托网络平台,线上匹配,线下洽谈的方式,无疑为他们提供了开拓市场方便又快捷的新路子。

传统制造企业试水网络营销,目前已有多家企业做成业务

宁波金耀机械有限公司是一家专业设计、开发、生产铝合金压铸模、塑料模、冲压模的民营企业,年产值4500万元。

今年初,姚秀龙尝试通过网络来寻找客户。在区域内的一家模具网络服务平台上录入企业及产品信息后没多久,姚秀龙就收到了平台反馈的匹配信息。湖南的这家企业就是其中之一。

经过了两三个回合,不到1个月时间的洽谈,双方迅速达成合作意向。事实上,就在上月,通过这种线上线下一站式营销方式,他们与另外两家模具采购商也进入了深入洽谈阶段。“这一节奏相比于传统的业务人员‘跑客户’,要省时省力得多。”姚秀龙说。

无独有偶,北仑区大碶敏嵘模具厂自去年下半年导入这种新型的营销方式以来,已累计接下了3个订单,另有多家客户正在洽谈中。

宁波杰达模具有限公司也悄然将这种新型的营销模式引入企业。“依托这种方式,短短6个月,就有近10家优质客户到我们工厂考察。”该公司一位分管业务的负责人说,这要在之前,这样的客户到访进度想都不敢想。虽然目前下单的还没有,但都有明显的意向。

记者走访发现,这种线上匹配、线下洽谈的新型的营销方式在北仑模具企业中悄然兴起。威联模具、敏嵘模具、俊博机械等25家企业已经通过这种模式接到了订单,而不少企业也像杰达模具有那样,将客户请进了自己的工厂。

线上匹配、线下洽谈,新型营销模式为北仑模具企业开拓市场打开了另一扇门

姚秀龙他们应用的网络平台就是由北仑区人民政府和宁波职业技术学院以校地合作方式联合打造的第三方模具采购服务平台,专注于模具及其制品的供需匹配。

“这其实是个O2O平台,在这一平台上,采购商和供应商可以发布采购和供应信息,平台后台根据数据库先给予初步的供需匹配,并将匹配信息反馈给双方。后续的工作就转到线下了。如果比较紧急,双方可以自行线下联系,反之,则静候平台统一组织的现场采配会或者工厂的实地考察,双方最终确定是否要合作。”该平台运营负责人林浩民向记者介绍说,目前,平台已汇集了国内外18000余家模具采购商信息和700余家供应商信息。

“原先需要企业自己一家去找客户,现在依托网络平台,鼠标点一点,就可以找到批量的采购商信息。”北仑区大碶敏嵘模具厂一位姓马的负责人说,这一平台的推出,无疑为模具企业提供了一条获得订单的新路子。

不仅如此,批量供应商面对批量采购商,这种“面”对“面”同台“竞技”的方式,也为模具企业,尤其是中小型模具企业提供了更为透明公平的市场环境。

“以前,由于中小型模具企业在信息上总是处于弱势地位,无法及时获得采购商及其采购信息,通过这种方式,让我们也平等地获得市场信息,参与竞争。”宁波市俊博机械有限公司有关负责人说。

对模具企业来说,利好还不仅仅在于此。除了将企业及产品信息录入这一网络平台,对于该平台线下组织的现场采配会,北仑大碶鸿翔模具有限公司负责人陆贤峰也是一场不落。在采配会上,陆贤峰积极地向采购商推介自己的企业和产品。

“参加类似的专场模具制品供需采配会,也是企业形象的一种展示。被客户知道是第一步,最后才是被客户接受和认可。”陆贤峰说。

北仑区模具工业协会有关负责人告诉记者,在北仑,还有很多像陆贤峰这样的模具企业主,在为订单而奔走,线上线下一站式模具采配服务平台的推出,无疑为他们打开了拓展市场的另一扇门。

模具企业的高度集聚是采用这种模式推广的最大资本,中小型企业更能从中受益

前不久,嘉兴西互制动系统有限公司代表从嘉兴赶赴北仑,参加这里的一个模具现场采配会。会后,通过短短1天时间的集中考察,该公司与两家企业进入深入洽谈阶段。

“北仑是著名的中国压铸模具之乡,慈溪又汇聚了许多塑模企业,象山的浇铸模在国内也具有极高的知名度。”嘉兴西互制动一位姓潘的负责人说,因此,当北仑这边将五六家企业的匹配信息发送给他们时,他们最终决定来会宁波的模具企业。

与西互制动一样,湖南考思特电子有限公司的采购团队也在上月赶到了北仑。该公司总经理李惠远坦言,“中国压铸模具之乡”这一金字招牌吸引他们赶赴北仑。在上月的现场采配会上,该公司结识了4家模具供应商。会后还受邀实地考察了3家模具企业。目前,已与两家企业达成了合作意向。

“区域模具产业发展已有将近半个世纪,拥有大大小小1700多家模具企业,尤其是压铸模,在全国都具有很高的知名度。”北仑区模具工业协会有关负责人说,而正是模具企业导入新型营销模式,将国内外模具采购商吸引到北仑来的最大资本。

林浩民向记者提供的一组数据也印证了这一点。去年下半年以来,该平台已累计收录18000家国内外采购商资源,已邀请80家采购商来到宁波。

“今年的目标是邀请200家采购商到北仑来,其中包括参加采配会和到企业实地考察的,帮助60家供应商做成生意。”林浩民说,目前,他们已与北美压铸协会和纽伦堡压铸展达成合作意向,计划于今年7月份在上海举办一场大型模具压铸产品采配会。

“届时,我们将组织模具企业过去参展,对方则从德国和美国组织采购商过来,最后再组织有意向的采购商到北仑考察供应商。”林浩民说,将北仑模具整体推介出去,为企业,尤其是中小型模具企业迎来更好的发展,是平台的价值所在。

捷德通用航空项目落户保税港区

本报讯 (记者俞慧娜 通讯员季音 李一) 经过1年多时间的项目洽谈,日前,梅山重点培育的通用航空产业终于迈出了实质性一步:宁波捷德航空技术有限公司正式落户梅山。

宁波捷德航空技术有限公司,是由全球领先的通用航空综合服务商——上海捷德航空技术有限公司投资成立的。该项目位于梅山保税港区管委会大楼东侧,占地约18亩,内设直升机展示销售、起降、维修维护等功能区。目前,该项目已进入设计施工方案阶段,预计到明年初建成投用。

“届时,市民可以在梅山享受到直升机驾驶培训、飞行

体验、选购、维修保养等一条龙服务。”梅山保税港区投资合作局有关负责人告诉记者,特别值得一提的是,所有从境外到达梅山保税港区用于展示的直升机和进口仓储的航材都可享受保税的政策优惠。

据了解,上海捷德航空是一家专注于航空器销售/租赁、专业人员培训、通航运营支持、航材加油设备及相关配套服务的通用航空综合服务商,与全球主流的直升机/公务机制造商、航材供应商、航油供应商及知名培训机构和运营企业保持着紧密的合作关系。去年,捷德航空销售了20余架直升机,占国内直升机市场份额的20%。

最近,宁波某券商就北仑一家规模较大的物流公司申请挂牌新三板完成尽职调查并出具报告。该公司于今年2月份启动新三板筹备工作。该公司一位虞姓负责人参加了4月1日由北仑区(开发区)金融办举办的“新三板”业务研讨会议,与会的还包括该办排摸的全区20家左右创新型、成长型中小微企业,以及近十家企业慕名前来旁听的代表。

不少有实力、成长性好的企业有意“新三板”

“实际从去年八九月份开始,我们已经为区域内企业申请挂牌新三板做准备。”北仑区(开发区)金融办有关负责人告诉记者,其中第一步就是排摸有潜力且有意向申请挂牌的企业。

上述物流公司就是其中一家。公司负责人告诉记者,2013年企业产值2亿元左右,比上一年有较大幅度增长,企业发展形势不错。在他看来,申请挂牌新三板,能够帮助公司实现规范化管理,同时有助于融资。据介绍,该公司意图建立一个“物流联盟”,通过整合其他中小物流企业资源,配合信息化建设,打造物流服务平台,有了资本市场的支持,项目推动将能加快。

无独有偶,宁波广源纺织品有限公司董事长傅红平也对企业进入新三板充满期待。广源公司成立于2007年,目前主要研发设计生产各类具有差异性的、高附加值的功能性面料。传统制造业行业竞争激烈,压力大,公司发展道路怎么走,这个问题在她脑海中盘旋了多年。

“如果单靠企业本身的力量也能发展,但比较慢,新三板扩容为我们这样的创新型的成长型中小企业提供了进入全国性资本市场的机会,除了公司未来规范发展,提升融资能力,还希望在这个过程中把能够带动企业发展的其他外部资源,如行业优秀人才等引进来。”

除了本土成长型民营企业,主要生产电磁铁、电磁阀产品的合资企业宁波兴茂电子科技有限公司也对此表示出了明确意向。该公司有关负责人表示,公司进入资本市场的目的主要是为了激励员工以及提高公司信誉。

参加这次研讨会的企业涉及电器电子、新材料、电缆制造、农农业生产、船用机械制造、生物医药等多领域。

专家现场支招,鼓励企业在条件成熟情况下尝试“新三板”

据了解,新三板挂牌为企业带来的好处是实实在在的,包括规范企业运作、提升企业知名度、提供高效融资渠道、提供股份转让平台、增强内

部激励以提高管理效率等。与主板资本市场相比,具有准入门槛低、申报通过时间短、成本低等优势。但在实际操作过程中,企业还是面临不少困惑和难题。

“集团公司下属的其中一家具有独立业务的分公司单独申报新三板可行么?”“不同券商建议我们申请挂牌时间都不一样,到底该听谁的?”“新三板对企业成长性有要求么?”“挂牌后定向发行募资对未来三年企业盈利以及资金用途有无明确要求,挂牌及维护成本是多少?”……研讨会上,与会企业不断提问。

全国股份转让系统公司区域经理陈小苗表示,对发展形势较好的创新型、创业型、成长型中小微企业来说,通过挂牌新三板的方式进入资本市场,是一个战略性的选择,应重视企业改制,尽早谋划,在申请挂牌过程中选择好的券商十分重要的。

证监会宁波监管局新业务处处长张海平在进行业务辅导时强调,拟上市企业必须做到资产、机构、业务、人员、财务五个“独立”;完成新三板挂牌后,必须做好信息披露工作以及利用好这一市场,比如,主动改善企业财务结构、投资者结构,充分利用资本。

另外,记者从研讨会了解到,目前企业申请挂牌新三板中介费用大概在130万元到150万元左右,此外企业进行规范化治理需要的成本因企而异。北仑区(开发区)金融办有关负责人告诉记者,目前,宁波市对在新三板挂牌的企业每家给予50万元的补助,北仑区(开发区)将配套补助50万元,新三板挂牌企业享受拟上市公司政策,由此,将大大减轻申报成功企业的资金投入压力,提高企业积极性。

大榭确定18项节能改造项目

年内完成,可减少能耗近4万吨/年

本报讯 (记者李平 通讯员李赣祥) 近日,大榭开发区确定今年18项企业重点节能改造项目。这些项目计划总投资7755万元,待年内全部投用后,预计可实现年节能量约3.9万吨标煤,年回用废水量约60多万吨。

万华化学(宁波)氯碱有限公司今年将在液氯液化工序新增3台电制冷离心冷水机组,来取代目前正在使用的蒸汽式溴化锂机组制冷。这一技改项目方案已经确定,目前正在进行设备采购,预计年内建成投用。“总投资700万元的该项目投用后,每年可节省近5万吨蒸汽,除去耗电,年节能量有4300吨标煤。”该公司有关负责人日前对记者说。

中海石油宁波大榭石化有限公司原油罐区余热利用项目目前已完成设计工作,将于本月内开工建设。该项目将部分循环热水引至原油罐区替代蒸汽对原油进行加热,建成后,年节能量有1277吨标煤。万华化学(宁波)有限公司今年新上两个节能项目,总投资2800万元,年内建成投用后,年节能量总计为1.9万吨标煤。万华化学(宁波)热电有限公司今年将对大工业水制除盐系统产生的废水进行回收,供脱硫系统使用,每年可回用废水60多万吨。

宁波三菱化学有限公司今年新上的节能项目效果也很显著。该公司将富余的蒸汽外供给MAP公司,以提高能源的综合利用率。每年的节能量为2000吨标煤。计划总投资1000万元的LNG(液化天然气)替换重油项目,将通过改造,使用LNG替换现有燃烧重油加热,每年可降低能源消耗5000吨标煤,环保效益也非常显著。

□ 本报记者 周亚琼 通讯员 何冬