

0 最前沿

0 前沿碎语

半年多18家企业投保 保险金额突破9亿元 保险创新推动新材料研发迎风起舞

本报记者 殷聪
通讯员 储昭节

由于穿上了用新材料制成的特殊服装,参加“北京八分钟”表演的演员们在平昌的寒夜中翩翩起舞;归功于石墨烯电池材料关键技术的突破,未来的手机只需要几分钟便能充满电,而且待机时间更长……

新材料与人们的生产生活息息相关。它的每一步创新,都为相关产业带来广阔的发展空间,为新一轮科技革命和产业变革奠定基础,引领方向。

去年底,我市在国内率先出台新材料首次应用保险市级补贴实施办法,帮助新材料企业加大研发力度,推广应用,解决长期以来困扰企业发展的“有材不好用,好材不敢用”难题。

目前,我市已有18家新材料生产企业投保,保费2735.79万元,参保新材料产品涉及石墨烯、磁性材料、光学膜材料、高分子材料、高端金属等22种,保险金额超过9亿元。

保险护航 新材料加速研发推广

“有了保险,公司在新材料推广应用上变得更有底气。”宁波长阳科技股份有限公司董事长金业东告诉笔者,自今年一月购买新材料首次应用险后,公司加快了太阳能背板膜的市场推广速度,预计今年该产品的销售额可突破一亿元,同比增长三倍。

新材料是宁波重点发展的两大战略性新兴产业,但在实际发展中遇到了研发风险高、初期市场销售难、客户不信任等问题。为了帮助企业克难攻坚,市经信委、市财政局、市金融办、宁波保监局等部门在国家有关政策文件基础上,结合宁波实际,创新推出新材料首次应用保险。

该保险属于政策性保险,包括质量险和责任险两部分,其中,质量险对刚刚研发上市,因质量缺陷导致修理、更换和退货的新材料产品进行理赔;而责任险主要对因产品缺陷造成的用户损失和在研发推广过程中发生的人身伤亡进行理赔。这种双管齐下的保险方案,极大地减少了企业研发和产品推广的风险,从而增强了企业开展科技创新的积极性。

随着“新材料险”的深入推进,越来越多的宁波新材料企业享受到政策的红利。“新材料进入市



保险创新助力新材料产业加速发展。

(殷聪 摄)

场的初期需要经过较长时间的应用、测试、评价,需要投入大量的人力物力,用户使用新材料也存在较大风险。”宁波恒河材料科技股份有限公司副总经理邵柏儿介绍,有了“新材料险”后,公司立刻投入近250万元购买保险。现在,保险补偿机制打消了购买者和使用者对产品的顾虑,解决了“好材不敢用”的问题;其次,发生损失时,企业还能获得经济补偿,保障了企业的资金运转和健康发展。

重定《目录》 让更多企业迎接“风口”

某国际一线品牌的高档碳纤维公路自行车由于使用了国外碳纤维复合材料,重量只有2.5公斤,但售价高达9万元。如果使用国产碳纤维复合材料,整车售价可以大大下降。但是,出于对国产碳纤维质量的担心,我国代工生产的一线国际品牌自行车基本选用进口材料,从而大大影响了国内企业研发碳纤

维的积极性。新材料发展之所以面临“卡脖子”问题,主要是因为重点新材料的质量有待提高,此外研发有时与应用脱节。“新材料进入市场初期需要经过应用考核,资金、时间成本较高,用户使用也存在较大风险。”市经信委原材料产业办公室相关负责人说,保险杠杆的出现,将企业的研发与应用“捆绑”在一起,降低风险的同时,也极大地节省了成本,从而让更多企业可以放心地站上创新的“风口”。

该负责人说,为加快宁波新材料产业创新成果的推广应用,激活、释放下游应用的有效需求,我市“新材料险”在工信部编制的《重点新材料首次应用示范指导目录》基础上进一步扩容,除了国家目录收入的相关新材料产品外,还结合宁波实际,增添了“量子点膜”“PTFE水处理膜”“ECO改性聚氨酯混凝土”等国际领先的“宁波智造”新材料。比如,针对我市重点支持的八大千亿

级产业,我市编制的《宁波市重点新材料首次应用示范指导目录(2017版)》在石墨材料领域就增加了石墨烯粉末、石墨烯散热涂料、电池用石墨烯复合导电浆料等品类。

此外,与国家及其他省市的补贴政策相比,宁波新材料首次应用保险补贴的范围广、力度大,企业操作更为便捷。比如:参保新材料首次应用保险的企业,可申领的保费补贴至少超过保费总额的80%;签署保险合同后便能申请补贴,减轻企业负担……

“新材料保险是打通新材料与市场应用‘最后一公里’的重要举措。”该负责人告诉笔者,下一步,市经信委将加快重新制定《重点新材料首次应用示范指导目录》,力争下月推出。同时还将进一步加大保险补偿机制中企业用户的力度,在国家政策基础上适当扩大保险保障范围加大宣传力度,让更多企业享受政策红利。

新材料首次应用保险补贴内容:
属于国家目录的新产品在保费上由国家财政补贴80%,宁波市财政首年度配套补贴20%。从第二年开始,市财政补贴下降至10%,第三年新产品成熟时,财政补贴退出。而符合宁波目录的首年保费市财政补贴80%。

开放

品牌创建: 可以低调 但不能低迷

张正伟

近日,甬城媒体关注了宁波企业在最新的《中国500最具价值品牌》榜单上的表现,在此我们不讨论这份榜单的权威性,但有一个信息值得我们深思:15年来,宁波品牌的上榜数量与排名持续“双降”。

先看数量。今年,宁波上榜品牌只有6个,分别为雅戈尔、帅康、奥克斯、大红鹰、杉杉和公牛,而往年最多的时候有十五个品牌上榜。再看质量,今年榜单前十名难觅宁波品牌踪影。想当初,宁波品牌在国内都是叫得响的,例如“大红鹰”“杉杉”等。如今,虽然有些品牌依然在列,但风采已不似当年。

为什么会造成今天这样的局面,探讨下去原因可能很多,有人会说宁波以制造业为主,传统产业多,也有人说宁波的企业家相对低调,做得好也不对外说。

笔者从来不认为“低调”是一种缺点,在品牌创建这一点上,我们可以选择低调,但绝对不能这样低迷下去。

宁波的产业特色可能决定了在品牌创新、产业集群与市场推广上不如其他城市。但是这不代表我们不去关注产业发展的前沿趋势,甚至以制造业为借口绕道而行。制造业与其他产业融合,开展现代技术应用,一样能产生很好的品牌效应。世上没有落后的产业,只有落后的产品。对企业而言,无论传统产业,还是新兴产业,只要产品有市场竞争力,就能打响品牌。

我们应该看到,在全国上下都在追求创业创新的大潮中,有的宁波传统企业没有了化危为机、变压力为动力的决心与斗志,只想守住现有的“一亩三分地”。殊不知,成功永远是拼出来的,而不是守出来的。

当然,也要看到,我们这座城市在服务企业品牌创建方面还存在诸多短板,比如人才引进政策、科研支持力度、技术成果保护等。在这些方面,宁波倒不妨高调点,遍发“英雄帖”,广引“天下才”,大打“创新牌”,帮助企业燃起斗志。

赋能汽车全产业链 “众车联”年交易额剑指60亿元

中国最大的汽车全产业链平台“众车联”落户慈溪后稳步推进。记者近日从相关部门获悉,自6月9日上线以来,“众车联”不断优化平台功能,完善服务体系,通过源头采购为部分股东企业综合降低成本10%至15%。

近年来,宁波华翔电子、宁波福尔达等汽车零部件重点企业,面临着人工成本、采购成本、融资成本等日益增加的现状。企业家们发现,单个企业无法解决整个产业面临的这些问题。

为此,宁波汽车零部件企业决心抱团发展,在国内知名金融投资机构“蓝源资本”顶层设计上,以“特色产业+互联网+金融资本”为核心路径,打造中国最大的汽车全产业链整合服务共享平台。

“众车联”董事长、宁波福尔达创始人龚福根表示,“众车联”将汽车零部件企业的采购和公共服务集中到平台,通过消除中间环节,帮助企业降本增效。下一步,“众车联”将联合行业协会、科研院所和大数据机构筹建“众车联”大数据(上海)子公司、杭州技术研发中心,注册“众智联”(香港)子公司,招募产业合伙人和合作商,引进电子元器件、集成电路芯片、新材料、智能装备和汽车零件等产业投资项目,逐步实现从零部件到汽车整车、从制造销售到全产业链、从数据平台到智能汽车生活的三大升级,力争平台交易额年底突破60亿元。

未来“众车联”还将向汽车整车定制和销售、二手车、汽车售后服务市场、汽车保险等领域延伸,赋能汽车全产业链。

(易鹤)



柯建东接受采访。

(章培杨 张正伟 摄)

本报记者 张正伟

近日,一本名为《工业物联网革命》的新书亮相甬城新华书店。书的作者是宁波柯力集团董事长兼总裁柯建东。

2010年,物联网成为我国大力推进的七大战略性新兴产业之一,2015年又被定义为“中国制造2025”的重要组成部分。柯力集团不仅是国内称重行业的龙头企业,也是较早实施物联网战略的宁波企业之一。

尽管如此,物联网产业目前在我国仍处于试水阶段。当机遇与风险并存时,先行者可能成为收获成功的人,也可能碰得头破血流。这

工业物联网与甬企战略转型

——访柯力集团董事长柯建东

的《工业物联网革命》重点探讨的内容。

记者:在您看来,物联网战略对柯力集团的发展将产生哪些影响?

柯建东:从机械化到电气化再到自动化,工业革命已经走过了三个阶段,同时也推动着制造业经历了三轮的升级换代。而伴随着物联网时代的到来,以智能化为特征的工业革命4.0时代已然开启。

物联网的发展使称重元器件和整机厂的战略定位开始变得模糊,称重产业从传统商业模式向物联网商业模式转型。物联网将加速推进称重产业从制造向服务为主转型,带动设备故障监管、产品生命周期跟踪、设备运营效率与选型分析、服务快速启动及服务管理信息化建设等全新服务需求。物联网给质量部门的市场监管带来了新任务、新压力。一方面,物联网产品的出现,要求称重行业的相关标准与时俱进;另一方面,物联网产品新功能的出现,也为产品强制周期检定提供了技术可能,也为催生第三方检测服务提供了新空间。此外,物联网也在加速称重行业的洗牌,迫使

制造型企业走向分化。

记者:那么,拥抱物联网,对传统工业企业来说又意味着什么呢?

柯建东:工业物联网正引领着整个制造业的“数字化运动”,是智能制造的神经中枢,也是数字经济的灵魂所在,它与传统工业企业的融合创新,将不断促进研发设计、生产制造和营销服务模式的变革。

首先,工业物联网能有效采集和汇总设备运行数据、工艺参数、质量检测数据、物流配送数据等来自生产现场的数据,然后通过数据分析,在制造工艺、生产流程、质量管理、设备维护和能源管理等具体场景中优化应用。

其次,在企业决策管理中,工业物联网通过企业内部数据的全面感知和综合分析,可以进行数据链决策,帮助企业根据市场需求变化和内部资源情况随时进行动态调整。而在企业信息化管理决策中,工业物联网可实现制造自动化和信息化的融合,形成完善的企业管理信息化决策体系。

此外,工业物联网还可以为企业优化社会化生产的资源配置和产

品全生命周期管理。

记者:从宏观上看,您认为工业物联网的未来应该如何发展?

柯建东:从传感器制造到物联网企业,从称重物联网到行业物联网,从工业物联网到宁波工业物联网产业园。柯力集团的物联网战略追求的是一个生态建设的过程。

我们会以开放的心态,拿出宝贵的物联网资源与设备厂家甚至国际客户合作,共同组建物联网系统,同时开放平台链和产业链,把工业设计、软件外包、云工厂、数据分析等资料与物联网生态圈中的企业集聚在产业园等平台上,形成一个订单、供应、服务等知识和技能互补、条理清晰的价值平台,最终形成一个完整的生态系统,也为宁波乃至中国在工业物联网应用领域培育“瞪羚”企业和“独角兽”。

当然,在这个过程中,我们也要保持平常心,要明白物联网生态不是一朝一夕能建成的,要保持务实创新的精神,敏锐感受需求并深入挖掘,加快迭代开发和商业模式创新,直面物联网时代新的企业革命。

