2021年12月24日 星期五
责任编辑/俞永均
电子邮箱/43409187@qq.com
宁波日报 NINGBO DAILY

大聚焦·FOCUS

光学膜企业串珠成链，发展态势好——
“小美好”携手并进 释放产业新活力

长阳科技近年来发展速度不断加快。（沈国峰 摄）

当激智科技董事长张彦选定宁波作为创业梦想的启航地时，或许怎么也不会想到，宁波会因为落户一家企业，自此点亮光学膜产业的“天赋树”，一生二，二生三，逐步引进、孵化、培育，形成了一条日益完善的光学膜产业链。

如今，在激智科技、长阳科技、惠之星、勤邦新材料、东旭成新材料等光学膜企业不断做大做强的同时，他们与本地新材料企业以及下游光学显示企业的联动也变得越发紧密。通过联合开发，优势互补，逐步串珠成链的宁波光学膜产业正在书写新的传奇。

记者**殷聪** 实习生 **陈欣媛**

聚沙成塔的“明星”产业

江北区庆丰路999号，宁波长阳科技股份有限公司总部，公司董事长金亚东坐在敞亮的办公室里，目光炯炯有神。十一年前，他选择在这块热土开启创业创新的征程，种子生根发芽，如今已枝繁叶茂。

当初，正是看到低端市场“熙熙攘攘”、高端产品“寥若晨星”的产业结构矛盾，金亚东才下定决心，要在这个细分领域里实现进口替代。经过技术的不断迭代，长阳科技在核心指标反射率上已成功弯道超车，并成功入围第三批国家级制造业单项冠军。去年11月，长阳科技启动精密新材料项目，集长阳研发中心、长阳研究院和年产3000万平方米的高端光学深加工薄膜项目正在加紧建设中。

按照计划，长阳科技将在保证原有业务稳定增长的基础上，不断拓展产品线，聚焦新型显示、半导体、5G三大应用场景，以打造十张市场占有率数一数二的功能膜产品作为未来十年的发展目标，加速前进。

或许你想不到的是，如日中天的长阳科技与另一家光学膜龙头企业激智科技，有着千丝万缕的关系。两家企业的董事长不仅是多年的好友，更是曾经在一家企业共同奋斗的伙伴。激智科技董事长张彦告诉记者，自2009年激智科技攻克光学扩散膜技术难题之后，激智科技的业务领域已成功拓展至增亮膜、量子点膜、复合膜、MINI-LED匀光膜等光学膜领域。

除此之外，激智科技的太阳能背板膜、汽车窗膜、装饰膜也已迎来高速发展的黄金期。激智科技发布的2021年前三季度报告显示，报告期内该企业完成营业收入13.33亿元，同比增长35.62%；净利润1.03亿元，同比增长12.87%。

“随着新一轮科技革命与产业变革的加速融合，人工智能、大数据、量子通信、虚拟现实、元宇宙等新技术扑面而来，激智科技也将与时俱进，抢抓新机遇，站上新风口。”张彦说，下一步，激智科技还将进入半导体以及新能源电池等行业，以光电行业为主轴，开发功能性薄膜产业带，以精密涂布技术为核心，将薄膜技术应用到更广泛的产业，“力争经过若干年的努力，将激智科技打造成为全球最大的功能性薄膜公司。”

如今，光学膜产业已成为宁波光学电子产业中最亮眼的明星产业。数据显示，今年前11个月，宁波光学膜企业完成产值42.1亿元，与去年同期相比增长16.6%，产业发展形势持续向好。

深度合作开启共赢之路

“产业持续向好的背后，固然有企业引进、培育的功劳，但更重要的是依托宁波扎实的工业基础，一批光学膜企业的合作共赢以及与产业上下游的紧密联动。”市经信局相关负责人告诉记者，以激智科技为例，在产业链上游，勤邦新材料为其提供扩散膜、增亮膜以及太阳能背板膜的原材料基膜；在下游，激智科技与甬企视睿迪光电以及群创光电、易维视有着紧密的合作。

“事实上，我们落户宁波就是冲着激智科技来的。”勤邦新材料董事长刘勤学坦言，自2008年起，他便与激智科技在光学基膜领域合作。随着激智科技将目光瞄向太阳能背板膜，2014年，刘勤学在象山激智新材料有限公司的斜对面，建立了勤邦新材料。

在刘勤学看来，激智科技与其他的合作伙伴不同，两者的合作、创新并未局限于供需关系。在新产品的开发中，有不少难题的解决是双方共同探索与突破的结果。

携手并进，互利共赢，让两家企业得以驶入高质量发展的“快车道”。目前，勤邦新材料2条产线的年产能已达到5万吨。待明年底新增的2条产线投用后，勤邦新材料的设计年产能将达到12万吨，预计明年产值便可超过15亿元。

两家企业也在扩散膜、增亮膜以及太阳能背板膜合作的基础上，开展更为深度的合作。其中，勤邦新材料为激智科技提供的复合膜基膜也将于明年6月实现量产。“相比于扩散膜与增亮膜，复合膜不仅兼具了两张膜的功能，而且更轻、更薄，在显示屏要求更为轻薄的当下，市场前景更为广阔。”刘勤学说，除此之外，两家企业将在更为高端的光学偏光膜以及MLCC基膜等领域开展深度合作，携手向全球价值链中高端延伸。

与勤邦新材料类似，视睿迪光电作为激智科技的下游企业，同样与其有着紧密的合作关系。“从我们做裸眼3D起，激智科技就是我们的供应商。”在视睿迪光电总经理蒲天发看来，产品的创新需要上下游企业的协同与联动，共同推陈出新，视睿迪光电与激智科技并未局限于硬邦邦的合同，双方更像是紧密的生态合作伙伴。

“当我们有需求，或者需要攻克难点时，双方的研发人员能够几天几夜黏在一起，一次次尝试，一次次创新。频繁而又深入的创新联动让上下游的关系变得更为紧密。”蒲天发说，今年初，视睿迪推出的微纳智慧黑板就采用了激智科技的微纳硅晶膜。

“以前同行是冤家，竞争激烈。但如今，企业光靠单打独斗已然不行，加强合作才能在复杂多变的大环境中抱团取暖。”相关专家认为，甬企间紧密的联动关系，或将成为宁波光学膜产业高质量发展的关键之招。

上下延伸形成产业闭环

宁波已集聚了一批光学基膜以及光学膜的生产企业，且形成了一定的规模。但如果你细看宁波光学膜企业的产品不难发现，上游光学基膜所需的膜级PET以及下游背光模组、液晶模组、偏光片，乃至液晶面板等环节仍有待补齐。

“与国外企业相比，缺乏上游企业的支撑是我市光学薄膜企业实现高质量发展亟须补上的短板。”刘勤学认为，经过多年的积累，日本、韩国、美国等国家的光学膜企业已形成完善的产业体系。不少由原材料起家的光学膜企业经过自上而下的强链补链，在新产品的研发及拓展上有着先天的优势。

反观国内，由于技术门槛较高，目前我国光学薄膜产业所需大部分关键原材料，尤其是光学级切片和光学薄膜特种添加剂等，仍无法自主生产，关键原材料的主产地仍在韩国、日本等国家。

“宁波需要将产业链向上延伸，筹备、设立上游原材料企业。”在刘勤学看来，依托天然的港口优势，宁波绿色石化产业基础雄厚，如能加快推进石化产业转型升级，打造高新材料基地，将进一步提升我市膜产业的竞争力，扩大膜产业的影响力。

相比于上游缺失的材料环节，卢米蓝新材料总经理陈志宽认为，补齐光学膜的下游应用同样重要。下游龙头企业能更为快速地掌握市场动向，紧跟市场新变化有助于光学膜企业更为快速、精准地选择更有潜力的发展赛道。

“得益于下游面板、消费电子产品需求的稳定增长以及下游客户对于原材料国产化配套的强劲需求，国家政策大力支持光学膜行业，这也使得光学膜行业成为我国快速培育和着重发展的战略新兴材料之一。”相关专家认为，宁波应尽可能地补齐上下游的缺失环境，形成光学膜产业的闭环，激活产业发展的新动能，助力该产业迈上新的台阶。

事实上，激智科技已开始进一步探索新型显示产业链上下游联动机制。“2017年，我们联合高新区政府成立了宁波激智创新材料研究院，通过整合上下游企业自身优势、互补短板，引导新型显示产业链企业联合开展核心技术攻关，不断推动科研人才、技术研发、仪器设备、试验基地、成果转化、市场推广等方面的共建共享和协同创新。”张彦说。

今年8月，激智科技又联合西北工业大学宁波研究院、勤邦新材料、卢米蓝、激智创新材料研究院在高新区组建了领军人才的创新驱动中心——宁波市新型显示创新联合体，将进一步促进上下游产业链合作攻关和机制创新，提升宁波产业整体竞争优势。

激智科技与不少甬企开展了紧密合作。（殷聪 摄）

展望2022：

激活宁波中小企业发展新动能

甬商新说

魏玉祺

习近平总书记高度重视中小企业发展，明确指出我国中小企业有灵气、有活力，善于迎难而上、自强不息。

一个城市的经济活力，既体现在航母级企业的数量和质量上，更要看中小企业活力和竞争力。

2022年，在经受反复多变的新冠肺炎疫情、原材料价格上涨、国际物流受阻等一系列困难后，用好宁波中小企业生产能力强、创新活力足、就业体量大优势，充分激活宁波中小企业的创新动能，积极应对全球供应链“断供”、结构性产业调整双重挑战，具有重要的意义。

研究表明，激活中小企业的创新动能，就要做到“两个树立”。一是重新树立中小企业家创业精神。当前，宁波中小企业尽管在专精特新小巨人等领域有着卓越的表现，但同样面临着一系列重大挑战。企业普遍面临代际传承的难题，不少企业缺乏创业精神、开拓精神，选择保守型发展。二是重新树立内循环新营销理念。无论是传统渠道的市场营销，还是借助于新媒体的营销，只有发展自己的品牌、建构自己的渠道，中小企业才能在供应链上具有话语权。要推动中小企业融入双循环大体系，加强服务咨询机构考评，服务中小企业转型升级。

要激活宁波中小企业的创新动能，还需做好“三篇文章”。一是提升企业的创新竞争力，结合甬江论坛等载体，联合各行业协会举办化工新材料、模具产业、新基建等各个细分领域的论坛，通过国内外专家和企业家对行业细分领域的精准研判和解读，为客户提供专业的、可操作性强的落地咨询服务。二是做好“科技竞争力指数”研究。宁波中小企业强大的制造能力，成为推动“宁波单项冠军之城”建设的重要力量。截至目前，宁波累计培育国家级专精特新“小巨人”企业182家，在全国和浙江省专精特新“小巨人”中的占比分别为3.82%和38.72%。如何梳理和细分这些企业的行业特性，通过科技竞争力指数的发布，发现并支持一批最具特色、最具优势的“龙头产业”发展，积极构建一条创新驱动、两化融合、智能引领的发展新路。三是做好“品牌竞争力指数”研究。品牌竞争力是企业核心竞争力的外在表现，研究并发布宁波中小企业的品牌竞争力指数，激发中小企业建设品牌的强烈愿望，着力推进国际国内双循环，实现中小企业的品牌化营销。

中小企业活，则城市经济活。目前，宁波市场主体总量已达120万户。在宁波，每20个人就拥有一家企业，每8个人中就有一个老板，宁波民营经济贡献了85%的就业岗位。推动宁波经济高质量发展，建设共同富裕先行市，离不开中小企业的参与。激活中小企业的发展新动能，培育和打造一批国内领先的专精特新“小巨人”企业、国际领先的制造业单项冠军企业，让其最终成长为具有科技竞争力的领航企业。

（作者为江厦智库经济研究院执行院长）

开放周刊、江厦智库联合主办

宁波市山东商会会长张勇：

德为本，义为先 促甬鲁融合发展

见习记者 **徐卓蔚**
通 讯 员 **秦泗武**

“前段时间，宁波突发疫情，我们第一时间通知全体会员积极做好疫情防控工作。”宁波市山东商会会长张勇告诉记者，原先正忙着商会换届工作，疫情发生后，商会立刻停办即将召开的会员大会，迅速投入到疫情防控中来。

和宁波帮一样，鲁商也是一个厚德重义、诚信为本的群体。目前，在甬的山东籍人士约50万人，作为其中一员，张勇说：“甬鲁两地有着割舍不断的亲情与渊源，扎根在宁波的山东人已有三代。为了事业和梦想，我们幸运地选择了宁波，山东给予了我们厚重的文化基因和精神图腾，开放包容的宁波给予了我们梦想的空间、创业的土壤。”

成立于2011年的宁波市山东商会，目前拥有会员企业近300家，涉及信息科技、国际贸易、建筑材料、交通物流、智能制造、农林牧渔等行业领域。张勇说：“宁波的创业热潮吸引着一批又一批来自齐鲁大地的时代弄潮儿，他们立足宁波、融入宁波，用最短的时间多了另外一个身份——新宁波人，成为宁波乃至长三角地区经济舞台上一支活力四射的鲁商队伍。”

创会十年来，商会创建了“商会红”党建引领品牌；打造了“鲁益公社”爱心公益品牌；创办“鲁商大讲堂”商会文化品牌；设立“会员家庭日”会员活动品牌，不断开拓进取，努力拼搏，为宁波高质量发展建设共同富裕先行市贡献商会力量。

作为今年最具活力商会之一，宁波市山东商会的“活力”体现在哪里？张勇告诉记者，商会党支部围绕“党建促会建 会建促发展”主旋律，通过“点对点”“面对面”指导，帮助会员企业在组织孵化、政策宣导、党员管理、社会治理等方面实现新突破，推动商会与会员企业党建工作在互帮互促中借力，在共建共享中共赢。

如果说“红色”是商会的精神引领，那么“公益”就是商会的“金名片”。2019年，商会推出“鲁益公社”公益品牌，先后开展了“决胜脱贫商会力量”“黔品甬销”等活动，对黔西南册亨县展开了对口帮扶，引导会员企业助力疫情防控，累计捐款捐物总价值500万余元，和四川凉山开展东西部协作，参与资助家乡的新农村建设……“鲁益公社”展现了宁波市山东商会的社会责任和初心使命。

会长访谈