



凯盛集团彭寿： 把玻璃做成“黑科技” 更薄更柔更好

◎记者 王雪青 ○编辑 刘向红

随着可折叠屏手机的发布，柔性玻璃概念站上了风口。

“柔性屏未来用玻璃作为材料是它的发展方向。”全国两会期间，全国人大代表、中建材蚌埠玻璃工业设计研究院院长、凯盛科技集团党委书记、总经理彭寿接受上证报记者采访时表示。

早在两年前，彭寿就提出，玻璃要向更薄、可卷曲可折叠的高性能产品发展。去年，凯盛科技集团成功量产了世界最薄的0.12mm浮法宽板超薄触控玻璃。

彭寿表示，下一步，凯盛科技集团会紧紧围绕关键技术“卡脖子”的问题去攻关，包括作为国家重大专项的8.5代TFT-LCD玻璃基板将在今年上半年实现量产，这是中国拥有完全自主知识产权的大尺寸玻璃基板。在柔性玻璃方面，凯盛科技集团今年计划实现0.1mm浮法宽板超薄触控玻璃的量产，这是国产超薄柔性玻璃的再一次技术升级。多项“黑科技”的问世，将弥补国内技术空白，并且达到世界领先水平。

去年底，凯盛科技集团的实际控制人中国建材集团有限公司被确定为国有资本投资公司试点企业，未来该项试点将对凯盛科技及洛阳玻璃等材料板块公司有何影响？彭寿对此也进行了回应。

0.1mm 柔性玻璃拟年内推出

近期，三星和华为相继发布可折叠手机，苹果亦斥资2亿美元给其供应商研发折叠屏幕。至此，手机屏幕革命全面启动。

由于玻璃本身有其刚性，在过度弯曲的情况下很难保持完好。目前已推出的可折叠手机都采用了软胶塑料材质来对OLED内屏进行封装。这种塑料材质由于其本身的物理特性，很容易被刮伤，清晰度和耐用性上也远不如玻璃，长时间使用后容易出现褶皱现象。早在两年前，彭寿就提出，玻璃要向更薄、可卷曲可折叠的方向发展，可以作为手机屏幕的材料。

2018年7月，0.12mm超薄电子触控玻璃在凯盛科技集团旗下蚌埠中建材信息显示材料有限公司成功下线。继0.15mm之后，凯盛科技集团又一次创造了浮法技术工业化生产最薄玻璃的世界纪录，进一步巩固了国内玻璃行业领军者的地位。

彭寿透露，今年，凯盛科技集团争取再实现0.1mm可卷曲可折叠的柔性超薄触控玻璃的技术攻关。

8.5代 TFT 玻璃基板上半年量产

“凯盛科技集团另一个国家重大专项——‘浮法8.5代TFT-LCD玻璃基板’将在今年上半年实现量产。”彭寿表示，这是中国拥有完全自主知识产权的大尺寸玻璃基板，攻克该项技术是为了保障我国玻璃产业链的安全。

目前，这个国内首条浮法8.5代TFT-LCD玻璃基板示范线建设已进入攻坚冲刺阶段，实施单位为凯盛科技集团旗下的蚌埠中光电科技有限公司。

据悉，目前高世代TFT-LCD玻璃基板工业化生产



中建材蚌埠玻璃工业设计研究院院长，凯盛科技集团党委书记、总经理 彭寿

产技术依然是制约电子信息产业发展的短板。此条8.5代浮法TFT-LCD玻璃基板示范线的建设，将有利于我国玻璃基板工业补短板、强弱项，对加快平板玻璃工业结构调整，更好满足电子信息产业发展需要，实现高质量发展具有重要意义。

此外，玻璃在医疗领域的应用也是一个重要的技术攻关方向。由于医用包装材料对玻璃纯净度的要求更高，国产药用玻璃与国外产品一直存在不小差距。凯盛君恒打破国际垄断，实现了高端5.0中性硼硅药用玻璃的国产化，产品填补了国内空白。该项目一期已按计划顺利投产，2018年产量突破2000吨，国内外50余家后加工制瓶企业使用了该项目产品，市场占有率逐步提高。去年，凯盛科技已完成对项目承担单位的增资入股，凯盛君恒顺利转变为混合所有制企业，成为集团医用包装材料产业转型发展的平台。

“我们将围绕国家战略发展需要，继续在高端产品上发力。”彭寿对上证报记者表示。“未来，玻璃的发展方向就是超薄、大尺寸、高透化和功能化，我们将进一步对低端玻璃限制生产，攻关更多高性能的新产品，弥补技术短板。”

投资公司试点助力材料板块发展

去年底，凯盛科技集团的实际控制人中国建材集团有限公司被确定为国有资本投资公司试点企业，该项试点将对凯盛科技及洛阳玻璃等材料板块公司有何影响？

彭寿回应称：“中国建材集团的三大主业是水泥、材料、工程服务。其中，材料是中国建材未来发展重点，集团成为投资公司试点后有利于材料板块的发展，包括资金、战略层面面对材料板块都会有支持。”

在彭寿看来，作为材料领域的“国家队”，攻克技术“卡脖子”难题是凯盛科技集团义不容辞的责任。

以信息产业为例，信息显示面板的关键原材料——基板玻璃一直是信息显示产业的“卡脖子”问题。历经数十年研发攻关，我国建材行业终于实现信息显示玻璃的重大突破，建成国内首条4.5代TFT液晶玻璃基板生产线，并量产世界最薄0.12mm超薄触控玻璃。但是，大尺寸信息显示基板玻璃的“卡脖子”问题仍然没有得到很好解决，京东方、华为等企业都面临着寻找国内合作伙伴，以摆脱国外制约的迫切需求。因此，“卡脖子”的技术亟待突破。

他建议，完善央企、民企“卡脖子”项目的合作机制，由科技部牵头，充分利用央企积累的资源优势、人才优势和民营企业的市场应用需求，加强指导支持，加强合作对接，形成合力，对重大科技创新成果，建立从立项到产业化的全过程合作机制，共同实现“卡脖子”技术和产业的新突破。

彭寿还建议对于合作的“卡脖子”项目，国家对国企和民企给予同样的政策支持，并且为优化创新生态，建立奖励激励机制也很有必要，可设立专项攻关基金，充分调动民企参与“卡脖子”项目的积极性，提高创新能力和效率。

新华锦集团张建华： 发挥区域政策优势 加速平台化转型升级

◎记者 滕飞 ○编辑 刘向红



新华锦集团董事长 张建华

“时代的发展从来不会给你慢半拍的机会。”全国人大代表、新华锦集团董事长张建华日前接受上证报记者采访时表示，新华锦集团近年来一直在寻求积极而又稳健的转型升级机会。

加速优化行业整体营商环境，在张建华眼中比实现自身发展更重要。在今年全国两会期间，张建华呼吁发挥区域政策优势，以“面”带“点”，建立区域产业对接平台，实现企业高质量发展。

“产业旺，企业才有更多的机会。大家好，才是真的好。”对于新华锦的未来之路，张建华充满信心。

挖掘区域平台优势

新华锦集团主业一直聚焦于国际贸易领域，也一直在

转型升级的过程中砥砺前行。

在国际贸易方面，张建华建议进一步加强金融服务，为外贸发展提供高质量、高效率的精准支持，解决外贸企业融资难、融资贵的问题，加快外贸的优化升级。建议发挥上合经贸示范区的政策优势，通过海陆联运和中亚中欧班列，大力开展对上合组织国家和“一带一路”沿线国家的转口贸易。

以中、日、韩三国贸易为例，张建华说：“新华锦集团正在探讨将日本、韩国的二手车运到青岛前湾港，经由胶州中上合班列，转口至上合组织国家以及‘一带一路’沿线国家，将大大缩短运输时间，降低贸易成本。”

医养健康产业是山东省新旧动能转换、重点发展的五大新兴产业之一，也是新华锦集团近些年重点发展的新产业。对于该产业的发展，张建华同样提出了要发挥区域平台优势的建议，“要实施高质量的双招双引，打造与日韩产业对接的平台，承接日韩医疗产业的转移。”

张建华告诉记者，在与日韩医疗机构的接触中，他感受到日韩两国的医疗水平很高，排在世界前列。但当前这两个国家少子化现象日益严重，医疗资源出现了一定程度的过剩，两国政府都在积极推动医疗机构往海外发展。“如果我们能吸引日韩的高端医疗资源、高端医疗人才来中国，打造高端医养健康产业链条，这是落实健康中国战略、提高百姓福祉的一个有效途径。”

盼进一步优化营商环境

在张建华看来，一个好的营商环境就是城市综合竞争力的体现，新华锦集团所处青岛地区的营商环境一直在持续向好发展。2019年1月，青岛市民营经济发展局正式设立。“民营企业终于有了娘家人，有困难也知道去哪寻求温暖。”谈及此，张建华兴奋之情溢于言表。

但改革的过程总有曲折，如何进一步解决营商环境中的不足，张建华提出了三条建议：一是加大简政放权力度，为民营企业打造高效便捷的政务环境，秉承“应办尽办”的原则，拿出“说办就办”的效率，实现“一次办成”的目标，达到“办就办好”的效果；二是加大服务力度，为民营企业打造温暖细致的服务环境；三是加大诚信力度，为民营企业打造重商亲商的人文环境。

张建华表示，商业、企业发展与每个人息息相关，营造尊重企业、尊重企业家的良好氛围，加强孵化器等平台载体建设，大力引进人才，政府要带头做到言必行、行必果，作出的承诺和政策及时兑现，这样才能有效提升企业经营的信心和效率。

双主业稳健发展

2018年，新华锦集团的国际贸易业务保持了良好的发展势头，全年完成进出口额18.8亿美元，比上年增长55.9%。其中，出口完成15.6亿美元，增长62%；进口完成3.2亿美元，增长31.5%。

“企业和产业的发展总是要面对复杂多变的市场环境，外贸企业除了要专注自身、苦练内功，不断创新提升，还要大力培育外贸竞争新优势，积极发展新模式、新业态，比如跨境电商业务、外贸综合服务平台等。”张建华表示。

新华锦集团旗下信贸环球是集团综合贸易平台的载体，公司以数据互联互通为目标，集合政府、银行、大数据企业、外贸企业资源，依托实际贸易业务场景，融合大数据、区块链等关键技术，构建外贸企业信用体系，促进贸易流转率，为中小微外贸企业与银行之间建立低风险融资通路。

养老产业是新华锦集团另一大业务板块。实际上，早在2016年初，公司就提出轻资产养老运营的理念。

“有好医才能好养，先有医后有养。”张建华表示，近两年国内养老产业和政策都鼓励向医养结合方向发展，一些投资养老产业机构的思路从单纯的建养老院，逐渐向建设医疗、智慧养老及康复三位一体综合养老体系转变。

对于公司轻资产养老运营模式的发展，张建华表示，市场上对养老产业的刻板印象就是重资产运营，因为医院或疗养院的投入本身就是重资产，所以医养健康的养老产业离不开重资产。但以养老服务管理为主要经营内容的轻资产模式也会应运而生。目前，各种养老机构都在寻求管理上的快速突破，所以轻资产养老的管理模式有相当大的市场需求。

2016年，公司与日本长乐集团合资成立了山东新华锦长生养老运营有限公司（下称“长生运营”），公司通过引进日本的国际颐养模式和服务理念，为国内的养老机构提供从总体规划、功能设计、机构筹备、人员培训、养老体系建设与运营管理的全流程咨询服务。经过三年的培育和开发，长生运营在养老服务运营方面已现雏形，并成功托管运营了新华锦集团旗下的长乐居国际颐养中心、青岛城阳区的樱桃谷养老公寓等数个养老机构。2019年，公司养老业务将走出青岛市向外埠发展。

张建华表示，轻资产的养老模式如果叠加在重资产的医养机构上，将焕发出新的发展动力。新华锦集团有高标准的中日合作的养老机构，同时也拥有良好的市场口碑，以后会根据国家的政策引导和企业规划来考虑轻重资产结合的模式，从而适应国家关于深入发展医养结合的政策导向，探索一条医养结合的新路子。

中信重工俞章法： 开放应用场景 加速特种机器人弯道超车

◎记者 邵好 ○编辑 刘向红

“围绕推动制造业高质量发展，强化工业基础和技术创新能力，促进先进制造业和现代服务业融合发展，加快建设制造强国。”今年政府工作报告中关于推动传统产业改造升级的表述，说到了俞章法的心里。在他的带领下，中信重工正加速革新——从产品到产业，从制造到服务，有着六十多年历史的“共和国长子”步伐越来越矫健。

今年全国两会期间，全国人大代表、中信重工董事长俞章法为建设制造强国建言献策，提交了《关于进一步加快培育特种机器人产业的建议》，建议进一步开放特种机器人应用场景，推进特种机器人相关行业标准的修订和完善，攻关关键核心技术，实现产业的加快崛起和弯道超车，抢占机器人技术和市场制高点。

呼吁完善特种机器人行业标准

作为国内特种机器人的“领头羊”，俞章法对机器人产业的发展理解颇深。

他认为，随着时代发展，机器人最大的应用市场逐步从汽车等领域向传统制造业、服务行业、特种作业等方面发展。作为代替人工从事高危环境和特殊作业的特种机器人，不仅能解决“机器换人”的问题，还能做到在复杂高危的特殊环境下提高工作效率，减少对人员安全的威胁，市场应用空间巨大。

“特种机器人应用领域往往是强监管行业，在技术突破的同时，行业监管标准却往往进展较慢，客户担心不符合相关规范而不愿使用。”俞章法向记者举例道，炼油厂的设施都有明确消防标准，包括多少人的消防队，多少辆消防车。现在公司生产的特种机器人完全可以替代一支专业化的消防队伍，但因“太智能，无人操控”反而不符合消防标准。

为此，俞章法建议，针对强监管行业加强政策支



中信重工董事长 俞章法 记者 史丽 摄

持，进一步开放特种机器人应用场景。围绕解决“机器换人”、特种作业应用等需求，在产业发展基础好、需求迫切的工业领域实施特种机器人推广应用计划，鼓励和支持国产机器人和智能装备的发展。

同时，加快推进特种机器人相关行业标准的修订和完善。国家机器人标准化总体组协同消防、救援、矿山、石化、电力、军工、水利、燃气、市政建设等部门，加快行业及国家相关标准的修订完善，避免因标准问题变成阻碍新兴产业发展的绊脚石，挫伤企业科研和市场开发的积极性，错失产业赶

超的良好机会。

在技术领域，俞章法建议，以骨干企业为牵引，构建“产学研用供”协同创新机制，加快推进关键核心技术攻关，进一步加大对机器人产业科技创新投入的支持力度。国家相关部委牵头，形成一整套切实可行的支持技术创新的联动机制和实施办法，支持企业发挥创新主体作用，激发企业创新活力和动力。

制造业和服务业融合发展成果渐现

作为面向重工业的传统制造业企业，中信重工曾遇到需求不足的发展难题。这些年，俞章法逐渐找到了一条变革之路，即发展“制造服务业”，从产品到产业，从制造到服务，与政府工作报告中提到的促进先进制造业和现代服务业融合发展不谋而合。

俞章法认为，从制造业到制造服务业，是思维的转变。“制造业比拼的是产品，往往只关注产品本身。而制造服务业，是在过硬的产品基础上，提供一整套服务，目的是满足客户的需求——以市场为中心，关心客户关心的事情，解决客户需要解决的问题。”

事实上，客户的身份已经在发生变化。过去，投资矿山、水泥厂的肯定是行业内公司。现在，投资方仅仅是资金方，或者是善于布局市场的资金方。他们擅长把握市场，需要的是中信重工这样的“技术大牛”，帮他们建设、运营、维保，双方一起来分利润。“简单地说，我们是合作关系，而不是甲方乙方。”

基于这样的战略考虑，中信重工去年成立了备件技术服务公司，将过去不被重视的备件服务当成产业来做。同时，建立覆盖主要客户的备件维保服务基地，能够提供最快的响应速度、最完善的备件体系。

革新成果正在显现。中信重工近期披露的2018年度业绩报告显示，公司预计2018年实现归母净利润与上年同期相比增加7160万元至8600万元，同比增长228.59%至274.57%，扣非归母净利润同比增加8710万元至10450万元，将实现扭亏为盈。