

“链”接集群 “云”上发力 构建可降解材料产业发展新格局

■见习记者 李慧莹 版式/付广亚

从传统塑料到可降解材料产品制造,再到可降解材料“智”造新赛道,企业转型之路该如何走?可降解材料行业如何突破发展瓶颈、合力实现产业集群全链条高质量发展?这是可降解材料行业面临的新课题。

成立行业协会“链”接起全产业链企业,以“数字工厂+工业互联网”打造“云工厂”产业园

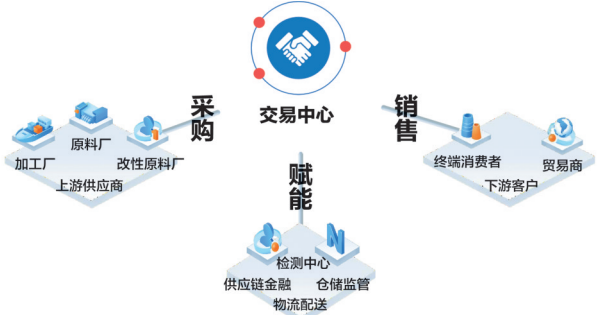
区,以“四个共享”为支撑,解决供需信息不对称、行业标准缺失、科研投入不足、数字化薄弱等发展难题,促进市场的公平竞争和行业健康可持续发展……这是河南省降解材料行业协会会长企业、中国可降解材料产品制造“链主”企业——中科新投(漯河)新材料有限公司(以下简称“中科新材”)给出的答案。

5月17日,记者深入河南省降解材料行业协会会长企业中科新材和其会员单位,破解可降解材料行业构建产业发展新格局的“密码”。



“云工厂”研发中心

以交易中心为切入点，全产业链服务体系



“云工厂”服务体系图示



“云工厂”大数据平台



“云工厂”会员培训中心



“云工厂”检测中心

破题 | 构筑合作共赢的产业链

“可降解材料行业普遍存在供需信息不对称、行业标准缺失、科研投入不足、数字化薄弱等痛点,严重制约了发展。”5月17日,在河南省降解材料行业协会会长企业中科新材,河南省降解材料行业协会标准委员会主任、中科新材总经理石磊告诉记者,为解决行业痛点,整合研发机构、原料生产销售上下游企业等资源,研发、生产、推广各类可降解材料,中科新材联合行业领军企业于今年3月29日成立河南省降解材料行业协会(以下简称“协会”)。

该协会致力服务会员企业,推动行业发展。目前,该协会已与湖北宜化集团、新疆东华天业新材料集团、内蒙古东源科技集团等供应链龙头企业,中科院理化所、中科院应化所、中科院化物所等科研机构 and 金融机构等达成合作意向,并运用互联网+、大数据、VR等,创新“数字工厂+工业互联网”模式,打造出

基于交易、数据、生态为新型特征的工业互联网新业态——“云工厂”,以推动企业合作共赢,赋能地区工业数字化升级、转型,实现可降解材料产业向绿色“智”造转变。

该协会为会员企业提供“四个共享”服务,即共享原料、共享产能、共享订单和共享园区。

“可降解塑料制品受原料价格影响波动大。可以说,原料供应是制约可降解材料制品生产的关键因素。协会与供应链龙头企业建立合作后,可以统一采购、存储、管理原材料,采购价格较市场价优惠3%以上,仅收取1%的手续费,能够有效降低企业生产成本。”石磊告诉记者,协会还为会员企业提供共享生产线、流水线等服务,实现产能的充分利用。此举有利于企业共享标准化产品,提高生产效率 and 产品质量,加速完成数字化转型,灵活应

对市场变化。会员之间能够共享政府订单和行业订单。业务来源稳定后,企业抗风险能力随之增强。如果会员企业入驻漯河、周口、商丘任何一个指定园区,还能够享受一年租金全免、税费优惠和专项小组服务等。通过“四个共享”,企业之间能够实现优势互补、共荣发展,产业升级进程也明显加快。

“为了充分发挥作用,统筹、协调、支持可降解材料行业的发展,协会面向全产业链招募会员,生物降解材料设备制造商、产品生产商、包装经销商、各类塑料包装需求产业及生物降解品类产品企业都可以加入我们!”石磊说,协会成立仅一个多月时间,注册会员就已经超过1000家。这个合作共赢的“朋友圈”正在迅速扩大。为了方便更多有需求的企业了解和加入,协会已经开通了咨询热线15503951888。

求变 | 创新“数字工厂+工业互联网”模式

对于企业来说,转型的动力和目标不仅仅是业务流程从线下到线上的转变,更重要的是可视化的数据分析、优化的资源配置、高效的管理运营以及在任何环境下稳预期、强信心、穿越产业周期的底气。

河南省降解材料行业协会会员企业的底气来自于“数字工厂+工业互联网”模式,即“云工厂”的建设运营。

河南省降解材料行业协会联通上下游企业实现合作共赢的路径之一,是建立产业园区,通过园内检测中心、研发中心、交易中心、会员培训中心这四大中心,为入驻企业提供先进生产设备、新材料、新工艺、新配方以及高效的管理体系和运营机制,并完善配套服务设施和优惠政策,帮助企业提高产品质量和研发能力,拓展市场渠道,提高市场占有率。

路径之二是通过“云工厂”大数据在原料价格、产

能、库存等行业关键信息中的应用,实现市场动态把握、库存成本降低、行业新技术推广应用、物流供应链的高效整合。

路径之三是为成员提供金融供应链服务、物流供应链服务、营销解决方案与品牌影响力的提升服务、集中劳务派遣等服务,并推动生产经营全链条的升级。

这个求变发展的蓝图,正逐步变为现实。

河南豫荣包装材料有限公司是一家新入驻“云工厂”产业园区的企业,主要生产一次性餐盒。和很多企业一样,该公司曾面临原材料价格不确定、成本高、生产效率和产品质量不高、现金流紧张等问题。如今,这些都已不再是难题。

“加入协会、入驻‘云工厂’产业园区,我们企业的受益是实实在在看得见的。”河南豫荣包装材料有限公司总经理许丽坤告诉记者,为支持企业发展,产业

园区免除了第一年的租金180万元,原料采购价格也比市场优惠价3%以上,还提供20天~40天的原料账期支持。企业资金压力小了很多。

“在市场需求预测、新技术的应用与推广中,大数据很重要。”许丽坤表示,“云工厂”大数据不仅提高了关键设备联网率,还使得会员单位能够实时获取交易排名、交易额、订单分布、地区热度等数据。这些数据的即时性和准确性有助于企业调整和优化产品策略,避免库存积压或短缺的情况发生,提高市场占有率。通过“云工厂”大数据,会员单位还可以及时掌握行业内最新技术动态和发展趋势,为企业引进和应用新材料、新技术、新工艺提供有力支撑,增强竞争力。

目前,河南豫荣包装材料有限公司年产能实现1万吨,预计年产值将达到2亿元,实现翻番。

愿景 | 打造可降解材料产业高质量发展“链”群

谈起企业数字化转型和产业升级,河南省降解材料行业协会标准委员会主任、中科新材总经理石磊直言,因资金投入过大,很多传统降解材料企业不是不想转,而是不敢转、不会转。此时更需要政府、龙头企业的帮扶与支持。当下,协会、“云工厂”产业园对于企业数字化转型的支持正在进一步深化,提供政策支持、带动附近就业、吸引科技人才、加大创新研发力度,用行动帮助企业跑通降解材料“智”造新赛道。

“加入协会和‘云工厂’,采购成本降低、产能扩大、共享订单为企业带来更多利润后,用工需求会平稳甚至增长。更值得一提的是,产业内部各企业因平台和协会的作用,由同质化的竞争变为合作共赢。”石磊说,产业链的协同一体化聚集了原料、数据、技术、销售、政策等要素,并以比过去成本更低、效率更高的方式组合在一起,形成极具竞争力的产业生态。无论园区经营方、原料提供方还是市场需求方,都会获益。

据了解,“云工厂”产业园拟入驻20家企业,企业原料采购、产品改性和制品销售等将产生60亿元营业额及50亿元的贸易额,预计年交易总额超100亿元,每年为地方带来税收约2.4亿元。“云工厂”产业园可直接创造就业岗位约2000个,带动周边约5000人就

业,同时能与本地职业学校合作培养成熟技师。自5月起,“云工厂”开始面向全国招募150名高水平技术工人,有意愿者可报名参与、竞聘上岗。

“我们将立足全市、全省乃至全国招募更多的会

员企业,为其提供更完善的服务、更前沿的技术,打造可降解材料产业高质量发展“链”群,引领行业真正实现绿色化、环保化发展。”谈到下一步的规划与愿景,石磊这样说。



“云工厂”产业园区效果图

本版图片由中科新投(漯河)新材料有限公司提供