

辽宁丹东成东北最大防护服生产基地

本报记者 孙潜彤

慧眼观企

从一件没有,到日产百万件,辽宁丹东防护服产业的崛起只用了半年多时间。如今,丹东防护服产量占辽宁省的80%,出口占全国的15%。原本是临危受命转产,没想到却借势开辟出一片新天地,在市场总体下滑的形势下,丹东服装纺织行业今年前9个月工业总产值逆势增长66%,其转型故事也成为一段佳话。

跨界转产争分夺秒

“我是不是有点‘虎’?”丹东市海合谷服装公司总经理梁伟至今都觉得当初的决定有点冒失。那天正逢农历正月初二,辽宁省紧急部署防疫物资调度会,呼吁本地企业捐助防护服救急,梁伟没多想就举了手,丹东华洋服装公司总经理于文福也一并接下“令旗”。

当时别说丹东市,整个辽宁省也没有专业生产医用防护服的企业。生产所需的净化车间、检测设备以及生产资质,一样也没有。“从普通服装转到医用防护服其实是很大的跨界,接任务时并没想过要面对那么多难题。”接下来的任务的梁伟和于文福开始睡不着觉了。

防护服面料上哪儿去买?梁伟、于文福分头打电话给各家供应商,但由于原料价格上涨,并且优先保证本地使用,市场上根本买不到。于是,两人紧急在朋友圈圈求转发,终于得到了回应,苏州达派纺织公司正在准备对外捐赠。不过,该公司负责人胡伟提出条件,需要政府出具保函,确保所生产的防护服捐赠防疫一线。

得到求助信息的丹东市工信局局长马永国立即向上级汇报,半小时内盖着丹东市政府公章的保函就传至苏州。胡伟十分惊讶,在微信里给丹东办事效率点了一个大大的“赞”。

双方都在跟时间赛跑。丹东市工信局工作人员李楠农历正月初五乘坐最早航班飞赴上海接收捐赠。同时,苏州捐赠方也争分夺秒,派专车将50卷2万米(2.2吨)面料直接送往上海虹桥机场。

这是个难忘的春节。企业这边,工人紧急返岗,但车间人手仍然不足。政府这边,马永



左图 12月5日至6日,2020首届中国(丹东)服装周暨防护服产业洽谈会在丹东举行。图为服装周上模特展示丹东服装企业的防护服新品。
刘海东摄(中经视觉)

右图 丹东防护服企业生产线。
刘海东摄(中经视觉)

国带队到企业现场办公,12名驻企特派员负责“缺啥补啥”。丹东市工信局消费品产业科科长刘智瑾尽全力服务企业,小到办理货车通行路条,大到资金金融,无一不跑在前面。

农历正月初七中午,用于医用防护用品生产的第一批面料运抵丹东。当晚,“海合谷”和“华洋”就开始生产医用防护用品。首批5000件隔离衣很快捐给辽宁的一线医护人员,梁伟和于文福终于松了口气,但没想到真正的考验还在后面。

产业链加深合作

受新冠肺炎疫情影响,丹东几乎所有的户外运动服装企业普遍遇到销售困难,很多企业被迫停产,转产防护服成为服装企业的一条生路。不过,防护服订单很饱满,但单个企业孤掌难鸣,无论设备还是原料都满足不了爆发式的市场需求。此时,于文福和梁伟萌生了建立防护服产业联盟的想法,与大安防护制品公司总经理刘永玉、兰光服装公司董事长兰仁勇4个人一拍即合。

说干就干,4家企业将产能捆在一起,分别派出管理层在“海合谷”合署办公。统一接单、统一采购、统一生产、统一销售。设备互相调剂,订单与销售渠道共享,刨除总成本后,利润分配按件取酬。

据指成拳的丹东服装企业自此有了接大订单的快速反应能力,生产规模一下跃居东北第一。兰仁勇庆幸自己的冒险一跃,“很难想象如果不转型防护用品生产现在会是啥样,以往代工贴牌哪有自主能力?”

见过很多产业联盟,但刘永玉觉得松散合作与融入血液的抱团没法比。“我从未见过商业秘密都不保留的抱团合作,谁都抢着干,谁都不计较,联盟这几个牵头人现在处得比亲兄弟还亲。”刘永玉告诉记者,他手头有不少广东供应商资源,可当他连夜跑到机场却发现自己的口罩不够用,买又买不到,赶紧打电话让朋友送口罩,两个朋友送来8个“珍贵”的口罩。“那时采购防疫原料很不易,排长队交现金,货到手赶紧联系空运。我感觉给大家干事比给自己干还上心。”采购回来的刘永玉,还得在宾馆自我隔离。

钱从哪里来?初期无偿捐助隔离衣使联盟企业本就捉襟见肘的流动资金更加紧缺。后来才改为面向政府采购保本平价销售,一套防护服售价86元(市场价已经超过300元)。资金链眼看就要断了,企业买胶条的钱都拿不出。这时,丹东市工信局再次“拍马赶到”,报请市政府协调金融部门解危纾困,国开行、交行、中行等相继伸出援手,给联盟企业发放无抵押低息贷款。这样,“快喘不上气”的于文福感觉自己又“活过来了”。

做大做强自主品牌

随着时间的推移,好消息与坏消息接踵而至。国内方面的好消息是疫情得到有效控制,坏消息是防疫物资产能供大于求;国际方面的坏消息是国际疫情日趋严重,好消息是防疫物资市场需求旺盛。

特殊时期需要扩产能,疫情平稳后怎么办?转产医用防护服具有可持续性吗?国内订单骤减,国际出口认证还没办下来,这时的丹东服装企业该何去何从?

于文福算了一笔账,公司光取得欧盟认证就要花费200万元,洁净设备仅维护费用一年就得花费几十万元。“别人都以为我们做防护服‘赚翻了’,其实是变脸太快的市场行情‘翻转了’,企业压力非常大。”于文福说。

防护服销路不畅,要不要重操旧业贴牌代工?产业联盟的牵头人们聚在一起讨论:代工利润只有3%至7%,但做自主品牌防护服,利润率能达到7%至15%。“赢得市场的关键还是要加大研发力度。”于文福说,国际名牌防护服从不降价是因为具备精细的做工质量,既轻薄又透气还不失强度,丹东服装企业也要走这条路。疑惑打消了,就是要坚定不移创建自主品牌。他们一边积极拓展国际市场,另一边拓展国内民用防护服市场,比如,满足石化、矿山和军用防护服等非医用需求。

由于非医用普通防护服价格便宜市场需求大,行业标准不统一,“海合谷”和“大安”两家企业还主动向广东省标准化协会提出了多项合理化建议并被采纳。

在产业联盟4家企业的示范带动下,如今加入防护服产业集群的企业成员已达117个,多家企业获得欧盟CE认证,上亿件防护服、隔离衣从这里销售到世界各地。4家企业产值前9个月已超10亿元,年产值规模都跃上了亿元台阶。

当前,丹东市全口径防护服和隔离衣日产能分别为30万件和100万件。从无到有,丹东一跃成为东北最大的防护服生产基地。素有“中国户外运动服装(产业)名城”之称的丹东市,最近又被授予“中国防护纺织品名城”称号。丹东市委书记裴伟东表示,丹东服装企业转型是企业团结共赢握指成拳的力量,也是政府亲商安商久久为功的回馈。

工艺方面,世友木业联合上游企业研发出闭口陈化模式提升胶合强度,不但有利于延长地板使用寿命,还进一步降低了坯料甲醛释放量;在检测方面,早在2012年世友木业建立了CNAS国家认可检测中心,设有材料预处理室、化学分析室、气体采样室、表面性能评价室等15个专业检测室,能够保证与上游合作企业共同管控产品质量。

记者走进世友木业的生产制造车间,智能化生产设备有序运转,生产原料和成品经过自动化流水线有序作业,车间内根本没有想象中的木屑、粉尘飞溅景象,也没有刺鼻的味道,2018年世友木业被工信部和信息化部评为“绿色工厂”。对此,世友木业总裁倪月忠颇为自豪。在他看来,绿色制造主要体现在3个方面:绿色环保的原材料;绿色环保的制造过程;绿色环保的“三废”排放。

世友木业在节能环保设备上一直大力投入,近些年累计投入上千万元购置了10多套废气处理设备,上马10余套粉尘处理系统,增设7万余平方米企业太阳能光伏电站,使用超低氮燃烧炉代替生物材料作为燃料的锅炉。通过一系列环境友好型举措,世友木业实现了经济效益与社会效益的双赢。

发展低碳化、生产智能化、管理规范化,一系列有力举措支撑了世友木业快速发展。据倪月忠介绍,目前世友地板在全国已建立2000多家门店,销售网络已基本覆盖到全国各地级市,在华东地区发达城市已经覆盖到乡镇。

从啥也不长的一片沙土地到大部分完成改良,位于内蒙古自治区锡林郭勒盟苏尼特左旗的金中矿业露采区域地质环境恢复治理工程进展顺利。工程建设方蒙草矿山科技公司区域经理吴剑宇告诉记者,在公司前期充分调研基础上,矿山修复团队从今年8月份进驻,只用了一个多月时间施工区域植被就开始复绿。截至目前,该项目工程量已经完成约80%,预计到明年8月份左右就能全部完工。“工程完工后,我们根据委托方要求还将进行2年到3年维护,之后就可脱离人工养护,‘靠天吃饭’了。”吴剑宇说。

近30年来,内蒙古蒙草生态环境(集团)股份有限公司从鄂尔多斯黑岱沟生态修复工程开始累计修复矿山、边坡3600多万平方米,完成工程产值近20亿元。“蒙草生态建设绿色矿山的核心优势包括土壤改良技术、植物多样性选育以及生态大数据等,目前可提供矿山、边坡生态修复‘一站式’综合解决方案。”内蒙古蒙草生态环境(集团)股份有限公司副总经理贺勇告诉记者,公司在正式实施生态修复工程前要在场地环境勘察、矿山场地规划设计、地质灾害环境治理等环节,依托蒙草矿山生态大数据平台,运用数字技术监控管理矿山生态环境,为矿山生态恢复提供精准方案和技术指导。

据介绍,蒙草生态公司自2016年起布局生态大数据修复技术,将20多年的生态经验汇聚成生态大数据平台。在数据范围内,锁定经度、纬度上任意一点,便可以查到当地包括土壤、气候、原生植物、草地类型、退化情况在内的具体信息。根据这些信息,选择适宜的修复集成技术草种组合,精准修复生态。“我们在接手每一个项目的时候都会认真分析研究当地的土壤、气候、原生植物等特点,结合公司的土壤改良技术以及乡土植物种质资源库,因地制宜选取改良土壤及乡土草种开展生态修复。通过‘先数据、再科研、后配方’的方式,制定合适的方案,逐一破解矿山修复技术难题。”贺勇说。

矿山生态修复完成了,后续怎么办?恢复生态功能是蒙草生态公司给出的答案。蒙草矿山生态修复研究院院长刘福英告诉记者,蒙草的绿色矿山建设不仅是要重建植被,更重要的是重建生态。“以草原矿山为例,希望修复过的矿山能恢复原有的生态功能,达到自我修复、自我维系状态,不仅能防风固沙固土,还能满足生产生活需要,而不仅仅是简单地盖上一层绿。”刘福英说,蒙草矿山生态修复工程大致可分为地形重塑、植被重建、植物多样性选择以及合理养护等环节。

11月初,由蒙草生态公司牵头,联合国内知名院校共同开展的“内蒙古典型矿区生态修复技术集成与示范项目”正式启动。项目主要围绕内蒙古草原矿区及所在流域范围生态系统“地貌重塑、土壤重构、植被重建、景观再现、生物多样性重组与保护”等难点问题,研究新技术、新工艺、新方法、新材料。项目将用3年时间陆续完成典型矿区现场调查、种质资源数据库建设、生态修复相关技术标准编制,矿区生态大数据建设、矿区可持续修复示范区建设等工作。“我们希望把矿山生态修复的技术和经验总结出来,同时开展关键技术的研发与示范应用,不断完善科研与应用一体化的修复模式,为草原矿区生态修复提供借鉴。”贺勇说,矿山生态修复是一项社会责任,同时也有广阔的市场前景。下一步将充分发挥蒙草生态的技术优势,依托“大数据+草种业”的科技基础,探索引入社会资本,同时精准把握政策导向,在全国各区域开展生态修复业务。

天数智芯发力高性能云端计算大芯片

努力啃下AI芯片“硬骨头”

本报记者 李治国

“我们重点打造自主可控、国际一流的通用、标准、高性能云端计算大芯片GPGPU(通用图形处理器),目前我们的7纳米GPGPU云端芯片已经进入流片阶段。”上海天数智芯半导体有限公司董事长蔡全根日前告诉记者,作为中国GPGPU大芯片及软件为核心产品的技术企业,天数智芯瞄准以云计算、人工智能为代表的数据驱动技术市场,重点打造国内云端高性能计算芯片产品,解决核心计算力瓶颈问题。

“GPGPU因其并行处理能力强、存储带宽大、通用性和灵活性突出,被人工智能模型训练与推理、高性能计算场景所青睐,在人工智能市场和高性能市场有广阔的应用空间。”天数智芯半导体有限公司首席科学家郑金山表示,GPGPU体系具有明确的目标市场,即聚焦于芯片系统重要的应用场景——数据中心业务、超级计算、AI训练和推理等。

业内专家表示,GPGPU具有较高可编程性和出色的并行计算性能,开发难度高,在行业中始终被认为是高端产品,其重要性和优点正在开始获得更多认可。数据显示,中国的GPGPU芯片板卡市场规模有望从2019年的86亿元增长至2025年的458亿元,年复合增长率可达到32%。值得注意的是,一块高端GPGPU板卡的售价接近一辆普通轿车价格。

不过,目前国内的AI芯片主要应用于AI云端推理、边缘计算和设备端。对于高性能计算和AI云端训练等综合要求更高的算力场景中的核心产品几乎被早起步的国际领先厂商垄断。“这块‘硬骨头’总要有人去啃。天数智芯之所以选择做GPGPU,一方面是基于市场的需求和空间,但国内却没有厂商能有市场化的成熟产品,另一方面是我们汇聚了一个极为优秀的团队,他们曾成功开发出很多大型芯片。”蔡全根说。

郑金山认为,如今社会各界都已认识到国产自主芯片产品的重要性,但自主研发是一个漫长过程,产业链较长,技术壁垒很高,长期静心耐心认真地钻研才有可能获得真正的成果。在综合考虑了行业现状与自身优势之后,天数智芯在云端和边缘端进行了布局。目前,天数智芯开发代号为Big Island的芯片已正式进入流片阶段。该旗舰芯片将采用最先进的7纳米工艺制程,量产将应用于云端AI训练、超级计算等场景。

本报记者 孙潜彤

点评 创新求变才能抓住机遇

□ 孙潜彤

新冠肺炎疫情对很多行业来讲是冲击也是机遇。从丹东服装企业转型防护服生产的案例中不难看出,抱团取暖创新求变,抓住的就是市场形势变化后的发展机遇。

本是抗痘救急,结果却“涅槃重生”,转型看似“无心插柳”,其实是丹东服装企业应急转型的“有心之举”。丹东防护服产业联盟的成立凝聚了行业转型的共识,在生死危机面前,企业间不再是生意关系,而是同甘共苦、荣辱与共的战友。统一接单、统一采购、统一生产、统一销售这4个“统一”扬长避短,解决了企业供应链产业链等问题,同时保证了各自的竞争力。

转型不仅是转舵,由户外运动装转为防护服,从根本上改变了企业所处的单一

世友木业严控原材料甲醛释放量

做中国全健康地板先行者

本报记者 刘亮 马洪超

监管,还需要从生产源头抓起,特别是要让行业标准发挥更大作用。

2012年,世友木业率先推出优于国家标准E2级和E1级的全线EO级实木复合地板。2018年,世友木业又将EO级标准推向强化复合地板,并通过了全国首批“中国绿色产品”认证。今年,世友木业在全线产品EO级标准基础上,进一步提出了“全健康地板”理念,在地板生产过程中,除了严格控制原材料中的甲醛释放量,还对存在于地板表面油漆中的可挥发性苯系物及可溶性重金属总含量提出更高要求,设定的相关指标均严于国家标准,并被中国林产工业协会、中国木材与木制品流通协会、中国室内装饰协会联合授予“全健康地板示范企业”称号。

严格的质量标准,不仅让世友地板获得“浙江省政府奖”“全国质量奖”“亚洲质量卓越奖”等一系列奖项,更为其快速发展提供了有力支撑。除了走向普通家庭,万科、恒大等多家房地产头部企业也向其发出了精装修地板订单,世友木业的市场份额逐年提升。

虽然荣誉不少,市场份额也不断扩大,但倪方荣并不满足,他期待着要进一步提高胶类板材及其制品中的甲醛释放限量国家强制标准,把室内所有装修板材及其制品中的甲醛释放量都降下来。

地板行业也是一个产业链较长的行业,为了确保生产出的地板环保健康,世友木业不仅严保自己的产品质量,还将环保生产理念和举措传导至产业链上游。比如,在坯料方面,世友木业严选符合标准的上游供应商,通过参股方式与上游优质供应商合作,确保原材料质量;在胶黏剂方面,世友木业与上游企业合作研发出的三聚氰胺(MF)改性胶黏剂技术,增强了坯料胶合强度的同时大幅度减少胶黏剂中游离甲醛的含量;

发展低碳化、生产智能化、管理规范化,一系列有力举措支撑了世友木业快速发展。据倪月忠介绍,目前世友地板在全国已建立2000多家门店,销售网络已基本覆盖到全国各地区,在全国各地级市,在华东地区发达城市已经覆盖到乡镇。

本报记者 孙潜彤

蒙草生态交出『绿色答卷』

本报记者
余健

提供生态修复『一站式』综合解决方案