

# 盈趣科技董事长林松华：做5G时代科技赋能者



## 高端访谈

5G时代来临，智能制造领域涌现出越来越多的优秀公司。盈趣科技就是其中的一家。2021年是公司成立的第十年，凭借深耕行业和技术创新，坚持国际化战略，盈趣科技不断探索新的发展和突破，在强化UDM智能制造优势的同时，也在汽车、智能家居等领域不断发力，用科技赋能传统行业。

“万物互联时代，新一代信息技术与制造业深度融合蕴藏很多机会，具备创新精神和技术实力的中国智能制造企业有望成为领跑者。”盈趣科技董事长林松华对中国证券报记者表示。

● 本报记者 杨烨



盈趣科技创新产业园区

公司供图

## 赋能传统企业

盈趣科技自主研发的UDM模式也称为“ODM智能制造模式”，是以ODM模式为基础，通过自主创新的UMS系统，可以实时抓取制造数据及质量检测数据进行追溯、分析，大幅增加售后服务的透明度、可追溯性与客户体验感。简单来说，就是通过技术让生产环节的关键工序变得简单。

“我们发现很多企业的生产信息都相对封闭，且缺少效率，公司希望能够打造一套系统，开放所有的生产信息，让客户在世界的任何角落，都可以查询到自己每个产品的实时生产情况。”谈到创业初衷，林松华这样对中国证券报记者表示。

他告诉中国证券报记者，从2007年开始，盈趣科技就开始研发UMS联合管理系统，把所有的自动化产品和硬件设备通过自主研发的UMS系统、云平台等无缝连接，实现数据实时采集传输，机器与系统深度融合，提高劳动生产效率和经济效益，全面提升企业研发、生产、管理和服务的智能化综合水平，真正实现用信息技术赋能传统制造



盈趣科技智能制造生产线

业。在盈趣科技的客户名单中，包括罗技、雀巢等多家全球知名企业。

“我们大部分的客户都是传统企业，因而在产品升级过程中对供应商从上游设计、研发到中游制造各环节一体化赋能要求较高，盈趣科技特殊的UDM模式很好地向客户提供了从想法到产品落地的一体化解决方案。”林松华说。

我国创业企业如何能够获得更多国际公司的认可？林松华表示，在多年的经营过程中，公司一是不打价格战，二是严格遵守商业诚信和契约精神。他坚持的一个重要理念就是要和他的客户形成战友关系，切实用技术帮助他们解决难题。“我们曾经帮助一家丹麦的公司成功实现产品落地，客户的经营业绩因此快速增长，后来成为行业内的头部公司，股价也翻了好多倍。”林松华告诉中国证券报记者，除了技术受到认可以外，陪伴企业发展建立起的信任感，也是盈趣科技和这些海外客户黏性强的重要原因。

值得关注的是，盈趣科技还是行业内较少早期在智能制造体系研发方面进行布局的公司。林松华告诉中国证券报记者，公司从2007年开始研发生产产品的智能制造体

系，积累了多项核心技术，除了满足自身和兄弟企业需求外，也积极在电子、光伏、塑胶等领域拓展客户。目前，公司提供智能制造服务的企业已近百家，包括电子、光伏、塑胶等领域的很多国际知名企业和国内A股上市公司。

## 全球化布局

“我们有很多客户来自全球，这就要求我们一定要具备国际化基因。”林松华表示，自2016年开始实施国际化战略布局以来，公司一直在持续深化国际化建设，稳步推进全球研发、营销和智造体系建设，不断提升国际化运营管理能力。

林松华介绍，随着马来西亚智造基地和匈牙利智造基地产能及运营水平的快速提升，盈趣科技已形成了在中国、东南亚和欧洲三地同时运营、分工生产、系统共建、体系共享的格局。此外，随着中国、欧洲、北美三地研发和市场中心的持续完善、深入融合、资源共享，公司也拥有了跨时区、跨区域、跨领域的国际化研发及市场推广能力。目前，公司海外员工占比在20%左右。据林松华透露，未来几年公司还将加大马来西亚智造基地、匈牙利智造基地的经营投入。

“国际化布局对公司有效缓解国际经贸摩擦，积极应对疫情等突发事件的影响发挥了重要作用，也为公司把握外部环境变化带来的新机遇打下了扎实基础。”林松华表示。盈趣科技最新公布的三季报显示，2021年前三季度营收约为56.1亿元，同比增长66.89%；净利润约为8.88亿元，同比增长29.07%。

## 发力智能家居领域

除了用技术赋能传统制造企业外，万物互联的时代，智能家居领域也成为盈趣科技重要战略布局之一。

“1997年我毕业那年，比尔·盖茨‘世界最聪明的家’落成，当年那个让我艳羡的梦幻之家早在2016年就被我实现了，而且是通过无线连接，更智能地实现。”林松华对中国证券报记者说。在他描述的场景中，当你开车回家，家里的车库门感应到会自动把门打开，同时灯也会打开，电梯也相应落到车库等待，你不用任何指示就可以轻松到家。

林松华表示，盈趣科技自主研发的智能家居系统可实现云端技术、WiFi移动联网技术与ZigBee智能家居物联网的完美结合。公司正在持续发展智能家居业务，推出的“人性化·真智能”的盈趣智能管家在2020年面世，目前已在北京、上海、厦门、福州、苏州、西安等地开设了旗舰店。

在林松华看来，智能家居这个赛道上会涌现出很多企业，想要脱颖而出有较大难度，核心在于保证整个系统的稳定性，因为在智能场景有超过几百个智能终端，有一个出现不良也会影响用户体验。

“我们是基于过去在工业互联网系统上的经验来投入到民用物联网产品上，经过长时间不断的压力测试，对我们的系统稳定性很自信。”林松华对中国证券报记者表示，智能家居板块方面，公司希望面向相对高端的市场，因此对整个产品线的性能提出更高要求。

2021年6月10日，盈趣科技成立十周年暨全球总部落成庆典在盈趣科技海沧创新产业园举行。庆典现场，林松华以“盈趣这十年”为主题，分享了十年里的故事，在他看来，盈趣科技的快速发展与企业文化密不可分，两大法宝就是爱心和艰苦奋斗。

“当别人在睡觉时，我们仍在继续赶路。通过艰苦奋斗更快地积累一小时，真正用量变引起质变，为合作伙伴也为我自己创造出更大的价值。”林松华说，对于2023年产值突破百亿元的战略目标，盈趣科技充满信心。

## 水泥行业迎来整合窗口期

● 本报记者 董添

近期水泥行业整合潮起，股权收购较活跃。业内人士认为，“双碳”背景下，水泥行业迎来整合窗口期，水泥企业之间的整合将成为优化产能结构的重要方式。从行业基本面看，受下游基建、地产开工率下降等因素影响，四季度以来水泥价格整体处于下降通道，行业淡季周期特征明显。

## 股权收购活跃

海螺水泥日前公告称，拟以自有资金17.6亿元参与认购西部建设非公开发行的A股股份，认购数量为2.51亿股。截至本公告披露日，西部建设本次非公开发行股份预案已获其董事会审议通过，尚需履行国有资产监管审批程序，以及其公司股东大会审议批准程序，并在通过中国证监会核准后方可实施。

冀东水泥也在近期发布公告，为进一步完善区域市场格局，优化公司在山西省水泥市场的布局、提升市场份额，提升公司核心竞争力，公司将在北京产权交易所以竞价或行使优先受让权的方式收购华润水泥持有的山西华润福龙水泥有限公司（简称“福龙水泥”）72%的股权，交易总价格为34725.12万元。交易完成后，公司将持有福龙水泥100%股权。

华新水泥日前发布了关于收购豪瑞赞比亚、马拉维水泥及相关业务的进展公告。公告显示，公司收购豪瑞赞比亚、马拉维水泥及相关业务事项已全部完成。本次股权收购完成后，公司在马拉维增加25万吨/年的水泥粉磨产能。

## 同业整合或掀高潮

对于水泥行业的发展趋势，中国水泥协会副秘书长李琛表示，预计以地域为主的兼并重组以及大集团内部同业整合可能会掀起新高潮，这也满足当地对碳达峰的要求。

业内人士认为，双碳背景下，水泥行业迎来整合窗口期，水泥企业之间的整合将成为优化产能结构的重要方式。

中国证券报记者观察到，关于水泥行业的绿色节能减排标准陆续出台。12月22日，工信部印发2021年碳达峰碳中和专项行业标准制修订项目计划的通知，低碳产品评价技术规范通用硅酸盐水泥等标准被列入2021年碳达峰碳中和专项标准项目计划表中。

中国水泥协会执行会长孔祥忠表示，要坚持以水泥行业供给侧结构性改革为主线，推动市场整合，提升产业集中度，引导过剩产能退出，加大产业政策的支持力度。

“要提升水泥制造业核心竞争力，培育发展新业态新模式，高度重视延伸产业链、供应链投资，引导市场消费潜力。强化能效标准引领作用，加大科技创新投资力度，加快研发节能减排降碳科技成果，积极应用数字化智能化、新能源技术改造企业。推动企业共建‘一带一路’高质量发展，支持有实力的大集团实施跨国公司发展战略。”孔祥忠表示。

## 淡季特征明显

国家统计局12月24日披露的数据显示，12月中旬，普通硅酸盐水泥（P.O 42.5袋装）报价为577.4元/吨，比上旬减少17.9元/吨。普通硅酸盐水泥（P.O 42.5散装）报价为520.9元/吨，比上旬减少18.6元/吨。

业内人士表示，从行业基本面看，受下游基建、地产开工率下降等因素影响，四季度以来，水泥价格整体处于下降通道，行业淡季周期特征明显。

百川盈孚研报显示，12月以来全国水泥市场需求低迷，水泥价格稳中有降。其中，华东地区水泥市场行情不佳，相关工程施工放缓，市场整体需求欠佳，多数地区市场价格走低；受天气原因、原材料价格、市场需求以及周边城市水泥价格对中南地区水泥市场的冲击，中南地区水泥市场价格下调。全国范围看，目前全国各地区降雨降雪增多，各地区企业开工率下滑，下游施工持续走低，水泥产量下滑。成本方面，动力煤价格持续回落，成本端压力明显下降。

数字水泥网预判，春节之前，水泥行业景气度有望提升，主要基于以下三点判断：一是临近年底，各地大型基建有年底完工、完成结算的需求；二是各地政府债券资金有望在短期内得到落实，为前期延期开工的项目助力；三是随着原材料成本下降，下游开工意愿得到提升。复工项目增多，对水泥用量产生利好。预计东部及东南沿海的开工率和水泥使用量将获明显提振。而东北、京津冀地区受到气温下降、冬季限产影响较大，很难形成规模性的冬季复工潮。

“2021年水泥需求波动幅度比较大，煤炭价格大幅波动对企业生产成本造成了较大影响。市场需求下降，使得企业经营和管理成本进一步提高。能效双控和电力紧缺造成的多地区限电限产，也对部分地区水泥产能发挥造成较大影响。总的来看，预计今年全国水泥产量会略低于去年，整体产能发挥会有所下滑，行业效益将有所收缩。预计明年一季度，南方水泥市场回暖相较于北方会更快到来，水泥需求会有一个向上的过程，全年总体需求将维持在高位平台期。”孔祥忠表示。

# 苏州固锝：创新党建模式 助力公司高质量发展

● 本报记者 彭思雨

“坚持党的领导、加强党的建设是上市公司的‘根’和‘魂’。苏州固锝坚持党建引领，汲取优良传统文化，创新企业党建工作模式，为公司高质量转型、激励员工发展、承担社会责任等提供强有力组织保障。”苏州固锝党委书记章坚日前在接受中国证券报记者专访时表示。

今年以来，公司业绩强劲增长。2021年前三季度公司实现营收19.49亿元，同比增长59.72%；实现归母净利润1.85亿元，同比增长148.23%。章坚称，公司将党建与传统文化相融合，紧紧围绕企业和员工发展的实际需要，打造“至善治理”的固锝模式，推动企业在疫境下实现稳步发展。

## 铸就幸福企业

苏州固锝于1990年11月成立，是中国电子半导体知名企业、江苏省高新技术企业、江苏省文明单位。目前，苏州固锝形成了半导体整流器件芯片、功率二极管、整流桥和IC封装测试、半导体产业一体化与电子浆料等新能源材料供应并举的协同发展格局。

苏州固锝长期以“企业的价值在于员工的幸福和客户的感动”作为企业核心价值观。公司学习贯彻党的十九大精神，以党建为引领，提出用中国传统文化构建幸福企业典范的党建模式，将公司建设成一个有真爱的大家庭，一所育人的学校。

公司开展以人文教育、人文关怀、健康促

进、志工拓展、慈善公益、绿色环保、人文记录等为核心的文化建设，以“支部建在连队，学堂建在班组”为依托落实幸福企业文化建设。2017年，公司出资5000万元首创“义田大家庭基金”，涵盖员工结婚、生育、二胎教育、家庭关怀、入学、退休、去世、急难等关怀，为员工生活提供诸多保障。

新冠肺炎疫情期间，公司贯彻中央提出的“六稳”“六保”工作精神，向员工作出了永不裁员的承诺，提升员工幸福感。同时，公司成立“疫情防控志愿者小队”，安排专车专列接员工返程，推进复工复产，打造暖心宿舍、温暖阵地来解决员工生活难题。党员主动到生产一线顶岗，确保正常生产。“员工幸福时激发出的工作热情及创造力是巨大的。只有员工幸福了，机器、材料、产品才能幸福，最后客户才能感动。”章坚告诉中国证券报记者。

## 打造“至善治理”固锝模式

2020年，面对疫情压力，公司围绕“产品、工作、生活”品质的提升，将企业文化与精益管理融合，打造“至善治理”的固锝模式。

章坚表示，公司将战略规划、价值流、可视化管理、标准作业、TPM、日常管理、改善周等企业管理方法运用到日常企业文化建设中，形成了全员参与的改善氛围，2020年累计完成改善项目96个。

“2016年年底，公司董事长吴念博提出了‘取消夜班项目’。到2020年，公司日班率实现制造一部100%、制造二部80%、电镀厂

97%、IC厂外包装100%、SMT78%。”章坚对中国证券报记者表示，取消夜班非但没有增加公司的制造成本，反而与“四维一体”改善活动共同推动公司生产效率提升66.6%，全线不良率下降33.5%，客户满意度提升15.8%，员工离职率下降至1.2%。

党员在“至善治理”改善活动中发挥示范作用。在生产制造环节上，公司创新党建活动载体，推进党员示范岗、党员先锋岗、党员戴党徽亮身份等举措，开展岗位创先争优、榜样在身边等活动，形成“红色辐射”推动力量，营造“比学赶超”文化氛围。

随之而来的是公司经营水平稳步提升。2020年公司强化落实汽车电子市场的战略部署，加大全球百强汽车客户开发力度，并顺利通过大客户认证；平板类出货量比2019年增长200%，行车记录仪、无线蓝牙耳机等穿戴设备保持高份额的市场占比。同时，公司进一步提升汽车电子、医疗以及消费类MEMS的SiP封装技术；发展与QFN方向一致的滤波器封装，支持5G产品前端市场；完成各类新型传感器研发生产，建设国内领先的传感器封测基地；推出650V系统超结MOSFET、屏蔽栅沟槽MOSFET，目前已通过验证量产。

## 推动绿色发展

低碳环保推动公司绿色发展。在塑造环保理念方面，自2010年起，公司推行节约地球资源的“五分之三行动”、低碳出行、光盘行动、健康低碳餐、不使用一次性物品等绿色

生活方式，倡导节水、节电、节气、化学品减量、垃圾减半、保护地球资源等绿色环保理念，低碳生活成为苏州固锝员工的日常生活习惯。

在企业经营方面，公司实施绿色设计、绿色制造、绿色销售、绿色采购的“低碳绿色成长型供应链”方案。章坚对中国证券报记者表示：“2020年公司总厂已成为无氯工厂，实现包材由403种减少至26种，电镀厂化学品用量下降12%。总公司持续降低半导体产品生产环节中的污染水平；通过节能改善实现工厂一年节电147万度、节水3.6万吨。”

同时，苏州固锝把握绿色发展契机，全力推动全资子公司晶银新材料在新厂房一期的500吨浆料产品产能建设和销售，扩大异质结电池银浆及太阳能电池背面银浆的出货量，保持晶银新材料作为银浆国产化品牌的领先地位。

章坚介绍，公司生产的单晶PERC银浆取得了性能上的突破，并在数家客户完成可靠性测试之后逐渐上量。今年上半年，公司银浆业务实现销售额同比增长98.67%。

2021年，公司先后入围“中国绿色影响力典范”名单，并获评“2021中国环境企业优秀品牌”。在国家“双碳”目标引领下，苏州固锝未来将进一步实施节能减排的企业发展战略，顺应光伏行业技术迭代趋势，开发并量产大功率光伏模块；加大电池片全球前五大客户的供应量，启动半导体类浆料开发工作；加快第三代半导体高性能MOS、IGBT等产品的发展进程，持续推动低碳、高效、节能新产品市场开发与升级。