

以克论价贵如银 科技创新破垄断 之江固晶胶成了“紧俏货”



本报讯(记者 王建平 金波)一种工业产品,大多以公斤甚至以吨论价。而杭州之江有机硅化工有限公司生产的先进封装固晶胶,竟以克论价,而且每克售价20元,每公斤售价2万元,贵过白银3倍多。

昨天上午,上万支固晶胶产品通过物流已发往安徽国晶。

封装固晶胶之所以昂贵,是基于其产品的高科技含量以及市场的稀缺性。据公司副总经理陶小乐博士介绍,先进封装固晶胶在国内智能芯

片领域市场需求很大。此前,为欧美产品所垄断。在上海举行的慕尼黑电子产品展览会上,一款德产的固晶系列产品,售价已经到了3万元/公斤。

5年前,以“专精特新”为发展理念的之江有机硅公司,发现了这一商机,决定在固晶胶这一领域闯出“中国制造”的路径。公司对此信心满满:拥有科技部命名的国家级技术中心,工信部授予的“单项冠军示范企业”,国家知识产权局颁发的知识产权优势企业等。企业还与浙江大学、中科院化学所等多个科研机构建立了密切的协作关系,二十名博士生在企业从事科研。

在研发过程中,科研团队一次次

试验、改进,再试验、再改进,增添检测设备就投入了3000多万元。攻克若干个“卡脖子”难点之后,2021年之江固晶胶系列产品终于研发成功。次年,销售额突破500万元。目前产品广泛应用在各类智能手机、新能源汽车汽车等领域,市场局面进一步抢占,产品质量与市场份额位居国内同行前列。该项目也已列入浙江省科技厅2023年的“尖兵”计划。

外观普通的“之江”牌封装固晶胶,主要用于在智能集成电路芯片的电路粘合,包括手机、汽车、地铁、飞机、新能源等领域,性能要求极高。

以一台智能手机为例,机体内有成千条细微的芯片引线需要粘接,层层叠叠集中在毫米级的空间里。用于

粘合这些设备的“胶水”,不但要轻、小、精,更要经得起震动、高温、高湿与极寒等条件的考验,确保其粘接的稳定性。一旦出现粘合点分离或翘曲,芯片运行就会出现故障。汽车或飞机上的芯片,对安全性能的要求更为严苛。

“我们的产品,质量与国外的可以相媲美,而价格降低了1/3。”公司负责人说。

自创立28年来,杭州之江有机硅坚守主业,在全球胶粘剂和密封胶领域追求做到极致。公司的产品从建筑幕墙领域向汽车、光伏、电子领域延伸,目前有上百个系列。2022年,该公司销售额突破24亿元,今年上半年又比去年同期增长10%左右。

补链 强链 助链 全区智能汽车产业链助企服务座谈会召开

本报讯(首席记者 周珂 通讯员 平凡)“我积极对接企业,帮助企业解决运营过程中遇到的各种问题,通过政策解读辅导、资源整合对接、培训咨询服务等多种形式促进企业的发展和壮大。”12日上午,全区智能汽车产业链助企服务座谈会召开。来自全区各部门、镇街的20名助企服务员代表作交流发言。

与以往助力服务单个企业不同,今年我区更聚焦产业链上下游企业的链式服务。围绕萧山特色产业集群,结合助企服务员业务特长,我区遴选组建了“产业链服务团”,重点围绕产业链上下游企业收集需求、牵线搭桥、补链强链。比如,杭州佳菱机械制造有限公司生产的零部件产品需要更加精准把控产品精度,经“产业链服务团”牵线,找到了我区先临三维科技股份有限公司,为佳菱机械提供了全新的解决方案,产品误差率降低25%—30%。

在建制补链方面,我区聚焦产业细分赛道,举办了装备制造、新材料、视觉智能等领域的17场产业链供需对接活动,为区内500家以上企业搭建产业链上下游产销对接平台。在政策强链方面,针对助企服务活动中呼声较高的本土采购问题制定政策,引导企业优先采购本地无关联(没有控股情况或者属于同一集团下面,也不是分公司子公司)企业配套产品,政策实施以来,采购总额从10.92亿元增至24.99亿元,对区域内企业链式发展促动明显。

正如区科技局高新产业科科长、助企服务员沈涛所说,通过走访服务结对企业,对我区智能汽车产业链的优势和问题有了更全面的认识,针对传统企业转型难、高端人才较少等问题,希望深化产业链协同,通过产业链内不同产品的协同配套、错位布局,提高产业链效率、进而降低成本,优化资源配置。

座谈会上,区助企工作专班通报了“进千企强三业”活动开展总体情况,并部署下一阶段工作。截至目前,我区累计搜集整理企业问题1036个,办结1021个。下一阶段,专班将围绕萧山“2+3+X”先进制造业集群发展战略,重点开展推动党建指导、做好人才联络服务、积极纾困破难、推进助链服务、强化政策宣传等五方面工作,不断畅通企业问题处理的闭环工作机制,为全区打赢经济翻身仗贡献力量。

我区对化纤行业开展 “体检式”帮扶整治行动

本报讯(记者 新林杰)近日,杭州市生态环境局萧山分局新塘中队针对衙前镇化纤类涉气企业数量众多,且部分企业环保管理水平有待优化提升的客观现状,开展了为期3个月的化纤行业“体检式”帮扶整治行动,帮助化纤类企业增强环境保护意识、规范环保管理制度,提高废气处理水平。

通过两个多月的实地调查摸底,新塘中队精准梳理掌握衙前镇纺丝和加弹类企业82家、加弹机862台。并将企业的工艺情况、设备数量、环保手续审批情况、治污设施运行情况等内容制定“一企一表”,为后续帮扶整治活动提供数据基础。

在现场检查过程中,执法人员针对部分企业存在的加弹废气收集不到位、挥发性有机废气处理设施低效等问题,逐一对相关企业进行现场帮扶、提出整改要求。为检验整改效果,还开展了为期三周的集中整治“回头看”行动,以有错必纠、绝不姑息的态度落实闭环管理。

此次行动成效显著,新塘中队辖区范围内化纤类企业环保意识大大增强,减排力度明显加大。下一步,我区将持续强化环境监管、建立健全长效机制,推动政企携手努力,共同打造亚运最优环境。

仁芯科技完成新一轮融资

本报讯(记者 刘殿君)我区专注于车载高速通信芯片的高新企业仁芯科技,近日完成了近亿元Pre-A+轮的融资。华山资本、海望资本等知名基金参与投资。据悉,仁芯科技本轮所募资金将用于在产品持续研发、市场推广以及企业运营等,加速布局车载芯片市场。

这也是仁芯科技继2022年底获近亿元融资后的又一轮融资。据报道,仁芯科技瞄准的是更高传输速率的Serdes芯片。今年4月上海车展,仁芯科技的16Gbps车载高性能SerDes PHY正式亮相。据仁芯科技介绍,该产品向下兼容全速率,采用22nm工艺,可支持15米远距离传输,插损补偿能力达到30dB以上,速率和工艺领先同行1至2代。

针对本轮融资,华山资本董事总经理杜波认为,智能化使得新能源汽车的车内数据传输需要更大的带宽,交互也更加频繁,而高速Serdes的方案因其实时、无损的特点而优势明显,尤其是对于高清图像信息的传输。仁芯团队自成立以来研发进展顺利,其方案及流片结果获得多家车企客户认可,有望率先推出全球最高速率的车载Serdes芯片。

海望资本投资负责人表示,车载Serdes芯片是汽车电子的黄金赛道,仁芯科技是国内稀缺的同时具备高端产品定义能力、Serdes设计经验、车规功能安全团队、车厂资源背景的创业公司,非常看好其后续发展。

2022年底,仁芯科技由包括容亿在内的投资机构完成了Pre-A轮融资。时隔9个月,仁芯又完成了新一轮融资,充分说明市场对项目及团队的认可。

容亿项目团队认为,近年来,中国汽车整车和零部件产业在全球的发展现状呈现出快速增长和不断创新的态势。智能驾驶、智能座舱的快速发展,促使汽车serdes芯片需求大幅提升,芯片性能持续向上演进。

仁芯科技依托团队深厚的技术积累及产业经验,从客户需求出发,在产品性能、系统集成等方面发力。业内人士纷纷持续看好仁芯科技未来的发展,并相信产品很快便能量产落地,在业内树立标杆。

今年月饼主打平价、健康

百元礼盒是主流 实惠简装很吃香

■记者 陈懿颖

中秋节将至,不论是各大商超还是小区团购,抑或是知名的酒店、私房蛋糕店,都开始售卖中秋月饼,月饼大战一触即发。从各大商超销售情况看,市民更偏爱平价月饼,而网红的“寺庙月饼”等则成为了“新宠”。

平价月饼成“主力”

这几天,世纪联华、大润发、盒马等大型商超已经在卖场醒目位置设置了月饼展台,几十款色彩亮丽、造型各异的月饼礼盒层层叠叠有序排列,俨然搭建起了一个个“月饼城堡”,吸引了不少顾客驻足观望。

记者走访之后发现,今年的月饼市场还是以广式礼盒月饼、苏式筒装月饼、港式的流心奶黄和冰皮月饼、现烤鲜肉月饼等为主。礼盒月饼的售价从几十元到五六百元不等,但绝大部分产品的售价在150—300元之间。

在世纪联华的月饼展台前,一对母子转了一圈之后,选择了一款售价158元的月饼礼盒。“晚上要去亲戚家吃饭,顺便把中秋的节礼也一块儿带去了。”妈妈周女士说:“都是自家人,买月饼的话好吃、实惠最重要,而且量不要太大,否则很容易浪费。”某品牌的月饼促销员田勤告诉记者,从9月初上架以来,月饼的销量每天都在增多,周末更是会翻倍。从去年开始,该品牌调查发现消费者对于月饼的热量和含糖量关注度越来越高,因此,在去年推出木糖醇月饼之后,今年又加推了一款低糖月饼。田勤说:“木糖醇和低糖是考虑到很多糖尿病患者的需求,但发现很多年轻人也喜欢买。现在的年轻人还是非常注重身材管理的,低糖低卡的月饼也符合他们的心理需求。”这两款月饼的售价都在150元左右,也是该品牌今年的主推款。

在琳琅满目的月饼礼盒中,记者发现了“蛋黄酥”的身影。80后小朱是一名保险从业人员,今年他预定了30盒蛋黄酥用于客户回访。小朱说:“中秋节期间,单位发的、亲戚朋友送的,谁家没有两三盒月饼啊,很多放到过期都还没吃完。跟月饼相比,还是蛋黄酥更受客户欢迎,圆圆的一个个也能代表团圆的



市民在超市选购月饼 首席记者 唐柯 摄

寓意,去年送了之后,客户反馈都很好。”目前各大商超蛋黄酥礼盒的价格大多在150—200元之间。

今年中秋月饼上架已经一个多星期,销量逐渐上升。据世纪联华南秀路店食品科长沈利萍介绍,今年中秋期间,卖场内一共有美心、知味观、五味和、楼外楼等十几个品牌的上百款月饼在销售,根据目前的销量来看,200元以内的礼盒月饼最受欢迎。售价20元左右的苏式筒装月饼则更受中老年人的喜爱,每天都能卖出五六十筒。此外,现烤的鲜肉月饼也是许多消费者的“心头好”,外酥里嫩、肥而不腻,老少咸宜,周末一天能卖出5000多个。中秋期间,现烤鲜肉月饼还专门推出了4个装的礼盒,方便消费者走亲访友。

私房定制很流行

除了大型商超,不少烘焙店也

想在中秋市场分一杯羹,纷纷推出自制的月饼礼盒。金女士开了两家烘焙店,因为品质和口感俱佳,两年时间积累了不少客户。从8月份起,金女士就开始接受月饼预定,目前预定最火爆的是蛋黄酥和流心月饼。蛋黄酥的零售价是118元8个,流心月饼零售价是168元8个,老客和团购还会给予一定的折扣,这样的价格跟商超比还是具有一定的竞争优势。更重要的是,只要达到一定数量,他们还可以为客户提供定制服务。金女士说:“很多客户既受不了甜品的诱惑又担心会发胖,所以我们在拟定配方的时候尽量少油少糖。如果团购数量超过100盒,我们还会根据客户的要求为他们定制月饼,满足企业个性化需求。”

近年来,各大寺庙的素月饼也异军突起,成为月饼市场的“网红”。法喜寺、径山寺、永福寺等今年都已经开售素月饼,筒装月饼价

格大多在20—50元之间,礼盒装的价格区间大约在120—220元之间。日前,萧山的孙女士和闺蜜一起驱车一个多小时赶往法喜寺买月饼,当天的素月饼共有椒盐、玫瑰、百果、五仁四种口味,20元一筒,口感酥脆、用料足,闺蜜三人大呼“太值了”。孙女士说:“虽然是筒装月饼,价格也不贵,每种口味来一筒总价还不到100元,但因为是出自寺庙,所以送给长辈和客户一点都不会觉得拿不出手,相反他们还很喜欢,每年都盼着这一口。”

据业内人士介绍,随着中秋节的临近,月饼市场还将持续升温,一直到节前一周到达销售顶峰,而随着月饼消费市场的理性回归,健康、平价重新成为了市场的主旋律。



跑市场

杨哲:做创新药 落地钱湾生物港是正确选择

本报讯(首席记者 周珂 通讯员 杨吟)9月8日亚运火炬传递正式启动后,在全省11个地市依次传递。9月10日嘉兴作为第三站开启传递,有170名火炬手参与传递,钱湾生物港企业太和华美董事长杨哲是第163棒火炬手。

说起落地钱湾生物港的缘起,杨哲清楚地记得2022年11月15日这一天,“这天正好是KMHH-03(新靶点原创药)临床前研究,一次性通过国家药监局(新药临床试验申请)IND审批,获新药临床批件的日子。也是这一天,杭州正式实施25项措施加快生

物医药产业高质量发展的政策。”

KMHH-03首个报批适应症——晚期乳腺癌(含三阴性乳腺癌),即将进入临床试验阶段,对于坚持做创新药的太和华美而言,这意味着进入一个关键时刻。而对于杨哲而言,此时需要为太和华美,寻找一个能够加速其发展的总部基地。正在大力发展生物医药产业的杭州,和百万方生物技术专业园区钱湾生物港,进入了杨哲的视野。

作为一家已在新三板挂牌,2004年成立于北京的上市企业而言,总部迁址是一件艰难的事情。正如坚持做

原创药,“做创新药难,做原创药更难。原创药物的研发,给融资也带来了许多不确定性。”

“我现在可以稍微轻松一点说这些,是因为KMHH-03马上就要开展I期临床了。”杨哲高兴地说,当前1期临床研究在3家有资质的研究中心展中。

不只是KMHH-03,基于gp96靶点抑制机制的多个适应症产品也在研制中,乳腺癌、卵巢癌、宫颈癌等实体瘤治疗领域取得突破进展,预期溢价空间巨大。另一重点项目PI-BC-NK科研临床也已在博鳌恒大国