

敢“吃螃蟹”的人

20世纪90年代初,在国企工作的杨清金怀揣着梦想,投身到创业大潮之中。他受托购买一种稀缺材料,收获了人生的“第一桶金”。这次经历让他察觉到材料市场存在着巨大的缺口,于是开始涉足材料进出口贸易。

很快,他做得风生水起,利润颇为可观。然而,随着对材料产业认识的不断深入,他逐渐认识到,在激烈的市场竞争中,若想掌握主动、拥有话语权,拥有自己的产品与技术才是根本,一个大胆的想法诞生了——投资建厂。

转型成为生产制造商的初期,杨清金遭遇了严峻挑战,一度面临资金链断裂的危机。但不服输的劲头也被彻底激发出来,他迅速行动,四处奔走寻求帮助,竟然将公司拉回了发展正轨。短短几年,业务规模竟奇迹般地做到了福建的第一名。

他还不“过瘾”,又盯上了国内还处于起步阶段的新材料。

2012年,杨清金带领团队正式进军聚酰胺领域,为汽车、电器、软包装等行业供应原材料。仅用几年时间,他就将膜级聚酰胺规模做到了全国前列。

2019年,他乘胜追击,成立中仑新材,要将业务范畴从聚酰胺材料进一步扩大到整个膜产业链。在此之前,PA6和BOPA两个领域泾渭分明,这两个领域在技术、装备、生产、市场等方面存在显著差异,多数企业都不敢轻易“跨界”。

杨清金带领团队进行了大量论证与推演,但团队犹豫不决。最终,他拍了板,要做第一个“吃螃蟹”的人。

2023年,泉州生产基地首条生产线成功投产。该项目计划投资超30亿元,全部达产后,功能性膜材年产能将达到18万吨,产能规模全球第一。由于该项目与PA6生产基地毗邻而建,中仑新材也落地了行业首个上下游一体化生产基地,产业“隔墙效应”开始释放。

大力进攻日本市场

穿上白大褂、套上鞋套、戴上防尘帽,经过风淋室,一座高达两层楼、长近百米的硕大机器轰然入目。它以极高的自动化程度运转着,出品区不断“吐”出超7米宽的薄膜。

这是目前世界上最先进的高性能膜材料双向拉伸技术生产线。走进操作间,技术工人们紧盯着监控器。15微米,大约是蝴蝶翅膀上的鳞片大小,也是这条生产线上产出的锂电膜厚度。监控器上,这个微小的单位被拉伸到手掌宽度,操作员要实时监控膜在每个环节的厚度是否符合标准。

磁悬浮线性同步拉伸技术生产线在投产初期并不顺利。技术团队经过无数次模拟试验,搜集了大量数据参数,才成功解决了一系列德国专家都束手无策的难题,一年内实现了数十项技术创新。

起初,德方都不太相信中仑新材能自己改造他们的生产设备。在一次设备调试过程中,一名中方技术人员发现一处细节可以优化改进,便尝试进行调整,却遭到德国供应商人员的极力阻拦:“你不要碰这个,这是不能动的!”但这名技术人员很有把握,熬夜改进这一细节,德国技术员看到成果后很惊讶:“你们是如何做到的?”

2022年,全球首条宽幅7.4米BOPA生产线在厦门基地成功投产。在高性能膜材领域,更宽的生产宽幅意味着更大的产能速度、更低的单位能耗和更高的经济效益,但同时也伴随着更大的技术难度。

长期的技术创新积累开始发挥效用,中仑新材已经是全球首个全面掌握膜材科技第四代(磁悬浮线性同步拉伸技术),并开创第五代技术(低碳双向拉伸技术)的企业,拥有200多项核心技术专利。长期在技术创新上的积累,开始发挥效用。

在解决了基础性技术难点的同时,杨清金深知,只有真正实现国产替代,才能赢得发展机遇的机会。他花费大量心血组建“精英部队”,重点开拓欧美日等高端市场,并以此作为检验公司竞争力的试金石。

膜材料事业部就曾面临看似不可能的任务——打入最封闭、最成熟的日本市场。日本是BOPA薄膜行业起源地,其技术水平与市场占有率曾占据全球首位长达半个世纪。一些日本企业甚至“抵触”进口产品,对合作企业的文化契合度要求极高。

面对这一局面,杨清金认为先不要看能卖多少产品,而是学习日本人对产品的严苛要求与先进管理方式,通过这个过程来提升自身实力。从技术对接开始,历经小试、中试、大试……技术团队在产品试验上就耗费了整整三年时间。

如今,中仑新材已成为日本该领域最大的中国供应商。



中仑新材泉州基地生产车间

三十年“打怪升级”创业不止 福建“膜王” 下一站在前

在深圳证券交易所大厅敲响铜锣的那一刻,对59岁的杨清金来说,意味着创业路上又一次进攻“集结号”的吹响。回顾三十年创业之路,他一路“打怪升级”,每次突破重围之后,他就会习惯性地对准下一个目标。

海沧新阳工业区,位于厦门蔡尖尾山北部、马銮湾以南。放眼望去,绵延数公里的工业区内,一栋栋灰白色厂房,在天空和山脉映衬下格外醒目,这里是中仑新材料有限公司(简称“中仑新材”)的大本营。

作为这家去年刚登陆A股市场的公司创始人、董事长,杨清金的行事极为低调,而与此对应的是,中仑新材在业内有着“尼龙膜王”之称,在功能性膜材BOPA(双向拉伸尼龙薄膜)领域已经连续六年稳坐全球头把交椅。2024年,该公司前三季度营业收入达18.12亿元,同比增加6.92%。

在这样一个原来大多产品需求都依靠进口的细分赛道,一家中国创业公司通过技术创新杀出来,占据全球20%市场份额,坐上了主牌桌。

”



杨清金

敬畏知识不信奉教条

杨清金极度在意“人”,他最得意的是拥有一支超百人的技术团队。

为吸引人才,中仑新材提供的薪酬明显高于行业平均水平,还构建了短期与中长期并重的多维度激励机制,杨清金细致到会关心骨干人才的子女就学、配偶工作、住房租房等实际问题。

“我个人的力量有限,但团队的力量有无限可能。”他的管理风格是充分放权,他相信凭借机制、文化和各司其职的团队,能让公司像飞轮一样,在复杂多变的市场环境中保持稳定且持续高效地运转。用他的话说,聚在他身边的这些人都有相同的特质:“经得起折腾”“敢于折腾”“愿意折腾”。

“杨董完全放手让我们去施展,他只看结果。我们跟他汇报时,他只告诉我这个方向是不是对的,能不能大胆往前走。需要任何资源,他都会给我们支持。”一位公司高管说。

这样一家制造型企业,也有着深厚的研发创新基因。

20世纪90年代,杨清金就去大学里进行校招,这在当时十分前卫。被他称之为“人生的一次重大转折”,是十多年前进入厦门大学攻读EMBA。“我不信奉教条,但我敬畏知识。”在熟悉他的人看来,这是一名善学更善实践的学习者。

杨清金把大量精力放在思考如何在未来5~10年继续保持在产品技术上的优势,虽然中仑新材已经是走在行业最前面的选手。近三年,中仑新材在研发上的累计投入已超过2亿元。“别人办公室的牌匾是‘厚德载物’,而我们挂的是‘居安思危’。”上述公司高管如是说。

在中仑新材展厅里,杨清金拿起一张看似普通的薄膜介绍道:“最快三个月,这张膜就能降解为水和二氧化碳。”

“这就是生物基可降解膜(BOPLA,双向拉伸聚乳酸薄膜),其原料碳足迹相较于传统化石基塑料减少约70%。”他说。2021年世界环境日(6月5日)当天,中仑新材推出BOPLA,这是国内首款实现规模量产的产品。

一款产品从研发起步,最终走向产业化应用并获得市场认可,是一个艰难且漫长的过程。基于此,杨清金在内部构建了“探索一代、预研一代、开发一代”的产品开发模式。

始终着眼于未来

2024年6月20日,中仑新材成功登陆深交所创业板。对于杨清金而言,这并非终点,而是一个新起点:“这是我们的一个‘成年礼’。”

未来围绕“纵横一体化、相关多元化”战略,要做的事还非常多。在他的规划中,膜产业生态中不仅涵盖了原有膜材料产业,还包括上游的基础材料、下游的应用领域、精细化先进制造以及相关科学技术研发等配套服务环节。以功能性膜材、生物基可降解膜材、新能源膜材、高性能聚酰胺材料为关键点,连成膜产业链的线条,进而通过各类新型膜材料生态系统在上下游的布局,形成一个个既相互独立又紧密相连的生态圈,最终形成完整的“膜产业生态”。

为此,他与团队制定了三步走策略:

首先,中仑新材将进一步巩固现有的行业地位,强化产业优势;其次,在产品和工艺方面持续加大投入,依托成熟的双向拉伸共性技术,横向拓展各类新型原材料的薄膜化,布局各类具备特种功能的新型膜材料;最后,拓宽产业边界,丰富产业格局,围绕膜材料相关领域布局膜产业生态。

基于这个策略的“第一步”,2024年中仑新材加速产能出海。

在杨清金看来,走向全球化是企业发展到一定阶段的必然结果。经过多年深耕,中仑新材的业务覆盖全球40多个国家和地区。中国包装联合会资料显示,中仑新材的BOPA产品在2021~2023年间,全球市场占有率达20%,稳居行业首位。

同在2024年,杨清金开启“三步走”战略的第二步:加大在新能源赛道的布局。2024年9月8日,在第24届中国国际投资贸易洽谈会上,中仑新材与厦门市海沧区政府正式签署投资协议,预计投资25亿元用于建设新能源膜材项目。

谈及该项目,杨清金称:“这是中仑新材长期看好新能源产业和绿色产业的战略举措,对丰富我们的‘高精尖’产品矩阵,提升市场竞争力具有重要意义。”他进一步强调:“我国新能源产业潜力巨大,福建又聚集了宁德时代、中创新航、海辰储能等一批新能源龙头企业,为我们提供了绝佳的产业环境。”

据了解,中仑新材已完成相关技术储备,预计2025年下半年一期项目将实现投产。

如今,杨清金依旧保持着朝九晚八的工作节奏。三十多年以来,他一直很享受这种连续创业的状态。他身上有种强烈的“使命感”:始终着眼于未来,不仅是企业的未来,也是行业的未来。

据中国企业家、中经网