

2013 洛阳最具发展潜力创新企业风采展示

洛阳单晶硅公司:转型升级 快马加鞭

核心提示

洛阳单晶硅有限责任公司是国家投资兴建,为军工科研、信息产业、新能源产业提供硅材料的高新技术企业。工厂始建于1966年,是国内最早成立的国有大型硅材料生产企业。20世纪60年代,公司从日本引进全套技术和装备,1996年与美国MEMC公司合资生产硅抛光片。企业经过几次重大技术改造,生产规模不断扩大,在科研和生产上取得了一系列成果,共获得国家和省科技成果奖22项,填补了我国硅材料多项空白。

该公司产品曾多次成功用于运载火箭、人造卫星发射等试验,受到中共中央、国务院、中央军委及原国防科工委的贺电表扬。该公司2000年整体通过ISO9002国际质量认证,2004年子公司麦斯克公司通过了SGS认证的TS16949质量管理体系认证。2006年该公司整体通过了ISO14000环境管理体系认证。该公司是省“百高企业”、电子信息行业30强企业、市重点企业。



洛单半导体产业园区鸟瞰图

整体搬迁提升产业经济升级

洛阳单晶硅有限公司被称为中国硅行业的“黄埔军校”,是国内同行业中综合实力最强的知名硅材料加工企业,1998年改制为国有独资的有限责任公司,2000年归属于河南省省管企业,经过近50年的发展,主要产品中的电子级硅抛光片已由直径1.5英寸发展到直径6英寸、年产120兆平方英寸的规模,并向直径8到12英寸升级迈进。近年,硅光伏行业进入调整期,为加快企业转型升级步伐,增强竞争力,在省、市政府的大力支持下,作为河南省2012年重点项目的洛单半导体产业园区在当年11月28日奠基,2013年即完成投资6亿元,2014年4月新厂区土建工程基本完工,机关部室全部搬迁就位,项目建设进入设备安装阶段,预计6月联机调试,10月试生产。公司用不到两年的时间,创造出国有企业搬迁建设中的洛单速度。

洛单半导体产业园区地处洛阳市国家高新技术产业开发区,占地

480亩。包括年产480万片6英寸电路级硅抛光片项目、年产240万片8英寸硅抛光片项目、高频高能宽谱单片微波集成电路(MMIC)项目、KB金相润滑系列产品封装项目以及综合辅助物流区项目等。其中正在兴建的一期年产480万片6英寸电路级硅抛光片生产线项目,是2012年河南省第一批重点支持项目,项目占地150亩,总投资10.15亿元,包括主工艺厂房18883.14平方米,动力厂房12076.64平方米,其中万级洁净车间1864.6平方米,千级洁净车间459平方米,1级洁净车间359.4平方米;主要进口大型工艺设备210台套。投产,该项目可实现年产480万片6英寸集成电路级硅抛光片,年营业收入6.38亿元,年利税3.2亿元。该项目以自有技术为基础,引进国外先进技术装备,加工产品精度可满足大规模集成电路的需要,拥有国内最完整、技术最先进的6英寸硅抛光片生产线,对壮大河南省信息产业、加快我国半导体行业的发展具

有重要意义。

合资建设的年产240万片8英寸集成电路级硅抛光片项目占地150亩,计划总投资14.74亿元,分两期建设。建成后,产品质量达到国际领先水平,可实现年销售收入6.48亿元,年平均利润2亿元。

合作建设高频高能宽谱单片微波集成电路(MMIC)项目,利用半导体集成电路生产技术,将电路中的所有有源元件和无源元件都集成在一块半导体材料的微波电路板上,具有体积小、高频高能宽频、电学性能一致性好、可靠性高、寿命长等优点。产品用于国防军事领域的相控阵雷达、电子对抗、精确制导、通信卫星、遥感、遥测等;民用领域的汽车防撞雷达、无线局域网、移动通信、光纤通信、射频识别等。一期计划投资10亿元,建设三条生产线,设计产能为每年1200万片,年产值120亿元,毛利润70亿元。二期针对民用市场开发和生产手机用射频芯片产品。

就KB金相润滑系列产品封装项目,公司已与北京海淀科保科技发展有限公司以及合作伙伴签订合作框架协议,总投资额5.5亿元,分三期建设。作为国家、国防专利“节能减排”高科技产品,KB产品不仅能大幅度减少机动车污染物排放,而且能革命性地创新和提升中国军品及民品装备制造水平。经清华大学、香港理工大学、哈尔滨工业大学等权威机构检测,产品性能优于国内外同类产品。市环保局、市机关事务管理局、市公交集团、洛轴公司等单位率先在客货车辆、公务用车、公交车辆、轴承上进行试验试用,可使各单位收到省油、延长机械寿命的经济效益,使用KB投入产出比达1:4以上。KB项目落户洛单,将有力推动地方经济的转型升级,为大气环境改善再添新的利器。

随着洛单半导体产业园项目的陆续建成达产,洛单公司势必在转型发展征程上迈上新台阶!



公司员工参观焦裕禄事迹展



半导体产业园区项目签约仪式

咬定目标不放松 抓住中心创效益

站在新的起点上,机遇和挑战并存,改革与发展并重,洛单必须勇于破解阻碍公司持续发展的瓶颈和制约因素,以勇往直前的气魄强力推进公司改革创新、加快搬迁步伐、实现产业产品双升级、努力扩展新业务、夯实发展基础、扩大产业规模、开展市场化运营、推进三项制度改革、根植企业文化、增加职工福祉、完成好企业的战略升级任务。

2014年,洛单公司目标明确,6月2日前,向开发商交出老厂区全部净地,10月16日,新厂区实现由基建转入生产。为此公司必须做好如下中心工作。

零风险:就是实现大安全零事故,涵盖生产安全、基建安全、设备安全、人身安全、环境安全。党风廉政实现零案件,既要远离“疑似病例”,

更要杜绝“确诊病例”;对外运作达到零损失,包括对外签订的合同、协议、商务运作、购销等所有业务。**一中心:**实现企业整体搬迁,并由基建转入生产。**两市场:**一是重新构建内部市场,形成上下工序之间、主辅业之间均推行市场化运作模式,达到内部相互制衡、相对独立核算、风险自担、损失赔偿,层层模拟法人,人人面向用户,人人都要负责,人人都要当家;指标层层分解,责任层层落实,压力层层传递,活力层层激发,人人关注市场,人人挖潜算账的格局;最终实现生产成本最低化、生产效率最高化、管理流程最优化、自主创新自发化、市场竞争最强化、整体利益最大化的经营目标。二是着力开拓外部市场。以营销为龙头,在企业基建期间和基建转入生产的过渡期,着力巩固

好现有的客户与市场,积极开辟新市场,为试生产、转产、小批量生产、大批量生产和达产提供有利的市场运作空间。做好营销工作要坚持“市场导向、客户至上”和“主动出击、灵活多变”的营销策略,加大营销力度,持续创新并用活用好用销售激励政策,充分调动销售人员的积极性和主动性。要勇担当,继续以舍我其谁的气概和勇往直前的勇气,最大限度发挥销售的龙头带动作用。要善研判,坚持市场导向,增强市场敏锐性和洞察力,麦斯克公司要密切关注国际国内两个市场,不断提升市场研判准确性,争取实现产品价值最大化。**三抓手:**一是运作好项目建设,确保项目建设按节点推进,如期由基建转入生产,并切实把握好项目综合成本、建设进度、安全施工、质量控制四大要素。二是抓好实体经济的生产管理

与市场经营。三是运作好商业贸易。新的形势赋予企业新的使命、新的起点,昭示新的希望。

当前洛单公司正在开展党的群众路线教育实践活动,董事长张军强说:“面对当前企业搬迁的重任,我们不怕真正的困难,上下同欲者胜,风雨同舟者兴。在洛单公司的队伍中没有替补队员,每一位党员干部,都是核心骨干,以‘乐于’的积极态度,‘担当’起推动企业发展的责任、风险,以实际行动践行好公司‘乐于担当 忠诚使命’核心理念,高品质、满负荷地把工作做好,在洛单近50年的发展、转型升级的历史使命中,彰显出我们的忠诚,让职工群众给出满意的评价。为中原经济区建设、为洛阳的发展做出新的更大的贡献!”

(张嵩)



高纯车间工作人员精心操作



员工拓展训练合影



《企业文化手册》发布



新厂区设备进场