

# 高质量发展调研行·双城“链”事②



峻凌电子生产线在为极米光电生产核心部件。

记者 解小溪 摄影 视觉重庆

重庆宇海精密制造股份有限公司,工人在检查生产线上的笔电零件。  
记者 谢智强 摄影/视觉重庆

重庆京东方的研发人员在监测数据。  
(重庆京东方供图)

## 川渝电子信息产业抱团冲刺“世界级”

本报首席记者 杨骏 两江新区融媒体中心 陈昕

### 产业名片

电子信息产业是川渝两地创新实力最强、产业基础最好、渗透范围最广、经济增长贡献最多的支柱产业。2022年,川渝两地电子信息产业规模突破**2万亿元**,约占全国的**14%**,正在成为中国电子信息产业新高地。



### 记者手记

#### 世界级电子信息产业集群 呼唤更多本土知名品牌

□杨骏

一个地区的一个产业是否强大,最直观的体验应该是“品牌”。就像大家提及川渝汽车,总能想起长安、赛力斯等本土品牌,这也从一个侧面说明了川渝汽车在全国的影响力和知名度。

反观电子信息产业,就规模而言,它是川渝体量最大的产业,知名品牌也不少,比如惠普、英特尔、京东方、惠科等,但叫得上名的本土品牌屈指可数。这在一定程度上说明,川渝电子信息产业在品牌培育上的不足。

一个知名品牌,往往意味着它掌握了行业的核心技术,能够集聚更多上下游企业,对一个产业的带动性不言而喻。而缺少知名品牌,也就意味着一个地区可能只是做配套、做组装,入得了“圈子”,却进不了核心。

由此,川渝两地想要协同打造世界级电子信息产业,品牌培育必须跟上节奏,培育出更多在全国叫得响的本土品牌,为后续培育打造电子信息产业生态打好基础。

不过,品牌培育也非一朝一夕之事,当前川渝可以从已有一定知名度的品牌着手。

比如极米和峰米,四川和重庆可多给予支持,让他们在行业内继续保持领先。待它们成为川渝电子信息产业的龙头企业时,势必能带动更多上下游产业进入川渝,让川渝成为国内智能投影产业的高地。

再如长虹新能源、火车牌电池,这些品牌可谓家喻户晓。诸如这样的品牌,川渝两地如果能抢抓机遇助其进一步发展,不仅川渝两地均可受益,还可借此完善电子信息产业上下游产业链,进而培育本土知名品牌。

近年来,作为市场新宠,智能投影产品销量持续攀升。热门行业自然竞争激烈,全国在售品牌已近300个。在激烈的竞争中,川渝“两大门派”——四川极米光电、重庆峰米科技笑傲江湖,成为业界“投影双雄”。当前,极米的市场份额位居全国第一,占比超过

20%;峰米市场份额位居全国第三,2022年销量增速全国第二,同比增长超过110%,在激光电视领域位居第一。极米与峰米能够在行业“领跑”,与川渝强大的电子信息产业链密切相关。

四川长虹新能源和重庆电池总厂(以下简称“重庆电池”),本该是“你死我活”的对手。说起长虹,大家首先想到的是家电。其实,它还有一条重要的业务线:碱性电池生产。

5月初的一天,在四川绵阳长虹新能源展厅,记者看到了许多不同规格、不同用途的电池。“这个领域的竞争非常激烈。”长虹新能源发展管理部部长付鲲鹏说,在国内,有南孚等龙头;在国外,有松下等劲旅;在重庆,长虹新能源也有一个强劲对手——火车牌电池。

“火车牌是重庆本土知名品牌,是西南地区市场不可回避的对手。”付鲲鹏坦言,这样的两个企业,一般情况下,必然是“互相厮杀”,但他们却“握手”搞起了合作。

原来,双方的锂电池技术各有侧重:长虹新能源擅长规格偏小的,比如

### “你死我活”的竞争对手成了好伙伴 四川长虹新能源和重庆火车牌抱团发展

用于遥控器上的7号电池;火车牌在大规格上更有优势,比如在热水器上使用的1号电池。为此,双方决定优势互补。

当长虹新能源生产的一些电器需要大规格的电池,或者客户提出要大规格电池时,长虹新能源会委托重庆电池负责生产。反之,当重庆电池需要一些小规格电池时,也会找到长虹新能源给予支持。

“与其‘以己之短,攻敌之长’,不如携手合作,互惠共赢。”付鲲鹏表示,由于川渝地域相邻,生活方式相近,长虹新能源和重庆电池合作,无论在物流、沟通、时间等成本的控制上,都比与其他地区品牌合作更容易与方便。

你中有我,我中有你。这是四川长

虹新能源与重庆电池的关系,却也折射出川渝电子信息产业发展的一个重要逻辑:抱团合作,共同做大。

市经信委电子信息处处长林耕对此十分认同。他介绍,川渝两地的电子信息产业更需要“本地配套”,所以,川渝两地电子信息企业在建立供应链体系时,往往“除了考虑本地,就是考虑隔壁”。

企业层面也佐证了他的说法。以投影品牌为例。极米投影产品的核心主板与驱动的供应商,是位于重庆两江新区的峻凌电子;峰米则在川渝地区与20余家供应商进行合作,2022年合作金额逾3000万元。

经过多年发展,川渝两地已成为全球最大的OLED生产基地,全球2/3的iPod、50%的笔记本电脑、10%的智能手机都是“川渝造”。2022年,川渝两地电子信息产业规模已突破2万亿元,约占全国总量的14%。中国电子信息产业新高地,正在川渝崛起。

再如,国内新型显示巨头京东方,通过多年在川渝布局,吸引了逾80家国内外知名配套企业落户川渝,拉动了上游原材料及装备、下游终端应用产业的发展。

“川渝在芯片行业上的资源互补更是明显。”林耕说,成都不少企业完成研发设计后,其芯片流片制造时需要用到的晶圆,也会从重庆的万国半导体、华润微电子等企业采购。

紧密的合作,让川渝形成了庞大的电子信息产业集群。去年11月,工信部公布全国20个集群成为第三轮先进制造业集群决赛优胜者,成渝地区电子信息先进制造业集群,成为全国首个进入名单的跨省域先进制造业集群。

工信部的先进制造业集群竞赛,业内内认为是“国家队”选拔赛,能在这场高手云集的对决中脱颖而出,表明川渝电子信息产业已具备国内产业集群的最高水准。

### 订单虽在重庆,但原材料要外地采购 川渝电子信息产业链还不够完善

位于重庆两江新区保税区的翊宝科技,主要生产穿戴式设备,以及负责保税维修等业务。其相关负责人直言,虽然他们的订单多在重庆,但就配套而言,川渝仅占10%左右,“我们很多东西要从昆山采购,这不利于企业的长远发展。”

在保税区的另一家企业——负责生产笔电的仁宝科技,其负责人透露了一个让人觉得有些尴尬的事实:尽管该公司重庆本地供应率已达七成,但缺乏芯片等核心零部件配套;四川配套多数为说明书、包装盒等辅助耗材,附加值

极低。

“种种迹象表明,川渝电子信息产业虽然规模大,但整体产业链还不够完善,特别是一些细分领域的企业还不够多。”重庆工程学院电子信息学院副院长陈成瑞说。

他认为,与长三角、珠三角等地区相比,川渝两地电子信息企业的核心竞争力还比较薄弱,在产业链供应链的完整性、自主创新度、高端人才引育等方面,都还有较大的提升空间。

重庆市综合经济研究院院长易小光也有相似看法。他认为,川渝电子信息

产业还面临产业链不稳、价值链不强、供应链不安全、产业布局不优化、生态链不优等诸多挑战和不足。为此,需要川渝两地多方发力,营造产业发展良好生态,共建世界级电子信息产业集群。

认识到这一点,川渝两地已提出了“百尺竿头,更进一步”的发展目标。

2021年,推动成渝地区双城经济圈建设重庆四川党政联席会议第四次会议明确:川渝两地要协同打造世界级万亿级电子信息产业集群。

陈成瑞解析说,这一目标的核心,就是“世界级”三个字。换句话说,下一步,川渝电子信息产业要在质量上不断提高,做到精益求精。

“就像谈科技会想到硅谷一样,川渝电子信息产业的目标,也应如此。”陈成瑞说。

### 抢抓机遇营造更加良好产业生态 川渝电子信息产业要“六链协同”加速跑

去年11月,云潼科技将总部和生产基地全部迁移至两江新区。落户不到半年,公司接洽的四川客户比以往翻了一倍,其中不乏惠科、长虹这样的知名企业。

“现在的成渝地区,交通方便,往来紧密。比如长虹跟我们谈业务,一早从绵阳出发,在重庆谈完后,下午就可以坐高铁返回。这在以前根本不可能。”宋淮臣说。

云潼科技的感受释放出一个信号:随着成渝地区双城经济圈建设启动,川渝在推动电子信息产业协同发展上,也迎来了新的机遇,这为打造世界级产业提供了底气。

“在‘双城记’的框架下,川渝电子信息产业机遇大于挑战,优势大于劣势。”陈成瑞说,只要双方电子信息产业能够抓住机遇,一定可以早日实现世界级的目标。

春江春暖鸭先知。记者在调研中发现,目前不少企业已行动起来。

去年底,在政府部门举办的对接会上,致贵科技与一家绵阳的企业搭上了线。今年伊始,这家企业多次与致贵科技联系,并达成了实质性合作意向。

峻凌电子同样在积极拓展四川客户。其行政经理苏林表示,目前已和四川多家企业接洽,涉及领域包括新能

源、笔电、手机、5G等。

“在‘双城记’背景下,川渝电子信息产业要有质的飞跃,共同推动产业链、供应链、价值链、创新链、人才链、资金链‘六链协同’。”就川渝电子信息产业如何抢抓机遇,易小光提出了自己的建议。

具体而言,产业链上,要推进川渝两地电子信息产业合理分工,提高产业集群集聚水平;供应链上,要完善国际供应布局,畅通川渝两地电子信息制造原材料和产品供应通道;价值链上,要积极培育自主品牌,提高产业全球价值链地位,增强集群引领能力;创新链上,要开展国际科技创新合作,增强集群核心竞争力;人才链上,要强化高端人才引进,大力引进和培育中高级技能人才;资金链上,要提升资金使用效率,提升科技金融能力,注入集群发展活力。