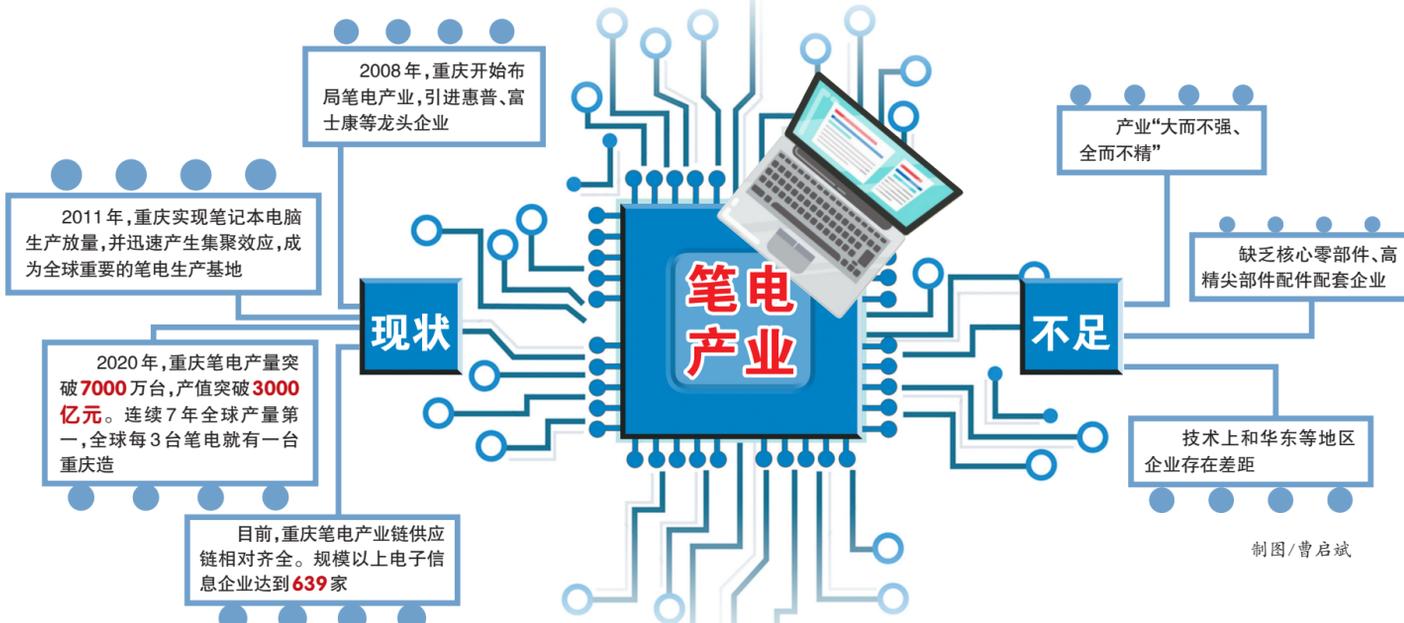


重庆笔电产量全球“七连冠” 产业链供应链齐全立下大功

本报记者 张红梅 杨骏



制图/曹启斌

仁宝为啥不走了

仁宝集团

世界500强企业、全球第二大笔记本电脑制造商。2011年,仁宝集团在两江新区保税港区成立重庆仁宝公司,主要生产笔记本电脑;2017年又成立翔宝公司,主打智能终端穿戴设备、全球保税维修等业务。

还有两个月,重庆仁宝公司就要搬家了——搬进面积达4.5万平方米、内部结构更适合笔电生产的新厂房。

但新厂房只是用来过渡的。“新厂房旁,一个建筑面积超过20万平方米的智能化、数字化厂房正在规划。”据重庆仁宝公司行政资深经理万良憬介绍,“十四五”期间,所在公司将整体迁入这个“超级厂房”。

继2017年成立重庆翔宝公司,主打智能终端穿戴设备、全球保税维修等业务后,仁宝集团再次释放出强烈信号:要扩大规模、增加投资,“深耕”重庆。

这让人颇感意外。要知道,当初仁宝集团落户重庆,某种程度上是“被逼”的,甚至一度想走。

2008年,重庆开始布局笔电产业,宏碁、惠普、华硕等品牌商相继入渝。为了下订单和生产方便,这些品牌商要求更多上下游企业也要到重庆。

仁宝集团就是其中之一。当时的它,已在江苏昆山市落户了中国大陆总部和制造中心。但碍于品牌商要求,仁宝集团还是成立了重庆仁宝公司。

2015年,重庆仁宝公司遇到了危机——最大客户“东芝”宣布退出笔电市场,订单遭遇“断崖式”下降,生产经营困难,一度计划撤出重庆。

那为何现在又不想走了?

先看一组数据:2019年,重庆仁宝公司生产笔电产品350万台,产值116.93亿元;2020年,产量增加到462万台,产值160亿元,同比增长37%。

万良憬说,在最困难的时期,保税港区与重庆仁宝公司一起,抢抓沿海产业梯度转移的机遇,拿到了不少国际知名品牌订单,引入智能穿戴设备、智能平板、智能电子笔等高端新型产品的生产,让公司不仅摆脱了危机,而且日子越过越“滋润”,自然不想走了。

“仁宝集团不想走,还有一个重要因素,那就是重庆的笔电产业链趋于成熟、配套完善。”重庆保税港集团相关负责人道出了另一个原因。

据他介绍,目前,重庆笔电配套企业贯穿产业链上中下游,除处理器芯片、显卡等核心元件外,仁宝集团约一半的零配件已实现“重庆造”。如果加上四川内江、遂宁等相邻城市,配套率还能再高些。

物流方面,重庆构建了相对完善的多式联运体系,仁宝的产品可通过中欧班列、西部陆海新通道、长江黄金水道等运往世界各地。万良憬也说:“重庆的物流条件不输昆山。”

此外,保税港区还为仁宝等企业配备了员工公租房;成立了接待中心,为企业解决各类生活服务,甚至可以疏导员工心理问题;设置了专门的停车场,解决员工停车难。“十四五”期间,我们还将建五年制学校,为企业储备人才,学生可以一边在企业实习一边读书。”重庆保税港集团相关负责人说。

除此之外,重庆近年来积极推行的智能化、数字化改造升级也让仁宝尝到“甜头”。2018年,在保税港区支持下,重庆仁宝公司开始对生产线进行升级,效果立竿见影——最多时220人的生产线,如今只有40人,且都是技术工。目前,重庆仁宝公司SMT(表面贴装技术)产线良率由98.5%提升至99%,组装线良率由97%提升至98.5%,人力成本减少31%。

“这两年春节我都没回台湾。”万良憬说,来重庆三年,觉得这座城市越来越美,人杰地灵,很喜欢这里。“希望集团能够持续深化与重庆的合作,继续加大在这座城市的投入。”

宇海精密的“生死抉择”

宇海精密制造股份有限公司

位于璧山高新区,2011年正式进入笔电配套领域,主要为惠普、戴尔等笔电品牌商及英业达、广达、纬创等厂商配套塑料结构件,年产量超过1200万台套。

企业订单多,好事还是坏事?在一般人看来,肯定是好事,订单越多,说明企业实力越强、利润越高。

宇海精密制造股份有限公司(简称“宇海精密”)的董事副总经理、董事会秘书何勃却不这样认为。他说,判断企业强不强,不能简单“以数量论英雄”,而是要看企业能否把握未来。

有此感悟,源于一件惨痛的往事。2011年,重庆笔电产业生产开始放量,本是模具小厂的宇海精密嗅到产业发展机遇,开始进军笔电配套领域,主攻笔电模具及塑胶结构件。

开始的发展和预期一样,宇海精密迅速站稳脚跟,接到的订单一年比一年多。2018年,其订单数量创下新高,年产值超过5亿元。不管何时到该企业,几乎都能看到员工在加班加点生产。

然而,年终一扎账,企业傻了眼:利润率直线下降,比前一年下降50%!明明订单更多了,企业的利润为何反而降得厉害?

专家“会诊”的结果是:都是“工厂思维”惹的祸——一方面,管理层想尽办法拿到订单,增加产能;另一方面,企业技术研发能力不强、设备自动化率低,无法满足产能大幅度提升的要求,导致订单越多,投入的人工、占用的流动资金也越多。企业经营都是在“灭火”,资金链差点因此断裂。

面对“生死抉择”,宇海精密开始“壮士断腕”:对管理层进行“大换血”,引进职业经理人和有技能、有思想、有拼劲的年轻人,大抓管理和研发。

同时,企业向璧山高新区寻求帮助,获得5000万元的贷款。企业马上将这笔钱用在“刀刃上”——购买精密模具制造设备,研发成型、组装、涂装设备,全面提升生产线自动化水平,注塑机台自动化率从5%提升至50%以上,组装自动化率提升至30%,自主研发了全自动化理钉机,产量良品率和机台稼动率得以大幅提高。

宇海精密因此挺过危机,也找准了发展方向,要做“一家不能被取代的企业”。

现在,宇海精密每年在研发创新上的投入近4000万元,是2018年前的10倍;成立了技术研发中心,组建了专业的信息化、自动化和工业设计团队,为自动化、数字化、智能化建设做全面的统筹规划。

“研发创新的关键是人才,我们对这块也非常重视。”何勃说,2018年以前,公司没有一个研究生,如今不仅有4位博士、1位正高级工业设计师,还建立了市级博士后工作站、市级工业设计中心和工业设计研究院。拥有模具研发、自动化、信息化、工业设计等研发人员近300人,占企业总人数10%左右。公司还实施雏鹰计划、赋能计划,一年要招约300名管培生,用于管理、技术人才培养和储备。

去年,宇海精密自主研发制造自动化设备120余台套、导入机器人55台,并完成了MES(生产信息化管理系统)、PLM(流程管理信息系统)等系统的初步架构设计,大幅提升生产线的自动化率,良品率提升3%~5%,工业设计产品附加值成倍增加。全年实现产值7.6亿元,同比增长28.8%。

笔电“保暖衣”是这样造出来的

渝新欧(重庆)物流有限公司

成立于2012年,是中欧班列(渝新欧)的平台运营公司。目前,中欧班列(渝新欧)是重庆笔电产品主要的运输载体,2020年运输笔电及相关产品近1000万台。

哈萨克斯坦的阿斯塔纳,是中欧班列(渝新欧)开行过程中要经过的最冷的区域,冬季最低温度可达零下40度。

问题来了:笔电产品存放温度不能低于零下20度,否则显示器等部件性能会受到破坏。那每到冬季,笔电产品是不是就不能坐中欧班列(渝新欧)“旅行”了?

不用担心。因为班列上的笔电产品都穿有“保暖衣”——独立蓄热控温集装箱(简称“蓄热恒温箱”),温度始终维持在零下20度以上。而这件“保暖衣”,就是渝新欧(重庆)物流有限公司(简称“渝新欧公司”)团队自主研发出来的。

2012年,惠普等笔电品牌商找到渝新欧公司,提出要确保这趟班列的冬季开行频率,准时、安全地将笔电产品运往欧洲。

这让渝新欧公司犯了难。中欧班列(渝新欧)沿途要经过6个国家,冬季运输不仅会遭遇零下20度以下的低温环境,不同地域的最高温差还达到70度,笔电运输风险极大。若不解决这个问题,会影响到重庆笔电产业的长期发展。

当时,有两种现成方案摆在渝新欧公司面前:

一是使用柴油发电机控温集装箱。它由惠普公司引进,适用范围广,可兼顾制冷与制热两种方式。但其电子元件在极寒环境下容易发生故障,且消耗燃油,造价和运营费较高;

二是使用专用蓄热保温板。该方案缺点明显,占用集装箱的空间较大、装卸作业复杂、操作不便、易破损。

两种方案都被否决了。“我们需要有一款既能确保笔电产品在极寒环境下运输,又易操作、性价比高的产品。”渝新欧公司总经理漆丹说,因此,他们决定自主研发。

在各级部门的牵线搭桥下,渝新欧公司与巴斯夫、霍尼韦尔等公司,后勤工程学院、重庆大学、四川大学等学校及科研机构联合,开始技术攻关。

研究过程中,团队发现有相变材料有一个特性——低温下结晶凝固放热,高温下融化蓄热。

“是不是可以通过这个特性,利用重庆到欧洲不同地域的温差,实现自动蓄热放热,从而控制集装箱内部温度?”带着这样的思路,团队开始进行实验。

历时一年,重庆自主研发的蓄热恒温箱正式出炉。它的外观与普通集装箱无异,其内部装有特殊的相变蓄热功能层。运输过程中,蓄热恒温箱将依靠自然气候变化进行蓄放热,且不需要消耗化石能源,安全性高,也不污染环境。

但品牌商一开始并没有接受这个产品。他们宁愿成本高些,也要求用更稳妥的“方案一”。

“有品牌商不信任我们的测试结果,派了专门的团队到重庆来测试。”漆丹回忆说,这家品牌商前后做了十余次试验和验证,2018年,终于放心地接受了蓄热恒温箱这一产品。

现在,中欧班列(渝新欧)运输的所有需要控温的产品,冬季都穿上了蓄热控温这件“保暖衣”,这也直接推动了班列全年常态化、规模化运行。

业内观点

重庆笔电产业发展迅速,目前已成为全球最重要的笔电生产基地。

成绩有目共睹,但问题也不容忽视。在采访中,不少业内人士认为,目前重庆笔电产业“大而不强、全而不精”,想要持续向好发展,还需要调整产业结构,实现转型升级。

观点①

产品以中低端的商务笔记本为主,附加值不高

“重庆生产的笔电,还是以中低端的商务笔记本为主,附加值不高。”两江新区管委会副主任李顺说,“宅经济”兴起后,笔电市场火热。同时,互联网、网游、电竞等元素的兴起,人们对笔电需求有所提升,个性化、高端化的游戏本、定制本需求越来越多,这是重庆笔电应该发力的方向。

李顺认为,重庆笔电产业要进一步发展,要丰富产品线,不能只是简单地“代工”商务本,而是要设计、研发、生产一些高端本,从笔电“制造”向“创造”转变。

观点②

技术实力不强,容易受制于人

宇海精密董事副总经理、董事会秘书何勃认为:“重庆的笔电配套企业技术实力还不够强,对品牌商依赖很重,容易受制于人。”

他举例说,重庆笔电没有本土品牌,核心技术都在广达、英业达等厂商手中,品牌商也是以惠普、戴尔等为主。同时,笔电产品的检测都是由制造商自己进行,本地缺乏国家级、被认可的权威检测机构。

“重庆的汽车产业就要好得多。品牌商方面有长安、小康、力帆等,还有汽研院等权威机构,这能将核心技术掌握在自己手上。”何勃说。

他建议,重庆应该提高笔电配套企业的实力,在细分领域掌握充分话语权,这样才能确保产业生命力。“哪怕有一天品牌商走了,只要重庆配套做得好,还是会让我们来供货。”

观点③

缺乏核心技术,实现真正意义上的全产业链集聚还需努力

重庆保税港集团相关负责人称,重庆笔电产业门类齐全,在全国数一数二,但缺乏制造核心零部件的能力。“比如显示芯片等,核心技术依旧掌握在品牌商、主机制造商手里,重庆做不出来。”

他说,下一步,重庆笔电产业应该朝这一领域发力,掌握更多核心部件的技术,实现真正意义上的全产业链集聚。



2月24日,重庆仁宝公司,工人正在自动生产线上忙碌。
记者 谢智强 摄/视觉重庆



2月24日,重庆宇海精密制造股份有限公司,工人正在检查生产线上的笔电零件。
记者 谢智强 摄/视觉重庆

重庆产业链供应链

调查

①

笔电

主编 隆梅 编辑 倪训强 美编 曹启斌
2021年3月22日 星期一