

本报记者 谷月

12月2日晚间,海信电器发布公告称,公司名称由“青岛海信电器股份有限公司”拟变更为“海信视像科技股份有限公司”,公司证券简称由“海信电器”变更为“海信视像”。这是继“海信科龙”更名为“海信家电”后,海信集团旗下上市公司再次更名。

海信电器更名“去电器化” 家电巨头转型殊途同归



海信希望通过视像显示,向教育、医疗、道路、智慧家庭、展览等领域延伸。

不想只停留在电器领域

对于此次更名的原因,海信官方的解释为,希望未来通过在画质芯片技术、画质算法、全场景AI生态等核心技术上不断积累,形成以视像、显示技术为支撑,以智慧云平台为依托的生态内核,并向智慧家居、智慧商用等领域广泛延伸。海信方面披露的信息显示,目前其在视像方面的收入,包括高清智能显示终端、新型显示、运营服务等业务占营业收入比重合计超过90%。海信在重构视像、显示产业链布局的同时,已从单一的电视产品制造企业逐渐发展成为集视像技术研发应用

用,全场景云平台运营为一体的综合解决方案提供商。

海信内部人士告诉《中国电子报》记者:“海信发展了50年,但人们对我们身份的认识依旧停留在电器制造商。就像最新的酒,装进了旧瓶子里。我们不想只停留在电器领域,而希望通过视像显示,向教育、医疗、道路、智慧家庭、展览等领域延伸。但若想实现这些发展,绝不是电器能够涵盖的。”

中怡康消费电子事业部总经理彭显东表示,相比“电器”这个词,“视像科技”更为精准地表达出了海

信在显示与图像处理技术方面的核心优势,更为全面地涵盖了海信当前在显示产业生态链上的纵深布局。“白电业务、小家电业务主要在海信家电,而海信电器主营业务就是彩电等显示业务。公司更名表明其专注于做显示产业和相关的上下游产业。”他强调,海信此次更名,并不是“去电器化”,其实是基于固有的家电产业的向外延伸。而且海信本身也在车载显示、医疗显示、公共显示、商用市场等领域有耕耘和积累,它需要做的是战略上和业务模式上的升级。

积极去电器化,最根本的原因还是电器利润走低,需要开辟新蓝海和获取技术红利。

家电巨头寻找新增长点

中国家电市场近年来明显趋于饱和,产品同质化严重,行业需要通过转型带来新的利润增长点,这已是不争的事实。

根据奥维云网数据,今年上半年,国内彩电市场均价同比下降9.4%,而零售量、零售额分别为2200万台、640亿元,分别同比下降2.7%、11.8%。而海信、康佳、长虹等传统电视机厂商均出现亏损。2019年上半年,海信电器、康佳、长虹净扣非净利润分别为8622万元、6.23亿元、4599.8万元,其中长虹扣非净利

润同比下降150.7%。

在接受《中国电子报》记者采访时,有业内人士表示,目前整个家电行业的净利润率只有8.54%,海信电器净利率1.44%,虽然稍有增长,但仍低于同期行业整体水平。积极去电器化,加码服务、产业、智能、新显示技术等更多领域,最根本的原因还是电器利润走低,市场越发低迷,需要开辟新蓝海和获取技术红利。

放眼家电行业,撕掉家电或电器标签的企业并非只有海信电器一家。今年6月,青岛海尔股份有限公

司名称变更为“海尔智家股份有限公司”。更早之前,美的集团宣布向科技集团转型。TCL、康佳等企业也相继发力半导体显示产业和上游芯片业务。

彭显东指出,家电巨头的这种产业延伸,是基于一个新的时代背景,即AI、云计算、大数据等技术的落地,将家电领域的发展引向智能化新时代。“尤其5G商用及IoT加速发展,更会加持到家电领域,创造出更多的可能。

杨毅晟表示:“AI已经在彩电产

品中有广泛运用,且比重在持续增长。而5G对家庭的影响远不止于对有限带宽的替换,更重要的是会让智能家居普及。一直在客厅扮演核心角色的电视,将迎来全新的机遇和挑战。”

群智咨询总经理李亚琴认为,5G的高速率和低延时将加速各种技术的融合进程,而这些都是离不开屏幕、人机交互界面以及芯片这个存储运算和传输载体,终端企业的转型和加强技术研发储备至关重要。

海信电器此次改名“海信视像”与康佳和TCL的转型更具可比性。

端业务的同时,也是聚焦半导体显示产业。

“海信电器此次改名聚焦于显示和图像处理的技术化转型,也是意在纵深布局显示产业链。”揭美娟表示,“可以看出,这几家企业在战略布局上更偏向产业链的纵向延伸。”

转型路径各不相同

虽然各家电巨头纷纷积极变革,但转型路径并不相同。

青岛海尔希望打通用户和生产层面,实现定制生产,并试图打造一款工业互联的平台级产品。而在终端层面,则是聚合白电产品,提供“智慧家庭”一揽子解决方案。

美的有很成熟的产业链整合经验,于是借助抓住新产业的制高点,不断通过合作,并购来完善产业链布局,以转型科技集团。比如其收购机器人公司库卡和高创。

在奥维云网(AVC)研究总监揭美娟看来,与美的和海尔更多聚焦

科才能把集成电路知识体系化和系统化,也才有利于集成电路技术的创新发展和创新人才培养。

成立一级学科,除了能够扩大招生规模之外,更可以有针对性的培养专业人才。王世江告诉记者,二级学科在课程设置等方面话语权有限,独立成为一级学科后,可以重新设置招生规模,设定课程。有些课程可以按照传统设置,有些则可以和企业合作,根据需求定制课程。“订单班”灵活性高,可操作性强,更能适应产业界的实际需要。

能否掀起一级学科热潮?

产业界的广泛呼吁,得到了相关部门的重视和回应。10月8日,工业和信息化部发布的《关于政协十三届全国委员会第二次会议第2282号(公邮电类第256号)提案答复的函》中,明确表示将与教育部等部门进一步加强集成电路人才队伍建设,推进设立集成电路一级学科,进一步落实做强示范性微电子学院,加快建设集成电路产教融合、协

同育人平台。

2个月之后,就传来了好消息。“此举是破冰之举。”周玉梅表示,“复旦大学积极主动推动此事,在本校率先采取自设一级学科的方式,设立了‘集成电路科学与工程’,并得到了国务院学位办的批复。在培养集成电路人才的学科建设上迈出了重要一步,也为其他高校提供了可以借鉴的经验。”

“复旦大学集成电路一级学科的成功设立,意义重大,释放了产业发展的最佳信号。”王世江认为,国家和业界对集成电路人才培养的重视,将带动包括资本在内的更多资源投入产业。集成电路人才薪资待遇有望改善,集成电路也有望从人才输出变为人才输入行业。

复旦大学此举能否掀起国内院校建设集成电路一级学科的热潮?王世江表示,集成电路一级学科的建设并不是所有学校都适合。因为集成电路学科专业性极强,不仅需要充分的师资力量和实验仪器等,还要重新编教材、设课程,工作量极大。不建议所有学校都一哄而上搞

一级学科建设,还是要一步一步来。他说:“复旦大学有很好的基础,所以先迈一步,先行探索,后面要解决的问题还很多。”

的确,复旦大学在集成电路领域有着深厚的积淀。据周鹏介绍,该校2014年获批准建立“国家集成电路人才国际培训(上海)基地”;2015年成为国家9所示范性微电子学院之一;2018年牵头组建的“国家集成电路创新中心”揭牌成立;2019年承担了“国家集成电路产教融合创新平台”项目,建设新一代集成电路技术集成攻关大平台。复旦大学2018年就已着手谋划“集成电路科学与工程”一级学科建设,期间多次与相关部门沟通,做了大量工作,方才修成正果。

“复旦大学迈出了第一步,但我国集成电路人才培养体系的完善依然任重道远。拥有自设一级学科的高校还是有限。”周玉梅坦言,对这样一个人才紧缺,同时在未来信息技术领域具有核心基础地位的集成电路产业,应该在我国高等教育培养体系中增设集成电路的一级学科,解决目前困境。

日前,深康佳A发布公告称,公司投入10.82亿元建设存储芯片封装测试厂,开展存储芯片的封装测试及销售,项目拟选址盐城市智能终端产业园。近年来,受到黑电市场需求不振的影响,康佳的传统家电业务经营业绩并不理想。转型向上游半导体领域延伸成为许多家电整机企业的共同选择。这或许是康佳启动此次投资的主要原因。但是,康佳这次对存储芯片封测的投资,与其传统业务距离较大,已经带有一些跨界意味了。这是否会造“消化不良”,未来之路又如何走呢?

康佳跨界半导体,此路可行?

本报记者 诸玲珍

涉足芯片引关注

此次康佳发布公告,距离2018年5月,公司38周年庆暨转型升级战略发布会宣布正式进军半导体领域过了一年半时间。当时,该公司负责人称:“康佳重点将在存储芯片、封测等领域进行投资,重点产品方向是存储芯片、物联网器件、光电器件。我们自己做研发,也会考虑收购等方式。”

今年9月17日,深康佳公告显示,公司拟出资15亿元与重庆两江产业投资有限公司合资成立重庆康佳半导体光电研究院,并以该研究院为主体投资不超过25.5亿元采购Micro LED相关机器设备,开展Micro LED相关产品研发、生产和销售。据称,该项目将有利于公司半导体及相关业务的长远发展,可以充分发挥公司产业和科研优势,进一步提高公司核心竞争能力和盈利能力。

近几年,整机企业、终端厂商、互联网公司,甚至房地产商纷纷涉足半导体领域的消息此起彼伏。究竟什么原因让这些企业“跨界”?业内一家集成电路企业战略客户部经理杜松苗告诉《中国电子报》记者,当前国家政策力推和资本风口热卖的半导体领域,既符合科技自主政策,又可满足中国智能制造需求,所以称得上“万众瞩目”。整机企业例如康佳涉足半导体行业,通过科技转型和产业升级,向产业价值链上游布局,是传统企业的内在利润驱

动需求。“康佳宣称自己的目标是成为中国前十大半导体公司。利用原有整机系统厂商的优势,向前端拓展垂直整合型业务。选定存储芯片封装销售业务,可以规避大额投资的风险,利用自身产品对存储芯片的需求,支持新建项目的初期业务。”杜松苗表示。

赛迪顾问集成电路产业研究中心高级分析师张翔在接受《中国电子报》记者采访时说,整机企业涉足半导体领域,有以下几方面考虑:一是整机企业未来向平台服务业转型的战略需求;二是对现有产品线进行转型升级,市场对整机企业现有的产品需求增速放缓,整机企业需要重新布局产品线,进入到需求量大且未来需求持续增长的行业;三是通过进军上游业务确保自身供应链安全,整机企业作为需求端,为半导体产业提供了固定的销售渠道,两者形成了紧密的战略联盟,更能形成合力发展。

业内知名专家莫大康在接受《中国电子报》记者采访时表示,整机厂进入集成电路领域,理由有三:首先,芯片受国外控制,说断供就断供,不如自己自力更生;其次,整机企业都想搞差异化,从芯片入手实现差异化成为他们的选择;最后,与设计公司相比,整机厂商与客户联系更紧密,更清楚用户的需求。

跨界转型应适合自己

杜松苗告诉《中国电子报》记者,对于非半导体领域的关联企业来讲,涉足半导体领域时,比较明智的选择是寻求技术应用有特色,市场前景广阔,技术门槛低的领域。他表示:“在当今世界半导体产业链当中,中国在封装测试领域拥有市场话语权。传统DRAM、NAND SSD等封装市场领域技术门槛低,主要应用于手机和电脑市场。新型存储芯片封装应用在高端智慧型装置内,譬如AI和云计算等市场领域。受制于速度、功耗和面积等技术规格需求,多采用先进封装,投资额高,技术门槛高。”

莫大康认为,康佳的半导体路线比较符合中国的实际。将封装和设计比,设计对技术的要求更高。对于缺少技术和人才的新入局者,从门槛相对较低的封装测试进入半导体领域是首选,先占住位置,再慢慢扩充自己的实力,进而拓展自己的范围。

“我们也要看到现有的国际国内封装大厂,产能充沛甚至过剩,如何从竞争的红海中分到市场份额,这是新进玩家要特别注意的。整机企业拥有自己的配件决定权,

通过自有产品市场的导入和扶持,可以起到敲门砖的切入作用。”杜松苗对《中国电子报》记者说。

莫大康表示,整机厂商进入芯片领域,一定要做专用芯片,不能做通用产品。家电向智能化、人机对话方向发展,发挥自己的强项,走差异化道路,整机企业的半导体之路才能走得长走得远。他同时表示,整机企业的跨界是趋势,但成功者不会太多。整机企业要理性地看待自己的能力,根据自己的实力和条件,做力所能及的事。

张翔说,整机企业作为需求端,跨界进军集成电路产业的事件近年来屡见不鲜。像苹果收购半导体公司Dialog,格力电器注册成立全资子公司——珠海零边界,布局芯片设计,海信投资成立青岛海信微电子等。整机企业都在抓紧布局集成电路产业,以期在未来的5G、物联网时代完成自身的平台化布局。相信今后还会有更多整机企业跨界。但应当注意的是,整机企业的跨界要依据自身的能力、资源,结合自己的战略发展,选择适合自己的道路,而不能一窝蜂追热点、追补。

两项美健(个护)电器标准在京发布

本报讯 11月20日,“中国家用电器协会电动牙刷、卷/直发器标准发布会”在京举行,会上正式发布了电动牙刷和卷/直发器两项团体标准。中国家用电器协会理事长姜夙表示,期望通过标准的制定,为企业的产品研发设计和质量管控能力提升提供参考依据,进而推动电动牙刷和卷/直发器市场和行业健康有序地发展。

《电动牙刷》标准的正式发布打破了电动牙刷行业一直无标准的窘境,是全球首份由机构组织制定完成的电动牙刷产品性能标准,属于行业首创。《电动牙刷》标准的起草制订,严格按照国家标准GB/T1.1—2009《标准化工作导则》给出的规则,并经过了国家标准委员会的备案。《卷/直发器》标准的正式发布则将明显提高行业的进入门槛,更加适用于当下卷/直发器行业的发展现状。

据了解,电动牙刷行业2018年零售额规模为48亿元,增长50%。2019年上半年零售额31亿元,增长52%。京东商城的数据显示,截止到2019年10月,线上电动牙刷品牌数量有500个。2018年卷/直发器行业的规模约为25亿元,增长约60%。2019年上半年零售额17亿元,增长约56%。

(文 编)