

惠科快速扩张藏隐忧



本报记者 谷月

5月24日,惠科股份有限公司(以下简称“惠科”)宣布斥资百亿元建设全色系M-LED新型显示芯片基地。这是惠科近两年连续落子MLED(Mini LED/Micro LED)、电子纸、OLED等新型显示赛道后的又一重磅动作。

自2023年首次IPO受挫后,这家长期稳居中国液晶面板行业第三的企业在沉寂半年后突然变得异常活跃——从技术布局到产能扩张,从产业链整合到跨界收购,惠科的发展步伐越来越快,甚至显得有些急切。这种转变背后,既有行业格局变化的倒逼,也有企业自身野心的驱动。

惠科扩张忙

2022年6月,惠科首次向深交所递交IPO申请,试图以“中国面板第三”的身份登陆资本市场。

然而,惠科并未如愿上市。彼时,行业低谷期的企业业绩波动(有媒体报道,根据惠科当年回复深交所问询,预计2022年其归母净利润亏损至少10亿元)和专利纠纷,让资本对惠科的信心动摇。2023年8月,惠科主动撤回申请,随后被深交所终止审核。

在沉寂半年后,2024年2月,惠科重新进入IPO辅导阶段,同时频繁投资新型显示领域,主要涉及MLED、电子纸、OLED三大方向。根据公开资料整理(不完全统计):

2024年1月,惠科超大尺寸

MLED COB显示屏生产线在宜昌惠科实现量产;

2024年4月,总投资80亿元的惠科电子纸显示模组整机项目签约滁州;

2024年5月,总投资50亿元的长沙惠科智能制造产业综合体项目进入收尾阶段;

2024年6月,惠科与印度迪克森科技签署合资协议,计划在印度生产LCM和TFT-LCD模块,并组装智能手机、电视等终端产品。

2024年10月,总投资100亿元的惠科Mini LED项目和惠科高功率芯片散热封装项目落户绵阳。

今年以来,惠科持续加码三大新兴显示领域,且投资节奏仍未减速。

多重压力让惠科“着急”

业内人士认为,惠科的“急”并非无的放矢,而是基于多重现实压力与战略考量。

第一重“急”,是来自于惠科对于主营业务未来增长潜力的“焦虑”。

惠科早期以模组代工起家。2001年,惠科成立惠科电子(深圳)公司,主要业务是组装CRT显示器,但惠科敏锐察觉到液晶替代CRT的趋势。随后,惠科逐步向液晶面板制造延伸。凭借技术实力、成本控制能力和市场灵活性,惠科在液晶显示领域站稳脚跟。Omdia的统计数据显,首次IPO当年(2022年),在全球液晶电视面板市场中,惠科以14.4%的市场占比成为仅次于京东方(23.2%)、TCL华星(15.7%)的中国第三大液晶面板供应商。

然而近年来,惠科正面临双重挤压:一方面,京东方、TCL科技等头部企业不断发挥高世代产线和规模化优势,惠科的市场份额虽未有较大变化,但与前两者的差距

还是逐渐加大。根据洛图科技数据,2024年,京东方、TCL华星和惠科的全球面板出货量市占率分别为25.2%、20.3%和15.2%。

另一方面,全球液晶面板行业经过多年高速发展,已进入成熟期,市场需求趋于稳定。根据Omdia数据,2023年全球液晶面板产能增速降至5%以下,而这也导致面板价格持续承压。TrendForce集邦咨询指出,2022年大尺寸液晶面板价格一度跌至近五年新低。在主营业务方面,惠科主要依靠中低端液晶面板和模组的影响力,以及产能规模效应保持盈利,而长期依赖单一技术路线恐怕难以支撑企业未来的增长。

第二重“急”,是为了在全球显示产业日趋“白热化”的技术卡位战中争取生机。

京东方高世代OLED产线量产在望,TCL华星印刷OLED已经量产商用,相较之下,惠科在OLED显示技术上的布局慢了不少半拍。

快速扩张伴随风险

惠科的快速扩张固然令人瞩目,但也伴随潜在的风险。

首先是技术本身带来的不确定性风险。例如,OLED还处于技术“耕耘期”,Micro LED亦存在良率低、成本高等产业化瓶颈,短期内技术产能和市场需求的配合尚不明朗,如果技术商业化进展缓慢,可能

使上述投资沦为“沉没成本”。更何况新技术研发周期长、投入大,十分考验企业的研发水平和技术积累,对于惠科这样的后进入者而言,技术考验无疑更加严峻。

资金压力也是无法被忽视的。近两年,惠科的投资总额预计超过300亿元,而液晶面板行业的利润

惠科自2024年开始频繁投资新型显示领域,涉及MLED、电子纸、OLED三大方向。

1月,总投资90亿元的惠科Mini LED背光/直显模组及整机项目落地湖南浏阳;

2月,惠科以5.04亿元收购柔宇深圳柔性显示产业园的12套不动产及设备,这一收购被业内视为其“以最低成本进入OLED赛道”的关键一步;

3月,总投资约17.6亿元的惠科东莞平板显示集群电子商务项目二期正式开工;

4月,惠科与元太科技正式签署了联合开发协议,欲共同攻克大尺寸电子纸的研发与量产瓶颈。

5月7日,贵州惠科光电显示产业集群项目生产基地正式投产,其中一期项目投资33.33亿元,主要生

产电子纸显示模组、智能穿戴产品显示模组等。

近日,惠科再次出手,投资100亿元在南充建设全色系M-LED芯片基地,覆盖外延、芯片、封装等关键环节,试图在MLED领域构建从芯片到模组的完整产业链。

预计今年,包括惠科贵州电子纸生产基地、郑州第七座整机生产基地、东莞平板显示项目二期,以及湖南和绵阳两个Mini LED项目在内的多个项目将取得重要进展。

据不完全统计,从2024年至今,惠科的投资与收购总额至少300亿元。这种“重金押注”和“高频投入”,既展现了其发展的野心,也隐约显露出背后的焦虑。

惠科的“急”并非无的放矢,而是基于多重现实压力与战略考量。

更严峻的是,其他新型显示技术的窗口期时不我待。在MLED领域,惠科对手不只京东方和TCL华星,还有韩国三星显示,中国台湾的友达、群创,以及三安、利亚德、雷曼、辰显、天马等一大批中国大陆企业均已深耕MLED产业数年。而在电子纸赛道,中国台湾的元太科技垄断全球90%以上电子墨水膜供应。

相比之下,惠科在MLED、电子纸、OLED等下一代显示领域的积累相对薄弱,若不加速追赶,可能会在技术迭代浪潮中掉队。为了摆脱“跟随者”角色,惠科必须顶住压力,争取未来机遇。例如,其与JDI共建的eLEAP OLED产线、与元太科技合作开发大尺寸电子纸量产技术,均瞄准了未来显示市场的高端需求。

第三重“急”,源于资本市场的“耐心”已经进入“倒计时”。

当惠科在2025年,以每月至少一项重大项目的速度“狂奔”时,

波动较大,若新业务未能如期贡献营收,企业可能会面临一定的现金流压力。

总体而言,在MLED、OLED、电子纸技术快速迭代,重塑行业规则的当下,看好上述前沿显示技术方向的企业不止一家,国内外显示企业同样在加速布局,在此背景下,

产电子纸显示模组、智能穿戴产品显示模组等。

近日,惠科再次出手,投资100亿元在南充建设全色系M-LED芯片基地,覆盖外延、芯片、封装等关键环节,试图在MLED领域构建从芯片到模组的完整产业链。

预计今年,包括惠科贵州电子纸生产基地、郑州第七座整机生产基地、东莞平板显示项目二期,以及湖南和绵阳两个Mini LED项目在内的多个项目将取得重要进展。

据不完全统计,从2024年至今,惠科的投资与收购总额至少300亿元。这种“重金押注”和“高频投入”,既展现了其发展的野心,也隐约显露出背后的焦虑。

惠科的“急”并非无的放矢,而是基于多重现实压力与战略考量。

业内人士指出,这家面板企业正在为新一轮IPO做最后的冲刺准备。

自2023年IPO申请撤回后,资本对惠科的盈利能力产生质疑,而这种疑虑在惠科决定在半年后重启IPO时或许仍未缓解。业内人士认为,若惠科继续保持“低调”,没有创新技术商业化与盈利能力改善的“故事”可讲,其IPO的吸引力或将大打折扣。

业内人士认为,眼下惠科需要进行两场并行赛跑:技术层面,需在年底前实现MLED产品批量出货;业绩层面,要在今年实现盈利。

也有声音指出,此时中国显示产业处于“领跑”全球的关键期,政策层面鼓励企业向具有引领价值的技术和产业靠拢。因此,惠科此时密集释放出对于MLED、OLED、电子纸等具备高附加值技术势在必得的“信号”,既符合政策导向,也在某种程度上为资本注入强心剂。

惠科在快速扩张的同时也面临着技术、资金、客户资源等方面的多重风险。

惠科需要面对来自资金、技术、客户资源等多方面的竞争压力。

每一步扩张既是突围,亦是赌注,惠科已押数百亿元筹码。无论未来企业是否将直面“技术瓶颈、激烈竞争、资金压力与市场波动”等多重挑战,这场破局之战既已开启,便无退路。

上海“智”造,蛮灵的!

(上接第1版)持续完善分层分类政策配套,打造一批科技导向鲜明、服务能力突出、产业带动显著的标杆孵化器。

模速空间之所以最终选址在徐汇滨江,就是希望能够发挥中心城区的“中心辐射”功能,以“十百千万”(十万方空间、百家创新企业、千款行业应用、万亿产业规模)为目标,打造全球最大的AI孵化器。记者了解到,从2023年9月成立至今,模速空间前期建筑总面积已超6万平方米,吸引到百余家大模型企业入驻,辐射带动周边地区聚集相关企业400余家,累计推动43个备案大模型落地,约占上海市的61%。

上海无问芯穹智能科技有限公司(以下简称“无问芯穹”)是最早一批入驻模速空间的企业之一。“我们公司刚开始只有7个人,现在已经有将近200人了,研发人员占比超过70%,研发团队中有35%以上的员工来自清华大学。”无问芯穹品牌公关负责人吴静雯对记者说道。

作为“北斗七星”之一,无问芯穹与模速空间的成长趋近同步,仅用2年时间就成长为国内领先的算力基础设施服务商,核心技术接入10余种主流新品,服务全国20余个省市的40余个异构算力集群,混合算力总规模逾7000P。

无问芯穹首席执行官夏立雪指出,受到先进制程的限制,我国算力芯片与海外约有两三年的差距,减少差距的关键在于软件提升。在芯片和集群这些硬件之上,需要许多非常复杂的软件相互配合,而无问芯穹率先实现了国产算子库、异构混训引擎等关键优化技术,致力于最大限度发挥国产芯片能力,追平与海外的硬件代差。

在模速空间,不仅有包括无问芯穹、阶跃星辰、稀宇科技、商汤科技、斑马智行、星纪魅族、特赞科技在内的“北斗七星”,还吸引到了秘塔科技、深势科技、库帕思科技、腾讯、阿里、微软等名企,形成了群星环绕的璀璨图景。这个充满科技创新活力与潜力的AI生态社区已然成为“模塑申城”的一面旗帜。

平台之“智” 牵引全链条融入全球产业链

“大家能猜到我手里的这个透明玻璃瓶是做什么的吗?”海智在线创始人兼CEO余莹向调研团提出了问题,她手中的玻璃瓶外观酷似一个小酒瓶,内部有一个圆柱状白色底座,中间有个小圆柱,下方还有略微突出瓶身的齿轮。“这原本是一家宁波工厂生产的呼吸类产品零件,用在美妆器械里。现在则摇身一变,成为了提供给加拿大某医疗企业的血液类产品零件,用于制作血泵。”余莹说道。

这是海智在线打造的工业零部件垂直领域产业链综合服务平台上的一个典型案例。最初,一家加拿大医疗企业在该平台上发布了血泵项目,血泵的风机模块是一项复杂的系统工程,电机作为风机动力核心,其性能与叶片、叶轮的适配性直接影响整体效能。由于技术难度大、精准性要求高,首轮项目交付并未获得客户认可。通过平台,海智在线发现宁波的这家工厂生产设备具备精密注塑的能力,双方一拍即合,通过共同拆解零件结构,研究零件材质,最终生产出了能够完美满足客户需求的产品。这家原本只能服务美容院的工厂,也因此成功走向了更为庞大的医疗器械生产市场。

“非标零部件在整个零部件市场的份额高达80%,而生产非标零部件的多为中小工厂。由于信息不对称、信用机制不完善、现金流不透明等多重障碍,经常面临‘有产能、无订单’的困境。‘给我一个概念,还你一个产品’,这就是海智在线的目标,我们要解决的是供需双方之间精准对接的难题。”余莹表示。

据悉,海智在线采用的是以工业非标件订单和需求为导向的逆向对接模式。一方面,通过对国内的零部件工厂进行“精准画像”,以订单倒逼工厂拓展生产力边界,形成采购供应链及制造业生态社群;另一方面,基于大模型技术创新,自研“以图搜图”、智能核价器等AI工具,采购方只需要用一张产品图发布需求,就能快速匹配到最合适的工厂进行生产。目前,该平台已为

107个国家的28万名买家和70万家中国工厂提供服务。

“平台型企业正成为中国与全球产业链供应链深度融合、互联互通的重要纽带。”余莹说道。在上海,像这样的平台不在少数。比如,上海电气集团数科公司构建起了支持智能合规、数据化成本控制和全链条高效协同的供应链服务平台,并在绿色供应链上取得突破;东方国际(集团)有限公司通过全球系统优化和数智化建设,构建了全球接单、研发设计与生产加工的工业体系。

以平台为牵引带动产业链供应链协同、以AI技术为引擎驱动智能化跃迁,上海新型工业化建设打出了一套“组合拳”。上海经信委相关负责人表示,下一步,将以深化服务业改革为契机,聚力发展工业服务业。发挥工业品电商服务面广作用,积极推动制造与服务全链条融合、增强产业链韧性,加快建设具有强大产业链黏性和辐射带动力的工业服务业集群。

数智协同 传统制造业挺进中高端

走进上海汽轮机厂,记者了解到,这个占地面积仅1平方公里的工厂竟然累计生产制造汽轮机超过5.8亿千瓦,国内市场占有率超过40%,产品销往30余个国家和地区,打响了中国制造品牌。

“上海是一个寸寸土上的地方,我们必须思考如何在有限的面积内尽可能地提升工厂生产力,这是我们开启数智化转型的初心。作为‘中国汽轮机摇篮’,我们的产品线非常丰富,但现在也面临激烈的市场竞争,希望能够通过数字化改造让产品更具竞争力。”上海汽轮机厂副总经理韩雷对记者说道。

以数据驱动业务是上海汽轮机厂数智化能力跃升的关键。据介绍,过去车间排产主要靠人,导致80%的设备数据没能得到有效利用,常常遇到订单爆发、生产力跟不上的情况。后来通过全流程数字化改造,让流动在各生产环节、各业务平台的数据得到了统一纳管。从依靠老师傅的经验排产,到“数字孪生”模型辅助排产,不仅大大提升了生产效率,让生产设备等待时间大幅下降43%,还实现了动态管控,生产计划可根据实际生产情况动态调整。

“在自动运维方面,我们开发出了20余款智能APP,相当于给产品安装了一个智能‘大脑’,可以进行远程智能化诊断,并通过移动工厂提供维修服务,基本实现了全业务链服务闭环。”韩雷表示。据悉,上海汽轮机厂已具备国际先进水平的研发与制造能力,并成为电力装备行业智能制造的典范。

在光明乳业有限公司,“一滴奶的奇趣之旅”吸引众人驻足。从牧场到餐桌,从生产到物流,每一瓶牛奶的背后都蕴藏着数字技术的力量。在这里,记者看到了佩戴电子耳标、智能脚环、智能颈环等设备的奶牛,健康情况可以实时掌控;看到了记录着1.8万个自动控制阀、5000个传感器、1581个关键智能节点实时运行状态的智慧大屏,工厂运行无人又有序;看到了能够将巴氏杀菌温度从85℃降至75℃的AI恒温控制器,让生产能耗下降9%……

“华东中心工厂是光明乳业最大的标杆工厂,从建厂开始就非常重视数字化转型工作。到目前为止,我们运用工业互联网技术和数据采集平台SCADA系统,实现了从生奶运输、生奶收储、杀菌罐装、后包装、检测以及公共能源系统的互联互通,也实现了相关信息流的畅通,各环节基本上实现了数字化。”光明乳业华东中心工厂副厂长何国波向记者介绍道。

伴随一批批“首制首发”相继涌现,一家家制造企业实现数智化蝶变,上海工业经济高质量发展蓝图徐徐铺开。数据显示,上海制造业质量竞争力指数已连续15年排名全国第一。上海经信委相关负责人表示,2024年上海实现规上工业总产值3.94万亿元,规上工业增加值增长2.2%。其中,工业战略性新兴产业产值占规上工业总产值比重已经从2020年的40%提升至43.6%。如今,站在新的起点上,上海正在集科技创新的“智”,勇攀全球高端制造之“峰”。