

疫情期间消费者居家学习、工作时间延长,线上教育、远程办公展现出巨大市场潜力,笔记本电脑需求激增

当电脑成为“宅经济”刚需,看企业如何逆势布局

本报记者 陈华 本报通讯员 李长龙

疫情期间,如何轻松又高效地实现“在家办公和学习”呢?很多人的答案是首先需要一台笔记本电脑。

疫情发生后,很多人都选择“宅”在家里,回到自己的私人空间,除了线上消费的需求激增,以居民消费水平增长和互联网、物流等产业发展为基础的“宅经济”正在加速演变,从以往的消费领域向学习、工作等方面延展。其中,线上教育、远程办公等展现了巨大的市场潜力。在这种情况下,一些企业顺势而为、借势转型,从危机中抢抓发展机遇。

位于安徽省合肥市经开区的联宝电子科技有限公司就是这样一家企业。面对疫情不利影响,这家以生产笔记本电脑为主的企业在一年内连创销售纪录,并最终迈过千亿元大关。在联宝科技CEO柏鹏看来,在这个过程中“宅经济”扮演了重要角色,成为企业全球订单暴涨中的重要因素。尤其是疫情之下的在线教育、在线办公等新业态,为企业带来了新一轮的发展机遇。

“宅经济”加速演变带来新商机

一般认为,“宅经济”伴随着互联网发展而出现,是一种基于发达的互联网和现代化物流所形成的新型经济形势,不仅是一种消费与娱乐方式,也是学习、工作、生产方式。

数据显示,自疫情发生后,线上点餐消费、线上问诊、线上租房、居家健康管理等需求呈现爆发态势。业内人士表示,除了消费、生活,学习、工作也成了“宅经济”的核心

晋能控股集团: 节日稳产保供不断线

本报讯(记者刘建林 通讯员洪浪 吴玲)1月2日,地处塞外的山西大同格外寒冷。一大早,晋能控股煤业集团煤炭运销总公司经营管理部科长郭树东就来到塔山煤矿运销站装车塔盯班,此时的室外温度已经达到-23℃。

随着运煤列车空车缓缓驶进装车塔,工作人员精准操作装车设备,不到1分钟就将筒仓里的精洗煤装满载重80吨的车皮。

元旦假期期间,晋能控股集团煤炭产、洗、装、运、销等各个环节的员工加班加点,全力奋战,确保多产快运,积极保障煤炭稳定供应。

早在去年12月,重组成立不久的晋能控股集团就出台全力以赴组织增产保供、调整进港流向、优先供应告急电厂、物流贸易企业加大煤炭采购力度、提高电厂开机率等9项措施,全力维护煤炭市场供需平衡。

在晋能控股煤业集团调度指挥中心监控大屏幕前,工作人员不时切换着生产矿井下、地面、装车站等监控窗口,实时监控矿井生产、洗选、装运等动态。“节日期间,晋能控股煤业集团生产矿井都在照常工作,组织安全高效生产,从源头上提升煤炭保供能力。”一位工作人员告诉记者。

作为特大型国有能源企业,在保障煤炭供应的基础上,晋能控股电力集团下属各发电企业在积极提高电厂开机率,进一步加强机组运行参数调整及寒冷天气下重点设备、区域的巡视,力促机组平稳发满发。

阅读提示

疫情影响下,以居民消费水平增长和互联网、物流等产业发展为基础的“宅经济”正从以往的消费领域向学习、工作等方面延展。位于安徽省合肥市经开区的一家以生产笔记本电脑为主的企业一年内连创销售纪录,抢抓发展新机遇。

部分。此外,与消费、生活领域相比,线上教育、线上办公黏性更高。

当消费者居家学习、工作时间延长,笔记本电脑成为“宅经济”刚需,需求也随之激增。在这种背景下,去年2月企业刚一复工,联宝科技的生产线就忙碌起来,源源不断的订单从四面八方而来。看似受到疫情冲击的联宝科技,反而迎来了订单的暴涨。

在柏鹏看来,这与疫情背景下衍生的“宅经济”有很大关系。“疫情之下,在线教育、在线娱乐、在线办公,激发了市场对电脑的更大需求,加之当时海外市场需求平稳,联宝快速完成复工复产,赢得了新老客户更多订单。”

瞅准国内外市场对笔记本电脑的强劲需求之后,联宝科技快速抢占先机,推出了适合客户需求的系列产品。“全球首款5G折叠屏笔记本电脑,游戏本拯救者R7000和S750等明星产品,一经推出就成为畅销品,不少产品更是‘一机难求’。”柏鹏说。

相关数据显示,作为制造业大国,目前中国的电子产品产能占全球的70%以上。疫情期间,联宝科技在海外的订单一直比较稳定,复工后更是一个订单量释放的过程。

瞅准线上需求未雨绸缪

与此同时,抢抓国内市场需求也是联宝

科技在危机中抢抓先机的一个关键。

疫情期间,全国多地大中小学陆续宣布延迟开学,“停课不停学”让在线教育与学校教育更加紧密融合,笔记本电脑、平板电脑等产品需求量大幅增加。“在很多企业不能复工的情况下,谁复工早,复工速度快,产能多,谁就在这个特殊时期占据市场的先机。”柏鹏说。

联宝科技于去年2月10日开始复工,至3月初,订单总量约达到300万台。

记者了解到,订单涵盖境内外市场,其中来自全球120多个国家和地区的海外订单约占70%,主要为笔记本电脑产品,还有新开拓的服务器市场赢得的部分订单。

面对短时期上涨的订单和缺工短料的局面,联宝科技展开了逆势布局:一边派出专车到各地接老员工复工,一边对新招员工推出一系列激励政策,同时吸引700多名共享员工加入,将整体复工率提升到九成,使得产能迅速回升,加上数字化的驱动,在当时每天可以处理6万台订单。

“一台笔记本电脑由几千个元器件组成,少了任何一个哪怕是很小的元器件,均无法完成产品生产。”柏鹏介绍说,早在去年1月,他们即快速预判,锁定物料供应,提前储备,电子、机构件物料实现满仓储备6周至8周库存,确保有备无患。同时,在物料种类上,全面扫描,物料储备充足。

加快研发创新

根据海关总署公布的相关数据显示,疫情期间“宅经济”产品出口增长较快,仅去年上半年,“宅经济”消费提升带动笔记本电脑、手机出口分别增长9.1%、0.2%。

2020年,联宝科技在PC领域主要聚焦超轻薄、教育和游戏等品类,持续加大研发投入力度,共开发105个新品,其中包括全球首款5G折叠屏笔记本电脑、游戏本拯救者R7000和S750等一系列产品,新增专利234件,同比增长18%。截至目前,该公司PC累计出货量已超过1.6亿台。

据柏鹏介绍,服务器产品也是联宝科技2020年新开拓的市场。“全年交付1万台,客户包括微软、阿里、百度、字节跳动、腾讯、快手等。”在新技术领域,联宝科技智能物联等新业务收入同比增长196%;IOT业务在智慧安防和支付领域获得突破,获得了多个委托开发和生产项目。代工服务业务上半年收入超预算20%,光单主板出货量就突破10万台。

有效防控疫情、提前准备物料、技术创新不断,让联宝科技有了应对紧急市场需求的能力。疫情后,该公司用4天时间架设完成两条主板生产线,11天时间完成架设3条整机组装线,在最短的时间内一系列新品出货,两个月不到的时间里出货53.1万台。

值得一提的是,2020年9月3日,联宝科技自主研发并拥有完整知识产权的智能标杆线“哪吒”和“水星”顺利投产,笔记本电脑主板生产线自动化率和整机组包生产线自动化率提升到90%和50%,申请专利71项,自动化、数字化水平跻身业界第一梯队。

G 企事录

虾米音乐2月5日停止服务

事件:1月5日,虾米音乐发布官方声明称,由于业务调整,将于2021年2月5日正式停止虾米音乐服务。具体时间安排如下:2021年1月5日10时,开启用户个人资料与资产处理通道。2021年2月5日0时,虾米音乐APP从应用商店下架。2021年3月5日0时,除网页端音螺平台音乐人授权服务维持运营,其他运营均停止。虾米音乐诞生于2006年。

点评:此前曾有消息传出虾米音乐即将停止服务,如今,作为一代人用互联网听音乐的回忆,虾米要说再见了。作为国内最早的数字音乐平台之一,虾米音乐在诞生之初的几年,一直以种类齐全、高质量闻名。

2013年,虾米被阿里巴巴收购的同年,中国在线音乐市场引来转折点——独家版权大战打响。2015年,国家版权局发布史上“最严版权令”,要求平台下架未经授权的音乐作品。由于未在版权大战中取得主动,从那时起,虾米用户歌单里的歌开始大面积“变灰”,一旦没有资源,用户自然就以飞快的速度流失。不过,版权问题或许并不是虾米音乐从顶端到关停的全部原因。有消息显示,阿里在文娱方面总体未能取得大的成就,无论是优酷、阿里电影还是虾米或多或少都受到了牵连。

新乳业入股茶饮品牌“一只酸奶牛”

事件:1月5日,新希望集团旗下上市公司新乳业发布公告,称计划收购茶饮品牌“一只酸奶牛”60%的股权。“一只酸奶牛”创立于2016年,经营定位是“一家专业制作、销售以特色酸奶为基料的时尚饮品连锁专营机构”。

点评:近年来,新乳业持续向产业上下游扩张。2020年5月,该公司就曾收购宁夏寰美乳业发展有限公司100%股权,后者是西北地区覆盖上下游全产业链的乳制品企业。2019年,新乳业还认购了现代牧业5.95亿股股份,现代牧业是国内颇具规模的奶牛养殖和原奶生产企业,这也被认为是新乳业对原奶供应链方面的需求。

此次入股“一只酸奶牛”,新乳业显然是准备在产业下游发力。作为新兴的茶饮品牌,“一只酸奶牛”具有“新客群、新场景、新消费”的属性,可以为新乳业注入“年轻化”基因,也有助于弥补过去新乳业在终端渠道布局单一的缺陷。此外,通过“一只酸奶牛”拓宽私域流量入口,这将有利于实现用户精细化运营和服务,从而推动公司数字化战略转型。

百度吉利组建智能电动汽车公司

事件:1月11日,吉利汽车和百度共同发布公告称,双方正式组建智能电动汽车公司,吉利控股集团则成为百度电动汽车公司的战略合作伙伴。百度表示,新组建的百度汽车公司将面向乘用车市场,百度汽车公司主要业务为智能汽车的设计研发、生产制造、销售服务全产业链。

点评:百度与吉利早不是第一次合作,双方此前已经在智能网联、智能驾驶、智能家居、电子商务等领域展开广泛合作。百度早在2013年便开始了相关自动驾驶领域的研发工作。2020年,该公司旗下的Apollo Robotaxi自动驾驶出租车在北京、长沙、沧州等城市落地。可以说,涉猎汽车领域对百度来说并不是一件新鲜事。

眼下,越来越多的科技企业开始与传统车企展开合资、合作。2020年底,长安汽车就宣布将与宁德时代、华为打造高端新能源品牌;长城汽车则通过成立“沙龙智行”公司,联合多家科技企业推出全新的高端新能源汽车品牌。不过,总体来看,目前类似的造车项目都还在初期阶段,至于成品如何,市场反响如何,都还需要很长一段时间的观察才能得出结论。

(本报记者 方大丰)

山东淘汰13家炼油落后产能

本报讯(记者丛民)日前,山东省化工专项行动办公室公示了山东省淘汰200万吨以下炼油产能情况,截至去年11月底,经核查发现的13家200万吨以下炼油产能企业的炼油装置已拆除完毕。此次涉及的13家企业分布在东营、临沂、菏泽3市,共淘汰产能396万吨,仅东营市淘汰产能就达到370万吨。

据山东省经济和信息化委员会相关负责人介绍,本次产能淘汰主要根据2018年山东省政府发布的《关于加快七大高耗能行业高质量发展的实施方案》。从13家企业运行状况来看,其中部分企业的炼油装置已多年处于闲置或者间歇性开工状态,整体产能利用率较低。

据介绍,山东省在全国化工产业版图中占有举足轻重的地位,国家重点统计的化工产品均有分布,形成了炼化、化肥、无机化工、有机化工、橡胶加工、精细化工、合成材料“七大大板块”产业体系,重点化工产品产量位居全国前列,但在多年快速发展的同时,也积累了一些“小、散、乱、差”“老、粗、笨、重”等问题。

在淘汰落后产能的同时,山东还明确了346家企业为“发展壮大一批”化工企业,并发布了51个科技含量高、市场前景良好、延长产业链的优质化工投资项目名单。

48K大丝束碳纤维在沪开工建设

本报讯(记者钱培坚)2021年上海市重大产业项目集中开工仪式日前在上海展览中心举行。总投资达35亿元的中国石化上海石化“2.4万吨/年原丝、1.2万吨/年48K大丝束碳纤维”项目,作为市重大产业项目正式开工建设。该项目计划至2024年全部完成,项目投产后,将一举改变我国大丝束碳纤维全部依赖进口、长期供不应求的局面,有力推动国产碳纤维产业发展,助力中国制造。

在碳纤维行业内,通常将每束碳纤维根数大于48000根(简称48K)的称为大丝束碳纤维。目前国内每束碳纤维基本处于1000根~12000根之间,称为小丝束。48K大丝束最大的优势,就是在相同的生产条件下,可大幅度提高碳纤维单线产能和质量性能,并实现生产低成本化,从而打破碳纤维高昂价格带来的应用局限。

中国石化上海石化是国内第一家率先突破48K大丝束碳纤维产业化技术的企业。此次项目上马,标志着该公司大丝束碳纤维从研发试产、产业化,成功走上规模化生产之路。

据了解,上海石化是我国大型合成纤维生产基地之一,其在中国石化、上海市的大力支持下,与上海石油化工研究院、上海工程公司、复旦大学等数十家科研院所、高校、企业等一起,走出了一条以企业为主体的“产、学、研、用”相结合的协同创新之路。

一家设备制造企业在产业链中的变字局

阅读提示

从市场的“寒冬”如何迈向发展的“春天”?中国石化机械四公司把低成本获取油气资源摆在开发市场的突出位置,走出油气资源低成本勘探开发的自我发展之路。

工程。”四公司经理王庆群表示,“转”和“变”势在必行。

他们以电动压裂装备的市场推广为契机,成立项目服务团队,不断增加服务要素在投入和产出中的比重,开启一场由“卖产品”向“卖服务”的转型之旅。

2019年,依托“十三五”国家科技重大专项《深层页岩气开发关键装备及工具研制》,四公司成功研发大功率全电动压裂成套设备,5000型成套电动压裂机组作为一项标志成果生产下线。

该设备从主压装备到配套装备均采用电力驱动,不仅打破了国外动力系统对常规压裂设备“卡脖子”现状,而且功率更大、智能化程度更高、噪音更小、污染更少,可实现24小时连续施工,相当于提高一倍施工效率,促进页岩气安全高效开发。

从“卖产品”变“卖服务”

在重庆隆页1-2HF平台,5000型电动压裂装置、SHS40型电动混砂装置等40余台设备有序排列、紧张作业,这组全电动压裂成套设备全部是四公司自主研制的。在现场,数十名压裂服务人员负责组装、操作、维修这些设备,为保障页岩气顺利开采提供全方位服务。

设备制造商为何干起了页岩气井压裂的活儿?

既然增量难以突破,就从存量上想办法,发挥制造厂家优势,直接服务于油气开采

度赞誉,还吸引了国内众多页岩气开采工程企业现场观摩。

从“一锤子买卖”到“提供一揽子方案”

过去,一套压裂机组可以卖出上亿元;如今,一个页岩气压裂平台电动压裂工程分包服务收入远远低于卖设备的收入。“一锤子买卖”变成了“细水长流”,划不划算?

近日,四公司研发的超大功率全电动压裂机组2.0版已经完成设计。和1.0版相比,新设备有不少“升级”。

“创新设计其实源自我们现场经历。”四公司压裂装备工程师范杰说,今年5月,他作为第一批操作人员来到焦页井场亲身体验后发现,此前的设计“并不合理”。

在超大功率全电动压裂机组2.0版本上,像这样的自动化、集成化、人性化设计更新已有10多处。正是这些“微创新”,让设备操作更便捷、开采作业更高效。

“过去企业更专注于生产环节,以把产品卖出去为目标;如今,我们通过提供服务,更能精准掌握用户需求点、设备优化处,把‘一锤子买卖’变成‘提供一揽子方案’。”该企业相关负责人表示,“卖服务”让我们与客户走得更近。

从“技术指导员”变“现场操作员”

5月10日,在重庆涪陵页岩气田焦页27