

注入“智能基因” 芯片优势增加长虹产品附加值

■ 林珂 康曦

家电行业的智能化正处在发展的快车道上,作为家电行业中的重要一员,四川长虹多年培育起来的“软件芯片+服务”的智能基因,将为其赢得更大市场。

智能化,核心技术尤为重要,没有核心技术意味着没有话语权,在市场竞争中就将掉队。集成电路(IC 芯片)作为产业链科技创新最底层,也是自主创新难度最大的领域,四川长虹正在寻求突破,努力打造智能时代的差异化竞争优势,在智能化时代为长虹播下“智能基因”的种子。

智能语音芯片需求爆发

小小的芯片,拥有巨大的商业价值。长虹旗下的四川虹微技术有限公司是长虹“三坐标”战略沿着产业价值链向芯片、软件等核心部件布局的平台之一,在 2005 年应运而生。作为四川长虹智能基因的重要一环,虹微公司是中国家电业唯一具有全系列家电、电子产品 IC 芯片规模化设计研发能力的企业。

据虹微公司 IC 事业部总经理袁军介绍:“通过这些年积累,公司建立了从概念算法、设计服务到产品服务量产芯片的全流程的开发体系,通过这些芯片,公司在应用方案、软件、算法、芯片设计等方面都积累了比较多的经验和能力,而且通过这些积累,也产出了一些产品。”成立至今,虹微先后承担了国家 863 项目、移动多媒体 SOC 项目、十一五核高基的重大专项项目以及 UCPS 十二五高清显示芯片项目等。

在虹微公司多项创新成果中,等离子显示控制芯片 PDC 是长虹拥有自主知识产权并成功实现大批量量产应用的超大规模集成电路芯片,集成等离子屏特性的专有画质改善及低功耗控制技术,目前也是长虹进行主打的芯片。

这个主打产品年内可装配等离子等各类大平板电视整机 400 万台,未来两年内可累计实现销量 1000 万台。近日,市场关注度很高的中国首款复合型智能语音芯片在长虹研发成功。



长虹 IC 事业部产品总监陈勇告诉记者,这款智能语音芯片拥有完全自主知识产权,通过与中科院声学所的合作,攻克语音增强这一技术难题,并打破国外技术垄断,将有力推动我国语音智能产业发展。

奥维咨询研究院院长张彦斌认为,作为智能基因的关键要素,智能语音芯片本身是产业价值链高端的价值金矿,也将给长虹旗下黑白融合的终端带来竞争优势和市场机遇,推动整个中国智能语音产业大市场的快速形成和建立。

陈勇还透露,应用于这款智能语音芯片的长虹智能空调即将推向市场,同时还紧锣密鼓地准备装机于长虹旗下包括电视、空调、厨卫、小家电等全线智能终端。预计明年长虹的智能电视有 50% 将预装远讲语音操控功能,智能空调将 100% 预装语音操控功能,智能基因将广泛出现在长虹旗下的智能终端产品上。

除了智能家电,智能语音芯片未来还可以普遍应用于智能家居、玩具、汽车电子等

领域。这些领域对智能语音芯片的需求量在未来 3—4 年呈快速上升趋势,到 2016 年市场容量将达到 3000 万台。届时,这将成为长虹价值扩张的新利润增长点。

核心竞争力赢得话语权

正是因为处在产业链最尖端的 IC 芯片上的持续投入和研发产出成果,四川长虹有效控制了成本,同时产品附加值也大大增加了。四川长虹 2013 年半年报业绩预告显示,上半年,归属于上市公司股东净利润超过 2.2 亿元,同比增长 50% 以上。

复合型智能语音芯片的研制成功,对长虹来说意义重大。以前长虹靠进口,从国外采购一个芯片的价格是 5.2 美金,自主开发生产的芯片价格是 2.8 美金,按照年产 100 万台 PDP 模组计算,可实现年降本 1500 多万元。

袁军认为,长虹在 IC 芯片的持续投入不仅仅提升了企业自身的竞争力,也使中国家电产业链具有更大的自主控制力。

公司 IC 事业部产品总监何云鹏告诉记

者:“等离子显示控制芯片 PDC 是目前公司最重视的,因为它能满足四川长虹产业链的需求。”据悉,虹微自主研发的 PDC 芯片不仅能够提升画质,而且还能提高能效。“今年 PDC 的能效已经在去年的基础上提高了一倍,明年还能继续提升,我们预计未来还有数倍的提升空间。”何云鹏表示,去年下半年开始我们就在长虹的电视上使用了自己的 PDC 三代技术,而现在使用的是第四代技术。一旦产品成熟,给长虹带来的附加值将不可限量。”

目前,国外企业在 IC 芯片上的毛利率高达 50% 以上,国内 IC 芯片企业的毛利率只有 20%—30% 左右。袁军认为,掌握“IC 芯片”设计能力,长虹不仅可以增强在产业价值链上的产品溢价能力,还可以提升企业的竞争话语权。

对于芯片给长虹带来的价值,何云鹏认为,不仅是降低成本,更重要的是增加了产品的竞争优势,芯片能够引领整机的制造,虹微也会为长虹提供软件、芯片和人才上的输送。

华光股份整合产业链 加快一体化发展

近日,华光股份发布公告,拟通过产权置换的方式购买控股股东无锡国联环保能源集团有限公司持有的无锡国联华光电站工程有限公司(以下简称华光电站)60% 股权。此次产权置换完成后,华光股份将合计持有华光电站 90% 股权,进一步健全公司产业链,完成锅炉制造与工程总包等上下游业务的一体化,充分发挥协同效应和产业链整合优势,为公司后续进一步调整产业结构和产品转型升级奠定基础。

华光电站是一家以电站工程建设与服务为主体,集工程设计、工程采购、施工建设、项目管理、运营服务为一体的专业化公司,是国内唯一同时拥有电力设计院、锅炉制造厂、汽(电)机制造厂、自有电厂资源支撑的电力建设综合性工程公司。近几年,华光电站在能源装备领域,充分发挥华光股份在锅炉制造行业的品牌优势和电厂运行管理的经验,创出了一项项出色的业绩。

一、开拓国内外市场,树立一流品牌形象

自 2008 年成立以来,华光电站始终坚持以“电站建设工程总承包业务”为基础,

大力发展环保和新能源业务,积极开拓国内外市场,销售业绩不断攀升。成立之初,公司市场订单不到 1 亿元,仅用了不到三年时间就突破 10 亿元大关,公司销售业绩呈现了良好稳健的发展态势。

以“打造精品工程和标志性工程,提高工程质量和服务水平”为开拓市场的重要途径,华光电站先后承担了希杰(沈阳)生化科技有限公司 4x90t/h、新兴铸管新疆有限公司 1x50MW、印尼 DUMA12x16MW、印尼斯玛特 2x10MW 等电厂项目的总承包建设,打响了在东南亚市场的知名度。2012 年,国外市场销售额超过 5 亿元,为公司走向国际化发展道路奠定了坚实基础。

二、研发能力日益加强,技术含量持续提升

为了提高企业核心竞争力,华光电站于 2008 年收购了西安大唐电力设计院,该院拥有电力乙级设计资质,环境工程专项资质和新能源发电资质,包括机务、土建、电气、热控、总图等 13 个专业,在设计计人员 96 人,通过几年来的实践和积累,设计模式已与大型设计院接轨,完全具备独立完成大型

国际化项目的设计能力。

三、项目管理不断改进,工程建设又快又好

五年来,华光电站在电站建设、锅炉岛建设和电厂分系统建设上积累了丰富的经验和实力,目前已具备 300MW 以上机组总承包能力,能够同时实现 10 个以上项目的运作管理。2011 年 3 月,由华光电站负责总承包建设的新兴铸管新疆有限公司 1x50MW 电站项目正式动工。新疆地区物资、人力资源紧缺,气候环境恶劣,为顺利完成建设任务,华光电站委派公司高管驻守现场指挥,在项目攻坚关键期发起“奋战一百天、精彩一辈子”的冲刺活动。在经历了严寒、酷暑和风沙,克服了工期紧张、工程量大等困难后,华光电站仅用 8 个月的时间就完成了发电建设任务,并交付投产,项目建设效率和运行效果得到了业主的全面认可。

四、迅速投入新能源领域,构筑环保产业新优势

华光电站利用设计院专业齐全的综合优势,将环保能源领域的发展经验与传统电

站建设运行经验相结合,积极探索新能源环保领域的新技术,形成了华光股份转型发展的孵化器和实施平台。

2010 年,为贯彻落实无锡市政府关于积极参与市区污泥无害化和减量化处置的指示精神,华光电站积极组织建设污泥干化和焚烧的设计队伍,全力推进污泥“减量化、无害化、资源化”的研究和工程建设,先后完成无锡惠联热电 200t/d 污泥干化工程、无锡新城水处理厂 100t/d 污泥处理处置示范工程等多个项目,真正实现经济效益和社会效益双丰收,形成环保领域新的利润增长点。

2012 年底,华光电站专门设立了新能源事业部,专注于光伏电站的设计、建设和运行。近期成功签订了浙江嘉善 100KW 屋顶太阳能电站等项目,标志着新能源电站开发工作已走向正轨。

华光电站在积极推进华光股份发展战略的同时,继续加大技术创新力度,瞄准分布式能源、垃圾焚烧发电、生物质能发电、光伏电站、烟气脱硫脱硝等新技术、新领域,着力孵化新业务,加快产业结构调整,尽快构筑拓展环保和新能源领域的新优势。(顶尖)



鲁银投资 4 亿元 揽入莱商银行 4.98% 股权

日前,鲁银投资发布 2013 年半年报,公司同时公布了重大资产置换及发行股份购买资产暨关联交易报告书(草案),公司将以拥有的带钢分公司部分存货、全部非流动资产和预收账款(即置出资产)与大股东莱钢集团持有的莱商银行 4.98% 股权(置入资产)进行置换,置入资产超出置出资产差额部分约 4.04 亿元,公司将按每股 5.65 元的价格向莱钢集团发行 7156.41 万股购买。交易完成后,莱钢集团持有公司的股份也将由 14.52% 上升至 25.29%。

本次交易完成后,鲁银投资将不再从事钢铁业务,业务构成将以股权投资为主,成为投资于金融、房地产开发、粉末冶金及制品、矿山开采、羊绒纺织、贸易等产业的综合性上市公司。这也将消除公司与莱钢集团、山钢集团钢铁行业的同业竞争问题。

莱商银行 2008 年 11 月引入上海浦东发展银行作为战略投资者;2009 年 11 月投资入股德州市商业银行,成为全国第三家为同业作战略投资者的城市商业银行。目前,莱商银行在山东济南和菏泽、江苏徐州各设立一家分行;在临沂平邑、泰安新泰设立一家直属支行;在山东东营和河南南阳方城各发起设立一家村镇银行。跨区域经营的不断推进为增加辐射面,打造鲁、苏、豫、冀、皖、晋的机构战略发展格局奠定了基础。公司 2011 年、2012 年和 2013 年上半年实现归属母公司的净利润分别为 4.92 亿元、5.38 亿元和 2.33 亿元。(赵宁)

伊利股份 河南液态奶项目投产

伊利股份在与美国最大牛奶公司 DFA 建立战略合作关系后仅一周,公司在河南投资 5.7 亿元的液态奶项目又正式竣工投产。

据了解,伊利在河南的液态奶项目位于济源,总投资 5.7 亿,占地 311 亩,于 2012 年 6 月开工建设,主要生产 纯牛奶、乳饮料、花色奶等系列产品。项目达产后,可年加工液态奶 39 万吨,实现年产值约 26 亿元,年利税 6000 万元。

伊利方面表示,河南是公司战略发展的重要区域,济源伊利 39 万吨液态奶项目的顺利投产,使伊利“纵贯南北,辐射东西”的产业布局又添重要一子,也是伊利挺进中原迈出的重要一步。

资料显示,伊利早在 2006 年就在全国开展“织网计划”,实施之初就已在河南平顶山进行战略布局,设全资子公司河南伊利乳业有限公司负责乳制品的生产及销售。之后,2011 年伊利与河南省济源市畜牧局签订了“18 万吨液态奶加工”项目,总投资 5 亿元。此次,39 万吨液态奶项目的竣工投产不仅加速了伊利在中原地区的战略布局,抑或给公司业绩添砖加瓦。

公司年报显示,去年公司实现营业收入 420 亿元,同比增长 12.12%。其中,液体乳营业收入达 323 亿元,占总营收的 77%;液体乳收入较上年相比增长近 20%。

业内专家表示,伊利在产能布局上的动作频频,使其不仅成为国内唯一一家覆盖全国市场产能布局的企业,更为其在全国更大范围内占领二、三线城市市场提供了巨大支持。(王莉雯)

深化建设促发展 务实创新谱新篇

——河南省郑州市金水区王庄社区发展探析

■ 齐佳

河南省郑州市金水区王庄村原属属金水区祭城镇,现为郑州市金水区凤凰台街道办事处管辖。原址位于郑州市东郊,南临货栈街,东邻中州大道,是未来郑州市的中心大道,也是联系郑州国际机场的窗口。王庄村北接郑汴路,310 国道,是通往开封的交通要道,现新建小区位于中州大道西,北临世纪欢乐园。

王庄村交通便利,周围又有许多国家重点仓库和专业批发市场,得天独厚的地理条件为王庄村经济发展注入了活力,也为该村经济繁荣奠定了基础。

为了适应郑州市大都市化建设格局的需要,王庄村改名为王庄社区,并先后获得发展经济先进单位、先进党支部、治安管理工作先进单位、区级文明村、城中村改造先进单位等多项殊荣。

科学发展,实现新跨越

为加快城市化进程,改善辖区人民居住环境,提高城市品位,建设新农村,2006 年以来,在以朱合松书记、赵金全主任为核心的社区“两委”班子的带领下,按照“生产发展,

生活宽裕、乡风文明,村容整洁,管理民主”的要求,对王庄社区进行了统一规划、统一设计。

一是自筹资金新建“欢乐家园”居住小区,实现居住与商业分离;二是老村庄自行建设改造为商住区,充分利用现有老村庄周边已经形成的建材商业圈的优越地理位置,将老村庄规划为商住住宅区,在满足和实现方便量化供给村民的同时,解决村民今后的生活和就业等问题;三是将老村庄紧邻中州大道的土地,按照政府对景观大道整体环境相协调的规划要求,规划为高层商住楼,并量化给群众,由群众自主经营,用以不断提高群众生活水平。

2008 年,随着郑州市框架的不断拉大,王庄社区正式迎来凤凰涅槃般的幻灭和重生——城中村改造。2008 年作为郑州市政府城中村改造的市试点工程,王庄社区迅速地完成了安置、拆迁、重建、发展等一系列的华美转变。

截至今年 5 月份,王庄社区集体经济收入高达 1000 多万元,人均收入 1.2 万多元。王庄社区还先后投入 500 多万元在新区建成了面积 3000 平方米的文化活动中心,首创了郑

州市“三室两馆一办公”的文化办公格局。重生后快步发展的王庄社区迅速成长为一颗璀璨的明珠,镶嵌在绿城大都市化建设的澎湃浪潮中。

文化建设,丰富村民生活

文化建设,不仅孕育了良好的社会风气,更拉近了人与人之间的亲情,增加了社区团结奋进、稳定发展的积极动力。频繁地开展文化活动,坚持发展和繁荣社区文化,积极开展群众喜闻乐见的文化活动,在活动中注重与其他兄弟村、兄弟单位、企业、医院、学校、电视台联合等形式,形成了王庄社区文化工作格局。

目前,王庄社区以广场文化为主要特点的群众文化日益活跃,已成功举办了王庄戏迷大合唱、妇女集体舞比赛、王庄书画笔会、我爱我家六一儿童征文、中民杯演讲比赛等颇具影响力的文化活动,群众参与人数达 3000 人次以上,激发了各界群众参与文化活动的热情。

王庄社区不仅注重打造社区居民的文化生活,更是以多种形式提高他们的物质生活。在生活福利方面,王庄社区每人每月发放 200

元,春节每人一次性补助 2400 元,60 岁以上老人每月发放 600 元,面粉发放每人每月 25 斤,春节发放副食品,春节家属发放油、肉及副食品等,还组织党员、群众代表、老年人外出旅游、学习、考察等活动。

另外,王庄社区采取多种形式,建立完善文化艺术队伍,积极培养农民文化骨干。目前,王庄社区共有各种文化队伍 20 多支,各类文艺骨干 100 多人。其中,该社区精心打造了妇女健身舞队、器乐演奏队、排舞表演队、腰鼓队、盘鼓队、少年合唱团、太极表演队、老年文艺队等 8 支文艺队伍,充分发挥了文艺团队的辐射作用,极大地丰富了社区居民的文化生活。

精诚团结,经济再腾飞

服务赢得民心,文明塑造形象。近年来,王庄社区党支部对党建工作紧抓不舍,通过不断地完善与创新,构建了一支强有力的社区领导班子队伍。一个地方要快速进步,经济发展是关键,王庄社区共有农业人口 1000 多人,下岗工人 300 多人,社区居民的经济收入问题又摆在了社区“两委”面前。

解决农民增收问题,最为关键的是要不

断拓展农民增收渠道,另外还要建立起促进农民持续增收的长效机制。王庄社区人多地少,土地资源供需矛盾日益突出。如何盘活废弃、低效、闲置的土地,已成为摆在王庄社区“两委”班子面前的首要任务。社区领导坚持“开源”与“节约”并重,坚持有效提高资源配置效率,坚持将闲置、废弃土地合理利用的原则,将闲置多年的果园开发为王庄新型社区,腾出更多的土地开发第三产业,促进王庄经济再次飞跃。

为了带领群众一起走上富裕文明的道路,王庄社区“两委”班子顶风雪,冒严寒,不辞辛劳走市场,搞调研,外出考察。他们深知,要发展集体经济,就要充分利用周边的环境和便利的交通条件,充分地挖掘内部潜力,把握市场规律,吸纳各种商户,只有这样,才能发展经济,才能真正地让大多数老百姓富裕起来。于是,该社区以合作、联营、出租等形式,先后建立了东建材市场的一部分、广和市场、名优市场、军安工程等。王庄社区集体经济稳步发展,赵金全主任为核心的社区“两委”班子的带领下,定会在社会主义新农村建设的征程中,谱写出更加辉煌靓丽的新篇章。