

芯片短缺日益严重,小家电行业也未能幸免

# 台州小家电行业如何应对“芯”荒?



本报记者施 炜文/摄

宅经济兴起,各类新兴小家电品类不断涌现,尤其是在疫情期间,居家办公、学习、就餐等成为常态,各种家用小电器一时成为消费者的热捧对象。

但从去年开始,“缺芯”浪潮就开始对手机电子行业、汽车行业产生影响,制造商们纷纷缩减产量,有的甚至停产,以应对芯片供应不足、价格暴涨的情况。持续至今,“缺芯”形势并未好转,反而连芯片技术要求较低的小家电行业,也遭受了冲击。

面对这波危机,台州的小家电企业如何应对?是否能够顺利完成订单?本地的半导体企业,又是否能抓住这一宝贵机遇,加速国产芯片实现替代?

## 多方调货、工艺改造 支撑满负荷生产

在位于三门的浙江盟迪奥电子科技有限公司生产车间,流水线上的工人们双手不停,飞快地加工、组装、包装一台台按摩仪器。从去年开始,他们的海外订单便源源不断,目前已排到七八月份。

“国外疫情控制乏力,老外对于宅家放松、按摩的需求大幅提升,同时受疫情影响,海外的产能转移到了国内,双重因素下,订单量不降反升。”盟迪奥负责人任常辉说,但受芯片和集装箱短缺的影响,纷至的订单反而成了压力,延长交货期成为常态。

任常辉介绍,在他们的产品线中,绝大多数芯片价格上涨50%-100%,一小部分产品所需的特殊芯片价格涨了5到10倍。



盟迪奥生产车间满负荷运行中。

为了缓解芯片缺、价格贵的问题,盟迪奥采取了多重手段。一方面,他们全面调动手头所有供应商资源,从多个渠道调货。“我们与芯片供应商合作多年,需求量大,供应紧张时,他们仍然会为我们优先供货。”任常辉说,加上之前的储备,目前仍能满负荷生产。

另一方面,换掉价格暴涨的芯片型号,寻求替代品。“换型号,意味着投入成本,重新开发相应软件,变更相应生产线。”任常辉说,依托于自有的软件工程师团队,他们顺利实现了型号替换。

## 半导体企业产能急需扩张

“小家电芯片属于较低端、简单的芯片。目前,我们大部分产品

的芯片都已经实现了国产化。”任常辉说。

市场需求的增加,为国产微控制芯片厂商带来了快速发展的良机。那么台州相关生产企业的情况如何呢?

位于玉环的浙江里阳半导体有限公司是一家集功率半导体器件设计研发、芯片制造、封装测试及产品销售为一体的高新技术企业。

“从去年10月开始,芯片订单就开始上涨,目前已达到去年同期的两倍以上,排单已经到了四五个个月之后。”里阳总经理黄富强介绍,订单主要是应用于电器类的芯片,出口欧洲等地区的搅拌机、搅拌机厨电等电器涨幅尤为明显,多来自华东、华南地区的外贸企业。

虽然订单很多,但是受到晶

圆以及铜、银等封装资源紧缺且费用大幅上涨的影响,加上员工流动性较大,目前里阳的产能也比较紧张。

“在当前微控制芯片市场缺货行情持续的情况下,本土微控制芯片产业链有望加速市场拓展,提升产品出货量,以满足市场需求。”黄富强说。

受制于工艺和设备,目前里阳生产的芯片仍是比较基础、简单的。黄富强表示,接下来,他们一方面会进一步巩固实现有的成熟工艺,吸引更多从业人员,稳定提升产量,另一方面是要加快先进工艺的研发。同时,尝试追溯到更上游的设备和材料环节,实现产业链更多关键领域、更多核心环节的自主可控,抓住国际芯片供应紧张的机遇,加速芯片领域国产替代。

# 凉席龙头缘何 缩减自有品牌占比?

未来将着眼于强化供应链合作,提升研发制造能力

本报记者章 韵文/摄

## 企业名片

台州市丝丝美席业股份有限公司2003年从家庭作坊起步,主要生产凉席。经过多年发展,现已成为路桥凉席行业龙头企业,夏凉行业标准、团体标准的主要起草单位之一,年产值1.8亿元。产品涵盖冰丝席、藤席、冰藤席、水洗床单、童席等,采用天然绿色植物纤维制造,深受消费者喜爱。

“1.8亿元的年产值中,自有品牌占到了20%,OEM代加工占到60%,半成品占到20%。接下来,我们将缩减自有品牌的占比,进一步扩大OEM的比例,公司将全力以赴走供应链之路。”日前,公司董事长王信荣说。

## 缘何缩减自有品牌占比

王信荣说,丝丝美每年都会投入几百万元的科研经费,用于研发新材料、新工艺、新产品,是浙江省科技型中小企业。正因为科研的强大支撑,使得产品能够引领市场,不但获得消费者的喜爱,也赢得品牌家纺公司和大卖场的青睐,为公司赢得无数订单。

品牌能大大提升产品的附加值,为企业带来更多的利润,如今,丝丝美品牌在市场上已经有一席之地,代表着品质和市场潮流,为何这个时候要缩减自有品牌的占比呢?

“缩减自有品牌的占比,并不是说自有品牌不具价值,这是在公司目前所处的发展阶段及市场环境等综合因素下作出的决策。”王信荣说,品牌是一个复杂的综合体,包含了客户对企业的形象以及对产品的口碑、购买使用体验等,其终极目的是客户对产品和服务的购买、重复购买及向其他客户的推荐。“品牌不是企业自己说了算,培育品牌的过程是漫长的,多方面多维度的,不是一蹴而就的。”

“我们分析了现下和未来的市

场环境和消费环境,网上购物的消费者是不是越来越多?从事电商销售的人是不是越来越多?答案是肯定的。”王信荣说,另一方面,品牌公司未来自己建厂生产也越来越少,他们大多会选择生产企业代加工。这也就意味着,公司只要构建好供应链,做好产品,就会有源源不断的订单。“我们的目标也就是让自己成为一个优秀的供应商,具备匹配的产能,把控品质。”

## 优秀供应商要具备快速反应能力

王信荣坦言,要成为一个优秀的供应商并不容易,除了要把控品质、提升产能等外,最为重要的是培养企业快速反应能力。

“这个快速反应能力主要包含了两个方面,一方面是对市场的快速反应能力,另一方面是对企业客户的快速反应能力。”王信荣说,为此,该公司每年购买了大量凉席产业的市场调研数据,用数据来分析市场风向,比如市场出现的新材料、新工艺、消费者新的需求点,流行的色彩、花样等,有了这些基于数据的分析,公司才能研发出受市场欢迎的新产品。

譬如,消费者最为头疼的是凉席的存放占空间,以及不能水洗等问题,那他们就研发出可水洗、可折叠存放的凉席,我们就加了一层乳胶,解决了这个问题。所以,我们的新产品一进入市场,就能受到消费者的喜爱。”王信荣说。

“对企业客户的快速反应能力主要是能够按照客户的要求和标准,完成订单,即生产信息的有效对接。”王信荣说,研究客户是一门大学问,需要对企业客户的发展阶段、未来的发展战略和布局进行全方位的分析。“没有对企业客户中长期发展的调研基础,一旦对方提出新的产品要求和标准,企业不一定有能力立马生产出符合的产品,也会因此丧失订单。”



## 干江西瓜上市

日前,在玉环市干江镇老教前村农耕路上,农户张林华将刚采摘的近3000公斤西瓜,以每公斤4元的价格出售给上门收购的客商。据了解,今年干江西瓜种植面积约5000亩,主要品种为“8424”,其次是特小凤、特小兰等,眼下正陆续成熟上市。本报通讯员吴达夫摄



如今,丝丝美品牌已在市场上占有一席之地。图为市场监管人员走访企业。

## 黄岩农商银行——

# 追风“红马甲” 助瓜农抗风灾

本报讯(通讯员应冰莹)4月30日晚间,一场突如其来的强风席卷江苏,导致各地损失严重,这其中就包括一群来自黄岩的瓜农们。原本等着西瓜上市,收获丰收喜悦的他们,转眼间跌入迷茫的泥潭。

得知这一消息后,浙江农信辖内黄岩农商银行党员志愿者组成的“抢险小队”,踏上前往江苏的路。“红马甲”们第一时间来到瓜农身边,了解损失,希望为他们提供最大程度的帮助。

“谁也没料到,今年的收成算是泡汤了。”瓜农于永清在启东地区种植了50余亩手工对花精品西瓜,强风来袭时西瓜已接近成熟,且已被上海某精品水果批发商以高出市价一倍的价格全部预订。强风来袭时西瓜已接近成熟,且已被上海某精品水果批发商以高出市价一倍的价格全部预订。李桂青表示,5月份我国各地时令性水果陆续上市,品类多样,会代替苹果这类存储类水果的购买和消费,导致苹果去库存速度减缓,因此苹果低价的行情还将持续一段时间。

像于永清这样受到帮助受灾瓜农还有很多。此次风灾中,“红马甲”抢险小队先后来到启东、盐城等地,走访了45户黄岩瓜农,初步统计,有1500亩瓜田受灾,直接经济损失达600万元。工作人员逐一了解详细受灾情况,现场向45户瓜农完成授信680万元。这样的走访和跟进,黄岩农商银行后续将持续开展,切实把服务送到瓜农的身边,送到田间地头。

据了解,“区外农业”是黄岩农业发展的最大特色,5万多户瓜农在全国各地追着太阳种西瓜。近年来,该行在瓜农经营地聘请联络员,为瓜农量身定制“乡情通”“优融通”等产品,提供持续高效的金融保障。据统计,自1983年以来,该行已累计为区外瓜农贷款200多亿元,共计50多万笔,让利约3亿元,外出瓜农年创产值50多万元,相当于黄岩区农业产值的2倍多。

## 库存太大不易售

# 今年苹果价格持续走低

本报记者沈海珠

最近,“苹果不好卖”“山东苹果冷库库存达新高”等话题登上微博热搜,有媒体曾报道,春节以来,苹果期货价格逐步走低,从每吨6000元,下跌至目前的5000元左右,跌幅约17%,那么台州目前市场上的苹果价格如何?

## 库存大,价格下跌

在台州农港城的一家水果批发点,摊主告诉记者,今年苹果的批发价从年后就一路走低,到了“五一”更是快速下跌。“苹果价格跟其产地、品种、品质等有关,像河南省的红富士苹果在3月份的批发价是0.9元一斤,这两

天每斤大概0.75元左右,而山东烟台的红富士之前的批发价3元到6元一斤,现在价格变化并不大。”

苹果作为易存储类水果,几乎一年四季都能在水果市场上看到它的“身影”。最近一年多时间以来,大宗商品价格持续上涨,不少的食品食品价格已经突破历史高点,为何苹果价格持续下跌?

“苹果价格持续下跌,主要是因为库存偏大。”这是记者采访过程中提及最多的原因。

据了解,截至4月底,全国苹果库存量约400万吨,较常年偏高10%左右。由于库存偏高,苹果整体行情偏弱,价格出现明显分化:低质量货源开始低价甩货,一般货源价格继续

下跌,优质好货价格坚挺。

“苹果价格走势和气候条件关系密切。目前多数苹果产区已进入花期,因3月中下旬至4月中旬苹果产区气温普遍较低,整体花期略有推迟,部分产区在花期出现连阴雨、降雪、冰雹等不利天气,不过主产区未出现大范围极端气象灾害,应该不会对苹果产量和质量造成影响。”从事水果批发已有二十多年的李桂青说。

## 价格廉,市民抢购

虽然苹果价格持续降低,对果农而言,影响以及损失比较大,但对于消费者来说,苹果价格低是个利好消息。