



# 海尔智家： 逆周期扩产能

□青岛日报/观海新闻记者 杨光



■海尔中德滚筒洗衣机互联工厂。

聚光灯  
spotlight

市场惯有看法是，在家电这个成熟行业，领先企业维持相对高的增长越来越难。尤其是在复杂波动的大环境下，国内家电行业整体进入存量替换的发展阶段，整体销量需求趋于稳定，不少企业采取收缩战略应对逆境。

但对于海尔智家股份有限公司(简称“海尔智家”)来说，近一年来却在不断扩充产能。

财报数据显示，2020年、2021年，海尔智家的产量分别为8579万台和10576万台，同比分别增长11.75%和23.3%。今年，在青岛上合示范区落地建设年产200万台大冰箱项目，旗下GE Appliances在美国投产卡姆登热水器工厂……

海尔智家为何会逆势向上，实现全球产能扩张。

## 加码布局青岛“大本营”

“一个以高端智能家电产业为基础、以数字经济为引擎的工业互联网示范园区”，这是7月2日在上合示范区拓展区开工的海尔卡奥斯工业互联网生态园项目的建设目标。

总投资130亿元，占地4100多亩，这是海尔自成立以来在国内投资最大的项目。从之前公示的规划来看，这一项目包含海尔冰箱、空调、洗衣机等整机生产及生态产业，项目产业板块计划达产后家电年产能2500万台套。

作为海尔智家在青岛“大本营”加码制造布局的重要载体，海尔卡奥斯工业互联网生态园的首期项目，就是海尔智家的200万台大冰箱项目，将于今年投产。海尔智家在今年4月发布的公告中表示，公司拟通过新设子公司在青岛胶州九水工业园投资新建年产200万台大冰箱项目，预计总投资人民币30.7亿元。

胶州已经成为海尔智家的制造“重镇”之一。就在2021年12月22日，海尔中央空调(胶州)智能制造基地正式开工。这一项目总投资约30亿元，将落成海尔中央空调第2家互联工厂，也是行业首个多联机互联工厂。在此之前，海尔智家已经在胶州陆续落地海尔胶州空调互联工厂、海尔智能电子互联工厂、海尔商用洗衣机互联工厂等。

在胶州湾的彼岸，西海岸新区的青岛自贸片区·中德生态园已经成为家电智能制造的高地。由海尔和欧洲最大净水设备制造商倍世集团共同投资建设的倍世海尔饮水科技智能工厂正在建设中。《青岛西海岸新区高质量发展行动方案(2022—2024年)》显示，将启动建设海尔热水器超级工厂、新西兰斐雪派克智能家电新增生产线等项目，打造行业领先的智能家居产业生态。

在即墨，与世界用水解决方案的领导者——以色列施特劳斯合作的海尔净水互联工厂于2021年建成投产，三菱重工海尔空调机项目三期于今年3月破土动工。在打造互联工厂、布局产能扩张的同时，海尔智家还通过合作不断向青岛导入全球行业顶级资源。

## 优化配置全球资源

不只是在青岛，海尔智家正在全球市场深化制造布局，优化配置全球资源。

2021年年报显示，海尔智家在海外市场坚持本土化运营体系建设，完善全球供应链布局及提升制造效率，加速拓展优势和挖掘新增长机会。2021年罗马尼亚冰箱工厂、埃及及空调工厂、印度洗衣机工厂等投产运营，更快响应当地市场需求。

在欧洲市场，疫情导致用户对大容量、健康类家电产品的需求持续增加。根据GfK数据统计，2021年欧洲25国大家电市场销量同比增长3.9%，销额同比增长9.5%。海尔智家在欧洲加快供应链本土化布局，2021年底罗马尼亚冰箱工厂投产运营。作为海尔智家在欧盟建设的第一家冰箱互联工厂，这里将开发和生产旗下海尔、卡迪和胡佛三大品牌的嵌入式和独立式智能环保互联冰箱产品。同年在土耳其新开业的干衣机工厂和新开业的洗碗机工厂总投资额超8500万欧元，预计年产能将超250万台。

在南亚印度市场，后疫情时代，用户日渐倾向于大容量、健康卖点产品。在供应链建设方面，克服疫情期间设备运输、设备供应商无法现场安装设备带来的困难，海尔智家北部工业园因在2021年7月顺利达产，投产后产能将支撑包括大诺伊达州在内的印度北部中部3个大区8亿人口的市场需求。

在美国市场，受经济刺激方案出台和居家时间增加等因素影响，美国消费者全年对家电的需求旺盛，主要家电销量连续两年下跌后恢复增长至4.3%。新投产的卡姆登热水器工厂投资7,000万美元，初期主要生产市场上唯一可容纳50加仑水的GE RealMAX热水器，可实现在1小时内提供82加仑热水的大流量，为用户提供畅快洗浴体验。

海尔智家在海外多点多布局逆势扩张建厂，这也说明了其海外市场存在可增长空间，显示了其对海外创牌成果的信心。

年报显示，2021年，海尔智家海外业务实现营业收入1137.25亿元，较2020年增长13.0%，经营利润59.26亿元，较2020年增长48.1%；经营利润率5.2%，较2020年提升1.2个百分点。

## 向高端化、数字化再进阶

行业向下，海尔智家业绩和布局逆势向上。这看似悖论的背后是海尔智家对消费市场升级和产业数字化变革的信心。

适应其作为高端家电品牌连续5年两位数高速增长的发展需求，海尔智家旗下卡萨帝将在2022年升级14家专属智能工厂，新建2家工厂。其中，上海工厂将打造工业互联网、智能制造、研发中心为一体的综合基地，建成洗衣机、干衣机等高端智能硬件和服务的大规模定制智能制造示范基地。

不只是卡萨帝的新工厂，上合示范区的大冰箱互联工厂、胶州的全球首个多联机互联工厂、美国的卡姆登热水器工厂，细看这些新工厂的产品布局，无一不是踏着消费需求升级的节拍而研发谋划的。

引领世界家电产业走向高端，不仅要靠产品的升级，还要进行供应链的数字化进阶。

智能、互联已然成为海尔智家新工厂的标配。依托数字化转型实现降本提效，2021年年报显示，海尔智家已建成18家互联工厂样板。2021年，天津洗衣机互联工厂凭借精准识别用户需求下的快速研发、柔性高效的3层立体物流配送系统、绿色低碳的智慧能源管理体系，获得洗衣机行业首个端到端灯塔工厂，这也是海尔智家的第3座灯塔工厂。2021年9月，中德洗衣机工厂、中央空调工厂、合肥冰箱工厂、合肥洗衣机工厂高分通过WEF智能工业指数SIRI评估并作为行业唯一代表入选《智能工业指数认证白皮书》。

不断拓展深化5G、人工智能、数字孪生等新一代信息技术与制造技术融合应用能力，海尔智家还连续两次入选工信部“5G+工业互联网”典型应用场景实践案例。

大环境的不确定性，更考验一家企业战略布局的前瞻性和决断力。持续扩产能，是海尔智家加强全球协同布局、响应高端消费需求、产业数字化发展趋向的一个缩影。

公司在2021年年报表示，海尔智家在厨房美食和衣物洗护行业已经建立了市场绝对领先地位，未来三年的计划是进一步扩大领先地位，在全球各个市场提升市场份额，提高利润率。

## 公告牌 billboard

### 首份半年业绩预告 东方铁塔利润翻番

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

本报7月12日讯 东方铁塔于近日发布2022年上半年业绩预告，预计上半年归属于上市公司股东的净利润4.15亿元至4.85亿元，比上年同期增长104.75%至139.29%；扣非净利润4.05亿元至4.75亿元，比上年同期增长122.04%至160.42%。

作为A股市场首家披露半年业绩预告的上市青企，东方铁塔业绩涨势强劲。公司半年盈利超4亿元，已达到2021年全年的盈利水平。东方铁塔表示，报告期内氯化钾产品市场价格较上年同期大幅上涨，公司钾肥业务预计将实现大幅度增长，整体盈利水平较去年同期将大幅提升。

东方铁塔主营钢结构和钾肥业务，钢结构产品主要应用于电力、广电、石化、通信、建筑等国民经济基础行业。据公司2021年年报披露，制造业营收占比58.36%，化肥营收占比37.01%，建筑和安装等其他收入占比4.63%。

### 海信旗下三电美国公司 斩获特斯拉五年订单

本报7月12日讯 海信旗下三电美国公司近日获得特斯拉电动压缩机项目订单，并锁定5年供应量，上量后预计每年的订单量合计价值超过1亿美元。这标志着海信在新布局的汽车空调市场取得了重要成果。

电动压缩机是新能源汽车空调系统的核心，也是整个新能源汽车热管理系统中价值较高的核心零部件。有数据显示，新能源汽车热管理系统单车价值约6000—8000元，其中车用电动压缩机单价约1500—2000元。

日本三电控股是全球知名的汽车空调压缩机和汽车空调系统制造供应商，车载空调压缩机2019年全球销量占有率排名第二。2021年，海信旗下上市公司海信家电完成对日本三电控股的收购，正式成为三电控股的控股股东。

2021年，海信家电实现营业收入675.6亿元，同比增长39.61%，归属上市公司股东净利润9.7亿元，同比下降38.4%。其中，2021年6月至12月，三电控股实现营业收入约51亿元，净利润亏损1.58亿元。

### 30亿投资申请“绿色通道” 森麒麟加速推进海外项目

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

本报7月12日讯 青岛森麒麟轮胎股份有限公司(简称“森麒麟”)日前向西班牙加利西亚政府申报战略工业项目(PIE)，即申请审批程序快速通道，以加快公司在As Pontes地区轮胎工厂的建设进程。

森麒麟此前披露，公司拟投资5.2亿欧元在西班牙建设轮胎工厂，工厂规划年产1200万条高性能轿车、轻卡午线轮胎。公司将争取在2022年底动工，于2024年开始逐步释放产能。该项目有望成为中国轮胎企业在欧美发达国家首家建成的智慧轮胎工厂，对于提升森麒麟轮胎的品牌影响力和研发水平、优化销售布局、保障供应链安全等具有重要意义，将进一步巩固提升森麒麟轮胎全球综合竞争优势。

西班牙项目选址在As Pontes地区与森麒麟“绿色发展”的理念一致，该地区是西班牙的主要脱碳地，项目将全面使用清洁能源。加利西亚政府表示，将向森麒麟提供“最大程度的合作”，以便在完成行政层面的所有步骤后，森麒麟可以拥有最适合的位置，以及在项目处理时间上拥有最大的灵活性。

## 投融资 investment

### 智慧低空数字化领军企业 云世纪科技完成战略融资

□青岛日报/观海新闻记者 周晓峰

本报7月12日讯 青岛云世纪信息科技有限公司(简称云世纪科技)日前完成战略融资。公司没有透露具体融资额度和投资方信息。

云世纪科技成立于2014年，作为首批获得中国民航局全国范围运营许可的无人机云系统运营商，致力于成为全球领先的智慧低空数字化平台运营商，参与多项国家和行业权威标准规范的起草制定。

云世纪科技聚焦飞行服务与运营管理、无人机集群指挥调度与自动化巡检，以及泛场景下的低空智能应用与数据挖掘，推出“优凯飞行”和“任我飞”两大子品牌，研发成果涵盖无人机飞行服务与综合管理、低空行业应用与数据挖掘SaaS平台，以及无人机自动机场、5G机载AI任务计算机等智能硬件，建立了从“运营监管”到“数据应用”的应用闭环，为地方政府、机场、石化、电站等近百家单位提供了专业、安全、可靠的智慧低空数字化解决方案。

云世纪科技正在积极推动青岛市无人机产业集聚发展，主导建设的以无人机应用为核心的青岛市无人机产业园即将于年底交付使用。

据悉，本轮融资后，云世纪科技将持续加大在智慧低空数字化领域的核心技术研发和战略投入，并基于领先的技术优势和对产业的深度理解，持续帮助客户解决业务场景中的实际问题，将无人机的产业触角延伸到更广阔的行业应用领域。

## 青岛多家企业密集冲击上市

其中主板3家、科创板1家、北交所2家、港交所1家

□青岛日报/观海新闻记者 周晓峰

后备军  
reserves

6月下旬以来，沃隆食品、海力威新材料、青岛青禾、以萨技术、三祥科技、雷神科技、浩大海洋等7家青企密集申报上市材料，企业数量之多多为近年来所罕见。

从拟上市的板块来看，沃隆食品、海力威新材料、青岛青禾拟在上交所主板上市，以萨技术准备在科创板上市，三祥科技、雷神科技拟登陆北交所，浩大海洋拟在港交所创业板上市。

这些资本市场“新军”，有的是高分子材料、海洋食品等传统优势产业的佼佼者；有的则是新兴产业前沿的“弄潮儿”，代表着青岛新经济发展的“未来”。

### 优势产业仍是主力

以橡胶新材料与制品为代表的先进高分子材料产业，是青岛典型的传统优势产业。这一产业诞生了双星集团、赛轮集团、森麒麟、软控股份、国恩股份等上市企业。随着海力威新材料、三祥科技、青岛青禾的IPO申请获受理，

这个细分领域“上市军团”有望进一步扩容。海力威新材料成立于2004年，主营业务围绕橡胶、聚氨酯、复合材料等高分子材料产品的研发、生产和销售，产品主要涵盖汽车和轨道交通两大应用领域，实现密封、防水、减振等功能。

三祥科技成立于2003年，从事车用胶管及其总成的研发、生产和销售，为整车厂商及其零部件配套厂商、售后零部件供应商等供应车用胶管及总成产品，被中国橡胶工业协会胶管胶带分会授予“全国胶管胶带行业最具成长性企业”荣誉称号。

青岛青禾创立于2009年，主要从事人造草坪及人造草丝的研发、生产和销售业务，是全球生产和销售规模位列第二的人造草坪企业。人造草丝的材质主要包括聚乙烯(PE)、聚丙烯(PP)以及混合的高分子聚合物。

从事保健产品业务的浩大海洋是青岛海洋产业的代表企业。自1999年成立以来，专注于开发、生产、推广及销售保健食品，产品大部分聚焦海产类，源自海洋生物及植物，例如

虾及鲍鱼。根据弗若斯特沙利文报告，按销售价值计，浩大海洋于2021年在中国海洋保健食品行业名列第五位，市场份额约为1%。

青岛目前的上市公司中，没有一家海洋产业相关的企业。在上市企业的后备军团中，除了浩大海洋，也只有刚刚在青岛证监局进行上市辅导备案登记的海大生物，主营业务是海洋产业。

### 新兴企业未来可期

以萨技术、雷神科技、沃隆食品则是青岛新兴初创企业的代表，成立时间都不足10年，依托技术和模式的颠覆式创新，迅速成为行业的新领袖。

以萨技术创建于2015年，2021年正式迁入青岛，是一家人工智能和大数据企业，前不久入选青岛人工智能产业链重点企业。在当前人工智能头部企业大多处于亏损的行业格局下，以萨技术是少有的能盈利的AI公司。

以萨技术所处的人工智能领域是青岛着

力打造的新兴产业代表。从已经上市的创新奇智，到以萨技术，再到更年轻的极视角，青岛的人工智能产业通过资本招引，从无到有，建立起了初步的产业生态。

而沃隆食品和雷神科技，则是在青岛传统优势产业的基础上，依托商业模式创新，走出了一条新路，成为新经济企业的代表。

雷神科技成立于2014年，是海尔集团“人单合一”模式孵化的明星创客公司，其笔记本电脑及台式机产品销量已突破200万台，2020年在国内电竞笔记本市场和台式机市场销量份额位列第三。2021年度，雷神科技实现营业收入26.42亿元，同比增长17.21%；实现净利润7773.43万元，同比增长27.94%。

沃隆食品成立于2016年，在国内率先推出“每日坚果”系列产品，改变了以往坚果产品简单、单一的包装方式。2019年至2021年，沃隆食品营收分别为11.65亿元、8.89亿元和11.08亿元；净利润分别为1.31亿元、8870.85万元和1.2亿元；平均市场份额达到9.3%，位居行业第二。