

贵阳日报

做全省  
现代化建设的  
高质量发展的  
领头羊  
排头兵



▲东佑电子生产的各类产品。

# 东佑电子:打造产业链 助力“强省会”

科技赋能发展,创新决胜未来。当下,创新发展与数字经济的融合正在加快,催生出一批新产业新业态新模式。在数字经济领域,贵阳贵安充分发挥“中国数谷”的大数据先发优势,坚持实施“数字活市”战略,不断积蓄发展动能,推动数字经济发展不断迈上新台阶。

作为贵州首家也是唯一一家本土电脑品牌企业,贵州省东佑电子有限公司(以下简称“东佑电子”)抢抓数字经济机遇,持续进行技术研发创新,着力打造本土自主电脑品牌。落户贵阳清镇短短两年多,公司不仅实现了高速增长,还为当地引来一条智能终端相关产业链,为贵阳贵安的数字经济发展贡献了力量。

## A “贵人服务” 吸引企业扎根发展

2019年底签约,2020年6月投产,2022年公司销售收入和利润均同比增长200%……打开东佑电子年轻的“成长日记”,一串串数据,展示着公司在贵阳的发展历程。

“今天回过头看,东佑电子从深圳落户清镇,是偶然,也是必然。”谈到公司的发展历程,东佑电子创始人、总经理周一鸣感慨地说,优良的营商环境,成就了公司与贵阳的合作缘分。

2019年8月的一天,周一鸣在朋友的推荐下,从深圳来到清镇投资考察。那时,他已在深圳经营了十几年的个人电脑海外品牌代加工和外贸生意,有着成熟的经验。贵州贵阳近年来在大数据和数字经济方面的迅猛发展,让周一鸣印象深刻,也让他有了到西南地区投资建厂,发展自主电脑品牌的想法。

不过,当天到达清镇市站街镇后,看到周边的环境和基础设施不是很理想,周一鸣心里有点失落。

“周总,来都来了,饭还是要吃的,晚上来我家吃顿便饭聊聊?”得知这个情况,时任清镇经开区管委会的相关负责人给他打了个电话。这句真挚的话语,让周一鸣留了下来,也是这次开诚布公的交流,成就了此后周一鸣和清镇市招商团队多次磋商的机会。

“我们谈芯片、谈出口退税,以及很多关于电子信息制造业发展趋势和面临的问题,对方给出的建议都很有针对性和可操作性。”周一鸣说,在后来与清镇市招商团队的洽谈过程中,对方表现出来的专业性让他刮目相看,感觉找到了共同语言。

“在清镇租用工厂场地的费用,不到深圳的三分之一,且政府免除前三年租金;用工成本、水电费、电费等都比深圳便宜很多……”

经过精心比对,优良的营商环境和成本优势,让周一鸣放弃了原本在成都



▲东佑电子电脑组装生产线。  
▲东佑电子创始人、总经理周一鸣。

牌“DOOYOO”,开启了国产电脑自主品牌的创建之路,公司产品除了在国内销售,还出口到波兰、阿根廷等国家。2022年11月,公司在贵阳市乌当区建设销售及研发中心,开启“前店后厂”模式,为今后的研发销售和品牌运营注入了更多活力。

## B 持续开拓创新 激活企业发展新动能

当前的品牌电脑市场,市场份额几乎已被各大知名电脑品牌瓜分,市场格局相对固化。作为初创企业,东佑电子不断开拓创新,围绕产教融合这个核心点,注重为客户定制应用场景的销售模式。

“我们的产品都是根据用户的定制需求进行创新调整,除了常规的办公电脑,卖得最好的产品是智慧黑板,它采用电容触控或红外触控技术,以及先进音频传输及控制技术,将传统黑板与多媒体设备结合在一起,实现板书和媒体应用随心切换。”周一鸣说,智慧黑板可以用作普通的粉笔板展示,还赋能了课堂互动教学需求,将传统教学黑板和智能化交互体验无缝对接。此外,同类产品里教学资源的下载,是以只读的格式,智慧黑板则经过后台进行拓展,支持修改和编辑,就这一个小小的改动对老师非常有用。

与贵阳市商贸学校联合成立校园车间、与贵州装备制造职业学院联合筹建微电子专业、与贵州水利水电学院联合打造电商团队……除了开展技术及应用创新,东佑电子深化产教融合,与贵州各大职业院校开展合作,将院校专业与企业形成优势互补,在增强学生应用知识和解决实际问题能力的同时,持续提升企业竞争力。

去年12月,贵州工商职业学院与东佑电子签订产教融合“智能终端研发及生产(实训基地)”项目战略合作协议。根据协议内容,贵州工商职业学院提供1.5万平方米的场地,交由东佑电子用作“智能终端研发及生产实训基地”。该学院开设的计算机应用技术、云计算技术应用、电子商务等专业,恰是东佑电子研发、生产和销售所需。项目正式运行后,企业将把生产线搬进学校实训基地,学生将在学校学习和基地实训结合起来,通过“三天在学校,两天在工厂”或者“上午在教室,下午在车间”工学交替的方式,用实际行动践行职业教育的科学理念。

同时,助力PC产业链国产化,也是东佑电子

发展的一大目标。据周一鸣介绍,最近,东佑电子开始跟紫光集团合作,加强在PC领域的科技研发,推动服务器国产化生产线在贵州落地。东佑电子还与贵州大学展开合作,联合研发使用秸秆等材料制作生物键盘,让电子产品更加绿色环保。

一系列的科技创新,让东佑电子收获满满。截至目前,东佑电子已拥有2项发明专利及30多项实用新型专利和软件著作权。凭借创新的“硬实力”,2022年东佑电子产品畅销,销售收入和利润均同比增长200%。

## C 发挥带动作用 加速产业链集群化发展

作为一家品牌电脑生产制造企业,东佑电子生产制造的很多原材料,需要从粤港澳大湾区进货。虽然贵阳高铁、高速公路四通八达,但是清镇毕竟和大湾区还是有一定距离,基于物流和时间成本的考虑,东佑电子在未来发展的选择上,又有新想法。

“公司是一家电子信息制造下游企业,但是对上游企业具有一定影响力。我在深圳电子行业发展多年,对上下游企业都很熟悉。为了公司更好发展和地区产业链更完善的目的,我主动牵线搭桥,以商招商,在深圳协助洽谈了10多家电子信息企业。”周一鸣说,在他的协调对接下,2020年开始,深圳一些相关企业陆续来到清镇,建立了贵州中芯微电子、贵州南凡半导体、贵州世达科技、贵州华合光电等6家公司,涵盖芯片封装、SMT贴片、光学盖板、软板运维、声学、包装等领域,基本上保障了东佑电子在贵州能有50%左右的物料实现本土供应。

随着东佑电子的发展,其“以商招商”引来的6家公司也在齐头并进,截至目前已有3家成为规模以上工业企业。至此,一条初具规模的电子信息制造产业链,已在清镇市悄然形成。

贵州中芯微电子科技有限公司,就是落户清镇后发展良好的代表性企业。该公司投资10亿元左右,主要生产消费类电子、工业控制等相关领域的芯片测试封装,将近30%的产能是专门为东佑电子服务的,目前第一期项目已经完成3.72亿元投资,预计今年年底完成二期投资。

“我们未来是想把LED屏、液晶屏的生产,主板贴片以及摄像头生产企业都带过来。希望以东佑电子为龙头,通过我们智能终端的发展,形成‘引来一个、带来一串、聚成一片’的效应,把整个产业链带动过来,形成产业集群。”周一鸣说,新国发2号文件,赋予贵州的战略定位之一是“数字经济发展创新区”;同时,贵阳坚持实施“数字活市”战略,这些都让企业发展的信心倍增。希望借助贵州贵阳在大数据产业和数字经济发展方面的优势,在数据储存、云端治理等方面提升公司产品核心竞争力,提升企业在研发、生产和管理等方面的运营效率,争取早日将“DOOYOO”做成贵州省知名品牌,为“强省会”贡献科技力量。

## 亮点击击

### 东佑电子产品 远销海外

2020年7月底,一批价值400万元的笔记本电脑从清镇经开区装车出发,经深圳、香港运抵秘鲁。这批电脑专为秘鲁学生上网课而制造,每台折合人民币900余元,电脑的生产商是位于清镇市的东佑电子。

当年受疫情影响,位于南美洲的秘鲁全面停课,全部实行网上教学。为此,秘鲁计划投资1.8亿美元,购买94万台平板电脑,分给偏远贫困地区的学生和老师。得知此消息,当地经销商及时联系中国的生产商——东佑电子,希望能提供一批低价格的学习型笔记本电脑。

接到订单后,东佑电子根据客户需求,生产出样机——一台11.6寸、外观像学习机、硬盘160GB的笔记本电脑,主要用于学生学习、查资料。

产品售价虽然不高,但东佑电子没有怠慢。东佑电子相关负责人说,一个看似简单的笔记本电脑,需要经过45道工序才能完成。最核心的是装主板、贴片、打螺丝等,每一步都必须小心翼翼。一台笔记本电脑成型后,经过跌落、防尘、开合次数等测试环节,才能包装出口。

“出口产品都需要经过专业机构认证,才有出口资格。”该负责人表示,每个国家机构的认证标志不同,但不同的认证标志代表了产品认证安全,被视为制造商打开并进入不同国际市场的“护照”。通过认证,也增加了消费者对产品的信任程度。

经过有力有序的组织生产,从原材料采购到加工制造,仅仅42天,第一批笔记本电脑就运抵秘鲁,送到学生手上,解决了广大学生上网课难题。这也是东佑电子开辟海外市场的一个缩影。公司当年6月投产以来,不到半年就累计出口2000多万元,其中,电脑占三分之二,主要出口非洲和南美洲。



宜兴建厂的打算,果断来到清镇扎根发展。

周一鸣介绍,自从与清镇经开区签约那天起,公司的大小事情都有相关部门的人帮忙过问代办,小到用水用电,大到用工难题,项目涉及的每一项工作何时完成,由谁负责,都会明确到落实时间和责任人。

正是政府提供的保姆式“贵人服务”,让东佑电子加快了成长的步伐。

2020年6月,东佑电子正式投产,以笔记本电脑、商务一体机、智慧黑板等人工智能交互智能终端研发和生产为主营业务,创建了贵州省第一个电脑品