

南安人创办的两企业上榜民企500强

本报讯(记者 李杨瑜)日前,由全国工商联主办的“2020中国民营企业500强峰会”在北京召开,“2020中国民营企业500强”“2020年中国民营企业制造业500强”“2020年中国民营企业服务业100强”榜单在会上发布,2家南安人创办的企业榜上有名。

2020年中国民营企业500强中,弘阳集团有限公司曾焕沙以958.6111亿元,排行第64名,排名相较去年上升22名;而黄敏利掌舵的敏华家具制造(惠州)有限公司以112.5779亿元排行中国民营企业制造业500强第422名,该排名也上升了33名。此外,弘阳集团有限公司

在中国民营企业服务业100强中排名第8名,以958.6111亿元位列第23名。

据了解,2020年民营企业500强入围门槛突破200亿元,比上年增加16.18亿元;民营企业500强的营业收入总额30.17万亿元,增长5.85%。资产总额36.96万亿元,增长6.78%。税后净利润1.39万亿元,增长8.06%;2020年中国民营企业制造业500强入围门槛达89.18亿元,比上年增加3.56亿元;2020年中国民营企业服务业100强入围门槛达289.51亿元,比上年增加48.39亿元。该峰会是对上规模民营企业调研的基础

上,按照年营业收入总额降序排列产生的,不是“评选”产生。

根据公开资料显示,自2016年起,弘阳集团首度跻身中国民营企业500强榜单,位列第140名。在此后的5年中,弘阳集团连年登榜。创始人曾焕沙,1967年出生于南安水头。是一家以实业为本的综合类产业集团,主营业务涵盖商业运营、地产开发、物业服务等行业和领域,旗下弘阳地产于2018年在香港主板上市。

进入上市第三年,弘阳地产规模扩张、财务指标、组织架构渐入佳境。在2020年上半年,弘阳地产交了一份“提质增效”的优秀答卷,实现合约销

售金额约315.7亿元,较去年同期增长4.4%。截至报告期末,土地储备总建筑面积约为1837.4万平方米,较于2019年增长8.5%。

成立于2005年敏华家具制造(惠州)有限公司,公司经营范围包括生产和销售高档家具(含板式家具)、沙发(含高铁座椅、地铁座椅、汽车座椅及头枕、船舶座椅、飞机座椅、按摩椅)、海绵、床垫、床具、床上用品等。创始人黄敏利1965年生于福建南安,在2020年2月26日,黄敏利夫妇就以200亿元人民币财富名列《2020世茂深港国际中心·胡润全球富豪榜》第1001位。

微观产业

众创空间助力石企提质转型

蔡静琦

近日,投石应用众创空间正式成立,共有9家企业入驻。这9家企业,有传统媒体、有新兴互联网公司,有会展机构,有品牌设计,也有产业基金……几乎涵盖了与石材相关的所有服务业。从目前开展的活动来看,该众创空间的核心价值不在于办公场地的提供,而是辅助创业创新服务的提供。

作为传统建材行业,南安支柱产业之一的石材,发展30余年来,大部分企业仍只有简单的加工和销售两个部门,在宣传方面比较薄弱,产品的附加值较低,遇到资金问题更是求助无门。作为行业官方平台,石博会成立众创空间,相信也是为了改变石材行业的这个现状,为行业孵化专业人才和技术服务单位,为石企提质转型储备力量。

在新常态下催生的众创空间,有利于释放蕴藏在石材行业创业群体的无穷创意和无限财富,打造新常态下经济发展的新引擎。可喜的是,目前水头已出现了以投石应用为代表的“互联网+线下众创空间”新型创业服务模式,推动创业群体从“小众”走向“大众”。

深圳的柴火空间是运作比较成功的众创空间,主要为创新制作者提供自由开放的协作环境,鼓励跨界的交流,促进创意的实现以至产品化。该空间致力于实现产业从0到0.1,从无到有的培育过程,目前已有不少会员在柴火空间实现从“创客”到“创业”的转变,创业项目包括积木式机器人搭建平台、脑电波控制飞行球、机械臂、WiFi机器人等。

对于目前的水头石材来说,众创空间仍属于新生事物,要发展下去,需要进行不断完善和补充,需要平台创建者务实有效的服务,还需要政府精准“坐标定位”,拿出切实措施来为创客们“扶上马,送一程”。按目前进驻机构的架构,投石应用众创空间已准备为创客分享知识、跨界交流、资源对接等方面提供平台。甚至可以为创业团队提供创业辅导、天使投资、人才招聘、行业智库、公关发布、产品销售等线上线下相结合等综合创新创业服务。

从举办行业展会到搭建跨界众创空间,从销售展示服务到综合服务平台打造,石博会的服务转型为行业提质转型做了有益的尝试和探索。但投石应用众创空间真正能否帮助到行业的创新创业者,主要看其提供服务的技术含量和专业计划。

李开复的创新工场针对不同阶段的创业者提供3种不同的孵化计划:助跑计划(3个月)针对有商业创意、初次创业的年轻创业团队,创新工场提供办公场所、招聘协助、公司注册、产品评估、前期市场调研协助、导师指导、种子基金等服务;加速计划(6个月)针对有经验的,具有清晰的商业计划、产品模型和核心成员的创业团队,除助跑计划的相关服务外,创新工场还将提供人力资源、法律咨询、财务支持、推广活动、高价值潜在合作伙伴介绍等服务;创业家计划针对有丰富业界经验,希望开创自己新事业的高端人才,创新工场提供办公场地、资源对接、导师指导、天使投资等服务。

温州市泉州商会换届 英都乡贤柯金顶当选会长

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈焕元)11日,温州市泉州商会举行二届一次会员大会暨第二届理监事会就职典礼,会议选举产生了新一届领导班子,南安英都人柯金顶当选会长,东田人陈建团当选执行会长。南安市副市长王昭昭参加会议。

在就职典礼上,柯金顶表示,今后将始终坚持正确的办会方针,坚持政治建会,以党建引领会建;坚持团结立会,凝心聚力促发展;坚持服务兴会,积极搭建创新服务载体;坚持改革强会,提升商会品牌影响力,开创商会工作新局面。

据介绍,柯金顶1978年出生,南安市第十七届人大代表,是上海泉兴阀门有限公司、泉兴阀门制造股份有限公司、浙江捷瑞工业装备、浙江万维智能科技有限公司等多家企业负责人。

企业主营阀门制造生产销售、系统集成、LED显示系统、智能办公设备、网络安全运维服务、弱电智能化工程、智能化气动、电动执行器销售、阀门一站式采购中心,业务发展区域覆盖全国及东南亚多个国家地区。

据了解,温州市泉州商会成立于2007年,现有会员总数223人,近七成南安人。商会设立会员部、文体部、创业部、秘书处4个部门,按区域分为瓯北、龙湾、城区3个片区。会员企业主要从事阀门、化工、建筑、建材、水暖、装饰装潢、陶瓷、鞋机鞋材、服装布业、茶叶、物流等行业。经过艰苦创业发展,温州市泉州商会已具有一定影响力和知名度。

延伸产业链 南安企业布局管材

■本报记者 苏清彬 文/图

近日,沪航科技集团(上海)管业有限公司生产的管材正式投放市场。这是继九牧、固美之后,第三家进军管业的南安企业。“其实在很多工程项目中,配套阀门的同时也需要管材,甚至管材的用量超过阀门。”沪航科技集团办公室主任谢洪文告诉记者,“管”“阀”一家,有“管”也要有“阀”,今后在市场竞争中也将更具优势,从而打开更大的发展空间。

记者从沪航科技集团获悉,沪航管业生产的不锈钢管材/管件近期已逐步上市,是南安首家涉足管材市场的阀门企业。至此,沪航在全产业链上再次得到延伸。

争相布局 带动管材产业链发展

在山西、浙江等多个项目建设中,沪航管业已经开始逐步打开市场。虽然整体用量不大,但对沪航科技集团来说,项目意义非凡。

“这是我们首次尝试将沪航阀门和管材打通,同时应用在一个项目中。我们也想把它作为标杆,为今后工程项目招投标做有益探索。”谢洪文说道。

沪航管业于2020年4月30日成立,背后是沪航人运筹帷幄、整合资源的全盘考量。此前,沪航一次沟通交流会上,就今后如何更好地开拓市场集思广益。一名经理突发奇想:在很多动辄上千万元的招投标项目中,管材用量比阀门还大,有时甚至超过阀门的采购量。安装阀门自然需要用到管材,借助别的品牌为何不自己生产?这样一来,在项目中我们就可以以阀门为带动点,来带动管材产业链的发展。

说者无心,听者有意。这一想法引起了企业高层的注意,那么到底该怎么操作了?最终,沪航科技集团想到了合伙制。也就是说,集团、意向经销商一起入股,经过多方考量,达成一致看法。成立公司、注册品牌……处于起步阶段的沪航管业稳步推进中。

“经销商直接对接客户,了解客户需求。让他们入股可以达到整合资源、优势互补,在利益共享的同时,共同推广这一新业务,尽快开拓市场。”谢洪文解释道。

布局管材市场的,不止沪航科技



革升不锈钢水管车间忙碌的景象。

集团一家,九牧、固美也在其中。位于武汉市东西湖区的武汉市九牧管业科技有限公司正源源不断地生产各种管材产品。作为九牧集团旗下华中地区子公司,九牧管业主要提供全屋净水系统、PP-R管、PVC管、小五金等产品。

“该项目2018年5月开工建设,总占地面积6万多平方米,总建筑面积6万多平方米。目前完成一期建设3万多平方米,2019年12月试投产。”武汉九牧管业总经理、九牧武汉区域总部落执行董事洪顺奕告诉记者,2020年1月11日,九牧管业工厂运营投产典礼暨九牧武汉区域总部落成仪式在武汉举行,尽管受疫情影响,但今年产能可达1.5亿元,按照进度可超额完成集团下达的任务。

而在南安榕桥项目集中区,福建

革升不锈钢水管有限公司投资数亿元的不锈钢水管厂房正在有序建设中。

突破瓶颈 培育新动能寻求新增点

从3家公司的发展布局不难看出,延伸产业链,培育新动能,寻求新增点成为共识。

“阀门市场日趋饱和,竞争日益激烈,仅仅聚焦这一领域,发展会遇到瓶颈。”谢洪文告诉记者,从未来发展趋势来看,上码管材项目势在必行,如果不主动求变,也会被其他企业占领。

目前,沪航科技集团已经形成阀门、消防器材、沟槽管件、管业、铸造业等多元产业发展新格局。据透露,借助原有公司品牌、渠道优势,沪航将形成设计、生产、技术、安装、服务

等多项业务为一体,形成独具特色的竞争优势。

作为国内管业的一匹黑马,九牧管业也有这方面的考量。九牧副董事长林四南曾表示,武汉是中国经济转型的示范区,也是九牧的战略标杆区域,九牧在华中积淀深厚的市场影响力,九牧管业汇聚全球优质资源,打造环保、健康、安全的高品质管道系统解决方案,将重新定义市场标准,助推实现九牧加快达成2025年500亿元的目标。

洪顺奕表示,九牧区域总部在湖北深耕20余年,九牧管业今年进行全国招商,计划在原有基础上再新增100名经销商,直销网点力争突破6000家。

而革升不锈钢公司的诞生,则填补了福建不锈钢水管企业的空白。在创办福建革升不锈钢水管有限公司之前,陈革升担任固美集团多年的总裁。“以前主要参与家族企业的管理与经营,在此过程中积累了丰富的经验、沉淀了不少人脉,逐渐形成自己的商圈,不过独自操盘这么一家公司,对我来说是一个全新的挑战和机遇。”陈革升说。

虽然公司成立时间不长,但在4年前,不锈钢水管项目就已在固美集团底下试水,并引进德国成熟技术,投入国际先进的智能生产设备。时至今日,革升不锈钢水管拥有10多条自动化生产线。创立于1995年的固美集团,经过20多年的发展,已成为一家涵盖铝型材、不锈钢、太阳能、定制门窗四大板块的综合性企业,产品不仅畅销全国各地,还大量出口海外。

正是在出口欧美国家的过程中,固美率先接到来自欧洲的不锈钢水管订单。“不锈钢水管相比铜管的优势显著,欧美发达国家早在上个世纪就基本全面普及了不锈钢水管的应用,从而实现了打开水龙头就可以直接饮用自来水的跨越。”陈革升告诉记者,由于不锈钢本身就是固美的一项主营业务,不锈钢水管相当于产品的延伸,对于这个在国内尚未完全打开的千亿级市场,固美自然要分得一杯羹。

“无论是工业管,还是装饰管,现在产品供不应求,车间满负荷生产。其中,工业管月产能700多吨,装饰管1000多吨。”革升不锈钢公司生产部经理刘万里告诉记者。

南安家装产业带携手京喜线上拓市场

本报讯(记者 苏清彬)11日,京东旗下社交电商平台京喜,宣布进军南安产业带,南安家装产业带与京喜举行签约仪式。南安市商务局副局长李远东、南安电子商务促进会会长黄德宏、泉州市电商协会秘书长吴友琳、京东京喜居家类目总监童欢等人参加本次签约仪式。

“南安的家装建材产业虽然有着完整的产业链和深厚的制造优势,但是长期依赖线下渠道,销售方式较为单一。京喜平台用户直连工厂的销售模式,为传统制造企业打开了一条新通道。”签约仪式上,李远东表示,平台

与资源汇聚,让产业带的各种优势产品以更低的价格直接面向用户,也让传统工厂获得了线上拓展国内外市场的机会。希望京喜与南安家装建材产业带的合作,能够真正意义上地达到为消费者提供不贵好货、助力传统商家转型升级的双赢结果。

作为工业强市,南安拥有石材陶瓷、水暖厨卫、五金机械等特色产业集群,2019年的出口占比达到40%。受疫情等因素影响,该产业带出口严重受阻,企业销售模式转型迫在眉睫。而京喜自今年6月启动“京喜产业带工厂优品计划-内销行动”后,通过12项

具体帮扶措施,投入价值20亿元资源,已帮助大量外贸企业打开了“出口转内销”的新局面。

例如,汕头澄海玩具产业带的纯外贸企业“恩宝玩具”便是其中之一。在遭遇订单被取消、库存积压、资金难以周转等困难后,恩宝玩具借势京喜产业带供应链、用户基础和社交营销等方面的优势,实现月均订单环比4月提升14倍。

成功案例在前,对此,来自南安的商家代表索尔诺表示,“未来,索尔诺将加大在国内市场布局,在下沉市场中与京喜深入绑定合作,配合京喜在南安深耕,从而带动泉州家装企业外贸转内销。”

落子南安只是京喜深入泉州产业带的第一步,后续京喜还将辐射泉州其他县区的粗铁、粗铜产业链,布艺产业链,铁艺家具产业链,机械设备产业,建材产业,形成与南安家装产业的全链路合作,并推动产业带完成数字化升级。

据了解,2020年京喜计划完成“双百”产业带布局,即重点打造100个产业带和100个源产地。未来,京喜将聚焦中国1000个产业带和源产地的100万家优质工厂型及农场型商家,开展10000场产业带溯源直播,赋能10万个工厂型商家具备C2M能力。