

## 2020 胡润百富榜发布 10 位南商上榜 敏华控股黄敏利、许慧卿夫妇名次涨幅最大

本报讯（记者 苏清彬）上周，胡润研究院发布《2020 胡润百富榜》，2398 位企业家上榜。阿里巴巴集团创始人马云及其家族以 4000 亿元（人民币，下同）第四次成为中国首富，腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾以 3900 亿元位列第二。

据了解，2020 胡润百富榜人数扩大 32%，增加 579 人至历史新高，今年 2398 位企业家财富超过 20 亿元。今年有 49 位泉籍企业家（家族）上榜（2020 胡润百

富榜》，比去年上榜人数增加 7 位。

其中，南安籍企业家（家族）占 10 位。记者从榜单看到，敏华控股黄敏利、许慧卿夫妇名次涨幅最大，排名第 166 位，相比去年上升 143 位，财富达 295 亿元。中骏集团黄朝阳紧随其后，以 250 亿元排名第 210 位，相比去年下降 32 位。海能达陈清洲、翁丽敏夫妇以 100 亿元排行 594 位，相比去年下降 224 位。源昌集团侯昌财以 95 亿元排名第 625 位，相比去年下降 153 位。弘阳

地产曾焕沙、陈思红夫妇以 82 亿元排行第 719 位，相比去年上升 28 位。明发集团黄焕明以 38 亿元排行 1452 位，相比去年下降 594 位。泉舜集团吴泉水以 33 亿元排行 1631 位，相比去年下降 357 位。左右家私黄金兰以 30 亿元排行 1739 名，较去年下降 440 位。

值得关注的是，今年有 8 位泉籍富豪新上榜。其中，两名南安人成为新晋成员，九牧林孝发以 25 亿元排行 2023 名，豪尔赛戴宝林家族以同样以

20 亿元排行 2303 名。

今年是胡润研究院自 1999 年以来连续第 22 次发布“胡润百富榜”，上榜门槛连续第八年保持 20 亿元。上榜企业家财富计算的截止日期为 2020 年 8 月 28 日。百富榜显示，前十名中 3 位新人：养生堂的钟睺赜、顺丰的王卫和牧原的秦英林、钱瑛夫妇。前十名中 3 位居住在杭州，其中 2 位在前三。前十名门槛比去年增长七成，达到 2000 亿元。前十名平均年龄 54 岁，比去年年长 2 岁。

## 产品个性化、在线定制，“以销定产”实现零库存 车一伟：跨境电商一年销售破亿

■本报记者 苏清彬 文/图

最近，因阿里巴巴“犀牛工厂”的闯入，制造业的智能化转型再次成为行业热点话题。

“犀牛工厂”正在进行一场消费领域的新革命，其核心依靠销售端的消费者数据洞察，形成以消费者需求为核心，重构传统的“以产定销”生产模式，实现按需开发、按需制造。

在南安，也有这样一家企业，通过一套全新的商业模式实现“以销定产”。“我们通过柔性化生产实现产品个性化、在线定制，并通过跨境电商平台出口欧美国家。”泉州市正域数码科技有限公司（下称“正域科技”）总经理、南安市日用轻工协会常务副会长车一伟透露，仅去年公司跨境电商平台交易破亿元。

### 柔性化生产让企业伸缩自如

库存积压、资金周转速度慢，影响企业发展，严重者甚至拖垮企业。这是很多老板头疼的事情，但车一伟没有这样的烦恼：产品零库存，客户先打款后发货。用时下最流行的说法即为“柔性化生产”。

当记者对正域科技主打产品提出疑问时，车一伟没有急着回答，而是先到车间走一走。鞋子、皮包、衣服、地垫、袜子、空调被……车间内，各种品类的产品令人眼花缭乱，工人有条不紊地完成各自工序。

“我们涉及的产品很多，包括服装、鞋帽、箱包、饰品、家居用品、工艺品等，总共 600 多种。”车一伟一边说，一边指着已经生产好的鞋子介绍：“你看，这些鞋子都印上不同图案，没有一双是一样的。”

“我们的每一件产品都是定制的，都有其专属二维码，该二维码伴随产品生产的全流程。”他随手拿着一双贴有二维码标签的鞋子饶有兴致地说，“通过手机即可读取二维码上的订单信息，快速、准确传递个性化定制工艺。每一道工序，每一个环节，都可在线实时监控，确保每件定制产品高品质高效制作完成”。记者看到，产品二维码上标明“10.10”生产日期，5 天后这双鞋子将发往美国。

像这样的个性化订单，正域科技大数据中心每天要接收 5000-1 万个。“我们对生产流程进行数据化变革，将大规模流水线生产与个性化定制完美融合。”车间内，工人们坐在电脑前，进行订单数据的统一处理，并将发送处理好的订单及排料图到工厂，工厂利用 MES、WMS、APS 及制造资源进行协同生产，满足全球用户需求。而数字工厂内，数码喷墨印花机、

自动激光裁剪机、自动绣花机等数字化、智能化装备高效作业。特别是数码印花系统，可将客户定制的产品图形快速导入，智能排版、自动喷印，实现印花图案“所见即所得”。

“我们将生产流程管理称为‘个性化定制数字工厂’，一件起订，1 万件也可定制。且单件与 1 万件的单价都是一样的，柔性化生产让企业伸缩自如。”车一伟略显自豪地说。

### 生产效率提高 8-10 倍

数字化管理是正域科技极为鲜明的特征。除了生产流程数字化，正域科技还建有个性化定制跨境电商销售数字集成、供应商协同生态管理、物流通关协同数字化服务等大数字化网络集成创新应用。正是利用先进技术，实现了工业互联网供应链管理环境下的单件定制批量生产。

以其向全资子公司福建正域跨境电商电子商务有限公司开发的 FORUDESIGNS 跨境电商平台为例，作为一个为全球创意者提供零成本创业的跨境电商创意定制平台，通过平台可实现在线设计、单件定制、在线销售三大功能。

平台设计师用户可在线发布自创图片、油画作品、山水画作品、水彩画作品等，自定义图片使用费，供消费者用户个性化选制下单定制；消费者用户在线 DIY 设计、个性选图、单件定制；最后，再由后端的柔性制造产业链，根据消费者用户个性化设计的商品，进行快速定制生产，实现“人人都是设计师，人人都是创业者”的理念。除了为全球有设计灵感的创作者提供零成本创业的跨境设计+电商的在线平台，FORUDESIGNS 也为有定制需求的消费者提供个性化产品。此外，平台同步构建有用户需求大数据集成，实现对顾客需求的捕捉。

如何将三大功能完美融合？车一伟又向记者举了个例子。设计师想把自己的创意融入鞋子之中，只需导入图片，直接生成效果图。假设一双鞋子工厂利润是 20 元，设计师可自己定价，通过自己的渠道销售，只需给平台 20 元。平台就会将定制好的产品包邮到设计师指定的任何地方，无须任何库存。

“此举突破了传统制造业高库存、低周转、高渠道成本的瓶颈，即实现 C2B、C2M 模式的转型升级，又创造颠覆性的新商业模式。”他表示，与传统模式相对，生产效率提高了 8-10 倍，最高可缩减 23 天，下单到交付实效仅需 7-15 天，定制生产的产能提高 10 倍，可从日产 200 件提高到日产 2000 件。



正域科技总经理车一伟

### 共享平台实现利润最大化

通过数据网络，正域科技建立起合作伙伴之间的强链接关系，保证了生产过程中的及时配给。

“以正域定制工厂为圆心，与战略合作公司、原辅材料供应商以及研发设计团队、信息系统团队等构成完整的价值链。”车一伟表示，他们还向供应商们输出正域工业化定制的生产模式，从客户需求开始，到接受订单、寻求生产合作、采购原辅材料、共同进行产品设计、制定生产计划以及付诸生产，整个环节都通过网络连接在一起，彼此沟通，开创全新的“共享经济”。

此外，正域科技还协同泉州市正海科技有限公司、泉州市凯狮通宝信息技术有限公司联合研发了“凯狮通宝”9610 通关物流服务平台。可为跨境电商企业提供备案、商品要素归类、9610 通关平台操作代理与退税代理等的第三方服务。同时，协同国际物流公司，实现跨境物流一站式协同服务。

据介绍，正域 FORUDESIGNS 跨境电商电子商务平台 2017 年至 2019 年连续 3 年跨境电商 9610 出口海关交易数据列居

福建省跨境电商 9610 通关模式第一名。

个性化定制倒逼企业柔性化生产，助推企业转型升级。之所以开发这个平台，源于 8 年前做传统贸易面临的困境。进入跨境电商之前，车一伟从事传统外贸，主营工艺品。

“当时常常为进货量烦恼，库存 10 万不够卖，库存 100 万担心卖不出去，也没那么多资金。加上进口商每次都会比价，利润微薄。”车一伟认为这样下去，迟早会走上一条不归路，对此，他绞尽脑汁：如果能在客户下单的 5 天后完成订单生产，并顺利出货，问题不就迎刃而解？

因此，一个搭建解决资金、库存问题的跨境电商平台，在他的脑海里不断闪现。2015 年，历时 3 年左右，正域 FORUDESIGNS 跨境电子商务平台诞生了。

“好事不能自己独享，要分享给更多从事跨境电商平台者，让他们少承担风险，实现利润最大化。”在近年“共享经济”盛行的背景下，FORUDESIGNS 平台自上线以来，入驻艺术家超 1 万名，平台可定制产品超过 110 款，入驻会员达 32 万名，累计订单数超过 168 万单，拥有粉丝近 20 万。

股东黄文佳的债务压力、防范化解债务风险，防范上市公司实际控制人变动风险，稳定上市公司正常经营，助力上市公司价值成长，首航高科、波纹管、黄文佳与东方邦信资本管理有限公司签订了《债务纾困重组合作框架协议》。东方资本拟以不超过 15 亿元协助全部解决波纹管、黄文佳及关联方现存以持有公司股票做质押的股票质押债务。

首航高科在另一份公告称，公司于 10 月 23 日收到股东黄卿乐出具的《关于被动减持股份进展情况告知函》，截至目前，上述关于黄卿乐被动减持计划时间已过半，被动减持计划尚未实施完毕。本次被动减持股份 946.8 万股，占总股本比例 0.37%。

首航高科曾发布公告，为缓解首航高科能源技术股份有限公司大股东京津融创波纹管（天津）有限公司、大

## 微观产业

### 柔性化生产催生更多“快鱼”

苏清彬

大批量生产开始遇到瓶颈后，消费者的个性化需求却日益强烈，从而催生了应对“大规模定制”生产的柔性制造。柔性化生产靠批量小、品种多取胜，并以良好的规划实现对生产过程的高效把控。我认为，面对越来越严重的产品同质化现象，柔性化生产已经势不可挡。而“大规模定制”随着个人 IP 时代的到来，也将催生更多新品牌。

上个月，阿里巴巴对外宣布，沉淀 3 年的“犀牛工厂”揭开神秘面纱。正当大家都认为“犀牛工厂”是阿里以科技之名，志在进军智能制造这个更大市场的时候，有人开始对天猫淘宝总裁蒋凡的一番讲话进行了另一番解读。

“过去十年是线下品牌拥抱互联网的十年，未来十年将会是互联网创造新品牌的十年。”蒋凡 9 月 10 日在 2020 年天猫新品牌发布会上的一席话，暴露了背后更大的战略野心，他表示，未来 3 年天猫平台上将会出现 1000 个年销售过亿的新品牌。

业界认为，当前中国消费市场拥有以阿里巴巴天猫为代表的全球最大的消费者平台，95 后、00 后的年轻消费者作为互联网原住民，习惯在线购物，也渴望拥有属于自己一代人的新品牌出现。与此同时，中国发展出了门类齐全的工业体系，为新品牌成长打下了坚实的供应链基础。随着中国互联网应用持续高速发展，高度普及的移动支付、在线消费金融、高效的快递配送网络以及互联网媒体共同构成了全球领先的互联网商业基础设施。

数据显示，近年来天猫平台上的新品牌实现快速发展。2019 年天猫上新增了 70% 的新品牌，今年“6·18”活动期间，该平台 26 个细分领域的第一名由成立不到 3 年的新品牌创造。

当新的品牌诞生，预示着一些旧有品牌受到冲击，甚至淘汰。“现在电商平台上同质化现象愈发严重，价格战硝烟弥漫，很多人无利可图，接下来是什么样的时代？个人 IP 时代！”正域科技总经理车一伟以超级网红李子柒为例，当积累了足够多的粉丝，李子柒自创了“李子柒”品牌，并且网罗来极具特色的东方美食，通过线上平台走红，造就了全新的国货新品牌。

他表示，随着市场经济越来越规范，越来越多拥有独立思想的人出现，真正原创的东西不会被人盗取，那么在个人 IP 时代，将诞生越来越多人的个人 IP 品牌。车一伟假设到，当你喜欢王羲之的《兰亭集序》，并将其作品应用到 T 恤，甚至围巾、被单、香囊等物品上。而你的圈子也是玩书法的，别人也想要这样的产品，但市场上又没有，他就会找你买。在实现个人兴趣爱好“变现”的同时，将带动更多创业者走上线上创牌之路。而这些想法的达成，都离不开柔性化生产，才能让设计师等群体真正实现零成本创业。

物竞天择，适者生存。以前是商业逻辑是大鱼吃小鱼，现在是快鱼吃慢鱼。在以需定产的柔性化生产中，考验的是生产线和供应链的反应速度，“快鱼”只有不断提高生产能力的柔性反应能力，提高供应链的敏捷和精准的反应速度，才能随时应付世界突发状态。而“慢鱼”终将被市场所淘汰。

### 装备制造协会召开第二届三次会长会

本报讯（记者 李杨瑜）23 日，南安市装备制造业协会第二届三次会长会议在成辉国际举行。协会会长、监事长、常务副会长、副会长等 50 多人参加会议。

会上，就近段时间落实第二次会长会议部署的工作进行汇报。筹备智能装备博览会是一重大头戏，协会明确分工职责和展会配套活动事项。据介绍，装博会将于 12 月 3 日-5 日在成功国际会展中心举办，预计参展采购将比去年同比增长。同时，招商引智取得了成效，泉州市机械装备产业科技创新服务中心加强与院校的沟通联络，积极为企业开展技术攻关和智力引进。

根据南安市扶贫战略工作部署，南安市装备制造业协会组织前往翔云镇梅庄村开展“阳光 1+1 牵手帮扶”行动，共为 10 户贫困户、贫困学生送去了 4 万元慰问金。协会表示，将会持续跟踪贫困学生的学习生活困难，组织慰问活动，并对踊跃捐赠的企业和会员表示感谢。此外，组织会员参观考察，让企业家们走进标杆企业、学习借鉴经验，看到了转型的前景，增强了发展的信心。

值得一提的是，根据南安市装备制造业协会第二次会长会议部分会长对会所提出的建议，在成辉国际大力支持下，协会办公场所进行改造扩建，面积达 400 多平方米，共投入约 15 万元进行装修，为协会创建一个较为理想宽松的办公和活动场所。

## 首航高科前三季报营收 2.54 亿 同比下降 28.05%

本报讯（记者 苏清彬）10 月 24 日，首航高科发布 2020 年三季报，公司 1-9 月实现营业收入 2.54 亿元，同比下降 28.05%，归属于上市公司股东的净利润为亏损 1.09 亿元，同比止盈转亏。

同时，首航高科发布 2020 年全年业绩预告，预计 1 月 1 日到 12 月 31 日业绩：净利润-2.8 亿元至-2 亿元，下降幅度为 477.36%至 369.55%，基本每股

收益-0.1103 元至-0.0788 元；增减变动为-477.36%至-369.55%左右。上年同期业绩：净利润 7419.88 万元，基本每股收益 0.0293 元。

关于 2020 年全年业绩变化原因，首航高科表示，公司业绩受新冠肺炎疫情影响，公司主要下游客户需求延缓，公司业务开展受到一定程度的影响，导致公司营业收入下滑，净利润较去年同期下降。