

泉州企联南安活动小组举办首期商道论坛 5位南安企业家畅享思想“盛宴”

16日,由泉州市企业与企业家联合会南安活动小组主办的首期商道论坛举行,来自南安、晋江、惠安、台商投资区等地企业精英齐聚一堂,分享创业心得,共话奋斗征程。当天,福建卓越鸿昌环保智能装备股份有限公司董事长傅志昌等5位南安企业家先后上台“传经授宝”,分别围绕商业模式、智能制造、科技创新、管理创新、服务型制造等5个方面,畅享了一场思想“盛宴”。
本报记者 苏清彬 文/图



傅志昌:创新商业模式,让投资者有回报

作为本次商道论坛东道主,傅志昌率先做了独特的EPC+I+O商业模式分享。

EPC+I+O商业模式是对EPC(工程总承包)模式的延伸,意为“设计-采购-施工+投资+运维”模式,指受业主委托,除按照合同约定对工程建设项目进行设计、采购、施工外,还要参股投资并对项目长期运行维护负责,实现项目效益的最大化。

这一创新模式,在砖机行业并不多见,傅志昌道出了背后的苦衷。此前,在承接订单过程中,跟业主、设计院产生一些不必要的麻烦,存在理解偏差、项目推迟、建设周期长等问题。对此,卓越鸿昌决定联合设计院、建筑材料研究所或上

下游对业主进行EPC建设。通过资源整合,承接者集合了诸多优势,具有资深的项目建设与运行经验;具有核心装备的设计与制造经验;掌握固废处置的核心配方与工艺;具有固废处置项目市场化运作的核心团队;能整合整个产业链的最前沿技术与人才……

在此背景下,卓越鸿昌能够提供套餐式、个性化解决方案。“业主之所以选择你,很重要的是你能给他带来什么。企业要有实力把项目做好,除了成功案例做支撑,更重要的是拥有核心技术。”傅志昌以应用于海绵城市的仿石透水砖为例,其利用各种选矿、尾矿、建筑垃圾等固体废弃物,经破

碎、筛选分料和高强度水泥、优质砂石,通过智能化设备控制组织合理剂配,经高强度激振成型。

这一全新的产品有与石材一般的质感,能够有效解决传统透水材料透水但外观粗糙、容易褪色品质低,通过孔隙透水易被灰尘堵塞及“透水与强度”“透水与保水”相矛盾的技术难题,达到高强度、美观度与吸水保水性的完美结合。此举不仅节约自然资源,发展循环经济,还实现城市矿产资源再生利用。

凭借产品的惊艳与性能的排他性等诸多优势,卓越鸿昌让废弃渣土能物尽其用,以做工艺品的行为做产品,让投资者产生了较好的回报。

洪毅泉:做的不是产品,是解决方案

“我们的产品主要是to B业务,也都安装在一些相对不显眼的地方,不容易被发现。但只要需要转动的地方,就需要这位工业润滑油。”福建福山轴承有限公司董事长洪毅泉所掌舵的企业创立于1988年,是国内领先的带座外球面轴承和关节轴承的国家级高新技术企业。

近年来,标准化的通用产品已无法满足各个轴承使用行业白热化竞争中的需求,福山轴承针对市场痛点、行业特点以及不同的应用需求,不断进行研发投入,并利用对轴承应用的专业知识,为客户提供更全面的轴承解决方案,为客户提供了更具竞争力及性价比定制化产品,由产品制造企业转型为整体解决方案供

应商。例如,比亚迪、宁德时代、牧原股份等大型企业均有合作。

“阶段不同,解决问题、满足需求的方式也不同。在20世纪80年代摆摊、90年代办厂,2000年搞房地产,2010年做互联网。”对于瞬息万变的市场,洪毅泉也在寻找自身定位,他这样总结企业:“我们做的不是产品,做的是解决方案。我们卖的不是产品,是需求。”

随后,他站在制造业现状、制造业机会、制造业趋势等多个角度分享了观点。在他看来,为了应对不断攀升的人力成本,智能制造是大势所趋,“智能制造出现的本质就是彻底解放劳动力,让人类在满足需求的前提下,

有更多时间参与到脑力劳动中来。”

除了制造业,接下去的10年,还有可能做什么?洪毅泉用六个字总结:“人对行,跟对人”。“我们应该去选择能够改变世界的行业或世界改变不了的行业。改变世界的公司主要集中在互联网、科技和医药领域。比如苹果引领人类进行智能手机和移动互联网的时代,特斯拉帮助人类实现太空旅行和星际移民的梦想。”他认为,而世界改变不了的行业,就是为满足人性的基本需求而存在的行业,包括衣食住行、生老病死、吃喝玩乐、教育。不管人类如何发展,这些需求都不会被消灭,它们主要集中在消费、教育、娱乐、养老和大健康等领域。



张向荣:在研发上下本钱,企业才有未来

“‘金’是产品的科技含金量一定要高,是金品质;‘鹿’是希望它快快跑,在同行业中保持领先。金鹿一直以来都把科技创新当作公司灵魂,是公司发展壮大不竭的动力。”演讲伊始,金鹿集团总经理张向荣道出了“金鹿”的含义。

张向荣所言不虚。早在1992年10月,金鹿就联合华侨大学化工系成立“金鹿家庭卫生杀虫用品研究所”。研究所率先采用批除虫菊酯,结合中草药研制出新型的高级无毒蚊香,成为中国无毒蚊香首创者,引领着国内同类产品朝着健康、环保、高效的方向发展。

“大家可能以为金鹿只做驱蚊产

品,其实不然。金鹿产品消杀对象不只是蚊子,还有苍蝇、蟑螂、蚂蚁、老鼠等,针对现在肆虐的红火蚁也有相应产品。大家也可能认为金鹿只做消杀产品,其实金鹿这几年做了产品线的延伸。”张向荣介绍,从家庭消杀产品延伸到室外消杀产品,从化学驱虫到物理驱虫,再到智能驱蚊,并开发了洗涤系列产品、纸品、杀菌消毒产品,金鹿以顺应市场、解决消费者的需求为公司开发产品的落脚点。

“创新,只有不断创新,企业才有未来;只有不断创新,才能体现你的价值。”秉承着这份执着和专注,金鹿每年先后研

发数十种家庭卫生杀虫用品,7次荣获包含国际、国家、省级有关部门颁发的发明奖、科技进步奖和优秀新产品奖。经过40年的发展,现已成为中国家庭卫生杀虫行业领军企业。

张向荣始终认为“研究开发是企业的生命线,在研发上下本钱企业才有未来”。金鹿坚持每年投入销售额的4%用于引进先进技术和更新设备,不断强化公司自主研发能力。值得一提的是,在新冠疫情中,金鹿勇挑重担,先后开发了10余款免水洗手液、消毒液、灭菌洗衣液等消毒灭菌产品,快速满足市场需求。

傅燕燕:以目标为导向多维创利

同样是“创二代”,福建利豪电子科技股份有限公司总经理傅燕燕正式管理家族企业,不过3年多时间。然而,凭借一套成熟的经营思路,她在融合父辈基因的同时,也接收了外界先进的经营理念,以目标为导向,让利豪电子焕发出新的生命力。

2018年2月,利豪电子正值缺人之际,在父亲及世交长辈的劝说下,傅燕燕重新回到家族企业,正式接任总经理一职。不过此时困难重重:主营产品市场萎缩且亏本、设备老旧故障频出、管理干部缺岗、一代二代管理理念冲突等。

对此,她花了半年时间,重新熟悉

了生产、销售、工艺等流程,找出公司症结,抓住关键要害,在企业内部进行大刀阔斧的改革,提升产品质量、改进工艺,提高产品稳定性,从销售端、技术端、产品端等方面降本增效、多维创利,大幅提升了公司竞争力。

傅燕燕非常重视人才的引进和培养,她深知人才才是企业最核心的竞争力。2019年,她从上市公司重金挖来的资深高管,就发挥了很大作用。他帮助利豪电子完善了绩效考核体系,通过制定指标、奖惩措施实现目标管理,激活了公司沉闷已久的氛围,最终实现每张纸基覆铜板降低成本2元

左右,而成品率提高到95%以上。

在销售方面,善于用数据说话。当员工向其汇报财务数据时,傅燕燕惊讶地发现,覆铜板从生产、销售到回款,少则半年,长则一年,如此长的账期严重影响了公司的利润跟欠款的安全性。她成功说服了父亲,改变了公司沿用了10多年的销售模式。她取消了之前以量为导向的账期模式,而是采取以利润为导向的方式,把账期从90~120天以上压缩到60天以内,大幅提高了资金的利用率。

就这样,利豪电子逆势而上,处于良好的盈利状态。



陈建民:服务型制造让业绩翻番

作为一家新三板上市企业,蓉中电气股份有限公司近年表现不俗。2017年,公司营业收入为1.1亿多元,此后逐年递增,2020年这一数据达到2.5亿多元。用蓉中电气总经理助理陈建民的话说:“企业小,进步大,3年实现翻番。”

蓉中电气营收逐年递增靠的是什么?服务型制造起着关键作用。“产品同质化日趋严重,利润越来越稀薄,公司选择向服务型制造转型,就是要通过服务理念的导入,通过发现并满足客户潜在需求,主动提供超越顾客期望的服务,来实现价值创新,从而打造差异化

的利益,增强企业竞争力。”陈建民说。

为了更好地开展技术服务工作,提高对客户服务的响应及时性和服务水平,蓉中电气特别成立了“电力工程技术服务中心”。服务中心由公司副总经理担任办公室主任,下设工程施工服务小组、售前技术服务小组、售中技术交流服务小组、售后技术服务小组,为客户提供从设备的设计、生产到安装、调试、检测、培训、售后等全方位产品与技术服务。这不仅降低了客户电力工程建设总成本,提高了电力工程的安全稳定性,也为客户提供更为优质的技术服务。

此外,为了满足客户需求,蓉中电气还创新产品订制化+工程总承包服务模式,提供一体化解决方案,并引入一套完整的服务标准化体系,打造服务体系。

通过向服务型制造转型,蓉中电气实现了自我定位、产品、盈利模式的3个转变。对于未来,陈建民表示,蓉中电气还将依托互联网和云计算,提升服务质量。给客户安装远程测控终端、计量测量等设备,通过数据采集器输送至公司管理平台,实现对用户电气全景监测,故障报修、预警等功能,同时根据用户用电情况做出大数据分析进行优化。



中国(南安)水头国际石博会

CHINA (NANAN) SHUITOU INTERNATIONAL STONE FAIR

AND STONE DESIGN WEEK

暨石设计周

“石尚路,我们带你走”走进中闽直播间人数突破30万



“石尚路,我们带你走”直播活动首次走进中闽石材城。

本报讯(记者蔡静琦文/图)15日晚,硕大的中闽石材城犹如夜市一般繁华,各个展厅都开启了灯光,尽显绚丽奢华。在美女主播的引导下,摄制组的镜头,扫过了一家又一家展厅。通过直播间,市场商户们努力地把展厅里最美的面板介绍给粉丝们。

这是“石尚路,我们带你走”直播活动首次走进中闽石材城,不仅介绍了中闽石材城本身,更推介了17家商户。据直播负责人郑雅云介绍,本场直播活动是开播以来介绍最全面、产品展示最多的一次,让粉丝们一饱眼福的同时,也更详尽地了解了石材的品种和运用。当晚,直播间人数突破30万,粉丝热情空前高涨,不少粉丝对直播间里的背景墙直呼“心动”“想要”。

和以往相比,本次直播热闹的不仅是直播间,现场同样如此。中闽石材城作为水头滨海工业区的核心市场,本身商户就多。囿于时间和信号设备缘故,两个小时的直播,摄制组仅走访了17家商户。参与直播过程的商户们,都非常珍惜这次机会,各位老板都争先为石材代言,或介绍石材属性,或介绍石材应用,或谈石材售后。

中闽石材城运营总监陈少博表示,中闽直播活动不只一期,他希望让所有商户都能参与其中。参与本次展示的商户中,主营背景墙、玉石、大理石,这也凸显了中闽的优势所在。近些年来,中闽石材城深耕背景墙领域,不仅创建了石材业首条背景艺术走廊,还独创了线上线下相结合的营销模式,获得了业界一致认可,也为商户带来了源源不断的客户。

直播间里,中闽石材城两位嘉宾不仅介绍了中闽的“前世今生”,还重点分享了不一样的服务。在过往直播中,主要介绍石材产品和运用,鲜少提及水头大板市场这些年来所做的改变。而本次直播间,粉丝们不仅看到了大板市场新面貌,也感知了石都的发展变化。

本次直播,中闽石材城也是相当大方、诚意满满,连续发布了5场“红包雨”,让粉丝们抢到手抽筋。陈少博表示,直播不仅是为了宣传市场和商户,更要让粉丝们玩得尽兴。“直播间里汇聚了五湖四海的粉丝,他们都是我们的潜在客户,所以他们开心,我们也就开心。”陈少博认为,招商只是起点,服务不是终点。市场方会持续做商户后盾,愿为他们提供一切可以落地的服务,并寻找新的营销模式。

再次提醒广大观众朋友们,“石尚路,我们带你走”直播活动,已改为每月两期。分别是1日和15日,一定要提前关注直播平台,微信公众号“水头石博会”直播大家居和新浪家居·乐居LIVE直播、抖音号“中国石大富婆”。下期见!5月1日,“石尚路,我们带你走”直播活动与你不见不散。如果你对中闽意犹未尽,5月15日,中闽生活第二期,将与你再次见面!

闽发铝业2020年净利6077万

本报讯(记者苏清彬)15日,闽发铝业发布2020年度业绩快报公告,2020年营业收入约15.93亿元,同比增长8.87%;归属于上市公司股东的净利润约6077万元,同比增长20.49%;基本每股收益0.06元,同比增长20%。

公告显示,报告期,因受新冠肺炎疫情影响,闽发铝业复工延迟,外销停滞,一季度生产销售受到严重影响,在这不利因素的影响下,公司努力克服困难,一方面全面有序安排公司疫情防控工作,另一方面全力推进恢复生产和销售力度,保障主营业务的生产销售走上正常轨道,同时强化成本控制,降本增效,提升经济效益,在全体员工的共同努力下,报告期内公司实现营收、净利润双增长。

与此同时,闽发铝业还发布业绩预告,公司预计2021年1-3月归属上市公司股东的净利润1015.70万元至1192.35万元,同比变动130%至170%。公司基于以下原因做出上述预测:上年同期销售市场受新冠肺炎疫情影响,随着国内疫情逐步稳定,报告期内消费市场逐步恢复正常,营业收入同比大幅增加。因本期收回上年末部分应收账款款项,转回前期计提的信用减值损失。本期银行理财产品投资收益和政府补助收入同比增加。