

太阳能LED路灯 太阳能光伏电站 便携式储能电源 乘新能源东风 世光照明加快多元布局



■本报记者 苏清彬

2022年对南安企业来说是极其不平凡的一年。面对后疫情时代复杂的国内外环境,企业如何修炼内功,重塑核心竞争力,探索“双循环”格局下的发展模式?

位于南安霞美镇的福建泉州世光照明科技有限公司,抓牢“稳增长”“双循环”“新能源”“乡村振兴”等关键词,走出一条转型升级之路。“2022年公司将持续保持主营收入增长,目前正在实施股改,并将进一步在海峡股权交易中心挂牌交易。”谈及近期新动作,世光照明总经理林介本如是说。

找准定位 主营收入稳步增长

“在‘双循环’格局下,世光照明抓住机遇,充分发挥自身研发与设计优势,服务海外战略合作伙伴和国内工程商、经销商,找准产品定位和发展定位,建立在太阳能LED路灯、太阳能光伏发电领域的新竞争优势。”面对太阳能LED路灯功率虚标的现状,林介本带领研发团队以灯杆高度和地面照度为科学依据,制定了“够亮”“很亮”“超亮”的不同配置,使专业数据转化为通俗易懂的照明效果。凭借技术沉淀和多年经营的国外工程渠道,世光照明有望在下半年获得6000盏以上太阳能LED路灯订单,保障企业主营收入稳步增长。

在“双碳”背景下,国家正在大力推进乡村振兴战略,美丽乡村道路照明亮化工程受到越来越多的关注,太

阳能LED路灯和分布式太阳能光伏发电成为乡村振兴的重要建设项目。世光照明立足南安,以“太阳能LED路灯”“太阳能光伏电站”助力南安市乡村振兴建设。

据世光照明项目经理林志鸿介绍,与广东、江苏的太阳能路灯不同的是,世光照明始终坚持以高效率太阳能电池板、足容磷酸铁锂电池组、200lm/W超高光效白光LED、防水型智能控制器、整体热镀锌锥形灯杆服务南安市的太阳能LED路灯项目。

2020年,担任泉州市光电行业协会副会长的林介本还参与发起了乡村太阳能LED路灯团体标准的制定。林介本表示,通过企业品质标准、协会团体标准提升产品和施工标准,希望政府、协会、企业可以联动共同推动美丽乡村建设。

与此同时,作为闽南科技学院光电专业负责人的林介本副教授,善于借助南安侨乡优势,分别为南安籍菲华侨领、闽南科技学院董事长戴宏达的家乡南安市码头镇、菲律宾“米王”、闽南科技学院副董事长陈光曦的家乡南安市官桥镇提供太阳能LED亮化产品、太阳能LED路灯,并进一步推广到南安各个乡镇。林介本说,企业只有外贸与内销“两条腿”走路,才可以缓解疫情和经济下行带来的影响。

站在风口 开发便携式储能电源

林介本见证国内半导体照明行业的发展,也正在探索全新的产品竞争优势——便携式储能电源,并且逐渐推向市场。之所以会开发这款产品,与他既是企业家又是高校老师的双重身份不无关系。

“2003年6月国家半导体照明工程正式启动,成为新型产业发展的热点之一。尽管LED在UV短波长领域、植物生长领域等仍有很多关键技

术正在攻关,但在普通家居和户外照明领域,由于技术的不断成熟和成本竞争的加剧,人们似乎把LED看似‘传统行业’。”

作为闽南科技学院福建省一流本科课程——《半导体照明技术》授课教师,林介本一边讲授理论知识,一边给学生开拓“LED+”新产品,例如“LED+太阳能”“LED+锂电池”“LED+物联网监控”的视野和理念。

站在新能源风口上,林介本从“LED+”的机遇中开始思考世光照明的转型升级之路。早在2016年,世光照明正式进入锂电一体化的太阳能LED路灯领域;2018年,研发1200W小型独立光伏发电系统,并为50多个教室提供了“LED+光伏发电+风扇”的整体方案;2019年,为居民和工商业用户提供分布式并网发电系统;2020年,研发20-200W小型便携式太阳能照明与充电系统;2021年,正式启动200-2000W便携式储能电源项目。

“这两年,世界各国加大对新能源产业的布局,太阳能便携式储能电源成为阿里巴巴跨境平台热门的关键词之一。在新能源赛道上,我们已经逐步完善了锂电池的储能电源产品。”林介本解释道,便携式储能电源,又称“大号充电宝”“户外电源”,其内置锂电池,可以配套太阳能板使用,具有循环充放电、适配广泛、实用便捷等特点。这种便携式储能电源可以为电煮锅、电磁炉、电热水壶、灯具等电器供



世光照明将产品应用于美丽乡村道路照明亮化工程。

电,很好地契合消费者在户外多场景中对接电源的需求。

林介本所言不虛。疫情常态化时期,国内中短途户外运动陡然升温,野餐、露营、垂钓、自驾游等户外消费越来越受欢迎,带动户外设备升级换代。以“户外顶流”“露营”为例,不同以往“荒野求生”式的露营,现今,搭配全自动帐篷、电动炊具、冰箱、咖啡机、音箱、投影仪、无人机和氛围灯珠等设备的“精致露营”已成为最新潮流。其中,露营设备“电动化”趋势凸显,也使得“户外电源”成为露营的必需品之一。《天猫2022年五一消费趋势报告》显示,4月20日—5月4日期间,便携式储能电源的销售同比增长了2倍以上。中国化学与物理电源行业协会预计,到2026年全球便携式储能电源出货量将达3110万台,市场规模将超800亿元。

革新防水背胶行业传统操作模式 南安企业开发自动晾板流水线

■本报记者 蔡静琦 文/图

五六月的水头雨水丰沛,很多防水背胶厂因晒不干大板而苦恼不已。而位于水头镇永泉山工业区的瑞宝石业却丝毫不受影响,还承接了更多别人做不了的订单。

铲网、铺网、刷胶,而后一片片大板井然有序地被机械手吸附,运送至高达2米多的自动晾板流水线上。日前,记者来到瑞宝石业发现,这家工厂和传统石材厂看到的单层平铺晒板方式截然不同。瑞宝石业总经理黄文衍告诉记者,传统的防水背胶完全靠天吃饭,下雨天就会影响正常收板。而该条流水线有8层托架,也就是单位面积可以叠放8片大板,整条线完全革新了防水背胶行业的传统操作模式,不仅提升了空间利用率,节省了人工,工作效率也大大提高。

自主研发 设备投入是传统工厂4倍

“防水背胶,相对很多大理石精加工厂,算是门槛很低的了。没有太多的设备投入,购置几十部铲架和几桶胶水,请一些工人就可以开始干活,也正是因为门槛低,近几年大小防水背胶厂相继冒出。”黄文衍坦言,现在仅水头一地就有七八十家防水背胶厂,厂与厂之间竞争相当激烈,一平方米的利润已经低至几毛钱。

在他看来,要从中脱颖而出,就要比别人效率更高,做出的品质比别人更好。深耕石材行业15年的黄文衍,在创立防水背胶部时,便做了大量的市场调研。他发现,传统的防水背胶厂其实设备基本一致,用的都是铲架,胶水区别也不是很大。而最大问题在于,所有铲架都需要人工去推,有的人推得快,有的人推得慢,力度不同也会导致板材出现震动、翻板、破损等情况,从而影响产品质量。

“要解决这种问题,就要将人工



瑞宝石业开发自动晒板流水线,工作效率大大提升。

推板这一步骤置换成机器自动化。”当黄文衍提出这种大胆的想法以后,也得到了合伙人的肯定。原本一直从事机械行业的合伙人,看到不少大型石材厂内都配置了自动立体烘干线,而立体烘干线的制作原理,也激发了他自主研发防水背胶流水线的灵感。

在黄文衍设想里,烘干机是利用传送带的加热装置将板快速烘干,为何不将烘干机的双层设置改成多层设置,再将刷好胶的大板直接通过传送带送入托架,而后通过外围风力,对其进行吹干?大胆的设想加上丰富的机械设计经验,一条革新防水背胶行业的自动化流水线应运而生。

黄文衍坦言,由于是首创,所以在创作过程中也遇到许多问题,也花了大量时间去攻克。所幸这套流水线顺利问世了,但设备造价也比较高,单基础结构高达100多万元,与传统设备相比翻了4倍。“行业想要革新,必须

有第一个去吃螃蟹的人。”黄文衍说,虽然有人认为花这么多钱去自主研发不值得,但他认为,石材行业任何一个工序都将被机械智能化替代,早晚都要有人去走这一步,为何不是他呢?

合理利用 解决用工土地不足问题

谈及为何是设置8层承架时,黄文衍表示,如今的水头寸土寸金,做好空间利用非常重要。

“传统的晒板方式是把大板平铺在铲架上,而每部铲架只能放一片板,一部铲架占地约9平方米,2500平方米的工厂,最多只能放置100多部铲架,每次晾晒时间七八个小时,遇上雨天就更久,从而影响了交货周期和品质。”黄文衍说,有了这条流水线,不管是晴天还是下雨,最多只要4个小时的通风时间。在工厂内,他安装了十几台的大风扇,对着整条流水线吹,以加速胶水干化和渗透。如果遇上好天气,这个时间还会更短。

看着自主研发的成果,黄文衍不禁自豪道,这条流水线相当260多部的铲架,占地却只有600多平方米,省出来的空间,可以用来囤放更多原材料和大板。更让他引以为傲的是,这条长达百米的流水线,用工只需3-7名,就算两班倒,最多也只需要14人。

“刷胶工特别难找,每年开春,很多工厂的刷胶工空缺都是一二十名,而且刷胶工工资还不低,平均都有8000元左右。”黄文衍表示,启用自动流水线,没了招工烦恼,对工人的要求也变得更低,不一定需要人工力气大,也不用担心工人情绪问题,基本是任何一个正常人员都能直接上手。

“一些比较着急出货的项目,也会优先选择我们。”黄文衍认为,眼下设备投入比较大,但从长远考虑,自动流水线不但效率高、用工少,在市场上更具竞争力。



九牧联合红星美凯龙 全国发起“智能尖货节”

本报讯(通讯员 吴美玲 记者 苏清彬)13日,九牧联合红星美凯龙发起的“智能尖货节”全国启动大会开幕。红星美凯龙家居集团执行总裁朱家桂、九牧集团副总裁林友转等人共同参与上海、厦门主会场,全国27个分会场同步参会,线上线下齐发力,开启联合共赢、智领国潮的新征程。

随着5G时代的到来,智能家居的发展已是大势所趋。九牧积极拥抱数字化时代,将科技创新智造作为质量提升的驱动力。林友转表示:“我们将继续与红星联手作战,成立强有力的团队保障执行,拿出最有力度的爆款、四大硬权益保障销量,齐心协力,共商对策,整合资源,协同发力,打造行业最强联合营销标杆。”

据了解,九牧与红星美凯龙自建深度合作以来,取得了一系列傲人成绩。在4月开启的“51狂享购”活动中,九牧整合集团资源,与红星美凯龙深度融合,成功掀起用户对国潮九牧的消费热潮,全国零售同比增长37.42%。在此次启动大会上,九牧以其过硬的产品力和专业的营销力,被授予“五一·红星狂享购”标杆区域门店金奖。

6月20日—7月3日,九牧携手红星美凯龙再掀“全国智能尖货节”热潮,活动将以新市场、新营销、新服务智领国潮崛起,为消费者提供更多智能产品和优质服务。全国300多家红星美凯龙九牧门店统一参与。

商铺入驻率达80% 装修率60% 居然之家成辉国际店有望10月开业

本报讯(记者 李杨瑜)近日,成辉国际展城二期标杆项目居然之家,入驻商户纷纷开启装修模式。“我们引进了九牧卫浴、金牌橱柜、喜临门家居等上百家国内外一线品牌,目前招商完成率80%,预计开业运营后年销售额可达10亿元。”居然之家成辉国际店相关负责人介绍道。

该项目自2020年动工以来,就吸引了九牧卫浴、金牌橱柜、喜临门床垫、爱蒙床垫等一系列知名品牌率先签下入驻协议。眼下商户入驻率已达80%,装修率达60%。待项目正式运营后,从设计到装修,从购买材料到家具配套,从家用电器到家居用品、家饰用品,真正让消费者从拿到房子钥匙到正式入住,所有消费环节都可以在这里实现。同时,项目还将打造同城本地化项目增量平台,通过商品发布、线上线下一体化营销、直播等内容实现全天候获客。

“成辉国际与居然之家的强强联合,结合本地市场区域规划及客户消费理念共同设计打造的‘线上线下一站式购物平台’,实现家装家居线上线下体验无缝对接,营造新型消费生态圈,打造海西家居产业新地标,为居民带来更高端、更前沿的家装家居购物体验。”成辉国际展城总经理王伟杰说。

据介绍,居然之家成辉国际店项目总投资5亿元,占地面积35亩,总建筑面积3万平方米,预计2022年10月1日正式开业,将建成一座集家具、建材、灯饰、电器等多种体验型商业业态为一体的一站式综合性购物中心。

随着居然之家携手各大品牌纷纷进驻,成辉国际展城的品牌集聚效应不断凸显,届时通过同城站将全面打通线上线下渠道,打破时间与空间的限制,为广大经销商在线下实体店经营的基础上提供网上热销平台,为消费者提供优质的本地化商品和服务的同时,为经销商提高品牌曝光度,增强品牌影响力。

省级智能制造优秀场景启动申报

本报讯(记者 黄睿超 通讯员 林俊杰)近日,记者从南安市工信局了解到,2022年省级智能制造优秀场景和示范工厂启动申报,申报截止日期为6月24日。

其中,智能制造场景是指面向制造全过程的单个或多个环节,通过新一代信息技术、先进制造技术的深度融合,实现具备协同和自治特征、具有特定功能和实际价值的应用。《智能制造典型场景参考指引(2022年)》总结了工厂设计、产品研发、工艺设计、计划调度、生产作业、仓储配送、质量管控、设备管理、安全管控、能源管理、环保管控、营销管理、售后服务、供应链管理、模式创新等15个环节52个智能制造典型场景,申报省级智能制造优秀场景须满足该15个环节的52个智能制造典型场景有关要求。

智能制造示范工厂面向原材料、装备、消费品、电子信息四大类行业。工厂建设内容须涵盖《省级智能制造示范工厂申报指南(2022年)》中所列的6个重点环节,也可根据实际情况开展其他环节应用创新,鼓励开展新技术、新模式探索,具体建设内容参考《智能制造典型场景参考指引(2022年)》。企业至少完成6个重点环节的建设,生产效率、资源综合利用率、设备综合应用效率、全员劳动生产率等显著提升,产品研发生产周期、运营成本、不良品率、单位产品综合能耗等大幅降低,产线作业人员有效优化,网络安全保障能力明显增强,整体智能化水平达到行业领先。