

林孝发参加闽商发展高峰论坛,论道数字化创新—— 绿色制造和数字经济让企业收获绝对竞争优势

本报讯(记者 苏清彬)6月18日,第七届世界闽商大会、第二十届中国·海峡创新项目成果交易会和第十二届福建省民营企业产业项目洽谈会在福州开幕。九牧集团党委书记、董事长林孝发应邀出席,并作为代表参加闽商发展高峰论坛。本届论坛以“数字融合实体 绿色引领发展”为主题。林孝发以《数字化创新 助推产业绿色高质量发展》为题,现场分享了九牧如何借力数字化实现行业领跑。

10年前,中国人掀起到日本抢购马桶盖的风潮,这给林孝发带来了思考。实际上,中国的产品在技术、质量、数字应用等方面,特别是智能马桶远超国外企业。经过几年时间的发展,九牧走向了逆袭之路。“九牧目前销量已成为卫浴行业‘中国第一,世界第三’,不断开拓国际市场,结束国人去国外排队抢购马桶盖的历史。”林孝发在闽商论道中说,自2016年起,九牧每年出口日本、欧洲的智能马桶上百万套。

林孝发将企业快速发展的重要因素归结为:抓住趋势,趋势比等待更重要。在他看来,智能、数字、绿色消费已经成为绿色增长新路径。数字经济也不是可视化问题,它从产品到制造形成新的发展趋势。今年来,受国际环境更趋复杂严峻和国内疫情冲击明显的超预期影响,经济下行压力进一步加大,但九牧智能马桶销售同比增长了30%左右。

对于疫情所带来的影响,这位南安企业家也有自己独到的观点。“疫情以来,很多企业在防守,但对创新企业来说,却是进攻的机会,应从另一个角度来看待发展的重要性。”林孝发所言非虚,由于较早探索数字化应用,绿色制造,九牧尝到了数字化给企业带来的发展机遇。比如他们研发了数字马桶,可以进行人体尿液及粪便检测等,如尿糖、尿酸、女士排卵期等均可在马桶上完成检测,所以数据应用不只在工业领域,而且在消费领域也大有可为。今年,九牧还开发了数字龙头,不仅可以看水温、水质、水压,还能智能检测水龙头是否漏水。

特别值得一提的是,九牧加速传统制造业转型,提前布局5G云制造,发展绿色经济,树立行业标杆。“早在2016年,九牧就联合电信、华为、西门子,投入5G云制造工厂。绿色制造就是我们实体企业的主要抓手。”林孝发介绍,九牧目前已全球首创规模最大的智能马桶灯塔工厂,每年可生产350万套智能马桶,通过光伏发电、设计减排、节水减排,每年可达成碳减排1.8万吨,打造全球卫浴行业的绿色标杆。

对于5G云制造应用所带来的好处,林孝发做了形象对比。“水电气用量原本都没有进行监控,现在可以实现监控,大大降低了生产能耗。另外,5G实现了可视化,屏上操作实现无纸化生产。5G+高清摄像头还可以用来进行产品检测,过去依靠人工检测,存在检测不精准的现象,而数字技术的介入,可以大大提高检测效率和准确性。所以,数字化在工业领域的应用,可以实现高质量低成本的生产优势。”他进一步指出,当前工业产品越来越便宜,但环境资源和能源资源却越来越贵,所以我们国家大力推动的绿色制造和数字经济一定是实体企业未来的主要抓手。把这两方面做好,中国的产品在世界上一定会收获绝对的竞争优势。



水头大板市场内,部分贸易商同时经营多个品种。

客户一站式购齐需求 倒逼商户多品种经营 从专场到窗口 水头大板市场迎来新风向

■本报记者 蔡静琦 文/图

以往不少石材人都在标榜专场这个概念,他们认为专场代表卖家实力,更能满足客户的及时大宗需求。然而,今年这种风向发生了大逆转。不少做专场的贸易商,不再经营单一品种,一两个架子位上就摆放了三四个品种。他们近乎只是把这些市场架子位当作窗口,只为了告诉采购商,他们有好几个石材品种。

全国工商联石材业商会专家委员会成员白利江指出,石材架子位从专场到窗口,并非个别商家行为,而是反映了水头市场新一轮变换。“受经济形势和疫情反复的影响,很多商家开始迷茫,对于客户的需求也变得捉摸不定,从而出现了这种‘一把抓’的行为。”

从单一到多品种经营

奥特曼、云多拉灰、胖子灰、保加利亚灰……日前,记者在水头镇东升石材城看到,胜利石业经营的品种变得多了起来,一下子没想起它主打哪个品种。

胜利石业总经理吴小雯告诉记者,以前他们是路易十三石材品种专业户,卖了好几年,后面该矿停止开采了,就主打金链玉。到了2020年,随着灰色石材的流行,他们主打的产品变成了保加利亚灰。然而,今年她有点不确定到底什么品种才是消费者喜欢的,索性把市场上比较流行的几个品种都“打包”一起销售。

“今年市场上特别多的贸易商开始多品种经营,并不是只有我们一家。”吴小雯说,经营多个品种实属无奈,毕竟能够专心做一个品种,无论是在量上还是对客户的把控上都会更有优势。但现在这个行情,只能说尽量去满足同一个客户的多样化需求,从而为企业赢得多一点的机会。

在随后的采访中,吴小雯的说法也得到了印证。祥合石材总经理郑世杰以前在山西从事石材生意,2019年回到水头。刚回到水头时,山水画比较热门,所以他就一直在鹏翔石材城租

下了百来个架子位,经营起山水画。经营不到两年,奢石开始风靡,白石也特别流行,所以他在原有基础上,同时经营起山水画、奢石、哥伦比亚白三个不同系列的产品。

“想要买山水画背景墙的一定是家里正在装修的,也极有可能应用到白石和奢石。”郑世杰说,基于对消费者的需求认识,他觉得只有往多品类发展,才能将一个客户的价值发挥到最大。

郑世杰坦言,疫情反复,购买目的不是非常明确的客户根本不会来水头,但凡愿意从千里之外来到这里,都是一次性要购齐所有品种,所以对于这样精准的客户,就要有多品种供其挑选,满足其多样化的产品需求,减少外流,从而为企业创造更多效益。

位于鹏翔石材城的祥球石材总经理章先强在进入贸易以前,主要从事包矿,在矿山领域打滚了10年。但包矿风险极大,特别是国产矿山,封矿整顿时有发生。包一个矿,少则投入千万元,如果一个品种刚要推向市场,就要接受整顿,无疑就断送了后路。为了降低投资风险,他慢慢转移到石材贸易领域。

虽然涉入不久,他却已洞悉了行业发展趋势。在他看来,一味地跟风最后只会自寻死路。所以,他凭借多年来对矿山的专业判断,最终选定了亚马逊绿、冷翡翠、韩龙玉等多个轻奢品种。“现在这个行情,不是说谁的位子大就一定卖得好。”章先强认为,市场更多只是起到窗口作用,商户经营的品种越多,带来的客户也越多,市场人气才会更旺。

普货才适合把市场当窗口

郑世杰告诉记者,虽然贸易商们经营的品种多了,但不代表所有品种都只要拿几十个架子位展示就可以了。

“像山水画、奢石等高端品种,依然需要大场地来进行展示。”郑世杰说,要想让采购者看到高端品种的效果,就得在与之相匹配的环境中进行单片独立展示,这意味着

单片可能需要占据数平方米的位置。即便展示几十片,也得上百平方米的面积。

他认为,想要在百来平方米的面积里同时经营多个品种,只能是普通大理石。因为普通大理石板面变化小,价格低,采购量大。消费者对板材的摆放环境并无太大要求。因而只需把大板市场当作窗口,通过市场流量将客户引至工厂去挑选。但如果把这些高端品种放在工厂里,不仅空间局促,环境也不太理想,很难凸显这些高端品种的价值。

6月初,石材抖音网红李淑静便在抖音宣称,从大板市场撤回到工厂。主营牛顿灰和非洲白玉的她,原本在市场和抖音都积累了一定的老客户,但面对今年的市场环境,她决定回归工厂。理由是石材工厂有仓库,可以免费给加工户囤放大板。

“今年大环境不太好,很少有新客户过来买板,支持的基本都是老客户。如果一个市场不能带来更多的自然流量,何不如退回工厂仓库。”李淑静经营的品种都是普通价位,利润并不高,如果在市场达不到一定的量,却要一直支付租金,很容易亏本。所以,她想借助互联网渠道开拓更多新客户,从而引流至工厂。当然,也不排除日后大环境好起来,再重回大板市场。

有人把架子位规模越做越小,也有人把规模越做越大。而这更多取决于各自经营的品种。作为水头的奢石大户,天一奢石城便是通过大场地展示,把单幅10万元起的产品都高高挂起,并配上灯光效果,让消费者现场感受不同灯光下的奢石效果。即便是数万元的产品,也是预留了充足的配套环境。今年上半年,为了凸显奢石的美感和规模,天一奢石城董事长李天下更是大刀阔斧,开拓了上千平方米,作为潘多拉、蓝水晶、鱼肚白、白玉兰专场。

在万锦石业总经理刘东阳看来,退回工厂并不一定是最好的选择,市场好位置还是值得拥有,毕竟一个成熟的市场自然流量不少。“品种做对了,专场才有优势。品种做错了,做得越大砸手上越多。”

信达机械拌和站设备通过金建高铁项目验收

本报讯(记者 李杨瑜)“日前,公司生产供应的3套搅拌站设备,在金建高铁项目3号拌和站率先通过验收,成为全标段耗时最短、效率最高、最早通过验收的拌和站。”17日,记者来到位于梅山镇鼎诚开发区的福建信达机械有限公司采访时,董事长蔡文章欣喜分享道。

自今年3月底签订合同以来,信达机械便迅速制定了生产工作推进计划,严格按照时间节点推进相关工作。“当时3月份疫情来袭,我们迅速成立疫情防控工作小组,从生产人员管控、内外运输、重点项目施工等方面,全方位筑牢疫情防控网,切实保障

员工健康安全的同时,扛牢生产经营责任,做到企业疫情防控、生产经营两不误。”蔡文章回忆道。

随着该项目的设备陆续生产建设,信达机械克服了种种困难,4月中旬陆续交货并安装调试,并于6月顺利完成了金建高铁(II标)3号拌和站交付。从中铁二十四局福建分公司公开的资料可以看到,3号拌和站占地25.8亩,配备了混凝土搅拌站等设备,共设15个料仓,以钢结构大棚全包形式建设,施工高峰最大混凝土供应量2000立方米,从原材料进站到混凝土出站,均采用智2.0综合管控系统进行控制。

此外,该项目建设单位还组织了

专家组实地查验施工现场,详细查阅施工方案、内业资料,过程措施,结合业主单位与监理单位的具体评价,对3号拌和站在“五节一环保”方面取得的成绩给予充分肯定,成为全标段率先通过绿色施工示范工程验收,也为后续工程的顺利推进打下了坚实基础,标志着该标段已具备了工程实体开工建设的硬性条件。

“本次我们供应的HZS180高性能混凝土搅拌设备,采用分段式开门,配料更精准,可以独立计量,按照需求选择和调整投料次序;过渡仓采用多次开门机构,能根据不同配方和工艺实现多次投料,真正实现分批计量、分

批上料、分批投料、分批搅拌,随心所欲生产。”蔡文章举例道。

作为一家主要生产制造混凝土搅拌站和稳定土厂拌设备的高新技术企业,近年来,为更适应高速铁路、高速公路、机场、码头等对高强度、高性能、新工艺的混凝土的要求,信达机械通过与施工用户交流、生产实践,在充分了解施工工艺基础上,提高设备配置、增加新技术、设计出了适合生产高性能混凝土的搅拌站,产品遍布国内外,在中国中铁、中国铁建、中交股份、中国水利水电、中国建筑、航空港建设集团等各大施工单位的国内外重点工程广泛使用,并出口澳大利亚和中东欧洲、东南亚、南美洲。



助力数字集群系统实现国产化
海能达再次中标石油石化项目

本报讯(记者 李杨瑜)日前,由南安籍企业家陈清州掌舵的上市公司海能达,成功中标中国石油化工股份有限公司天津分公司的天津南港乙烯项目无线通信系统项目,这是继年初海能达中标中石化巴陵石化搬迁项目后,在能源行业的又一次突破。

作为全球领先的专用通信及解决方案提供商,海能达的专用通信及解决方案被广泛应用于公共安全、政务应急、铁路、机场、城管等多个行业,也为全球上万家石油化工企业提供了无线数字专网解决方案。本次的成功中标,不仅是海能达在石油石化市场增加了重量级的客户,也帮助重要的行业客户实现了数字集群系统的国产化,助力客户安全高效运营,极具行业标杆意义。

值得关注的是,由于炼化企业的特殊性,一旦投入生产必须保证7*24小时的稳定通信。海能达表示,该项目预计建设3套数字集群系统,包括项目配套调度、全网录音、网管等系统,同时也配备了大量的氢气级防爆终端,在提高频谱资源利用率、通信保密性和安全性及可靠性上,助力中国石化天津南港乙烯项目园区安全、高效运营。

据悉,“十四五”时期,中国石化将进一步加大在天津投资力度,充分依托南港工业区,以乙烯项目为龙头,大力推动传统石化产业高端化、智能化、绿色化转型升级。而中国石化天津南港高端新材料项目集群,包括天津石化南港120万吨/年乙烯及下游高端新材料产业集群、北京化工研究院中试基地、光伏新能源等11个重点项目。作为该项目集群领头雁,天津南港乙烯项目以120万吨/年乙烯装置为龙头,瞄准世界领先、填补国内空白、顶替进口,产业链延伸建设超高分子量等12套高端新材料装置。

“像我们的Smart One Dispatch融合调度系统,可以连接专网通信系统、电话通信系统、视频通信系统及其他通信系统,实现不同制式的终端之间互联互通,统一指挥调度,对不同工作组人员的实时安全监管与应急指挥调度,大大提高了指挥调度效率,降低用户沟通成本。”海能达表示。

敏华控股拟分拆锐迈科技上市

本报讯(记者 苏清彬)近日,由南安籍企业家黄敏华掌舵的港股上市公司敏华控股发布公告称,公司正考虑可能将锐迈科技股份分拆,并于中国大陆的证券交易所上市。

据悉,锐迈科技为敏华控股附属公司,主要从事设计、生产及销售优质多功能智能家具部件,包括功能沙发铁架、智能铁架、电机及其他家具硬件。安信证券点评表示,锐迈科技是全球最大的铁架供应商,全球市场份额达到22.9%。2022财年敏华控股智能家具部件业务收入约为22.2亿港元,同比增长约52%。此次分拆上市如顺利完成,敏华控股产业链一体化战略布局优势凸显,整体价值有望获得重估。

长江证券发布研究报告称,敏华控股目前已拥有吴江一、二厂、越南工厂三个生产基地,总占地面积超过15万平方米,目前该计划仍处于初级阶段,若成功分拆上市,将增加融资渠道。此外,家居属于类刚需产品,需求只会推迟不会消失,前期积压的需求有望逐步回补释放。

福建省水暖卫浴阀门行业协会 到潮州潮安考察交流

本报讯(通讯员 庄艺芳 记者 苏清彬)近日,南安市工商联党组成员陈联程,福建省水暖卫浴阀门行业协会监事长王天平、秘书长李良伟等一行赴潮州市潮安区古巷陶瓷协会考察交流。

在潮州市潮安区古巷陶瓷协会秘书长陈定鹏带领下,考察团一行参观了古巷陶瓷协会的品牌产品展览馆、检测中心卫浴设备馆。座谈会上,双方秘书长分别介绍了各自协会的组织架构、发展概况、会员分布等,并就两地区位优势、发展机遇、市场行情等展开详细探讨和深入交流,希望可以以此次走访为契机,立足长远,着眼未来,找准契合点,进一步加强交流协作,以两地资源优势为互补,携手开创地方发展和企业发展双赢局面,共同推动卫浴行业高质量发展。

活动期间,考察团一行走访了尚岛、雅饰家、合有元、朗彩、金丝丽、安彼、新理念、宾丽等多家企业。参观过程中,双方分享了两地产业的优秀发展经验,探讨推动福建水暖厨卫产业与潮州卫浴产业合作共赢的商机。

在走访过程中,考察团一行了解到,潮州企业与福建企业有着密切联系,各产区特色鲜明又互为融合。福建和潮州一衣带水,希望未来可以加强两地产区业务交流。