

从十年前年产值数亿元到如今数十亿元，员工从300人增至1000人，产品出口100多个国家和地区

## 陈东升:规模化生产 多元化经营 全球化布局

放假不放松，生产不停工。刚刚过去的国庆长假，固美金属股份有限公司仍是一派繁忙景象，装载的货车、忙碌的工人，都在有条不紊地执行着每一道工序。“今年订单多，

为了保证及时供货，生产部门国庆节只能放一天假。”对于企业出现产销两旺的大好形势，固美集团董事长陈东升甚是欣慰。

在经济放缓的大背景下，制造业需求下

滑，不少企业面临着“订单荒”，固美缘何能够逆势而上，保持产销两旺？这得益于10年前的前瞻性规划：规模化生产、多元化经营、全球化布局。

本报记者 苏清彬

### 规模化生产 实现市场扩张

9月27日11时10分，陈东升匆匆忙忙从固美东田铝型材厂赶回固美公司溪美总部。不一会儿，办公室迎来两位慕名拜访的客户，一聊寒暄之后，便商谈起太阳能项目事宜。

当把手头工作忙完，已临近中午，这位忙得几乎忘记时间的企业家，没有停下来吃午餐，而是接受了记者长达三四十分钟的采访，并带着记者参观了他们忙碌的生产车间。“下午还要去趟厦门，明天早上七点出差佛山……”只言片语中，记者感受到的是一位企业家身上异于常人的勤奋、吃苦、踏实的品质，10年来固美经营发展的点点滴滴，陈东升娓娓道来，如数家珍。

“10年前，固美东田铝材厂正紧张筹建中，2013年10月正式投产，规划年产能5万吨。”彼时，从铝型材销售起家的陈东升，在业内崭露头角，在大泉州地区广开门市，逐渐树立起“固美”品牌，先后成立了固美溪美本部、固美不锈钢厂、广东佛山金固美不锈钢制品有限公司，并且在漳州、福州、厦门设立仓储售中心。

那时的铝型材和不锈钢市场，用“供不应求”来形容一点都不为过。为了扩大生产规模，固美立足高起点，投巨资采购行业领先技术设备，引进氧化、抛光、电泳、氟碳、断桥隔热、喷涂、木纹转印等多项表面处理和生产工艺，所生产的铝型材产品质量可达到欧美标准。

东田铝材厂的投建，仅是10年来固美发展史上极具里程碑意义的事件。10年来，固美动作频频，步履不停：2013年，厦门金固美能源科技有限公司成立；2014年，固美不锈钢板厂扩建投产，并参与铝型材国家标准的起草编制；2015年，固美金属江苏有限公司开工建设……在规模效应影响下，固美集团从10年前年产值数亿元到如今数十亿元，员工也从300人增至1000人。随着产能的逐渐饱和，未来固美还将继续扩大铝型材规模，从年产值5万吨增至10万吨。

“规模化可以提高自身参与竞争的风险、提高单个设备的利用率、提高综合人员单位产值率，最重要的是规模化带来的产能提升和品牌效应提升，相应地就是对供应商的议价能力增强，在市场扩张中更具优势。”对于规模化的好处，陈东升如是说。



固美集团董事长陈东升。



固美东田铝型材厂，年产值将从5万吨增至10万吨。

### 多元化经营助力弯道超车

市场瞬息万变，每一个时期都有不同的产业风口，随着消费需求的提升和变化，陈东升也在改变战略思维，从单一的铝型材拓展到不锈钢、断桥门窗和太阳能支架，并逐步向深加工延伸，产品更加多元化。特别是布局新能源领域的太阳能支架，更是推动着固美华丽转身。

采访当天，陈东升透露，为了降低物流成本，进一步扩大太阳能支架市场，固美计划在中国北部地区投资办厂，他对这一项目充满期待，“近3年的小目标是达到年产值10亿元。”

作为一家主营铝型材的传统企业，固美为何会进军太阳能支架？陈东升介绍：“欧美、日本和澳洲等发达国家和地区，太阳能发展起步较早，且大多数采用铝合金支架。因为有铝型材厂作为依托，有人建议我们延伸产业链，发展太阳能支架加工，出口欧

美、日本等国家和地区。于是，我们就这样顺理成章地进入了太阳能领域。”

随着我国经济的迅速发展，用电量不断攀升，尤其是国家对“碳达峰、碳中和”目标的全力推进，近10年来，我国光伏电站建设发展迅猛，全国各地遍布开花。凭借着在发达国家耕耘多年太阳能支架的技术和经验，近年来，固美也迅速转战和布局国内太阳能支架市场，并斩获颇丰，不仅获得诸多分布式的工矿企业屋面支架的订单，而且还跟大唐、国电投、华电等电力央企、国企形成战略合作关系，参与了众多集中式大型电站的建设，为国家电力战略贡献了一分力量。目前，固美的太阳能支架及配套有溪美和康美两个生产工厂，支架材质除了铝型材、不锈钢，还有碳钢、锌铝镁等材料，产品覆盖地面、屋面、车棚、农业等应用场景。

在做好太阳能支架的同时，固美

又把触角进一步延伸，成立了集设计、施工、运维于一体的EPC公司，负责分布式太阳能电站的开发建设。“其实，支架也是太阳能的重要核心，但它的的重要性经常被人们所忽视。我们的支架技术和EPC公司技术人员，通过无缝对接的技术合作，在支架重点和难点的BIPV和追踪技术上，实现了领先行业的不少突破。”聊起行业技术，陈东升信心满满。

发展太阳能支架项目的10年，是国内太阳能飞速发展的10年，也是固美奋进笃行的“非凡十年”，除了在太阳能领域挥斥方遒、大获成功外，固美在不锈钢加工、定制门窗板块同样阔步向前。

多元化经营助力企业弯道超车。9月26日，在福建省工商联发布的2022福建省民营企业100强榜单上，固美榜上有名，并入选2022福建省制造业民营企业50强。

### 全球化布局打造国际知名品牌

企业发展到一定程度，走出国门参与全球化竞争，成为不少南安企业的共同选择，过去的10年，固美就成为中国铝型材行业实现全球化、国际化布局的一个生动案例。

在固美生产车间外，一辆辆满载铝型材的货车整装待发，不日将发往世界各地，用陈东升的话说：“我们的产品出口到全球100多个国家和地区，几乎你能想到的国家，都有我们的产品。”

全球化看似充满机遇，每走一步都充满挑战。2015年，正当陈东升把目光转向更广阔的海外市场时，这一年12月9日，固美接到了一张特殊的“罚单”：公司一批出口澳大利亚的铝型材被澳洲海关告知需加收48.5%双反税(反倾销税和反补贴税)。

据悉，澳洲对我国出口的铝型材

是有征收反倾销和反补贴税的，高额的税交给固美出口澳洲造成极大的困难。对此，固美向律师征求建议后，决定通过律师所申请新出口商复议，争取一个新出口商资格及独立的税点。

然而，第一次复审失败了，固美仍然需要支付48.5%的双反税。这一结果对公司来说备受打击，申诉、复审过程中产生的费用以及高额的律师费，让公司身心俱疲。摆在陈东升面前的只有两种选择，应对或者放弃，应诉有可能获得低税率，不应诉则只能维持高惩罚性关税，最后固美仍然决定再次发起应诉。

应诉的过程可以称得上跌宕起伏。固美耗时1年半的官司后，取得了0.2%的双反税率，然而该税率很快就升至11.4%，甚至在2019年5月9日升至42.3%。但固美没有放弃，接

着应诉，最终于2020年10月15日，取得了几年后以来的最好成果，双反税率1%。

“这场来之不易的胜利，让我们继续保持原来与澳方的经济贸易通道，也为开辟澳洲新市场、企业品牌在澳洲的影响力奠定了坚实的基础。”陈东升回忆道，机遇与挑战并存，依托澳大利亚反倾销反补贴胜诉，固美积极建立海外仓库+销售公司模式，出口业绩稳步增长。

时至今日，固美在日本、菲律宾、西班牙等国家设立销售公司，在海外唱响“固美”品牌，今年8月，福建省商务厅公布“福建省重点培育和发展的国际知名品牌”名单，包括固美在内的37家泉州企业入选。

“过去的10年就像拍电影一样，经历了‘过山车’式的大起大落，企业也曾一度面临水深火热，但我们终究还是挺了过来。从企业发展来看，没有长远的眼光和战略布局，是很难开辟星辰大海的。”采访最后，陈东升总结道。



南安市家具产业协会举行融合发展论坛，林耀生表示——

## 把单品和区域服务做得更好，未尝不是出路

本报讯（记者 苏清彬 李杨瑜）“中小家具企业很难跟大品牌竞争，做全做齐也不现实，如果能把单品和区域服务做得更好，未尝不是一条出路。”日前，南安市家具产业协会第一届第二次会员大会在梅山镇召开，其间举行了南安产业融合创新发展论坛，作为会长的林耀生分享了他对家具产业未来发展的看法。

林耀生所掌舵的深圳市拉菲德堡家具有限公司，主要从事高档家具品牌生产、销售，但他最初从事的是与家具密切相关的化工品类。“我从事化工领域28年，这几年也在转型升级构建平台，受经营成本高、销售业绩下滑、

销售价格低等因素影响，我们不得不把3家化工厂并成一家工厂，以此降低经营管理成本。”林耀生以自身事例告诉同行抱团取暖的重要性。

在深圳从事家具行业10多年的人，见证了国内家具行业的发展和心酸，特别是这3年多以来的疫情，影响深远。但林耀生也看到，这几年诞生了不少优秀企业，甚至越做越大，向整体家居转型升级。5年前，拉菲德堡就往整体家居转型升级，从设计到落地交付，实现了从单品到全案，推动着定制与全案的新风向。

“当然，佛山市顺德区龙江镇也有不少企业转型非常成功，他们通过

互联网平台，满足消费者个性化需求，把沙发、餐台、床头柜等单品做得非常好。”对于南安家具产业，林耀生建议，每家企业要根据自身实力，寻求在更适合的品类做突破。他认为，南安家具产业上下游供应链还需进一步完善，希望通过抱团，用共享的理念实现降本增效。例如，涉及环保问题的喷涂环节，可以通过共享喷涂车间来降低设备投入成本，提高生产效益。

对于南安家具产业如何发展，与会人员纷纷表示，要发挥深圳、东莞等在粤异地南安商会在家具产业的人脉资源、市场网络、信息渠道等方面独特优势，推动在粤从事家具产业的重点南安籍乡贤回归投资兴业，协助南安补足强家具产业链。



## 弘一石业启动数字云仓

本报讯（记者 蔡静琦）为了更好地让石材商户走出去，帮助市场商户从线引流获客，抢占流量红利，国庆期间，弘一石业集团专为旗下市场商户开发的弘一数字云仓正式启动。弘一奢石城负责人曾剑煌与啄木鸟科技签订合作协议，意欲打造涵盖机械、石材、荒料、辅料的石材全产业链数字化平台。

会上，弘一各市场商户代表积极发言，表达对数字云仓的期待和愿景。据了解，弘一石业集团发展至今，已具备多链层、多类别、多方向的石材产业线下实体服务集群，这也为数字平台实现面向B端、C端的规划，输出了更多更广阔、更灵活、更有效的服务支撑。

“网络时代，各平台上的信息优劣不一，采购商们需要花费不少力气去寻找源头。数字平台的推出，将有力整合弘一集团旗下产品品牌影响力和所有入驻商户的实力。”在弘一石业集团总经理戴玉音看来，好的线上平台能让中小商户更加省心省力，以智能化平台为基础，帮助商户打造私域流量，实现石材商户数字化转型。

## 第二批省级能效“领跑者” 标杆企业遴选工作启动

本报讯（记者 李杨瑜）日前，福建省工信厅发布关于组织开展2022年度第二批能效“领跑者”标杆企业遴选工作的通知。

据了解，本次评选对象将综合考虑企业单位产品综合能耗、技术工艺水平和节能潜力，以及企业能耗在线监测系统、能源管理体系建设运行情况等，在冶金（含钢铁、不锈钢、电炉钢、有色冶炼等）、建材（含水泥、陶瓷、玻璃等）、石化化工、制浆造纸、纺织化纤、食品等重点用能行业、主要产品（工序）中遴选能效“领跑者”标杆企业。

通知要求，申请省级能效“领跑者”标杆企业在福建省内注册，具有独立法人资格且年综合能源消费量5000吨标准煤（当量值）及以上；遵守国家、行业、地方相关节能政策和标准；近3年内未发生重大安全和环境事故，无违法记录，未被列入企业经营异常名录或严重违法失信企业名单；评选年份能效指标达到行业标杆水平或国际（行标）先进值；未采用国家明令禁止使用和淘汰的落后机电产品设备或工艺；建立能源管理体系并通过主管部门评价或认证；建立能耗在线监测系统，并按时报送能耗数据。

## 群峰机械生产线落地中美洲

本报讯（记者 李杨瑜 通讯员 杨爱榕）近日，在中美洲北部太平洋沿岸，群峰机械一条全新的“超音速”QS1300带架全自动混凝土制品生产线正式投产。

作为建材设备服务商，18年前，群峰机械首条混凝土制品生产线就已落地中美洲。随着越来越多的设备在当地“安家”，当地建材企业主们对群峰机械设备及制造优势有了更深入的了解，而今群峰机械的产品和服务已深深扎根在中美洲市场。

“新冠疫情以来，全球海外市场业务受到不同程度影响。作为向外出口型企业，我们始终以积极主动的心态，与客户保持紧密沟通，并根据需求提供高匹配的服务解决方案。”群峰机械市场部负责人告诉记者，随着海外市场的逐步复苏，他们也将继续主动出击，通过展会等形式加大“走出去”力度，深入贴近客户，进一步了解“后疫情时代”下的客户需求。

## 常州市南安商会

### 获评江苏5A级社会组织

本报讯（记者 李杨瑜）日前，江苏省民政厅对2022年度上半年全省社会组织和市县申报5A社会组织评估等级进行公告，常州市南安商会榜上有名。

近年来，常州市南安商会在创会会长吕良体和现任会长王谋振的带领下，积极探索商会发展新思路、新方法，努力开拓会员服务领域，大力加强商会基础条件、内部治理、工作绩效和社会评价等四大方面工作，通过不断突破创新、提质扩面，逐步形成了规范化、制度化、科学化的管理体系。近年来，商会在助学、扶贫济困、慈善公益、抗疫以及服务会员等方面发挥了积极作用，为推动常州、南安两地经济建设作出了积极贡献。

王谋振表示，此次5A等级的获评，是民政部门、社会各界对商会的认可，它标志着商会建设和未来发展迈上了新台阶。今后，将以5A标准进一步推动商会新阶段建设，带领全体会员团结奋进，再创新高峰。