

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,一顿寒暄之后,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,固美东田铝型材厂正紧张筹建中,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店,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、广东佛山山固美不锈钢制品有限公司,并且在漳州、福州、厦门设立仓储销售中心。

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

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光伏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,负责分布式光伏电站的开发建设。“其实,支架也是太阳能的重要核心,但它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,也是固美奋楫笃行的“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

是有征收反倾销和反补贴税的,高额的税收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。固美于耗时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,取得了几年以后的最好成果,双反税率1%。

“这场来之不易的胜利,让我们可以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,固美已在日本、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。



资讯

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,已具备多链条、多类别、多方向的石材产业链下实体服务集群,这也为数字平台实现面向B段、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,各类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”标杆企业应在福建省内注册,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年未发生重大安全和环境事故,无违法行为,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标(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。作为外向出口型企业,我们始终积极主动的心态,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社会组织单位评估等级进行公告,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。

南安市家具产业协会举行融合创新发展论坛,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多年的他,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,拉菲德堡就住整体家居转型升级,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。

南安市家具产业协会常务副会长陈志坚也做了10多年的家具,现场他分享了自己的观点。“受疫情影响,各行各业面临三座大山:市场是冰山,融

资是高山,转型是火焰山。”在当天见证了多家银行与南安市家具产业协会授信数十亿元,陈志坚对家具行业信心倍增,他希望南安能够成为继深圳、东莞、顺德、蠡口、山东、南康之后,国内第七个家具生产基地,而智能家居、个性化定制则是未来家具企业的发展趋势。

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,协助南安补足补强家具产业链。