

加快融入“双循环”新发展格局 实现高质量发展

长三角南安商会战略联盟大会暨南安市商协会互动协作论坛在常州举行

■特派记者 李杨瑜
通讯员 陈东辉 王建
王艺远 文/图

长三角地区是我国经济发展最活跃、开放程度最高、创新能力最强的区域之一,活跃着一大批包括长三角南安商会战略联盟成员在内的数十万南安乡亲乡贤,他们在这里投资兴业、工作学习、安居扎根,在为长三角蓬勃发展,传播爱拼敢赢的南商精神、贡献南商力量的同时,也不遗余力为长三角和家乡两地沟通交流,架设桥梁。

1日上午,长三角南安商会战略联盟大会暨南安市商协会互动协作论坛在江苏常州举行。会上,来自长三角地区的12个异地南安商协会会长齐聚一堂,展开了一场互动协作、融合发展的盛会。众多南商现场集中学习,并围绕如何加快融入“双循环”新发展格局,进行面对面深度交流。

建立互通互动新载体 打造具有竞争力的创新型商会集群

“长三角区域经济一体化发展是长江经济带的重要组成部分,起到了排头兵作用。地处祖国东部的长三角南安商会战略联盟各项发展要与时俱进,体现时代性、创新性,联盟的发展也要摆在长三角高质量发展的大背景中来考虑,既要一体化,也要具有时代特色。”南京南安商会会长杨煌购建议,长三角南安商会战略联盟要建立互通互动新载体,由“浅表一体化”向“深层一体化”升级版迈进,做实做细,充分发挥区域优势,使信息资源、政策、科技、人力等效果最大化,构建优势互补、高质量发展新格局。此外,要建立完善组织机构,实行常态化管理,形成具有竞争力、充满活力的创新型商会集群。

淮安南安商会会长王火炬表示,当下,国内外经济大环境瞬息万变,竞争日益激烈。南安人历来都有勇往直前的精神,重商崇文,兼容并蓄。行业协会、异地商会要积极发挥民间商会的重要作用,包括沟通政府与企业关系、维护会员权利、加强行业自律、推动产业健康发展、整合企业资源,乃至促进各省市县之间的经济文化交流、推进区域经济合作、扩大对内流通和对外开放等。

王火炬认为,联盟要坚持政府引导,通过政府牵线搭桥,把行业协会联系服务的南安企业,与异地南



长三角南安商会战略联盟大会现场。

安商会(同乡会)的庞大销售资源对接起来,推动形成“南安制造优质产品带出去,在外优势资源引进来,南安制造品牌影响力提升”的良性循环。着力打造经济类行业协会、异地商会(同乡会)互动协作机制,通过资源共享、优势互补、抱团发展,构建海内外、线上线下“立体式”融合发展新模式,助力南安打造成为“双循环”重要节点城市,实现经济高质量发展超越。

在南安市食品行业协会会长林建全看来,南安为了推动融入“双循环”新发展格局,促进经济发展,尤其在实施过程中,始终重视发挥各商协会作用,这次组织举办“长三角南安商会战略联盟大会暨南安市商协会互动协作论坛”,就是最好的例证。

他表示,纵观世界各市场经济体中,行业协会和商会都在市场体系中扮演十分重要的角色。商协会要疏通循环梗阻,必须紧紧围绕企业在经营和创新中遇到的各种堵点和痛点。行业协会参与循环疏通的主要途径有三种:一是发挥桥梁纽带作用,即通过向政府递交相关政策建议化解堵点;二是发挥协调功能作用;三是直接参与疏通,通过提供相应的专业服务直接消除堵点。

据了解,一直以来,南安市食品行业协会通过政府牵线搭桥,会长及秘

书处积极对接南安各经济类行业协会和遍布海内外的异地商会(同乡会)优势资源,为南安食品打通带货渠道,力争做到南安食品通过“双循环”机制卖到全国,并逐步提升南安食品的品牌度,让远在他乡的南安人随时随地品尝家乡味。

发挥联盟主体作用 推进长三角南商深度对接

“2015年8月,长三角南安商会战略联盟适时成立,为两地经济共同发展构筑平台,这对长三角地区的乡贤无疑是件好事。但如何应用好这个平台,真正将长三角的兄弟商会融合起来,切实服务到会员,就需要我们再仔细讨论和斟酌。”苏州南安商会会长郑加朴建议,要深化与发展长三角战略联盟,发挥联盟主体作用,搭建有架构、有制度、有具体举措的平台,统筹资源,孵化项目,创新服务,打造一个流动平台。同时,要突出两条核心主线,即线上创建联盟企业库,打造发展大数据平台,实现会员企业间互动互惠;其次,就是线下交流活动,加强携手合作,探索可持续发展道路,促进双向交流、共同提升。

郑加朴补充道,在商务联动上,要进一步强化精准服务,开展多种形式的商务联动,提振企业发展信心,扶持

企业健康成长,全力推动联盟高质量发展,并通过乡贤间的互动交流,促进资源深度对接,进一步增强联盟成员之间团结的力量,拉近彼此间的距离。在青商培训方面,建议开设长三角南商大讲堂,培育青年,引领青年,凝聚青年,以更强的意识、更多的举措、更大的作为推进长三角南商取得更好的发展。

在构建“双循环”新发展格局下,南安制造业如何把握机遇?关于内循环,南安市日用轻工协会会长郑友套认为,这场论坛也是一种链接,南安拥有遍布全球的74个异地商会,每个商会有数百个会员,这么多南安籍精英销售大军,如果能和南安各行业协会的生产大军资源整合,通过请进来、走出去,进行项目考察、产品推介、论坛对话等活动,内循环的市场合作是无限大的。

当前,俄乌冲突推动欧美、东南亚、非洲等石油、天然气及各种材料形成不稳定,致使他国制造业困难重重。如何危中寻机?在郑友套看来,南安制造业要有“你造不如我造”的发展方向,以及创新制造优势来技压国外厂家,吸引国外买家,从而做实国际市场,做好真正的外循环。“我们也真诚欢迎各位会长,能够带领会员朋友们回到家乡,走进日用轻工制造业生产现场看看,相信大家一定会爱上日用轻工产品。”

打造全球水道用品研发、生产、采购、供应基地

天力卫浴逆势加码 投资3000多万元添置新设备

■本报记者 苏清彬

党的二十大报告多次提及“高质量发展”,“要坚持以推动高质量发展为主题,推动经济实现质的有效提升和量的合理增长”。制造业高质量发展,是经济高质量发展的重中之重。如何守正创新,企业发展之路才能越走越宽?这是福建省天力卫浴科技有限公司董事长黄志胜一直在思考的问题。在全球经济不景气的背景下,天力卫浴逆势加码,近期投入3000多万元添置了一批新设备。

【技改升级】 生产车间全面革新

大型卡车满载设备驶入,工人们撸起袖子有序安装、一排排整齐的立体仓库逐渐成形……近日,天力卫浴位于南安霞美镇的钢结构厂房内,正在为明年初新厂房的投用准备着,而旧厂房的生产线也没闲着,工人们在各自岗位紧张忙碌,尽快将手头上的订单产品出口海外。

“原来的厂房合同到期,考虑到未来发展需求,需要对生产环境、生产设备进行升级改造。对此,我们选择了搬迁,新厂房面积由1.8万平方米扩大到3万平方米。”黄志胜向记者

者解释道,在他们的合作客户中,有6家世界五百强企业,明年有三大客户要来验厂,硬件的改造迫在眉睫。此外,为了提质增效、降低人工成本,他们还计划淘汰一批旧设备,引进模具、注塑、机加工等自动化、规模化智能生产设备。

南安霞美机械装备制造基地,以机械制造闻名。然而,隐藏在这里的天力卫浴注定成为“另类”,它不生产马桶,不卖水龙头,也不做浴室柜,而是专注于家庭排水技术研发与生产,20多年如一日。天力卫浴在产品做精做专这条路上始终没有停歇过,已将产品卖到全球180多个国家,并且获评2022年福建省“专精特新”中小企业(第二批)、2022年度福建省知识产权优势企业,在业内小有名气。

“水道用品品类多,规格、型号也多。一个订单下来,几十种产品,单单模具就要几百套,能够具备这样实力的供应商不多。”黄志胜一边介绍,一边滑动手机向记者展示:“目前我们在谈的项目就有六七千万元。”虽然今年订单有所下滑,但他的底气来自未来的广阔市场前景,正因为此,天力卫浴将目标定位于打造全球水道用品研发、生产、采购、供应基地,并不断加大投资力度。

实际上,自2016年以来,天力卫

浴就大手笔投入数千万元引进智能化设备,对生产车间进行全面革新。“现在市场竞争这么激烈,人工成本高,只有将生产技术智能化,才能降低制造成本,做到高效节能,企业才能立于不败之地。”黄志胜说这话时斩钉截铁,他举例道,原本一个工人可以看2台设备,引进新设备后一人可以看10台设备。

【加速出海】 在海外打响自主品牌

作为一家专业研发、生产、销售卫生洁具配套设备、厨房设备的国家高新企业,天力卫浴产品主要应用于水槽、浴缸、浴室柜、洗衣柜等领域。之所以能出口180多个国家,在于产品的性价比。黄志胜说,除了通过引进智能设备降低生产成本,他们特别注重研发,用推陈出新的产品不断满足客户需求。

据介绍,天力卫浴组建一支近40人的研发团队,每年都会将年销售额的7%以上用于研发产品,单单产品就有上千款。其产品设计特别注重模块化,哪个模块坏了都可以实现替换,目前拥有100多项技术专利。

“每个国家都有多个国家的标准,我们为其提供OEM ODM服务,从开模、设计到成品一条龙服

务。”黄志胜告诉记者,由于代工利润低,为了提高产品附加值,前几年他们从企业经营方面转型升级,自创品牌,产品直面消费者,合作伙伴包含了一家全球第三大建材家居零售集团。

在全球消费变革趋势下,我国跨境电商依托强大的供应链这一基础优势,推动国内商品纷纷出海。随着品牌知名度的提高,天力卫浴正在加速自主品牌国外营销。继去年在日本成立分公司之后,今年4月,该公司进驻全球知名跨境电商平台——亚马逊。

“高质量发展除了注重产品研发,还要打响自主品牌。如何快速打开市场,亚马逊是不错的选择。这次联合国内同行、上下游企业,提供全品类、全规格产品,好产品加上好价格、好服务,希望通过优势互补,赢得消费者认可。”黄志胜将这一做法称之为“三好生”模式。

在他看来,“三好生”模式可以抱团直接与竞争对手PK,还能避免同行之间展开价格战,而只有通过这种良性竞争,才能获取更大的经济效益。除了日本、美国,黄志胜透露,未来天力卫浴还将在国外设立10多个营销分公司,加大品牌推广力度,朝着全球水道用品研发、生产、采购、供应基地迈进。



鹏翔实业斩获中国专利奖

本报讯(记者 蔡静琦)日前,由鹏翔实业申报的“一种人造石的生产工艺及配方”荣获第二十四届中国专利奖。该项目优化了再生石的生产及配方材料,增强了鹏翔实业在再生石生产与研发板块的行业影响力。

鹏翔实业董事长王少芳表示,此次中国专利奖的获得,是鹏翔实业在开展创新活动中获得的重要成果,有利于激发企业职工的创新活力,提升企业市场竞争力,对企业主体信用评级、高新技术企业的认定复审、研发项目的成果转化、经营投标等方面起到有力支撑作用。下一步,公司将在获得现有专利基础上,大力深化产品改革,重点加强知识产权保护和运用,加快产品创新,促进成果转化。

据统计,截至目前,鹏翔实业已拥有发明专利、外观专利、实用新型专利近百项。专利相关技术成果已运用于产品生产,通过精准设计,提高产品生产效率与质量安全系数,并且在经济效益方面进一步实现了降本增效。

泉工“黑科技”亮相德国宝马展

本报讯(记者 李杨瑜)日前,睽违已久的德国宝马展在慕尼黑展览中心圆满落幕,来自58个国家超3000家的海内外展商齐聚一堂,为来自世界各地的客户展示最新的科技成果与产品。在这个享誉全球的展会核心展位区,南安企业泉工股份展出最新设备ZENITH 870。这款设备集合了多项“黑科技”,如料车平台自动调节、料车快速更换、料多自动调节和最新西门子公司伺服振动和控制系统,向世界展示泉工制造的硬核实力,吸引大量意向客户及观众驻足观看。

“我们最新研发的‘鹰眼’自动检测系统,可自动识别和分拣表面有瑕疵,高度甚至强度不符合要求的成品砖,解决客户在实际生产中碰到的痛点,展会上一亮相,场面就异常火爆。”泉工股份相关负责人表示,为期7天的展会,他们携手沙特、埃及、西班牙和波兰等国的泉工经销合作伙伴,共同接待了数百批次的客户,亮出他们在生态砌块混凝土领域的最新成果,诠释了跨国合作典范。未来,他们将继续以客户为中心,与全球合作伙伴和客户携手并肩,用泉工设备生产的砌块,让世界每一个角落和村庄更美丽。

福建省水暖卫浴阀门行业协会 邀专家分享智能马桶新趋势

本报讯(通讯员 庄艺芳 记者 苏清彬)当前,智能化已成为新时代科技发展的重要载体,也是企业智能化转型发展的契合点。为帮助会员企业快速搭上智能化快车,近日,福建省水暖卫浴阀门行业协会特邀国内头部卫浴品牌,为企业带来了一场关于智能马桶的集合科技、电商直播、产品体验的信息共享交流会。

会上,厦门科牧智能技术有限公司合伙人洪永强、广东东姿卫浴科技有限公司销售总监陈锐分别带来《智能马桶趋势与未来》《智能马桶的产品卖点及东姿智能生活战略规划》专题分享。与会人员纷纷表示,两位嘉宾的分享让大家对马桶的智能化转型和升级有了更深刻的认知,也对智能马桶未来发展有了更加清晰的方向。

福建省水暖卫浴阀门行业协会副会长兼副秘书长肖过房表示,共同探讨智能马桶的现状和未来发展趋势,旨在为企业赋能,助力企业发展。协会自换届以来,一直以会员需求为导向,协调搭建政府主要部门与企业之间的桥梁,积极为会员谋福利。为满足行业知识产权维权需求,进一步提升企业知识产权维权服务,协会今年成立知识产权维权站,邀约专业律师入驻协会办公,高效率为企业纾困,计划春节期间举办专业性展会,引导厨卫产业加强交流,创新智造,进一步提升行业实力和国际影响力。

华盖双塔专班开班

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 林文波)日前,黎明大学智能制造工程学校企合作办主任陈录根、工业机器人技术专业主任程永强携专业老师等一行,到双塔汽配举行《工业机器人操作培训》华盖双塔专班开班仪式。

据了解,华盖双塔专班是在践行校企合作,推进企业新型工业化,促进华盖机械、双塔汽配智能化生产创新发展。“课程分为工业机器人认知及基本操作、工业机器人轨迹编程与操作、工业机器人坐标系设置、工业机器人物料搬运编程与操作、工业机器人职业技能培训互联网+课程包等线上线下课题,有助于企业提升在职工工技能。”华盖机械相关负责人说。