

挣脱“内卷”困局 南安石企“出海”正当时

■本报记者 蔡静琦 文/图

“跨一步海阔天空,不出海就出局。”在前不久举行的泉州新生代“新质生产力”研修班上,著名战略咨询专家、智纲智库创始人王志纲,为深陷“内卷”困局的民营企业指明了“出海”的发展路径。

实际上,南安的石材企业早已开始积极布局国际市场。近两年来,石材行业的出海潮流愈发强劲,背后的供应链力量也在持续增强。今年,英良集团成功中标了一个总额达上千万美金的沙特政府项目,这一项目使得金水头至少十五个水刀工厂,超过一百台五轴加工中心进入了紧张而忙碌的状态。

如何开拓海外市场? 不参展不设点全靠两条腿

提及出口,英良集团绝对是佼佼者。早在10年前,商业敏锐度极高的英良集团董事长刘良就开始着眼布局海外市场。

2022年世界杯的举办地卡塔尔,其众多石材项目就展示了英良集团的石材工艺。近2年来,英良集团在沙特的市场开拓上也取得了显著成绩,其中最为引人瞩目的一个政府项目订单金额高达数千万美金。

据了解,Neom(未来城)是沙特于2016年推出的“2030愿景”计划中一项工程。Neom被定位为一个集高科技、可持续发展和创新于一体的未来城市,其总预算高达5000亿美元,是一项宏大的国际发展战略。刘良告诉记者,该项目自2019年建设项目正式启动以来,不少中企都来助力,南安多家石材企业也参与其中。项目包括政府基建、酒店及一些王储的私人庄园等。

那么,面对如此庞大的国际市场,南安企业是如何脱颖而出,赢得这些数千万乃至上亿元的项目呢?刘良揭示了其中的奥秘:参加展会不再是石企开拓国外市场的主要模式了,即便参展也只是为了获取当地头部20家同行企业的名录和信息。现在,石材企业更倾向于派出业务团队直接上门拜访。这种模式更加直接、高效。

刘良透露,英良在国外只设置了荒料采购点,并未为了接单而在海外设立分公司。他指出,对于一些新兴市场或资源丰富的地区,如中东地区,尤其是以沙特为主的市场,订单量非常可观。这些国家和地区都有至少固定两个业务员在负责,他们拉着装满企业资料的箱子出国,一出差就是一两个月。一旦得知某个项目洽谈进入尾声,他们会立即赶赴当地进行最终洽谈。这种方式虽然成本较高,但效果显著。

如今,英良的出口团队人员已经



英良集团旗下达泰工厂正在赶制国外订单。

壮大到50余人。“现在,我们正在沙特做一个大项目,未来将继续加大投入,扩大项目规模,让‘中国石材’的品牌更加响亮。”刘良坦言。

“实际上,我们走出去是非常有底气的。不仅要有实力,还要做好心理准备。即便是在面对如沙特、黎巴嫩等激烈竞争的市场时,我们依然能够凭借自身的独特优势脱颖而出,最终赢得订单。尤其是异型石材的生产,水头体量大,不仅能做好,还能高效完成。”在刘良看来,海外市场固然充满挑战,但只要找准方向,一切便迎刃而解。

石材项目在哪里? 聚焦中东和东南亚地区

过去南安石材主要出口国家为韩国、东盟、美国、日本、欧盟国家,近年来,中亚、中美、中东等新兴市场出口增长明显。

在刘良看来,尽管国外市场有着广阔的发展空间和机遇,但企业要想取得成功,就需要学会取舍,选择适合自己的市场和客户群体。

面对付款条件苛刻及订单量不稳定的市场,如美国部分地区及订单减少的欧洲区域,英良集团选择审慎布局,转而将更多精力投入与新兴市场或资源丰富的地区合作。这些市场通常具有更大的潜力和发展前景,同时也更符合企业的业务实力和目标。

刘良表示,企业出海不仅是产品的输出,更是战略与智慧的较量。深入的市场调研、精准的风险评估及合理的市场开拓策略是企业成功的关键。同时,企业还需要注重与合作伙伴建立长期稳定的合作关系,共同应对市场变化和风险,实现互利共赢。只有这样,企业才能在海外市场中取得更好的发展成

果,实现企业的长期稳健经营。

同为工程型企业,日升石业近年在出口板块也有了显著的增量。日升石业总经理张子文告诉记者,日升过去出口主要围绕美国、菲律宾、印尼等国家。由于中美贸易战的挑战,日升石业灵活调整策略,将部分原本面向美国的订单转移至越南生产。今年,出口部门也开始跟进沙特、迪拜等中东国家。

“过去企业没有方向,感觉哪里有需要就往哪里冲,这种付出的成本代价是很高的。现在有国家的指引,共建‘丝绸之路经济带’倡议的推进和国内大开发、大建设,企业的重心肯定向海外市场倾斜。”张子文认为,在国内需求量明显萎缩的情况下,海外市场已然成为石材企业的第二增长曲线,企业需紧跟国家政策导向,把握发展机遇。

作为石材界的一匹黑马,近年来,汉荣石材在出口方面也取得了骄人的成绩。相对英良集团深耕大型工程项目,主营各种轻奢石材的汉荣石材更偏向于一些私人豪宅定制。

“沙特王室的一个私人宫殿项目就是我们承接的。”汉荣石材总经理郑荣思表示,企业深耕国内工程领域已久,近几年,还主动拥抱海外市场,承接了不少中东地区的酒店豪宅项目。凭借独特的定制服务和高品质的产品,企业在国外积攒了良好的口碑。

“我们注重与客户的沟通和交流,了解客户的需求和品位,为客户量身打造适合的解决方案。”郑荣思表示,这种定制化的服务模式,使得汉荣石材在国际市场上的竞争力不断增强。

中小企业有机会吗? 做细分领域和配套加工

当众多石材行业的巨头纷纷涌向

海外市场,争夺更大的发展空间时,一个问题悄然浮现:规模相对较小的中小企业,他们是否还有机会在海外市场中分一杯羹呢?

“水头石材行业规模看似庞大,但整体体量也就几百亿元。”刘良表示,相较于华为、海尔等千亿级体量的企业而言,整个石材行业不过是冰山一角。他认为,开拓海外市场不仅需要关注订单量,还要考虑自身的核心竞争力。对于石材企业而言,全产业链的服务能力是其核心优势。拥有全产业链的优势使得他们有机会参与到总包或分包的竞争中。同时,拥有丰富的资源,如机器设备、技术人才等,也是他们在市场竞争中的重要砝码。

然而,对于中小企业而言,他们可能无法与大企业相抗衡。但是,这并不意味着他们没有机会。相反,中小企业更应该在细分领域做精做深,如把弧形、水刀工艺做好,以此形成独特的竞争优势。刘良坦言,在细分领域中寻找机会,不断优化产品和服务质量,提高自身的核心竞争力,是中小企业在海外市场生存和发展的关键。

“中小企业可以通过提供定制化的产品和服务来满足特定客户的需求。”在张子文看来,中小企业通常更灵活,能够更快地适应市场变化,因此他们可以更好地满足客户的特殊要求。同时,中小企业也可以通过合作和联盟来扩大其业务范围和影响力。通过与其他企业或组织建立合作关系,中小企业可以共享资源、技术和专业知识,从而增强其竞争力。

“国外的项目,基本是以电汇及信用证,基本不担心欠款问题。”张子文表示,现在企业都认定出海,除了拓展单量,更是为了保证企业的现金流。



资讯

固美金属 参与国家标准制定

本报讯(记者 李杨瑜)日前,全国有色金属标准化技术委员会召开标准宣贯会暨有色金属标准工作会议,来自有色金属行业的500多名代表参加此次大会。作为全国有色金属标准化技术委员会委员单位,固美金属受邀参加。

据了解,国家标准是规范企业生产、开发、管理等各方面的准则,是评价产品质量最主要的依据,适用范围最广、权威性和影响力大、认可度最高。在各项议题中,固美金属参与牵头启动的GB/T8013《铝及铝合金阳极氧化膜与有机聚合物膜》备受瞩目。经过固美金属的反复实验,多次送样以及丰富的产业实践经验,得到与会专家的高度认可。此次专家们对该标准进行审定、预审、讨论,同时布置了第三阶段的实验任务。

从行业先行者到标准参与制定者,固美金属始终坚持技术创新,充分发挥自身技术优势,提高行业标准的技术水平,通过不断参与国家标准和行业标准制定,提升综合竞争力。该公司相关负责人表示,能够参与国家标准制定,是固美金属科技强企,提升品牌形象和实现高质量发展的重要工作,也是行业对固美技术实力的肯定,以及在标准制定和产品创新方面的认可。接下来,固美金属将更加重视标准引领作用,以标准驱动行业创新,持续参加国家、行业标准的制定修订工作,推动行业高质量发展。

欧联厨卫 入选品牌强国优选工程成员单位

本报讯(记者 李杨瑜)日前,欧联厨卫成功入选品牌强国建材卫浴行业优选成员单位,并举行入围签约仪式。

据介绍,欧联厨卫自2002年创立,便秉承欧洲卫浴设计理念,专注于整体卫浴产品及空间解决方案,打造品牌差异化,实现与消费者的双向奔赴。经过22年的高速发展,欧联厨卫以其卓越的产品实力和品牌影响力,深受市场青睐和行业认可,在全国开设了1000多家门店,荣获“福建著名商标”“卫浴十大品牌”“工程百强品牌”“消费者喜爱品牌”等荣誉奖项,享有较高的知名度和美誉度。

据了解,品牌强国·自主品牌优选工程是为贯彻落实“品牌强国”的国家战略,由《发现品牌》栏目组、对外经济贸易大学中国国际品牌战略研究中心联合主办,旨在推动品牌信用建设影响力,提高中国企业的国际竞争力,助力中国品牌走向世界。经过资质审核、舆情监控等层层筛选,欧联厨卫成功入选品牌强国优选工程成员单位,企业信息录入品牌强国示范工程数据库,足以说明其在品牌建设、产品品质、创新研发、市场表现等方面均达到了极高水准。

“本次入选不仅是对欧联厨卫品牌实力的高度认可,更是对企业在行业内的地位和影响力的充分证明。”欧联厨卫相关负责人表示,未来,公司将以国货自信自强为底色,为消费者创造更大价值,立足国内,扬帆海外,向世界发出品牌强音。

“灭火器产品质量认证交流会”召开

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王建)日前,南安市消防器材协会邀请天津消防研究所质检中心以及南安市灭火器主要生产企业,共同举办了一场“灭火器产品质量认证交流会”。

“此次交流会旨在和企业交流行业政策的新动向,为生产企业提供更好的认证检测服务和技术支持,助力消防器材产业的发展。”天津消防研究所质检中心业务部主任赵永顺说。

会上,天津消防研究所质检中心的检测认证部门代表,还详细讲解了政策标准的变化,并解答企业代表提出的问题。“我们将以此为契机,借助协会这个桥梁纽带,探索创新合作模式,更好地服务于企业和行业。”

华盖机械工会 举办职工疗休养活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 林文波)日前,华盖机械工会委员会组织了一场为期两天一晚的疗休养活动,让生产部基层一线职工在厦门得到了充分的放松和恢复。

活动期间,华盖机械还举办了思政讲座和红色文化专题视频培训,大家结合工作实际,踊跃探讨如何在岗位上发挥模范带头作用,现场氛围热烈。

“本次公司工会委员会选择厦门作为此次的疗养地,为职工们提供了优质的服务和舒适的环境,是工会关爱职工的具体举措之一。通过这次活动,职工们不仅身心得到了放松,团队凝聚力和归属感也得到了显著增强。”该公司相关负责人表示,未来,华盖机械将继续努力,为职工们提供更多优质的服务和丰富的活动,让他们切实感受到工会的温暖和关怀。

九牧集团智能马桶获全球销量第一市场地位

本报讯(记者 李杨瑜)日前,全球领先的企业增长咨询机构弗若斯特沙利文(Frost & Sullivan,简称“沙利文”),基于对2023年全球智能马桶企业销量的市场调研,经过公平、公开、公正、权威、深入的分析和论证显示中国九牧集团在全球智能马桶销量方面位列第一,并最终确认九牧集团“2023年智能马桶全球销量第一”的市场地位。

据悉,沙利文拥有超过60年的历史,服务范围覆盖60多个国家和地区。进入中国市场以来,沙利文已帮

助辅导超1万家企业客户加速成长步伐,助力企业在行业内取得增长、科创、领先的标杆地位,实现融资及上市等资本运作目标。在本次项目认证中,沙利文研究团队采用了一手调研和案头研究相结合的方法,通过电话访谈核心企业,多方收集品牌覆盖区域、营业额、销售量等关键数据,同时仔细分析了主要企业的年报、新闻报道等公开资料交叉验证,最终确保了信息来源的全面性和客观性。

“作为全球卫浴行业领先品牌,九牧在全球拥有16个研发中心和15

家高端数智工厂,产品远销全球100多个国家和地区,正是这一庞大的生产体系和完善的渠道网络,为九牧智能马桶的产销提供了强大的保障。”沙利文研究团队认为,近年来随着科技的迅猛发展和消费者对高品质生活需求的提升,智能马桶行业迎来了飞速发展。从最初的基础功能如自动冲水和座圈加热,逐步演变为集清洁烘干、除臭、节能等多功能于一体的高科技产品。这些创新不仅提升了用户的舒适度和卫生水平,还推动了智能家居的普及。特别是在亚洲

市场,智能马桶已成为众多家庭卫生设施的重要选择,展现出强劲的增长势头。

面对数智卫浴和家用机器人万亿市场,九牧集团表示,将围绕智能、绿色、颜值、健康四大研发方向进行创新,超前布局机器人洗澡机、机器人吹干机、机器人卫生间清洁机、机器人健康马桶、机器人洗菜机等智能家用机器人产品,用新技术、新材料、新工艺、新智能、新模式,引领卫浴产业发展新格局,满足全球消费者对高品质卫浴生活的需求。

市场,智能马桶已成为众多家庭卫生设施的重要选择,展现出强劲的增长势头。

面对数智卫浴和家用机器人万亿市场,九牧集团表示,将围绕智能、绿色、颜值、健康四大研发方向进行创新,超前布局机器人洗澡机、机器人吹干机、机器人卫生间清洁机、机器人健康马桶、机器人洗菜机等智能家用机器人产品,用新技术、新材料、新工艺、新智能、新模式,引领卫浴产业发展新格局,满足全球消费者对高品质卫浴生活的需求。

巡察审计发现的配网领域典型问题,对设计变更、合同招标、物资处置、结算确认等常见多发风险点,动态更新合规“一座两清单”、廉洁“三库”,制定点对点防控措施,有效遏制廉洁风险隐患苗头。“线上+线下”开展隐蔽取证规范性、竣工验收规范性、竣工结算质量、人员履职尽责等专题监督。

下一步,国网南安市供电公司将继续深化协同监督,推动各专业同向发力、共谋对策,积极扩展配网建设监督深度、广度和力度,护航公司高质量发展。

商、汇报、通报机制,逐月“盘点”监督成效。同时,完善多专业监督专家人才库,纪委办协同运检、物资等专业部门不定期开展实地现场核查,对发现问题细化制定整改措施,按条目落实整改,健全制度规范,切实加强“数据来源—风险研判—核查整改—提炼总结—完善机制”全过程监督管理。

在强化全方位风险防控上,该公司总结提炼典型案例,编发《廉洁文化宣传手册》,通过案情剖析、制度解读、延伸管理建议及合规风险提示等方式持续放大“以案示警”效应。强化“事中”

管控,总结归纳监督存在的短板,运用《配网领域典型违规违纪行为表现形式及定性量纪参考指引》,推动专业部门提升主动发现问题能力,鞭策纪检人员强化监督执纪水平。抓实“事后”治理,下发配网方面纪律检查建议书2份,推动专业部门刚性执行“发现问题—整改落实—长效跟踪—闭环销号”机制,及时扎紧制度的“笼子”。

此外,该公司还整合配网监督与巡视巡察、审计等各类监督成果,运用“一本账”数据平台,分析诊断问题根源,对因施策综合施治。梳理近年来来

国网南安市供电公司:推动配网建设监督走深走实

本报讯(通讯员 李艺萍 黄蓉 记者 周海文)今年来,国网南安市供电公司聚焦配网建设关键环节、重点领域廉洁风险和合规管理短板,坚持“查、防、控”结合,探索构建全流程配网建设监督体系,有力推动配网建设专项监督走深走实。

国网南安市供电公司组建了“专业+纪检”团队,强化流程闭环监督管理,“一盘棋”联动推进。根据日常监督发现问题、365数“廉”监督平台风险提示清单、项目结算审核异常数据,开展互联互动分析研判,建立定期会