

海莎智能装备:以专精特新突围 擦亮南安制造名片

焊花在车间此起彼伏,数吨重的砖机主机缓缓吊装就位,数控设备有序运转,一台台设备完成最后调试即将发往客户手中……走进泉州(南安)光电信息产业基地的福建海莎智能装备有限公司(以下简称“海莎智能装备”)车间里,一派热火朝天的繁忙景象映入眼帘。

该公司董事长李果站在通道旁,看着一台台为客户研制的砖机从零部件逐步组装成完整整机,脸上洋溢着自豪的笑容。这些承载着“南安制造”智慧与匠心的产品,完成组装后,将远渡重洋发往世界各地,为当地的基础设施建设贡献力量。

本报记者 李杨瑜 见习记者 康露 通讯员 林佳琦 文/图

聚焦核心技术 筑牢竞争优势

创业30余年,从最初的一台样机起步,到产品出口100多个国家和地区,李果始终没有离开砖机设备这一细分领域。

“我这辈子就想做好砖机,不做大而全,但求精而深。”采访中,这句话他反复提起。在李果看来,砖机行业专业性强、市场相对细分,与其盲目扩张,不如把有限的资源投入到最擅长的领域。

自1995年创业至今,无论行业经历怎样的起伏,海莎智能装备始终围绕砖机开展技术攻关。2021年,李果将制造基地落户南安,正是看中了当地完善的装备制造产业链和供应链体系。

“高端装备离不开高端供应链。”李果认为,南安聚集了精密铸造、机械加工、液压、电控等完整产业配套,大部分核心零部件能够实现本地协同,不仅缩短了产品研发和试制周期,也为整机品质提供了保障。

依托南安产业优势,海莎智能装备逐步形成“北京研发、湖北制造、泉州产业化”的协同创新模式。据介绍,北京中材建筑技术研究所专注制砖工艺研究,围绕原材料配比、振动参数、养护工艺等开展系统研究;湖北工厂负责设备制造和技术升级,不断优化机械结构、液压系统和电控系统;泉州生产基地依托供应链优势,加快研发成果转化,实现研发、制造、市场高

效协同。

“每年,我们将约15%的营业收入投入技术研发,一台全自动制砖设备就集成数十项专利,涵盖机械结构、液压控制、电气自动化、安全防护等多个核心模块。”这也是近年来,李果与团队持续对标国际先进水平,在设备自动化、智能控制、安全性能等方面不断突破的关键。

值得一提的是,海莎智能装备最新研发的新一代全自动制砖设备,已将产品成型周期缩短至10—14秒。“行业同类产品普遍保持在16秒左右,别小看这几秒钟。”李果算了一笔账,“对于大型制砖企业来说,每缩短一秒,每天就可能多生产几千块砖,一年下来就是数百万元的产能提升。”

效率提升的同时,该设备安全性能也同步升级。按照欧洲CE标准重新优化安全系统,海莎智能装备在光栅保护、紧急制动、自动诊断、远程运维等方面进行了全面升级,进一步提升设备运行的稳定性、安全性和智能化水平。

“真正的竞争,不是卖一台机器,而是卖一整套生产能力。”李果说,他们不仅关注设备本身,还同步优化制砖工艺,通过“设备+工艺”的整体解决方案,帮助客户提升生产效率、降低运营成本,这也是企业持续发力高端装备市场的重要支撑。



深化全球布局 进军高端市场

如果说技术决定企业可以跳多高,那么市场则决定企业能走多远。早在2006年,李果便将目光投向海外市场,如今公司70%—80%的销售额来自海外市场,产品远销中东、欧洲、南美、东南亚等100多个国家和地区。

“中国市场已经进入成熟阶段,企业必须走全球化道路。”李果认为,相较于国内市场,国际市场特别是高端市场仍拥有广阔的发展空间,中国制造也迎来了从“产品出口”向“品牌输出”升级的重要机遇。

围绕这一目标,海莎智能装备实施多品牌发展战略,高端品牌直接对标国际品牌,重点开拓欧美、中东等高端市场;中高端品牌覆盖国际主流客户;中端品牌则针对不同区域市场提供差异化产品方案,逐步形成覆盖不同客户需求的产品矩阵。

“中国制造不能永远打价格战,我们要让国际市场知道,中国设备同样可以达到德国品质。”除了不断提升产品性能,李果还把服务作为品牌竞争力的重要组成部分。公司连续多年参加广交会、德国宝马展等国际专业展会,持续拓展海外市场;针对大型制砖生产线项目,建立起覆盖方案设计、设备制造、安装调试、技术培训、远程运维等全生命周期服务体系,为客户提

供更加完善的技术支持。

“这个行业专业性很强,我们卖的不仅是设备,还有工艺、服务和技术支持。”李果介绍,不同国家和地区在原材料、产品标准、生产工艺等方面存在差异,公司会根据客户需求提供定制化解决方案,实现设备配置、工艺参数和生产流程的精准匹配。

近年来,中东局势变化、国际海运价格上涨等因素,对海外业务带来一定影响。“运费最高的时候,一台设备的运输成本甚至接近产品利润。”李果坦言,部分海外客户因此放缓投资节奏,一些项目推进周期有所延长。

面对市场变化,李果没有选择低价竞争,而是把行业调整期作为练内功的重要窗口,坚持研发投入、完善产品性能、优化供应链体系,并持续健全海外售后服务网络,为下一轮市场增长积蓄动能。

“越是在市场低谷,越要把产品做好、把品牌立住。市场总会回暖,但真正能够跑出来的,一定是那些提前做好准备的企业。”展望未来,李果表示,公司将继续坚持“专精特新”发展方向,以技术创新带动产品升级,以品牌建设拓展国际市场,力争进入国内砖机出口前三强,让海莎智能装备成为国际高端制砖装备市场的重要品牌。



澳门南安同乡会博士智库 献策澳琴高质量发展

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王志伟)日前,由澳门南安同乡会博士智库主办、澳门城市大学与澳门南安青年联合会协办的“跨界协同赋能澳琴高质量发展”学术研讨会圆满召开。本次研讨会汇聚政、学、产等多领域专家学者,围绕澳琴一体化发展与经济适度多元等核心议题展开深入研讨,为澳门融入国家发展大局贡献智慧力量。

“澳门南安同乡会博士智库的设立作为同乡会的创新实践,后续将常态化开展研讨建言,搭建闽澳在不同领域的交流通道,厚植爱国爱澳理念,引领青年融入大湾区发展。”会上,澳门南安同乡会会长吴毅强强调,依托“澳门+横琴”联动优势,聚焦跨界协同,旨在破除行业、地域隔阂,推动科研转化、扶持青年科创文旅创业,同时打通闽澳资源对接,助力澳门非博彩产业升级。

澳门南安同乡会博士智库召集人、澳门城市大学副校长叶桂平表示,国家“十五五”规划与澳门“三五”计划的对接是护航“一国两制”事业高质量发展发展的重中之重,未来,同乡会博士智库将持续整合博士人才,举办相关活动,为澳琴一体化发展等发展痛点提供智力支持。

南安市浙江商会党支部 开展主题党建共建活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王亚琼)日前,南安市浙江商会党支部联合市民政局、市安徽商会,走进泉州(南安)党员教育基地,共同开展主题党建共建活动。

本次共建活动依托泉州市(南安)党员教育基地丰厚的红色资源开展,该基地是泉州极具代表性的闽南红色记忆与革命精神的载体。活动现场,与会全体党员怀着崇敬肃穆的心情有序参观学习,认真聆听红色革命故事,细致观看历史文献、革命文物与纪实影像,深度回顾革命先辈攻坚克难、艰苦奋斗的峥嵘岁月。从百年党史的壮阔征程到泉州本土的红色奋斗史,大家深刻体会今日幸福生活的来之不易,进一步坚定了听党话、跟党走的政治信念。

“此次三方党建共建活动,打破了单位、商会之间的党建壁垒,搭建了资源共享、优势互补、联动共进的党建交流平台。”南安市浙江商会党支部书记陈瑞立表示,未来,商会党支部将持续抓实党建引领,不断创新党建活动形式、丰富党建活动载体,以党建凝聚人心、汇聚力量,推动党建工作与商会建设、企业发展深度融合。

数百名新锐集结 九牧人才战略再添新动能

本报讯(记者 李杨瑜)近日,九牧集团“百川千人培养计划”(以下简称“百川计划”)迎来新一期集结。来自全球50余所高校的数百名青年学子正式加入九牧集团,为企业注入青春动能。

开营第一课上,九牧集团相关负责人为学生员进行主题授课,深入剖析存量市场下AI技术落地与全球化布局的全新发展机遇,号召全体学员紧跟集团变革节奏、聚力奋进。课上强调,集团始终坚持“一线育才、全球引智”的人才理念,为青年搭建体系完善的成长平台,也勉励大家要看重长远成长、看淡短期得失,以忠诚立身、凭实干创造价值,最终成长为能“打仗”的“九牧铁军”。

现场,九牧集团人才发展部也为新学员详细解读了升级后的培养体系。作为九牧集团人才强企的核心重点项目,新一期培训进一步优化了从新人到骨干的全周期成长通道,依托文化浸润、系统授课、实战历练、导师带教四大培育模式精准赋能。本次集训聚焦五大核心能力提升,贴合该集团创新突破与全球化升级的最新需求,帮助新一期新人快速完成职场转型。

人才是企业核心竞争力。2025年7月,首批来自世界各地的优秀毕业生已顺利开启了创新创业征程;2026年,新一期的学员接棒而来,让这一人才战略的青春力量持续扩容。

值得关注的是,去年,九牧集团就同步对人才安居工程进行了重大升级,全新改造的高品质人才公寓配备全套智能化家电与舒适家居设施,实现“拎包入住”;同时为员工打造了融合智慧食堂、篮球场、健身中心、共享书吧、咖啡吧的多元化生活空间,构建起便捷、舒适、充满活力的生活生态。九牧集团以一流的住宿环境和精细化管理服务吸引人才、留住人才、用好人才,倾力打造行业顶尖的人才集聚高地。

九牧集团相关负责人表示,新一期百川计划新人将奔赴集团产业各条战线,扎根研发、生产、市场一线实干磨砺,同心聚力攻坚克难,为九牧集团的全球化发展注入新的活力。

应对复杂环境消防救援需求

海能达推出专业防爆PDT对讲机

本报讯(记者 李杨瑜)近期,由南安贤达陈清州创办的企业海能达正式推出CH690Ex专业防爆PDT对讲机。据悉,该产品面向消防与应急救援等高风险场景,致力于为极端危险环境下的指挥调度与协同作战构筑坚实的通信保障。

随着我国应急管理体系持续完善,消防救援任务正在从传统火灾处置,逐步向化工园区事故、危险品泄漏、地下空间救援、大型综合灾害等多风险、多场景方向发展。在这些复杂环境中,救援现场往往面临爆炸性粉尘、可燃性气体、高温、高噪声以及通

信条件受限等挑战。基于此,海能达推出新产品CH690Ex。该产品严格按照国家防爆标准,支持气体与粉尘双重防爆,可满足爆炸性粉尘环境与可燃性气体环境下的安全使用要求,为消防救援人员进入危险区域开展侦检、搜救、灭火和现场处置提供可靠的通信保障。

安全设计不仅体现在防爆能力上,更体现在对一线人员的全面保护。据介绍,该产品支持防伪防爆电池识别,可智能检测非原装、非防爆电池,并自动发出告警,有效降低因误装电池带来的安全风险。同

时,该产品终端集成倒地告警、单独作业告警、紧急报警、北斗定位等多项安全功能。当救援人员发生意外、失联或遇险时,可第一时间向指挥中心发送告警信息,并同步人员位置,为指挥员快速研判现场态势、组织救援和科学调度提供支撑;一线队员也能够及时接收撤离、增援等关键指令,进一步提升协同作战效率和作业安全的保障能力。

针对消防行业复杂严苛的应用环境,该产品采用高可靠整机设计,具备IP68防尘防水、1.5米多角度跌落防护,以及阻燃、耐磨、防滑等特性,无论

是高温、雨水、粉尘还是冲击环境,都能保持稳定运行。同时,增强型射频设计进一步提升了通信覆盖能力,在弱信号区域依然能够保持可靠连接,确保关键信息及时传达。

如今,消防应急通信正从单一设备保障向全体系能力升级,海能达依托多年为全国多地消防部门搭建综合通信保障体系的经验,持续完善防爆通信产品生态,新产品的推出,正是其面向消防救援通信一线真实痛点打造的标杆产品,以全维度的安全设计,为每一次逆行出征的救援人员,筑牢通信安全防线。

特瓷卫浴携子品牌亮相厨卫展

本报讯(记者 李杨瑜)日前,作为年度重要商贸交流盛会——2026年义乌厨卫、卫浴设施展览会圆满收官。展会期间,特瓷卫浴携子品牌名水卫浴重磅亮相,为品牌全国渠道布局与外贸市场拓展积蓄全新动能。

据介绍,特瓷卫浴拥有33年全产业链制造实力,本次集中展出陶瓷洁具、龙头花洒、浴室柜、全套厨卫五金配件等全系爆款,精准匹配线下门店、酒店公寓工程、批发市场、跨境电商多元供货需求,同等品质更优拿货价的核心优势,吸引大批客商驻足深度洽谈。

“3天的展会,我们接待来自全国各地及海外采购商数百组,众多客户现场锁定区域合作意向,批量工程订单、外贸长期供货协议同步达成。后续公司团队将逐一跟进所有到场客商需求,一对一出具专属供货与门店运营方案,持续落实展会优惠政策。”特瓷卫浴相关负责人表示,未来,公司将持续深化双品牌战略,深耕高端智能整装与大型精装工程,专注大众流通高性价比赛道,同时依托南安自有五金、浴室柜生产基地,持续迭代产品、优化供应链,为全国合作伙伴提供稳定、高利润卫浴货源,携手开拓广阔厨卫市场。

双展联动 群峰智造亮相全球舞台

本报讯(记者 李杨瑜)日前,群峰机械同时亮相中国亚欧博览会与菲律宾建筑建材展(PhilConstruct)。此次参展,群峰机械精准聚焦亚欧与东南亚市场,针对复杂气候与多品类混凝土制品的特殊需求,以区域化产品组合和深度本地化服务,展示了企业设备在极端环境适应性、技术迭代速度、能效优化水平及全生命周期服务上的综合实力。

在中国亚欧博览会上,群峰机械重点展示了搭载第三代伺服振动专利技术的QS系列全自动混凝土制品成型机,以及专为高寒、干旱气候研发的多用途制砖解决方案。

“当前,中亚建材市场正经历从原料输入到本土智造的转

型,我们累计接待中亚专业客商超200组。”群峰机械相关负责人表示,他们不仅提供核心装备,更输出覆盖原料配比、能耗管控与制品养护的全链路工艺体系,助力客户实现自主生产跃升。展会期间,经客户引荐,中亚大型建材企业代表专程到访,双方已就年内引进两条全自动生产线达成初步框架协议,该项目将服务于中亚多个大型基建配套工程。

作为菲律宾规模最大的、专业度最高的行业盛会,PhilConstruct是东南亚市场行业瞩目的风向标。展会首日,菲律宾大型建材制造企业代表到访,在与其品牌设备的全方位对比中,客户发现,群峰机械个性化定制服务高度贴合东南亚市场的独特

工况与实际工程需求,更提供贯穿全生命周期的技术服务保障,这正是他们长期寻觅的解决方案。尤为关键的是,客户选择设备的逻辑已从“一次购置”升级为“全周期成本评估”,客户充分信任群峰机械的整体价值回报,并于现场敲定采购方案。

“从亚欧腹地到东南亚岛国,双展联动,公司不仅实现了品牌声量的集中释放,更在中亚、东欧、东南亚等市场赢得丰硕成果。”群峰机械相关负责人表示,近年来,伴随公司在国际建材行业影响力的持续攀升,大批标杆生产线落地,他们将持续加大研发投入,深化全球化、智能化、低碳化协同布局,为全球客户提供更高效、更可靠的绿色建材整体解决方案。