

北京南安企业商会常务副会长周安穩： 创立专属电商平台 擦亮“中国水暖城”金字招牌

正月还未过,北京南安企业商会常务副会长周安穩却早早忙活起来。从上世纪80年代开始到北京打拼创业30多年来,周安穩卖过对讲机,做过阀门生意,都取得了成功。今年是他的知天命之年,但他壮心不已,出人意料地做起了服务于南安水暖卫浴产业的电商平台。

熟悉周安穩的人,都亲切地称他为“安穩大哥”,与这位“安穩大哥”相处,大家打心眼儿里觉得安穩、踏实。他做起事情来,更是十拿九稳。“我们这个平台,万事俱备,域名抢注了,团队建好了,模式也成型了,只差政策的东风。”说起手头正在筹建的“中国水暖城电商平台”,周安穩成竹在胸。

不过,和以往不同的是,这次创业在他心中谋划得更为长远。“南安水暖卫浴产业还有很大的潜力可以挖掘,中小企业的发展亟待规范,品牌效应的红利也还只是冰山一角。待‘中国水暖城’这块金字招牌进一步擦亮后,将迸发出更强大的产业活力。”谈及打造中国水暖城电商平台初衷,周安穩如是说。

本报记者 林超连 胡建志 李想 文/图

谈回归

打造专属水暖产业的电商平台

记者:周董,您好!今年正月初三,您也参加了在南安举行的投资招商会,常年在外,您对家乡南安的投资环境怎么看?目前有没有一些筹划中的回归项目?能否具体介绍一下?

周安穩:南安的投资环境很好。因为回到南安,我们可以不局限在南安区域发展,泉州、厦门两个大城市的带动,给南安带来更多发展的机遇,你看现在火热的泉州芯谷,虽然有3个园区,实际上核心区域还是在咱们南安。再加上与厦门的距离正在缩短,有理由相信会有更多项目青睐南安。

目前,我们正在着手打造一个中国水暖城电商平台,这是一个垂直电商平台,面向的是水暖卫浴经销商。这个项目萌发于去年的南安“两会”,市长的政府工作报告中提到要发展产业电商,在征询意见的时候我们就发现,像石材、电子、机械等产业都有电商平台,唯独水暖厨卫这个大产业,竟然没有,非常可惜。所以我就一直想要建立这么一个专业的平

谈水暖

中小企业可抱团“触电”

记者:您刚才提到了水暖厨卫产业要发展,既要抓龙头企业,也要扶持中小企业。不过,当前南安不少中小企业的税收外流严重,在您看来这个问题该如何解决?

周安穩:首先要将南安的水暖工业区管理规范起来。现在很多工业区一直在征地,看似很缺地,但实际上还很多地块闲置着。资源浪费不说,还导致很多没地的企业跑到安溪等地拿地开发,税源就流走了。

税源外流的问题还体现在,很多外来水暖企业虽然驻扎仓苍,用的都是本土资源,但交易量都算在外地,很可惜。如果能有一个平台将这些中小企业拧成一股绳,将会对产业产生非常积极的影响。一旦平台建起来,将相关企业都纳入到这个平台上,那交易都在这个平台上进行,税收就能回流到南安。

商会简介

北京南安企业商会成立于2002年1月6日,是以南安籍在北京工商企业界的人士为主体、自愿组成的民间组织。商会共有会员单位700余家,涉及金融、房地产开发、工程建设、石材、水暖、瓷砖、器械、灯具、食品、环保科技、服务等行业,下设秘书处、财务部、会员部、宣传部、联络部、维权部、商务拓展部、办公室、就业创业基金、同学联谊会等职能部门。2011年12月3日,北京南安企业商会第三届理监事会就职以来,在会长黄文佳带领下,商会提出并开展了一系列健康有意义的社会活动。

想法提出来后,立即付诸行动。目前我们的团队已经搭建完成,并将水暖电商所有能够注册的21个网络名称抢注了,很快就可以投入平台的建设,我们也在寻找更专业的技术团队合作,同时跟一些风投公司接洽,由他们跟进推广,会更加事半功倍。

最重要的是,南安仓苍是中国水暖卫浴名镇,依托我们的产业优势,中国水暖城的牌子全国仅此一家。中国水暖城这个金字招牌,我们2004年就拿下来了,至今都没有完全发挥出它的作用。

作为南安三大支柱产业之一,水暖行业没有一个专业的电商平台说不过去。庆幸的是,目前这个工作,南安市委、市政府很重视,也把它写进了政府工作报告。我们这个平台不针对市场终端,而是一个B2B平台。在本土,我们会选择一些中高端以上的品牌入驻,等这个模式成熟以后,未来还会在国内各大城市推广。

人物名片

周安穩 1986年生,南安仓苍人。北京南安企业商会常务副会长,北京国冶屯溪阀门设备有限公司董事长。



谈阀门

成立大集团或是未来出路

记者:您的老本行从事的是阀门行业,南安现在也正在规划阀门产业园,从您之前做供销的经验来看,南安的阀门产业要发展起来,需要具备哪些因素?

周安穩:我的老本行是阀门,最早也做过实体,但现在最主要做股权投资。因为做实体精力有限,所以主要投资一些比较有前景的项目,比如由咱们南安老乡投资的天津博纳斯威阀门股份有限公司,还有浙江五洲阀门有限公司,我都有参股。在投资项目时,我们考虑的是企业经营者是否实干,如果经营者愿意在生产设备、厂房上做更多投入,那我相信这就是一个实干的企业,有发展前景。

说到南安阀门产业,要发展首先就要规划好阀门基地。目前国内很多老牌的阀门企业,包括兰高阀、北阀、上海阀门二厂、上海阀门五厂在内,都是由南安人收购国企改制而来的,这些品牌在全国范围内都具有一定的市场影响力,还有一些像开维喜、博纳斯威在内的后起之秀。这些品牌刚好品类都不重叠,各有所长。如果政府能够牵头,整合这十来个新老品牌,成立一个大的阀门集团,再加上我们南安十来万阀门营销大军,抱团拿项目,就有很多优势。

生产这块不用担心。我们现在一些传统产业有一个误区,喜欢提新概念。实际上阀门产业制造还是比较传统的工艺,尽管目前也有部分高精尖阀门导入了工业4.0,但对大多数企业来说,务实生产才是出路。假设我们阀门基地做起来了,政府提供土地,主导建立集团公司,营销生产架构明确,生产完全可以交给温州阀门制造商来解决。

温州阀门产业是国内的领跑者。不过他们从2015年后开始走下坡路,但他们生产制造的底子还在。如果我们能够收购一些经营困难的制造商,让他们按订单生产,就可以实现多赢局面。

谈传承

二代交接要注重文化传承

记者:作为较早一批到北京打拼的南商,您怎么看南商创一代和创二代这两个群体?目前很多南商二代已经接班,在您看来,交接过程中最重要的是什么?

周安穩:今年是我到北京的第32年,算是较早一批到北京的南安人。以北京南商为例,我们是一个团结的集体,我们一直在说南商精神,什么是南商精神,其实就是团结、打拼。我们每个人都吃过很多苦,爱拼敢赢的精神融入骨子里。

现在很多南商都进入了二代交接,新一代南商接受的是不一样的教育,他们的成长环境也与我们这一代有很大的不同。在我看来,交接过程中,增加他们对于家乡文化的认同感非常重要。对于家乡,我们一直抱有很深厚的感情。不过,现在很多南商二代因为从小生活在外头,对这个没有什么概念,很多甚至连闽南语都不会说。

这个怎么解决?我们这一代人也一直在交流。实际上,让南商二代、三代记住家乡文化,并不需要多复杂,只需要营造一个环境。比如小孩一进门就要用闽南语交流。此外,像泡茶也是一个很好的方式。我每次和老乡聊天,都是让家里的孩子过来泡茶,坐着听我们用闽南语聊天,耳濡目染中他们对家乡就有一个清晰的认识。而且他们在听我们聊天的过程中,其实也是一个学习的过程,相比其他孩子思维也更成熟,待人接物也会更为得体。

文化的传承方式还可以有很多种方式。比如,依托商会这个平台也可以做很多事情,如每年都可以在家乡举行闽南语演讲比赛或者闽南语歌曲大赛,相信会有很多异地商会愿意加入。