

佛山广工大研究院传喜讯
第七次获评
国家级A类孵化器

珠江时报讯 记者彭美慈 通讯员黎思嘉报道 日前,工信部火炬中心公布了2022年度国家级科技企业孵化器评价结果,佛山共2家载体获A级(优秀)评价,佛山广工大研究院(以下简称“研究院”)占一席位。这是研究院第七次获得该项殊荣。

作为国家级孵化器,研究院在培育孵化企业方面打造了一套成熟的服务体系,为入驻项目提供“政策、人才、技术、市场、融资、品牌”的“6个1”服务,通过打造“企业家+科学家”孵化模式,成功吸引一批国家级人才到研究院创业,累计引进300多名国内外高端人才,引进孵化316家高科技企业,其中获批国家高新技术企业85家、国家级专精特新“小巨人”企业5家。

在技术研发方面,今年上半年,研究院启动与华兴玻璃、原点智能、天波信息等南海5家龙头企业共建技术研究中心,打造企业创新样板,助力产业数字化转型升级。

在成果转化方面,研究院运营着智汇+、机器人超市等产业细分领域成果转化平台,汇聚超30万个科技成果,超2800名专家人才;今年2月,南海区科技成果转化服务云平台线下服务中心揭牌运营,助力南海打造科技成果转化新名片。

在项目引进方面,近半年来,研究院吸引了捷顺科技、昇隆泰新材料、拓新半导体等一批高成长企业入驻研究院及加速器。此外,研究院联合佛山市政府、青橙资本等打造双创基金,助力更多优质项目快速成长。

接下来,研究院将结合南海镇街产业发展方向,与各镇街共建产业孵化器或加速器,走好产业与科技融合聚变的发展之路。

狮山镇举办绿美经济培训班
电商课堂助力
农产品“出圈”

珠江时报讯 记者李福云 通讯员何永坤 莫文韬 吴俊文报道 “马洞西瓜个儿大,我们创作的视频要凸显出来。”“大顶苦瓜与普通苦瓜有什么不同,视频文案要花心思呈现。”6月20日,狮山镇举办绿美经济培训班,参训的村居代表围绕自家农特产品,学习拍视频、直播带货,探索打造爆款秘诀。

活动由狮山镇党建和组织人事办公室、狮山镇委党校联合京东(佛山)数字经济产业园共同举办。京东(佛山)数字经济产业园高级讲师吴述凤作《新媒体营销的流量红利》专题授课。他围绕农产品选品、客户群体画像、品牌塑造等新媒体电商流量变现全流程进行讲解。他认为,农产品角逐电商赛道,最重要的是保持品质稳定、产能稳定、价格稳定,要从更新理念开始,勇于打破过去仅靠社交传播的营销方式,鼓励村民个体运营新媒体电商。

讲师和园区工作人员还为学员带来短视频制作及直播带货技巧教学,从短视频剪辑、传播、运营方面,为学员解答在账号初创阶段的常见问题。随后,讲师用学员带来的村居特色农产品作为素材,组织现场制作发布一条推广短视频,并进行直播带货实操演练,详细讲解直播平台选择、平台规则、带货话术等内容。

“我们村种植的西瓜质优、量大,但由于在狮山外知名度不高,很难将其销往外地。”横岗社区党委委员曾意琼表示,通过本次培训,他们在如何利用新媒体推广本土特色产品上找到了新思路。



■在慧谷科技的生产车间里,工人正在忙碌工作。

南海机械装备龙头企业加大“出海”力度,并积极增资扩产

加速“链”达全球 开启大航海时代

从销售全球化到强化本土化经营

“我们公司一开始的愿景,就是成为受尊重的国际化企业。”在邓飞舟看来,国际化是企业必走之路,公司也一直以全球视野,对标世界最高技术标准,不断提升研发、生产、服务等综合实力。

根据德国“隐形冠军”之父赫尔曼·西蒙的理论,“隐形冠军”企业必须是保持专注的国际化企业。它的增长之路不特别依赖于公司规模,主要原因是全球化极大拓展了市场,这导致机会不存在增长的极限,世界对“隐形冠军”产品的需求几乎是无止境的。

慧谷科技正是这样的企业,2015年它的第一条生产线走出国门,仅用了不到10年时间,客户覆盖5大洲19个国家和地区,销售量已超过全球总额的40%,平均价格更是2015年的三倍。目前,慧谷科技的高端设备有2/3出口到全球各个国家和地区。

对于中小企业而言,如何

才能深耕好国际市场?“布局海外市场的时候,需要针对不同的市场制定不同的策略,考虑到各个市场的独特性,包括文化、商业规则、行业特性以及原料供应情况等。”在邓飞舟看来,本地化就是最好的全球化,一是做市场调研的时候,需要对目标市场进行深入的调查和分析,以满足当地消费者的需求;二是提供定制化的服务,如售后服务、技术支持等,以增强客户体验;三是在有原料供应的市场,可以考虑与当地供应商建立合作关系,降低采购成本。

“除了设备直销的全线化,我们还有软件授权、产线迭代升级、耗材配件供应和工艺服务等新的盈利模式,这就是慧谷科技的售后服务。”邓飞舟说,在海外布局方面,慧谷科技今年在南美和中东地区新开拓了销售和售后服务中心。今年将发力开拓售后服务市场,为客户提供工艺服务和软件服务等高附加值可持续技术服务。

“客户在哪里,市场就在哪里,装备行业出海大有可为!”邓飞舟说,由于美国加大力度支持制造业发展,这使得公司的一些欧洲客户开始转移到美国。作为供应商,企业也要跟着客户走。她透露,美国工厂的选址已经定好,今年年底,慧谷科技在美国布局的首个示范工厂将启动运营。

推动企业出海,还有政府和协会的助力。当前,南海在积极建成“1+4+4”跨境出海综合服务体系,积极推动区内外贸头部企业出海开展供需对接和经贸交流活动,进一步畅通本土企业进出口渠道,在政府部门的指导下,南海区机械装备行业协会作为广东省外贸转型升级基地的工作站,也积极组织区内机械装备企业抱团出海,通过设立海外共享服务站为产品出海提供安装调试服务,搭建供应链平台,推动行业由单品输出转型为成套解决方案的输出。

机械装备龙头企业在南海增资扩产

在看好全球市场前景的背景下,仕诚机械、慧谷科技等龙头企业纷纷决定在狮山增资扩产。

今年2月,总投资10亿元的仕诚数字化膜材成套生产线装备项目在狮山举行启动仪式,拟引进先进的数控加工中心、研发仪器等相关设备及配套设备,打造数字化绿色工厂,

建设先进的数字化膜材装备研发制造基地。项目达产后预计年产值可达8亿元,连续三年累计总纳税额超1.8亿元。

为何选择在狮山增资扩产?“南海的营商环境在国内名列前茅,项目前期及建设期间,政府部门组织多次上门服务,区镇领导过来现场办公,解决我们的困难,各职能部门也多次前来对项目可能存在的问题进行提前对接。”秦志红感慨地说,作为在南海狮山成长壮大的企业,必定会继续扎根这里。

无独有偶,慧谷科技位于南海狮山的研发生产总部基地预计今年7月投入使用。该项目将打造一座中小企业可复制的“灯塔工厂”,让更多企业看到低投入、低门槛的数字化转型路径。

“一般具备做数字化工厂条件的企业都有相当的规模,而我们新总部基地的定位是做中小企业的数字化工厂,希望打造一个中小企业可以触及的‘灯塔工厂’。”邓飞舟介绍,新工厂的规划设计处处彰显数

智基调。未来将通过新厂的可视化管理,从产品生产、人员管理等方面主动适应各中小企业的文化程度和管理水平,带来有温度的制造业服务,推动企业转型升级。

在新工厂搬迁的同时,市场开拓和人才储备也传来好消息。邓飞舟介绍,公司上半年新招聘超60名人才,包括管理人员、研发人员、销售人员等,整体人员的素质上了一个台阶,都是为了企业三到五年战略发展布局做准备。

机械装备出海,势在必行,势不可挡。从全球经济来看,东南亚、南亚、非洲等地区的工业化、城市化进程不断加速,对陶瓷机械、铝材机械、包装机械、塑料机械等领域的需求不断提升,这与南海机械装备行业产业链优势正好契合。从国内形势来看,机械装备行业还面临国内大规模设备更新的机遇,相信南海机械装备企业“出海”之路定能越走越宽,机械装备行业的发展也会越来越好。



■广东仕诚塑料机械有限公司参加俄罗斯包装展。

从组团参展到制定国际标准

近年来,俄罗斯市场成为中国企业眼中出海的“香饽饽”。2023年,俄罗斯机械装备交易额达1460亿美元,增长势头迅猛。不少南海机械企业加大了开拓俄罗斯市场的力度。

5月20日至24日,俄罗斯国际机床展览会在莫斯科举办。该展会是东欧和独联体国家最大的全球机床行业和先进金属加工技术贸易展。期间,由十余家南海企业组成的俄罗斯拓展团集体亮相。

“出海对于机械装备行业来说是一个机遇,参展期间,我们的展出样机也售出了。”广东大铁数控机械有限公司总经理冯尚信介绍,大铁数控成立于2006年,是最专业的中走丝线切割生产商之一。早在2007年,大铁数控就在越南河内设立了服务点,去年卖出了200多台装备,在海外的客户群逐渐从

在外投资设厂的中国企业为主,拓展到当地企业。

像冯尚信一样,南海的机械装备企业家普遍看好国际市场。6月18日至21日,东欧地区最大型的国际包装展览会——俄罗斯包装展RosUpack举行,仕诚塑料也申请了参展摊位。

“我们是行业内知名度最高的品牌,俄罗斯之前倾向于使用欧洲设备,如今更看好我们中国设备。”在秦志红看来,今年的签单量呈现出增长态势,现在正是装备出海的好时机。

除了通过海外参展拓展市场,仕诚塑料还积极参与制定国际标准。“我正在美国华盛顿参加ISO/TC270国际标准会议,代表中国参会团注册专家,参与制定国际标准。”秦志红说,希望借此机会发出中国声音,掌握国际标准的话语权,助力中国装备走出去。



■仕诚数字化膜材成套生产线装备项目效果图。