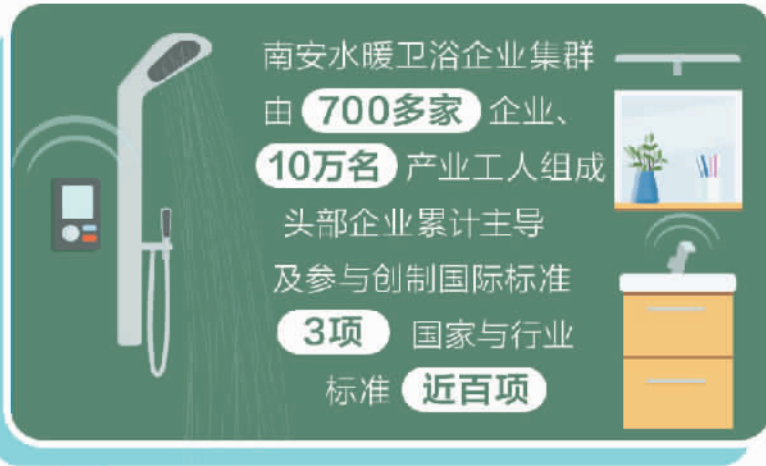


中小企业集群探析

□ 本报记者 薛志伟

“传帮带”文化支撑自我迭代

——福建南安水暖卫浴行业转型升级之路



门槛低、上手快、模式成熟，让加盟连锁成为众多普通人创业的首选赛道。但行业热度高涨的背后，套路招商、虚假宣传、合同陷阱、囤钱跑路等乱象层出不穷，不少创业者盲目跟风投资，最终不仅没能创业致富，反而血本无归。

近日，最高人民法院发布一批典型案例，直指商业特许经营领域夸大宣传、盲目扩张、跟风投资、“套路加盟”等乱象，厘清相关权责边界、统一司法尺度，为市场立规、为创业者护航。规范加盟经营，让投资决策多些“冷静期”，已是行业良性发展的必然要求。

商业特许经营俗称“加盟连锁”，也可简称“特许经营”，常见于餐饮、零售、酒店、教育、母婴、生活服务等多个民生领域，依托成熟品牌、标准化模式，大幅降低了小微创业者的试错成本和经营门槛，持续激活消费市场活力。截至今年5月，我国特许加盟备案企业已超1.56万家，茶饮、咖啡、零食折扣等新业态涌现大批万店品牌，行业整体规模持续壮大。但高速扩张的同时，野蛮生长的乱象持续滋生，“加盟即躺赚”的误区，让无数投资者陷入投资陷阱。

加盟市场乱象频发，根源在于加盟双方的地位不对等、信息不对称。同时，普通创业者法律认知薄弱、维权能力不足，部分不良商家趁机钻监管与合同漏洞，通过拆分合同、隐瞒资质、模糊权责等方式设置文字陷阱。

特许经营有明确的法定准入门槛。依据《商业特许经营管理条例》，仅正规企业具备特许招商资质，且必须拥有至少2家经营满1年的直营店，具备成熟的运营和服务体系。但现实中，大量不法商家委托快招公司以贴靠知名品牌、虚增经营业绩、购买知名品牌产品冒充自有产品等方式吸引他人签订加盟合同，骗取加盟费后则置之不理，上演“快速招商、快速开店、快速消失”的戏码。此前一起利用奶茶店特许经营加盟实施的合同诈骗案中，300余人掉入“加盟陷阱”，共计被诈骗5400万元。

为保护被特许人合法权益，缓解投资冲动，我国设立了“冷静期”制度，即被特许人在特许经营合同签订后一定期限内，可以单方解除合同。但长期以来，这一保护性制度难以落地，不少品牌方利用格式条款规避法定责任，刻意隐瞒投资者的合法权利，变相剥夺其冷静决策、止损解约的空间，让弱势创业者屡屡吃亏。

此次最高法典型案例的发布，有效激活了“冷静期”制度的生命力。司法裁判明确：即使合同中没有“冷静期”条款，被特许人也可以在经营资源尚未被实际利用的合理期限内，依法行使单方解除权。

总之，各大特许品牌应当摒弃短视的“赚快钱”思维，恪守诚信经营底线，规范招商信息披露和宣传行为，将重心转移到提升运营能力、产品研发和后续加盟支持服务上，以真实运营能力实现互利共赢。

本版编辑 向萌美 编夏祎

加盟  
业漫谈

冷静

冷静



智能机械臂已普遍应用于科技绿色黑灯工厂。（资料图片）

龙头引领

在福建省南安市，每天有数十万件水龙头、花洒、阀芯从工厂销往全国乃至全球。业内素有“全国每3个水龙头，就有1个南安造”的说法。由700多家企业、10万名产业工人组成的南安水暖卫浴企业集群，凭借数字化转型、产业协同与模式创新，持续迭代升级，走出了一条中小企业集群高质量发展的特色路径。

走进九牧集团有限公司绿色黑灯工厂，24小时运转的5G机器人精准作业，自动化设备高效生产，每6秒即可产出一个智能马桶盖圈，智能化生产成效显著。

作为产业链主，九牧集团深耕数智卫浴领域，是集研发、制造、营销、服务于一体的全产业链国际化企业。目前，九牧集团全球布局15家智能黑灯工厂，拥有全球领先的智能马桶绿色生产基地，核心工序自动化率100%，实现全年无人化生产，年产智能马桶400万套。

九牧集团的智能化升级不只赋能自身，更通过技术、订单、金融等多元维度，全方位带动南安中小配套企业转型升级。

技术赋能方面，九牧集团搭建JSQS质量管理标准，全方位辅导供应链企业优化生产与质检体系，已推动100余家本地供应商产品质量等级从D级提升至C级。同时，依托16个全球研发中心、超2万项创新专利，九牧持续向外释放技术红利。“我们每年拿出销售额的10%以上投入研发，不是只为了自己做产品，更要把技术红利释放给整个生态。”九牧集团品牌总监田柳桥说。

协同制造领域，九牧落地“龙头企业+核心零部件企业+小型企业共享协作园”模式，布局“1+13”产业园区，集聚350家上下游企业，将龙头企业本地配套率从35%提升至85%，构筑起总长26.8公里、总面积50平方公里的水暖卫浴阀门千亿生态走廊。

产业集群的集聚优势，持续吸引优质配套企业落地。2024年12月，福建拾得科技有限公司从漳州华安整体迁入南安数字化卫浴产业园，投资4000万元建设15条封边生产线，为九牧、金牌等头部品牌配套，极大提升了产品供应与研发转化效率。

“我经常去九牧参观，发现市面上的浴室柜镜面没有这样的功能，就请来华为工程师，花了一年时间研发‘敲击智能镜’。它的核心为自研防误触算法，通过敲击实现控制，无需触摸、感应、语音，整个镜面就是一个大的开关。”福建拾得科技有限公司董事长王桂波介绍，该产品有效解决卫浴镜面潮湿失灵、雾气干扰等行业痛点，适配多元使用人群。“搬到南安后，离九牧近了，合作机会明显多了。”

在产业标准化、规范化发展进程中，福建省水暖卫浴阀门行业协会发挥了关键桥梁作用。协会秘书长李良伟深耕实业多年，其执掌的胜利阀门有限公司拥有多处生产及研发基地，产品覆盖全品类阀门，销售网络遍布全国，实业视角让协会服务更贴合中小企业发展需求。

李良伟介绍，协会集聚行业头部企业

共建会员矩阵，深度参与各级标准研制，累计主导及参与创制国际标准3项、国家与行业标准近百项。2023年，协会设立标准化技术委员会，主导编制26项团体标准，覆盖智能卫浴研发、先进制造工艺、自主品牌培育等核心赛道，以标准化引领产业升级。

南安市产业协同创新中心进一步完善产业生态，园区内设立行政审批与商事服务窗口，可一站式办理企业开办、知识产权、社保医保、工程代办等业务，实现“办事不出园区”。中心辐射6个小微产业园、近百家企业，服务近万名产业职工。这些完善的公共服务体系，恰好为中小企业扎根发展筑牢了根基。

细链深耕

龙头企业是产业集群的核心支撑，而遍布乡镇的中小微企业则是南安水暖卫浴产业稳健发展的厚实底色。这些小微企业体量虽小、韧性十足，凭借深耕细分赛道、坚持创新转型，成为产业链不可或缺的重要环节。

泉州海爵卫浴有限公司是本地企业的典型代表，企业占地仅15亩，却手握143项专利。创始人肖过房的创业历程，是南安水暖产业草根成长、薪火相传的生动缩影。1991年，17岁的肖过房从江西赴南安投身水暖行业，从基层学徒做起，潜心钻研技术。“当时满脑子就想着学好技术，不觉得苦。南安人很热情实在，只要你肯学，师傅就愿意教。”1997年，他进入九牧集团，从技术岗成长为管理层，坚持自研3D建模等数字化技能，突破自身能力瓶颈。

2007年，肖过房创办海爵卫浴，初期以

代工为主，2012年果断转型，聚焦淋浴花洒细分赛道，深耕研发定制，坚守国标以上品质底线。如今，企业产品覆盖多品类花洒，凭借稳定品质与研发实力，成功跻身国内头部卫浴品牌供应链。

“南安作为全球水暖卫浴核心区，精细化分工、供应链协同的产业特色，让中小企业能够聚焦细分赛道精耕细作。”肖过房感慨。面对行业存量竞争加剧的现状，海爵卫浴将持续深耕花洒领域，稳固国内市场、拓展海外渠道。

在南安，大量水暖从业者延续“学徒起家、深耕技术、自主创业、抱团发展”的成长路径，行业独特的“传帮带”文化，培育了充足的产业人才，让企业集群具备强大的自我迭代能力。

中国水暖城是本地中小水暖企业展示交易、对接市场的核心枢纽，近40万平方米的市场集聚了数千家经营主体，产品覆盖全品类水暖成品及配件，普遍采用“前店后厂”模式，高效衔接市场订单与属地产能。

“这里没有一家企业能包打天下，但合在一起，几乎没有做不出来的水暖产品。”仓荃镇党委书记谢晓敏介绍，精细化分工、社会化协作的产业格局，让南安水暖卫浴在市场波动中始终保持强劲韧性。

电商破局

为打破传统制造与线下贸易的路径依赖，南安水暖卫浴产业积极拥抱直播电商、跨境电商等新业态，以模式创新打开新的增长空间。

泉州市云华卫浴有限责任公司是本地电商转型的标杆。“2020年，我看到了抖音

平台的窗口期，入驻3周就爆单了。”云华卫浴负责人陈志华告诉记者，其抖音账号粉丝已超160万人次，创下家装主材赛道多项直播销售纪录。依托南安成熟的产业配套，陈志华联合本地企业协同研发卫浴换装配件，以亲民化直播模式对接终端消费者。“南安制造业已经很成熟了，配套也成熟，我要做的就是把产品用更接地气的方式卖给消费者。”

云科国际水暖厨卫跨境电商产业园的落地，为产业出海搭建了系统化平台。园区2026年1月开园，聚焦卫厨产业带，联动3000多家源头工厂，打造集研发、展示、电商运营、跨境物流、海外售后于一体的闭环服务体系，签约12家国内外主流跨境电商平台。

“我们不仅要招企业进来，还要帮他们走出去。”园区运营负责人张胜杰告诉记者，园区针对中小企业跨境运营短板，提供了电商培训、物流、海外仓、售后安装等一站式服务，降低企业出海门槛。同时，园区还投资建设约10亿元的直播园项目，可容纳110余家企业入驻，集聚各类电商配套资源，完善产业电商生态。

“我们的目标很实在：一是把本地的水暖卫浴产品推向全球市场，二是给本地年轻人创造更多就业创业机会。”张胜杰说。目前园区已有多家直播工作室入驻，线上带货已成为南安卫浴产品销售的全新渠道。

新业态彻底重塑了南安水暖产业的销售版图，直播电商、跨境电商打破传统线下贸易壁垒，让本土企业从单纯“代工生产”转向“品牌直销全球”，为传统水暖产业转型升级注入持久动力。

农田管理有了整体解决方案

本报记者 郑杨



极飞科技今年7月发布的极飞X系列农业机器人。（资料图片）

（资料图片）

具备完全自动化的航线规划、飞行喷洒、充电补能等能力的X系列农业机器人，覆盖果园除草、荒地开荒、农田灭茬等多种作业场景的无人割草机……今年7月，广州极飞科技股份有限公司新一代农业机器人全球首发，以一系列前沿技术突破，带来智慧农业的全新管理方式。

“在全球范围内，农业正面临三大核心挑战：劳动力持续减少、极端天气频发、生产成本上升与供应链风险。面对‘谁来种地、如何稳产’的现实命题，传统农业生产方式已难以继。”极飞科技联合创始人龚轶钦介绍。

记者在极飞科技展厅看到，农业无人机、农业无人车、智慧农场物联网等各类效率远高于人力劳动的产品，从空中到地面，覆盖了农业管理中“水、肥、药、巡”各关键工序。“公司早期以无人机研发为主，当我们认识到单一无人机技术不足以解决全部农业生产管理问题，于是转型为农业机器人公司。目前我们的产品已服

务近70个国家和地区的用户。”极飞科技公共事务负责人钱淑婷说。

深耕农业13年，极飞科技持续深入田间，积累技术、打磨产品，帮助农户应对各类挑战。龚轶钦介绍，农业生产，其实不外乎“耕、种、管、收”4个环节。中国在耕、种、收3个环节的机械化率已超过75%，但占据农业生产70%投入与70%时间的“管”，却依然主要来自人工。公司从最复杂的“管”开始，以智能化和新能源技术为核心，一步步让“水、肥、药、巡”走向精准、摆脱人工。

年复一年，极飞科技的产品在与土地、农人的互动中不断迭代生长。以无人机为例，在农业无人机1.0时代，作业效率完全依附操作人员经验。2016年，公司发布行业首款自主飞行的农业无人机P20，这款2.0时代的无人机，能够按规划航线自动化飞行、智能化作业，实现了从“人控机”到“人机协同”的跨越。

到2025年，极飞科技农业无人机P150的功能已从单一喷洒扩展到播

撒、运输、航测等多个场景。“东北一位‘60后’用户孙阵广，凭借一台无人机，达成了‘单人单机’一年作业14万亩的成绩，刷新了人们对无人机植保效率的认知。”龚轶钦说。

然而2.0时代无人机“半无人化”的作业模式，在田间地头仍有重重痛点：对小农场主而言，是熬夜抢农时的疲惫；对大基地而言，是高昂的人工管理成本；对职业飞手而言，则是高强度劳作与人效低之间的内耗。极飞科技创始人彭斌表示，此次X系列农业机器人的推出，标志着极飞科技由“人机协同”向农业生产全流程自动化的跨越。

如今，公司正通过开发精准农业装备，建设数字农业基础设施，提供智慧农业整体解决方案三大主营业务，构建起无人化、高效率、可持续的智慧农业生态系统。“打造智慧农场会发生什么改变？”龚轶钦说，从在新疆尉犁县建设的“超级棉田”，到在广州黄埔区建设的“超级农场”，公司锲而不舍打造的一个个智慧农场项目，成了一

张张闪亮名片。“2021年，我们在新疆戈壁滩上承包了3000亩地种棉花。第四年，产量较周边传统种植棉田高8%，总成本下降23%，而整片棉田只有两名‘90后’管理人员。这对我们的激励非常大。”

如今，极飞科技深耕农业科技，在国内已布局超过1100个销售、培训、服务网点，覆盖全国大部分农业产区，服务农户数量超过900万户，在夏季高峰期，一天就有200万架次的作业量。在拉美、东南亚、东欧等市场，公司的产品也广受欢迎。创办多年的极飞学院，累计培养超14万名智慧农业应用型人才。截至今年3月，极飞科技累计申请专利超4400件，其中发明专利超1300件，获评国家级专精特新“小巨人”企业、国家级制造业单项冠军企业。

彭斌说：“人类农业发展不应该继续依赖‘能吃苦的一代’。农业现代化的终极目标，不是让更多机器进入农田，而是让农田拥有稳定、低成本、可持续的生产能力。”