

华港公司牢牢掌握商灶配件行业话语权 燃烧热量‘配角’也能在市场‘火’一把



华港公司生产车间

·企业名片·

面世 上世纪90年代
标签 商用燃气灶具智造专家
勋章 中国土木工程学会燃气分会
商用燃具委员会理事单位、省燃气
协会商用厨具副会长单位
数说 5代系列配件模块化
热效率已达45%—50%
43项国家发明专利
3项GB国家标准起草编制
1项CJ国家标准起草编制
拳头产品 商用智能灶具
成长密码 引领行业绿色智慧发展

一半时间跑市场,洞察敏锐
专业素养大提升,深谙其道
资深房产经纪人
打响专业较真仗



海航
说房点盘

陈海航,房地产经纪人,高级技
师,浙江省政府采购评审专家。

□记者 应柳依

从单纯生产厨具配件到研发智能商用灶具,从小加工厂到跻身规上企业,从
名不见经传到制定商灶相关标准、掌握行业话语权……

书写这一串传奇的,正是市华港厨具配件有限公司。

“认真钻研技术,佛系经营企业”是华港厨具董事长施世佐的独特经商之
道。回首20余年,华港厨具坚持创新驱动,不遗余力地自主研发,提升产品附加
值,旗下的“华港无敌”品牌成为拓展市场的“利器”,增强了企业核心竞争力。

自主研发先人一步 名不经传小企业异军突起

● 经信视界看制造 ● 隐形冠军炼金术

□记者 应柳依

创建于上世纪末的环宇厨具设
备厂,即华港厨具配件有限公司的前
身,主要从事厨房设备产销。跟绝
大部分同行一样,以跟风模仿为主,
产品大多价格低廉。

当时的商用灶具生产有没有一
把标尺呢?尽管在1985年已出台了
相关产品的热效率标准,但七八年
过去了,几乎所有的企业都未能达
到热效率25%的基础“门槛”,导
致标准形同虚设,国内对商用灶具
一度管理粗放。

2003年,施世佐开始投入大量
精力和资金研发全预混合燃烧系
统。这个系统革新能带来怎样的直
观变化呢?最简单来讲,就是热效
率因此提高了,能达到30%。施世

佐说,这便是“华港无敌”品牌的第一
代产品。

就在那一年,国内商厨行业起
草了新标准,为了让所有相关企业
真正落实标准,新标不得不将原有
的25%热效率标准条款取消,而华
港公司却因信息闭塞,错失了一次
参与业内大讨论的良机。

2005年,持续闷声搞研发的华
港公司凭借全预混合燃烧系统获得
了发明专利,迎来了它在国内的第一
次冒尖。

然而,产品投放市场,却断续出
现了一些问题。“当时炉头、炉膛需
要配件组装,常常因为客户自行组
合不专业,综合体燃气炉头的燃气
功率和鼓风机的功率不匹配,导致
出现几十种不同燃烧效果,返修率
很高。”施世佐深知,炉膛、炉头、
风机的一体化和定型模块化是行业
进步的必经之路,华港厨具显然迎
来了一次严峻的考验。

为了破解存在的种种问题,华
港厨具技术攻关的脚步不曾停下。
最早,施世佐尝试将炉头和炉膛做
成整体,这样的确解决了大部分问
题,但随着用户使用反馈,新的问题
又出现了:“如何适应不同大小锅具
以及菜系?”“如何规范排风系统防
止水分进入意外浇灭?”“加入电子
产品后怎么保障安全?”……经过多
轮的科研攻关,华港公司相继推出
了第二代、第三代、第四代甚至第
五代产品,如今,华港公司不断在燃
烧系统领域进行科研创新,将产品
定位为模块化、节能高效,其商用
灶具配件已达到45%—50%的热
效率,远超现有行业标准。

在自主研发中坚守的华港公司
终于迎来了曙光,名不经传的小企
业开始异军突起,先后参与3项GB
国家标准起草编制、1项CJ国家行
业标准起草编制,在国内行业竞争
中一路领跑。

创新驱动积极转型 灶具配件掀起智能革命

尽管华港公司经营理念超前,
但作为管理者,施世佐却有些“佛
系”。这些年华港公司拥有43项授
权发明专利,但对于业内同行的模
仿“捡漏”行为,他始终睁一只眼闭
一只眼。

“不鼓励不提倡抄袭,但是,商
厨行业的进步也不是光靠几家企业
推动就行。”施世佐认为,从源头解
决能量浪费、降低污染排放才是行
业的共同目标。

近十年以来,华港公司一直在
探索一种“1+1>2”的模式。也就
是说,在突破原有充分燃烧系统的
情况下尽可能利用“外力”聚集
更多能量。在第三代产品研发过

程中,陶瓷材质进入了施世佐的
视野。

“经过无数次测试,我们发现加
了高温金属丝的陶瓷板有很好的聚
热反射功效。”不过,花了3年时间研
发,在市场上反响热烈,施世佐却用
“陶瓷太脆,运输易碎”的理由将这
款产品自行淘汰了。现在,在第五
代产品中,我们已经看不到陶瓷板
的存在,而是以一款合金聚能反射
板取而代之。

在不断折腾的过程中,施世佐
突破了一个又一个痛点,但有一根
刺始终横亘他心。原来,这么多年
以来,华港公司一直被当作是商灶
配件企业,虽不少产品已打上了

自家名号,到底还是没有整体商
灶面子。

去年下半年,施世佐沉下心来
将自家产品组合搭了个“新家”——
一款智能化、超一级的商灶成品得
以成型。该产品创新引入了液晶
屏、一键启动等智能化配件加持,
可以根据消费者个性需求随时进行
现场调试,能适应多种菜系厨师。

“目前,我们还在调试一个云平
台,接下来,消费者使用情况可以通
过远程监控,真正实现智能化操
作。”花了20余年,施世佐终于将“
华港无敌”真真正正地印在了自家
成品商灶上,华港公司由此又迈上
了一个新台阶。

在开始跟随陈海航了解楼市之
前,我们先来了解下房地产经纪人
这个行业。

对于这一行,陈海航是较真的,
“不论干什么,只要一一开始,就想
把它做好”。他的履历彰显了较真
的能力和水平,在大数据运用上,他
引领创新,取得多项重要成果,并
获省版权局颁发的作品登记证,拥
有完整的知识产权。

在他看来,成为一名合格的房
地产业经纪人,首先得熟练掌握房
屋交易流程、牢牢把控风险意识、
分析市政规划趋势等。为了佐证这
一观点,陈海航北上南下四处跑,
毫不夸张地说:“几乎一半以上的
时间都在外面跑,当地的限贷限购
政策、房源附近的配套设施、购房
费用等都了然于胸。”

除此之外,“充电”自是不必可
少的。去年,陈海航受邀参与学习
了省政府采购评审专家业务培训
班、智慧照明与环保新能源国家
级高级研修班、纳米技术产业化发
展国家级高级研修班等,时刻不忘
提高自身的专业素养。

在他手上,诞生了不少经典案
例,将尾盘快速去库存化、为知名
房产包装亮点营销思路、提出楼
盘装修存在的弊端、为直接用户
选购最合适的楼房……

浸淫这行21年,陈海航以他最
敏锐的察觉分析出目前整个房地
产态势,能快速为客户整理出最优
化的方案,创造了被同行公认的大
数据营销方法,具有丰富的房地
产营销实践经验和理论知识,提高
了劳动生产率和企业效益。