

南安新三板上市企业披露中报

蓉中电气上半年营收比增52.61%

本报讯(记者 苏清彬)近期,阳光中科、蓉中电气、卓越鸿昌、金霞环境等4家南安新三板上市企业陆续公布中报。上半年蓉中电气逆市飘红,实现营收、净利双增长,成为最大赢家。

蓉中电气2020年半年度报告显示,上半年实现营收8263.9万元,较上年同期增长52.61%;归属于挂牌公司股东的净利润1059.4万元,较上年同期增长41.37%。对于公司营收增长的主要原因,从销售中可见一斑。2020年上半年,广东云水建设工程有限公司新增销售8168398.5元,泉州通控环保设备有限公司新增销售5731061.84元,云南科科商贸有限公司新增销售

5361008.82元,国网辽宁省电力有限公司新增销售3797690元,南安禹洲丰翔房地产开发有限公司新增销售3376890.82元,国网福建综合能源服务有限公司增加2646852.31元。

资料显示,蓉中电气立足于输配电控制设备制造业,生产多种输配电及控制设备,通过招投标或商业谈判方式,面向电网公司或用电单位销售变压器或成套开关控制设备,并提供安装、维护等服务,从而获取利润。

作为福建省最大的光伏企业,阳光中科业绩出现亏损局面。上半年实现营收2.7亿元,同比下滑31.68%;实现归属于挂牌公司股东的净利润-1093.7万

元,较上年同期由盈转亏。阳光中科表示,营收较上年同期下降31.68%,主要系受疫情影响销售量下降所致。上半年受疫情影响,公司一线员工返工率低,开工不足,电池片实际产量较上年同期下降36.42%,造成单位成本上升,且三至四月份,受疫情影响,公司产品的市场价格也有所下降,造成产品毛利率下降。

金霞环境上半年营收为3282.3万元,较上年同期减少47.41%;归属于挂牌公司股东的净利润122万元,较上年同期减少49.4%。对于营收大幅下滑,金霞环境坦言,主要是由于报告期内受疫情影响开工缓慢进度拖延所致,从而导致经营业绩下滑。

据了解,金霞环境主要从事园林绿化工程建设业务(包括施工和绿化养护业务),兼营绿化苗木种植销售。

作为一家环保成型装备的制造商和整体解决方案的服务商,卓越鸿昌上半年实现营收1169.4万元,同比增长14.40%;实现归属于挂牌公司股东的净利润-282.9万元,较上年同期亏损减少。上半年营收为何实现增长?卓越鸿昌表示,主要原因为报告期内公司加大对销售团队的整合,广告的投入,市政工程的成功招标,增加了整体销售业绩。但受疫情影响,公司出口业务严重受阻,影响很大,上半年出口的经营收入基本为“零”。

三联机械与上海大学达成战略合作

一体化解决固体废弃物

■本报记者 李杨瑜

日前,一则关于泉州市三联机械制造有限公司与上海大学科技合作处签订战略合作框架协议,以及上海大学——三联机械先进环保装备工程技术研究中心揭牌,引起了行业不小的轰动。“一直致力于砖机行业的三联机械从环保装备进军,逐步形成固体废弃物资源综合利用一体化解决方案。”三联机械总经理傅晓斌说。

每年将处理掉100万吨固废

记者在三联机械的办公楼三楼看到,该研究中心实验室已经落成,里面有不少实验设备及原材料。“与上海大学共同建设先进环保装备工程技术研究中心和创新团队,推进前瞻性技术研发、产业化关键技术集成攻关及应用,加强重大科研项目合作与科研成果转化合作机制,联合开展人才培养和交流、先进环保装备的合作。”傅晓斌告诉记者,上海大学的专家教授会与公司的研发团队在此定时定点展开工作。

据了解,该研究中心以技术创新为引擎,聚焦绿色环保建设,目前正在不断整合校企双方对新材料的应用和对应工艺的转化。“下一步,计划将上海大学现有的科技成果与企业 in 浙江杭州的一名客户进行需求对接,将科技成果转化成对应工艺和设备。现处于整合阶段,最快在年底就能够实现



三联机械第二生产基地及研发中心规划图。

量产。”傅晓斌表示,目前与该客户已达成共识,签订合作意向书。

城市的快速发展让我们有了宜居、便捷、舒适的生活环境,但同时也会产生大量的建筑垃圾、生活垃圾。如果不能妥善处理就会污染环境,造成不可挽回的危害。

“传统的垃圾处理方式都是消纳模式即外运填埋,比如400万吨建筑垃圾需至少占用200亩土地(20米深)消纳,同时运输过程中的洒漏、车辆尾气排放等问题也会对环境造成影响。本次综合处理固废项目,将上海作为试点城市,对垃圾采取就地处理法,破碎、筛分、多级分选等一系列的全封闭工艺流程,将垃圾转化为粒径的再生骨料,再与水泥混合使用。”傅晓斌介绍道,该项目将投入无废城市建设中,整个处理过程零排放、无污染,预计每年将处理掉100万吨的固废。

实验室外面,记者看到,墙上挂着的研究中心及展厅中试验基地规划图。“早前我们就新规划1万多平方米的场地,投建在公司第二生产基地。由于实验设备较大,会将整个研究中心搬迁至此。这将弥补民营企业发展的技术短板,促进企业从装备制造向制造服务转型。”

曾与两家高等院校合作

成功绝非偶然,傅晓斌坦言,这个时代要把企业做好不光要付出,还得有实力与机遇。“除了响应国家政策号召,上海大学的环境修复在整个学术界很有造诣,通过偶然机会相识,双方在上海与福建来回,经过深入考察交流探讨发现,有很多的工艺技术成果可以通过我们的装备很好地实现转换与运用。再加上此前三联机械有与多家科研院校合作的经验及成功案例,更是促进了合作共识。”

欧冠阀门:上半年签下数千万元订单

■本报记者 李杨瑜 文/图

连续中标国内多个地区民生水利工程,项目首批大口径蝶阀顺利交付,与厦门大学达成阀门技术研发战略合作……尽管不少企业受疫情影响呈疲软态势,但位于南安仑苍高新技术园内的欧冠阀门科技有限公司却格外忙碌。今年上半年,欧冠阀门已同多个地区水利工程项目签订数千万元订单。

进军水利工程板块

“十年磨一剑,铸就新亮点。”为积极响应国家水利工程大开发、造福民生的号召,欧冠结合企业自身优势,全面进军水利阀领域。其自主研发、生产,并提供水利阀门系统解决方案。公司总经理吴文忠告诉记者,用精湛技术做好漏损控制,确保民生项目供水安全,实现水资源保护和可持续利用,这是作为阀门人最基本的担当。

随着经济发展,国内给排水工程建设重点已扩展到二三级城市及部分乡镇。“公共供水普及率、污水处理率的提高,城镇化进程的持续推进,也将为城镇带来不少给排水和生活污水处理设施投入,亦将为阀门行业尤其是给排水阀门行业带来广阔的市场空间。”吴文忠向记者解释道,好的行业前景,更需要好的阀门产品,打铁还需自身硬,欧冠始终坚持把品质放在第一位。



欧冠阀门姚方棋向记者介绍调流调压阀。

经过全体欧冠人齐心协力,公司取得了全国工业产品生产许可证书,涉及饮用水卫生安全产品卫生许可批件、新华节水认证、美国石油协会API 6D的产品认证证书。“水务系统阀门效益,在公司原有产品产值的基础上提升了60%,更是出口至欧洲等多个地区。”吴文忠分享道,这都得益于企业长期对核心技术的执着钻研与开发。

“创新是企业的第一驱动力,只有不断研发才能处于不败之地。我们与台湾多个科研院所建立长期合作关系,并聘请台湾行业专家成立技术研发中心,建立核心研发团队。”吴文忠表示,

他们邀请来自台湾的总工程师姚方棋主导研发的新型阀门产品达到了节能、高效、安全等多项综合领先指标。

年出口额300万美元

阀门属于高端精密装备的关键性部件,广泛运用于石油、化工、冶金、电力、供热、供水、环保、航天等行业,基于国家对能源的高度重视,阀门也是一个和国家战略资源配套的关键性部件。因此高端产品更受市场欢迎,多功能活塞式流量调节阀便在其一。

“阀门的密合度不够会引起漏水,

产生不必要的浪费。据相关数据表明,由于供水管网漏损严重,全国城市供水年漏损量近100亿立方米。使得国家斥巨资给各地城市的调水有不少白白流失。”姚方棋坦言,作为关键的一环,做好漏损控制是确保城市供水安全主题,也是实现水资源保护和可持续利用的必要途径。

此外,大部分偏远地区没有电网,这就使得无法使用电控阀门。为了让这个设备通电,拉电网成本相当高,少则上百万元,多则几千元;手动阀门更是处于环境潮湿、常年静止不动于户外管道井内,若组成部件被锈蚀粘连在一起,人力很难开启。姚方棋分析起整个行业现状,如何突破成了关键。

“响应国家号召,节能减排是首位,再就是功能性及实用便利性。该活塞式调流调压阀与人工及电控阀门的不同之处在于,是远程可控的智能水务阀门。无须借助外力,利用流体管件本身自带的前后压力差,通过在水务阀门中植入嵌入式的PCL编程,基于运行过程中的状态监测,可实现远程操控阀门自动开启及关闭。”欧冠科技展厅内,姚方棋如数家珍般向记者分享。

作为业内首创,欧冠阀门技术研发团队通过重新规划设计,让该产品更符合流体力学、应力学、材料学,目前该产品出口欧洲等地区,销售金额达300万美元,吴文忠表示目前国内市场也在推广中。

微观产业

久利之事创为

陈林华

跟随者中大部分企业血本无归,口罩相关项目造富神话正迅速破灭。“久利之事勿为,众争之地勿往”——曾国藩对后世的劝诫,在今天的创业和投资决策中,依然具有极强的现实意义。但对于需要最大限度释放全社会创新创业创造动能的今天,我认为,“久利之事创为”更符合当下。

“久利之事创为”,就是已经较长时间获利的事情创新做创造性做。改革开放已经40多年,大部分行业都已成为久利之事,而要开创一个行业,对于普通人而言几乎是不可能的。因此,如果能在久利之事上小心而为、创新而为,就能减少风险,提高成功概率。

对于人类而言,逐利是本性,而快速获利的项目或方法更是个巨大的诱惑。面对越来越高的投资门槛,越来越少的创业机会,一窝蜂挤到感觉容易赚钱的项目中来,是不可避免的事情。所以,“久利之事虽为”时有发生。

今年疫情之下,身边涌现个别造富神话后,众多跟随者很快美梦破灭就是一个活生生的事例。

疫情刚开始,确实有人通过贩卖口罩等防护用品,日赚10万元以上,短短两三个月从不名一文到千万富豪。随之而来的是,大量口罩相关企业疯狂涌现,今年前5个月全国新增了70802家,同比增长1255.84%。这还只是工商登记的企业数量,有许多家庭作坊式的小工厂并没有记录在内。

口罩生产企业的大量涌现,迅速推高了口罩生产设备和口罩原材料的价格。高峰时期,一次性口罩机价格高达100多万元一台,N95口罩机则炒到230多万元一台;而疫情前两三万元一吨的熔喷布卖到了40多万元,甚至疯狂到七八十万元。在这个时候还盲目跟着进场的口罩企业,有90%连成本都无法收回。因此,至少有上万家口罩生产企业到目前还是亏损的。

这一幕似曾相识。2007年、2015年的股市,上世纪90年代初的卫生巾生产,还有上市热、P2P等。其实一个事情大家蜂拥而上的时候,危险已随之来临。

恒安国际CEO许连捷先生在谈到上世纪90年代初第一次转型升级时,非常感慨。卫生巾严重脱销时,竟有人一手拿刀一手提着现金,到恒安办事处来提货。许连捷认为这个时候再不进行技术升级,大量的跟随者就会把恒安淹没。于是,毫不犹豫斥资上千万购进日本先进设备,把其他卫生巾生产厂家远远甩在后面。

因此,久利之事应该在高位时创新而为,对已有的技术、产品和品牌进行不断地迭代式更新。

从南安水暖卫浴产业集群中脱颖而出 的九牧,30年来创新贯穿始终。从水暖配件生产到厨卫一体化研发生产,并建成全球首个5G云制造示范产业园,成立全球首个公共卫生健康研究院等,九牧已拉开同行很大距离。今年疫情发生不久,九牧推出i+智能消毒马桶;八月初走进故宫,从故宫、颐和园元素中吸收灵感,将传统文化和现代科技、艺术融合,推出国潮系列新品;以及紧接着的九牧8·15卫浴直播节等;让大家看到了产品高度同质化竞争之下九牧的创新作为。

由此可见,在久利之事上的真正创新,应该是顺应时势,实事求是地发现需求,满足需求,而不是玩花样,标新立异。南安的贝夫食品脚踏实地搞研发,把中国人爱吃的蒸米糕产业化,“一鸣惊人”成为国内蒸米糕品类第一,获得超级网红薇娅和李子柒的青睐和合作,在“久利”的传统食品中创出一条独特之路。

弘一教育基金

发放50万奖教奖学金

本报讯(记者 蔡静琦)8日,水头镇举行庆祝第36个教师节暨弘一教育基金奖教奖学金颁奖仪式。此次表彰大会共奖励优秀教师200名,每人奖励2000元。另外,奖励优秀学生100名,每人奖励1000元。

仪式上,弘一石业总经理戴玉音向学子们表示祝贺,向含辛茹苦的教师们表示感谢。“教育事业是一项千秋大业,知识可以改变一个人的命运,而教育改变的则是一个民族的命运,少年强则中国强,少年智则中国智。”她希望同学们砥砺意志,发奋图强,把老师的深情教育和企业的真切关怀化作立志成才的动力,以优异的成绩回报老师、回报企业、回报社会。

仪式上,各级领导们同戴玉音一起为受奖励的师生发放了助学金。“对于弘一来说,在教育公益领域仅是一个起点。”戴玉音表示,未来公司将履行更多责任,让水头教育桃李芬芳,英才辈出。同时也希望奖教、奖学、助学的公益之举能够影响到更多身边人。