

蓉中电气2020年净利近3000万 同比增长48.94%

本报讯(记者 苏清彬) 22日,蓉中电气股份有限公司发布2020年度报告,报告期内公司实现营业收入2.58亿元,同比增长49.77%;归属于挂牌公司股东的净利润近3000万元,同比增长48.94%。这也是南安新三板上市企业最先发布的2020年度财报。

对于营收、净利润实现双增长,蓉中电气解释道,主要原因为公司在保持省内销售的同时加强了省外业务的扩展,省内销售同比去年增长3273.21万元,增长率为26.63%;省外销售同比去年增长5295.69万元,增长率为

107.50%。

从产品销售具体来看,报告期内,蓉中电气高低压开关柜收入较上期增加2194.30万元,变动幅度为50.84%,主要原因保持省内业务的同时扩展省外业务,省外高压低压开关柜收入增加1776.18万元,对比去年同期增长362.56%;户外预装式箱式变电站收入较上期增加853.53万元,变动幅度为36.35%,主要因为省外该产品收入增长867.6万元,对比去年同期增长604.51%;变压器收入较上期增加3372.07万元,主要因为国家电网有限

公司销售收入增长3099.07万元,对比去年同期增长141.57%;其他电气设备收入增加1568.64万元,主要因为新增配套电气产品收入增加1664.85万元;工程安装收入较上期增加580.35万元,同比去年同期增长15.28%。

值得关注的是,报告期内,蓉中电气财务费用257.81万元,比去年同期326.51万元,下降了68.69万元,下降率为21.04%,主要原因是本期收到泉州市科技局拨付泉州瞪羚企业培育入库企业银行贷款贴息补助经费50万元。

蓉中电气成立于2008年,立足于

输配电控制设备制造业,经过多年的经营积累,掌握了一体化成套设备生产技术、智能电网建设技术及低压引线在整流变压器中的应用技术等多种行业先进技术。其主要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。

12日,蓉中电气还发布《股票定向发行认购结果公告》,本次认购对象合计8人,募集资金合计2106万元,将用于补充流动资金。

微观产业

泛家居企业亟须走出“时尚范”

苏清彬

21日,为期5天的深圳时尚家居设计周暨36届深圳国际家具设计展在火热气氛中落下帷幕。值得关注的是,在展厅面积超32万平方米、全国超600家头部品牌集结的“材料美学馆”,英良集团、宝达集团等南安泛家居企业惊艳亮相,在设计方面一改传统石材、瓷砖产品的固有印象,走出了“时尚范”。

英良五号大师班首度亮相深圳时尚家居设计周。无论何时,英良都热衷于从石材与工艺的研究中探索设计的新表现形式,通过现代设计的审美眼光和工艺处理,将石材变得不再是熟悉的单调形象,而是经过深刻的设计思考和巧妙的产品结合,形成全新的艺术品。

以英良此次亮相的“悟空”系列作品为例,其设计灵感从西游记孙悟空经典元素提炼而来,把古典符号和当代石材工艺结合,传播祥和文化,传递东方美学。在“悟空”酒柜产品中,将天然石材复合超薄纤维板进行转孔、复合、定厚、细磨,再融合嵌铜技术,匠心打造而成,使家具的每一处细节都包含手工艺的独特纹理,在前卫精致的造型上更增添几分人文温度。

而“绿野仙踪”系列展品设计形式上通过选用石材、金属皮、皮质等不同材质的引入,同时在整体加工过程中均采用轻量化技术和特殊工艺处理,精工细作,展现展品别具特色的艺术美。可以说,此次参展,英良的每一件石材家具都是赋予灵魂的艺术品。

作为宝达集团全资品牌——“萨兰特”,以室内外一体化应用产品悉数亮相,用新设计、新技术、新工艺、新材料、新科技实现瓷砖、卫浴、家具的跨界互联,让产品在应用中更有整体感、设计感,无论是经销商还是客户都能直观地感受到实际效果。宝达参展工作人员直呼:“人太多,参展效果真的不错,吸收了不少客户,就看后期的转换落地情况。”

与其他展会有所不同,深圳时尚家居设计周暨36届深圳国际家具设计展会聚全球化视野和创意,支撑全球设计共创共融,这一全球性家居设计盛会,成为“深圳设计”的最佳诠释之一。没有一定的创新设计能力和企业综合实力,难登这种“大雅之堂”。深圳家具协会副会长侯克鹏在开展时就这样说道:“无创新设计者,勿来此展;品质不达标者,禁入此门。”

在展会召开期间,南安市家具产业协会也首次组团远赴深圳观展,并到拉菲德堡、七彩人生和左右沙发等企业观摩、学习与交流。

泛家居企业在做好品质的同时,还需要借助设计师团队,设计出更多优秀的家居作品,提高产品附加值,走出“时尚范”“国际范”,从而带动整个市场,改变大家对家具品质的看法。南安需要更多像英良、宝达这样的创新设计型企业。

第3届泉州工程机械博览会将于9月举行

本报讯(记者 李杨瑜) 23日,记者从泉州工程机械展主办方获悉,第3届泉州国际工程机械博览会将于9月26日-28日在南安成功国际会展中心举办。

本届展会展览面积5.8万平方米,标准展位1200个。在前两届的基础上,扩大室外整机区的展区规模,特设跨境电商展区。将突出“国内外双循环贸易促进”的办展理念,充分利用“四轮一带”配件产业链集群基础,顺应行业发展趋势,带动全产业链发展,拉动内需,助力产业升级。

“2020年全球疫情蔓延导致部分外贸型企业出口受阻,外贸企业转型内销、转型跨境电商成为一个值得探索的渠道,不少企业转型国内电商和跨境电商已经初见成效,‘跨境电商展区’旨在助力更多的企业‘走出去’,开拓更大的市场。”组委会相关负责人郑志顺说道。

一直以来,泉州是国际工程机械底部件的重要生产基地,且工程机械产业在全球享有较高声誉。四轮一带、工程机械、汽车零部件等,规模以上产值上千亿元,已形成工程机械、环保设备、汽车配件三大集群。立足该特色产业,本届博览会也将主动应对疫情带来的挑战,为参展商及采购商搭建一个互动交流、抱团拓展市场,携手共赢发展的崭新平台。

据了解,2020年展会期间,就吸引1.5万人次参观,签订购货合同18亿元,“一带一路”国际采购商委托签署的采购合同达9000余万美元。郑志顺表示,相比上届,本届展会意义重大。“疫情过后,组委会非常有信心在第三届博览会上大力打造整机及配件+海外电商实现资源共享、优势协同的多业态及覆盖整机各部件的全品类交易平台。”

■本报记者 蔡静琦 文/图

中骏世界城开业,凯宾酒店封顶,海湾广场出炉……最近,水头滨海工业区好生热闹!除了这些商业地块的兴建,围绕在这些商业地块周边的工业用地也迎来了新一轮的升级,拆的拆,建的建,一座座崭新又新潮的大板市场拔地而起。

旗舰店、选材中心、文创中心、梦想城……一个个全新的市场,正摒弃传统石材市场的模式,将以全新的面孔来迎接新一轮的产业升级。

让利客户优中选优

在滨海工业区中,新兴的恒美石材城可圈可点。不仅市场设计靓丽,规划超前,其运营模式也是颇具创新。

走进恒美石材城,那种舒服的感觉不由而生。不是因为这个市场多大,在于那些细节的设置,明丽却刺眼的灯柱、多却不杂的架子位,还有那整齐划一的业务室。

除此之外,恒美石材城总运营黄鸿运告诉记者,为了让市场看起来更整洁美观,留出来的宽阔主干道是不允许大货车通行的,而所有的装卸都放在市场的两侧通道。如此操作,目前在水头闻所未闻,见所未见。

黄鸿运认为,每个市场的规划设计都应该按着它的定位去进行。放眼整片滨海工业区,恒美的市场不算大,仅9000多个架子位。但市场定位的是工程品种和设计师路线,不需要太零散的家装客户,服务的都是批发型大客户,所以需要这样一个环境,让这些大客户逛着舒心,一来就不想再去其他地方。

据介绍,恒美本着优中选优的法



华辉工厂改市场。

则,拒绝做仓库侠,因而对入驻商户的条件要求相当严格。入驻商户最多不超过20家,且每一家不管是在市场话语权、渠道方面、还是资源上,都要有一定的优势,且把恒美作为核心专场来进行运营。

黄鸿运坦言,市场商户不在多,在于精。只要是他看中的,租金都是其次。拥有绝对决定权的他更是亲自担任招商,选择让利的方式,让心仪的商户入驻进来。在他看来,恒美现在更像是在筑巢引凤,把优质的商户吸收进来,就不愁市场热闹不起来。

“恒美主营的深啡、西米两个品种,在市场上极具优势,每月单这两个品种就能有四五万平方米的出库量,而现在入驻进来的,也是和恒美势均力敌的互补商家。”黄鸿运表示,目前商户都在紧张的设计之中,预计在5月厦门展之前,就会惊艳亮相。

据华辉招商经理钟蒙蒙介绍,改造后的市场,将扩容到8万多平方米,并导入文创中心等,届时将容纳数百家商户,目前认筹商户已超过容纳数。最终入驻进来的商户,也必然要经过一番筛选。

市场改造文创赋能

途经水头中心腹地,华辉广场旁一大片旧厂房正在推土重建,挖掘机、焊机工作声,不绝于耳。

当外界都在猜测这片沃土可能要做成商场时,记者从华辉方面了解到,该地块将升级成新型大板市场,借助华辉既有的工程优势,做成石材界的“设计+石材”选材中心。

据华辉招商经理钟蒙蒙介绍,改造后的市场,将扩容到8万多平方米,并导入文创中心等,届时将容纳数百家商户,目前认筹商户已超过容纳数。最终入驻进来的商户,也必然要经过一番筛选。

而距离华辉一墙之隔的梦想城,外立面也甚是显眼,像一座座梦想的小丘,又像埃及金字塔,和传统大板市场方方正正的铁皮外立面截然不同。市场内的业务室,也极尽设计感。一改传统的“玻璃+钢架”,结合软装、光

影,好似走进了一间充满温馨的小屋。

地处滨海三岔路的鹏翔石材城也完成了跨界模块部分,在连绵不绝的山水意境中,呈现一件件精美的再生石产品。鹏翔石材城总经理姚昌贵告诉记者,鹏翔市场大,涵盖了工程品,也会聚了大量的山水画背景墙等,所以客户繁多,创造这样一个文创模块,不仅仅是展示企业的文化和产品,更是为客户提供了一个可以放松休憩的地方。

在姚昌贵看来,未来的市场,不再是一个简单的卖场,更应该修建类似机场的VIP室,因为服务的都是和乘机同样高端的客户。产品的价格不再是他们最主要考虑的事情,而服务却是深入人心的一种切实感受。

去年,中闽石材城开创了15号街,主打文创和背景墙,瞬间让滨海工业区文化起来,也吸引了一拨又一拨的考察团。紧接着,创意就好像着了魔似的疯长,滨海的每家市场都极尽所能,让市场文艺起来。

群峰机械等13家南企入选省工业龙头培育企业榜单



群峰机械自动码垛系统。

间紧张高效的有序生产,近期有多条“超音速”全自动生产线正在加紧生产中。而目前,群峰机械一部分技术团队人员赶赴浙江客户处,为其定制的全自动砌块生产线做投产前的调试检测。

“该生产线现已进入最后的验收阶段。我们所提供的全自动砌块生产线,主机采用行业先进的高效伺服系统,通过技术创新,使得设备在运行时动作柔和,速度响应快,以标砖为例,成型速度每板同比市场缩短了3-4秒,整体制砖速度大幅提升。”群峰机械相关负责人

讲道。而速度快并不代表可以在制品的品质上“偷懒”,相反该生产线搭载的伺服振动系统,可以实现真正意义上的“高频低振幅”,通过高频振动提高激振力,进而提升砖的密实度。

同样一板砖,当出砖速度得到提升时,产量也将得到相对应的提高。“早在2020年初,该浙江客户考察团一行来群峰考察之际,在沟通过程中就体现出了不亚于砖机制造商对设备专业,提出想打造一条智能量产化、经济环保化的新型建材生产线。”该负责

人表示,作为一家实力雄厚的建材企业,该客户自身拥有强大的研发实力。

对建材行业而言,选择实力的建材设备提供商是企业在行业中拥有核心竞争力的重要基石。面对竞争如此激烈的市场,制砖速度的提升俨然成为企业竞争的“利器”。故而群峰机械让生产线出砖品质得到可靠保证的前提下,也让制砖速度直接影响企业经济效益。项目投产后,该生产线将为浙江地区提供可靠、优质的环保透水砖、保温砌块、墙体砖等混凝土制品,同时依靠自身强大的研发能力,为浙江乃至全国客户提供,打造更多新型建材,为绿色建材行业的持续创新共同发力。

一直致力于混凝土砌块生产线、加气砌块生产线、建筑垃圾回收利用处理生产线等建材机械的研发、生产、销售和服务的群峰机械。目前,依托21.5万平方千米的智能制造基地,设有2大研究所,拥有机械、液压、电子及建材等各类专业技术研发人员超100人,取得专利200多项,先后参与了近40项国家、行业标准的起草与修订。20多年的发展历程中,群峰机械携手全球众多知名供应商,为112个国家、地区超8000家用户实现更高价值。