

# 签约87组项目,其中一项年产能可达6000万元 产销联动 互动协作机制跑出“加速度”

■本报记者 李杨瑜  
通讯员 黄少程 陈东辉

最近,三联机械与昆明华俊建材合作的项目已经落地。这是今年5月商协会互动协作机制启动以来,南安市各经济类行业协会与异地南安商会(同乡会)之间签订的87组项目中的一个,互动协作的效果已初步显现。

7月初,南安市装备制造业协会监事长、三联机械董事长傅俊元就忙着张罗着云南公司的新项目,在南安市委统战部、市工商联牵线搭桥下,与昆明南安商会会员企业华俊建材签订合作协议。

“经过多轮的沟通交流,双方决定共同出资组建新公司,利用三联机械优势生产环保砖,从签约到落地仅用了20天时间。”傅俊元介绍道。

作为中国墙体材料技术装备制

造先锋,三联机械生产的环保制砖设备享誉全球。新公司成立后,由三联机械提供全套设备和技术支持,华俊建材负责生产及区域渠道销售。

“该合作方式可谓省心省力,华俊建材深耕云南市场已有10多年,在生产、销售、管理等方面积累相当扎实的经验和优势。预计新公司产能第一年能达到6000万元,力争每年稳步增长10%~20%。”言及此,傅俊元信心满满,双方将进一步深度融合,优势互补,致力于高性能环保材料事业中。

同样是南安市装备制造业协会会员企业,巨邦机械也想开拓新市场。“在一个陌生的市场,盲目投入人力物力,成本高且风险大,互动协作机制就有效地解决这个难点。通过前期对接,与创新实业不谋而合,在昆明开发新市场。他们有市场有人脉,而我们专注于设备生产,双方在

同一产业链优势互补。”此前,还在顾虑昆明市场比水头分散的巨邦机械总经理蔡建华高兴地分享道。

签约后,创新实业也正式成为巨邦机械在云南的总代理商,目前双方已有数十万元交易。“互动协作机制为商协会提供了一个崭新的平台,开辟新的合作渠道。南安这支在外供销大军力量不容忽视,双方通过助力借力,实现资源共享、共同发展的需要,就能在全球形成燎原之势。”南安市装备制造业协会会长周泗进感慨道,而协会已先后与西安、厦门、昆明等异地南安商会签订战略合作协议,今后将继续组织会员企业参与互动,并持续跟踪签约项目进展。

瞄准高质量发展,着眼畅通经济双循环。通过互动协作机制,南安市食品行业协会会员企业也拓宽了销售渠道,产生了良好的经济效益,相

继与淮安、厦门等地的南安商会达成合作意向并落地签约项目。

除了“走出去”到西安、永嘉、迁安、无锡、昆明举办专题签约对接,“百会寻业缘”互访活动也在6、7月份拉开序幕。“分别迎来了厦门市南安商会、深圳市南安企业协会,现场签约20个项目。通过‘走出去’‘请进来’相结合的方式,南安市委统战部、市工商联积极与异地商会和市域内经济类行业协会联系沟通,为双方互动协作发展牵线搭桥。”南安市委统战部相关负责人说。

眼下,随着互动协作机制的深入推进,越来越多的好项目、大项目不断落地,各商协会扩大了朋友圈、做大了生意经,企业家们满意度和获得感随着项目落地持续提升,更好地将“南安经济”和“南安人经济”有效融合,为南安市服务并融入双循环新发展格局注入动力。



## 两家南安企业 通过省“专精特新”企业复核

本报讯(记者 李杨瑜)日前,福建省工信厅对2017年认定的省“专精特新”中小企业组织开展复核。本次全省共有50家企业通过复核,德林智能科技有限公司、泉州科牧智能厨卫有限公司两家南安企业位列其中。复核通过的企业,其省“专精特新”中小企业称号有效期可延续至2023年12月31日。

德林智能是“专精特新”的典型企业。20多年来创新不止,实现了从有色金属到黑色金属铸造的全线覆盖,成为国内机械铸造设备行业的新标杆,荣获国家高新技术企业、科技创新小巨人企业、明星企业等十几项殊荣。该公司董事长陈建团表示,今后将紧跟国家高质量发展规划,创造智能制造、环保节能设备,让德林智能的装备技术与世界同步。

作为一家2B型模式的产品公司,早年科牧厨卫就率先启动九牧智能产品项目,开启自主研发品牌的智能卫浴新篇章。2020年,首台银离子杀菌的i9智能马桶问世,持续致力解决用户痛点及打造健康类产品。在除臭、防溅的痛点上,打造具有自动发泡的i4智能马桶也于同年上市,两款产品获得德国iF设计大奖,i9智能马桶获得Red dot红点奖。

科牧厨卫还从精益生产、制造协同和整合运营三个方面切入,引入现代化、信息化管理系统,让企业更有信心去应对市场的快速变化。

## 左右家私董事长黄华坤 当选广东省家具商会会长

本报讯(通讯员 吴冰晶 记者 苏清彬)8月28日下午,广东省家具商会八届一次会员代表大会在中山市召开。受疫情影响,会议以分组、分会场同步的特殊形式召开。最终,左右家私董事长、南安罗东人黄华坤全票当选广东省家具商会八届理事会会长。

对于商会未来发展,黄华坤表示,将一如既往地关注会员企业诉求,虚心接受会员建议和意见,善于创新、勇于担当;与全体会员一道,共建一流商会,振兴民族产业,铸就世界品牌,全方位赋能广东家具企业;将不忘初心,牢记使命,砥砺前行,打造幸福商会,推动广东家居引领世界家居潮流,让广东家居成为千千万万用户的首选品牌,共塑“广东家具”大形象,共创“广东家具”大未来。

会上还首次发布由黄华坤等人作词的广东省家具商会会歌《广东家居之梦》。

## 闽发铝业半年净利3036.5万元

本报讯(记者 苏清彬)近日,闽发铝业发布2021年半年度报告。报告显示,上半年闽发铝业实现营收7.76亿元,同比增长19.03%;实现归属于上市公司股东的净利润3036.50万元,同比下降3.25%;基本每股收益为0.03元。

闽发铝业表示,报告期内,归属于上市公司股东的净利润同比下降3.25%,主要原因是多方面的。首先,铝锭价持续上涨,相应的配套服务费同比增加;其次,人工成本也相应增加,导致生产成本及期间费用的上涨;受全球疫情影响,运费同比大幅增加。

对于今后发展,闽发铝业表示,将关注国家政策动向、紧抓供给侧改革机遇和“一带一路”政策的实施,在锁定主营业务发展方向的同时,及时制定调整经营策略,促进公司持续稳步健康发展。充分利用现有优势,通过技术创新、产品开发,引进先进设备等措施,提升产品技术含量、保证产品质量、优化产品结构、扩大业务规模。进一步降本增效、强化成本控制、开展精细化管理、提高产品附加值、拓展和完善营销网络、优化定价策略等,提高公司盈利能力。密切关注国内外疫情的发展,制定相关预案,及时调整发展策略。

## 南安市石材协会 设立党建品牌服务驿站

本报讯(记者 蔡静琦)日前,泉州海关缉私分局缉私一科科长许振禧一行走访南安市石材协会,开展“我为群众办实事”。

为建立服务石材行业的长效机制,泉州海关缉私分局在南安石材协会设立“海丝扬帆 缉私护航”党建品牌服务驿站。许振禧一行围绕防止海关涉税风险管理,从专业的角度和高度,讲解石材企业进出口方面涉税业务的申报和涉税风险的防控,听取和了解石材企业在进出口活动中碰到的相关难题,并征集协会对海关监管和打击走私的意见和建议。

南安市石材协会党支部书记、秘书长黄国端表示,希望海关部门多加强法规宣传,向协会企业普及相关法律法规,提高企业法律意识,防患于未然,共同创造更加良好宽松的营商环境。

双方还共同商讨了在石材行业开展《进出口活动中的法律风险管理》的政策宣讲安排,充分展示了警企一家亲、协力促发展的警企鱼水情。

■本报记者 蔡静琦 文/图

这段时间水头石材行业出现一个现象,在各大石材行业App供求页面,很多用户都在发布求购特价板的信息,甚至有用户直言只看价格不限数量,特别是像奢石、山水画等性价比高的产品,基本都是秒杀。

有业内人士告诉记者,大板市场越来越多,租户也越来越多,市场板销售形势不容乐观,为了避免被对手挖走客户,商户都在尽最大可能让利,还有一部分撑不住的,就可能亏本处理,套现离场。

### 特价板周转率较快

8月最后一天,特价仓负责人温昌勇在朋友圈发了一个九宫格,九宫格里的每幅山水画背景墙,都标有相对应的编码。而这些纹理不一的背景墙,原本一片基本要一两万元,如今直接降到了2299元。

不到5分钟之后,温昌勇又在朋友圈发了一条信息:51片山水画背景墙已被秒杀。在石材行业,像温昌勇这样做中间交易商的不在少数,他们收集了大量的供需资源,充当着桥梁作用,将供需双方联系在一起,并从中赚取差价或者介绍费。

温昌勇告诉记者,他进入石材不过半年之久,之前他主要从事房产中介和物流。他深谙房产营销之道,并将其运用到石材行业,业务开展得比较顺利。半年时间,他已建立了一个近4000人的石材朋友圈,组建了17个微信业务矩阵。任意一条特价信息一经发出,基本不到一天时间,就能找到对应的买家。

“性价比高的产品,比如奢石、山水画,基本都是秒杀。”温昌勇坦言,这些背景墙每一块都是独一无二的,只要客户看中,完全不用考虑去找相似的,因为没有更低的价格了。“特价板最大的特性就是周转快,再差的板,只要价格给力,也放不了一周时间。”

锦上负责人刘东阳告诉记者,



特价板吸引消费者关注。

特价板之所以能以这么低的价格处理,很多是因为商户租约到期,又不想继续经营,不得已低价套现。有时没法及时遇到对应的买家,他们就得先囤着。

“水头中心位置的大板市场,没有一处是做特价板的。因为特价板就是便宜板,哪怕中心位置人流量很大,也放不起。特价板一般选择偏远市场,租金低廉,才能控制住价格不上涨。”刘东阳说,特价板市场需求量大,所以也不担心囤久,大部分在两天就能实现周转,再不济一周也能盘出去。

### 市场板利润急剧下滑

面对特价板需求的增长,经营市场板的商户们叫苦不迭。

“这几年大板市场越来越多,但租金不降反涨,淘汰的速度越来越快,能在市场中坚挺十来年的商户并不多见。”可达石业总经理卓捷鹏告诉记者,现在常规市场板的利润一平方米不到10元。他认为,随着大板市场的不断增加,市场板利润只会越来越低,到时来收割处理大板的买家也会越来越多。

澳盛大板市场商户李先生告诉

记者,澳盛的架子位是水头租金最高的,通常大板价格也会比其他偏远市场高一些。很多商户把澳盛当作窗口,主要交易都引到偏远市场或者工厂。如今,澳盛大板市场方出台了优胜劣汰制度,出库量低的很大概率会被市场方清理出去。这一举措,让商户们如坐针毡,一刻也不敢懈怠。

“一些商户为了保住澳盛这个窗口,都在疯狂让利,价格跟普通市场无异,甚至有个别商户为了完成目标,亏本也做。”李先生说,石材做的时间越长越无奈,没有其他技能,只能在这个圈子里混。而市场规则越来越多,没有及时学习新营销技能,就真的只能靠低价来吸引客户了。

谈及市场板经营者的现状,混迹北京十余年的石材采购商张鸿凌感慨:“甲方对板材的利润掌握得很清楚,基本都压到矿山价,也就是处于市场价和处理价这个区间,采购商想要有利润,只能拼命压低市场板的价格,要么就是买处理板。”

张鸿凌坦言,市场板被无限砍价,从长期来看,对整个行业发展不利。甲方只买处理低价板,一分钱一分货,这样终端消费者的体验感不强,可能会觉得石材不好,从而选择

其他材料。

### 女老板纷纷走进视频

为了提高业绩,拓宽销售渠道,记者发现有不少石材老板娘开始频频出现在各个视频平台中,唱歌的唱歌,跳舞的跳舞,变着法儿吸粉。

牛顿灰老板娘李淑静告诉记者,作为水头本地人,刚开始拍视频的时候,担心别人说三道四。慢慢地,很多客户通过短视频认识了她,她就越来越大方地去展示自己的才艺。李淑静也因为自己独特的气质,吸引粉丝的关注,其中有不少成为她的客户。

而95后的程雅星已怀孕7个多月,每天还坚持挺着大肚子,在镜头前跳舞。在她看来,只要多一次曝光,就多一次成交的机会。也因为怀孕的形象,她收获了许多好评,粉丝被她的努力和坚持而感动。

被誉为石材女神的李珊珊,通过一年的直播,让整个石材圈都认识了她。她也开始了自己的新里程,从矿山贸易跨越到智能加工厂联合创始人。李珊珊认为,石材人不能故步自封,应该不断去尝试,才能开拓更宽更优质的赛道。

## 福建“千企帮千村”行动先进民营企业 和商会组织名单发布 14家南安企业和商会上榜

本报讯(记者 李杨瑜)日前,福建省“千企帮千村”行动总结暨“万企兴万村”行动启动大会在榕召开。会上公布了200家“千企帮千村”行动先进民营企业 and 商会组织表扬名单、60家“千企帮千村”行动组织工作先进集体表扬名单。其中,14家南安企业、南安商会组织入选“千企帮千村”行动先进民营企业 and 商会组织表扬名单。

这些企业、商会分别是福建省三叶集团有限公司、南安市陶瓷工业协会、南京南安商会、天津市南安商会、香港南安公会、南安市洪濑镇商会、澳门南安商会、青海南安商会、深圳市南安企业协会、漳州市南安商会、

广东南安商会、贵阳南安商会、南安市柳城街道商会、重庆南安商会。

当天,厦门市南安商会受福建省工商联邀请,在大会上作精准扶贫经验交流发言。“精准扶贫是一项长期工作,必须久久为功,绵绵用力。我们清醒地认识到巩固拓展脱贫攻坚成果,全面防范返贫致贫是今后精准扶贫工作的重点。”厦门市南安商会执行会长王志敏代表商会发言。

2018年—2020年期间,厦门市南安商会多次组织人员前往眉山乡、九都镇,对37个贫困户进行回访、巩固,坚决堵住“二次返贫”现象的出现。商会还积极开展其他帮扶行动,连续举办两次消费扶贫活动,采购临

夏州特色农产品,消费金额达到58万多元。通过电商平台发挥“线上+线下”产地直销功能,让西部农商户与商会的企业家无缝对接,使西部贫困地区的农特产品成为餐桌上的一道亮丽风景。

王志敏表示,接下来,商会将进一步提升思路观念,把巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接,投入“万企兴万村”行动。

2021年是深圳市南安企业协会挂钩帮扶向阳乡马迹村的第6个年头,协会每年都会举行共建萌芽绿茶帮扶分红仪式,现场为20余户农户每户发放分红。爱心帮扶行动,同样牵动澳门南安商会的心,商会分别与罗

东镇荆坑村和乐峰镇福山村结对帮扶,为两个村各捐出15万元。并在南安市发起的“万贤扶千户”活动中,筹集221万元支持水头镇开展精准扶贫活动。其间,还捐赠8万元助力石井大慈林苑儿院帮扶。截至目前,共捐赠260多万元助力南安脱贫攻坚。

南京市南安商会党支部书记、常务副会长许金表也积极在落实推进“万企联万村,共走振兴路”行动。其南京台宁生态农业发展(南京)有限公司投建的生态农业园,每年可辐射带动南京市溧水区洪蓝街道上港社区周边40多农户、6家合作社联建共赢,人均年收入4.5万元以上,增加集体经济年收入50多万元。