

南安119家企业获国家高新技术企业认定

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 杨儒根) 21日,全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室公布了第一批、第二批高新技术企业备案名单,南安市鑫能机械有限公司、泉州泰智机械发展有限公司、福建省华盖机械制造有限公司、福建省伟志兴体育用品有限公司、福建省南安宝达建材有限公司等119家南安企业榜上有名。

“我们将继续深化应用高新技术,逐步实现协同研发设计、生产制造等方面的需求,使其具有较好的示范价值和带动作用。”华盖机械技术部信息化相关负责人林文波甚是激动,在他看来,本次获得国家高新技术认定,充分彰显华盖机械在产品品质、技术创新、企业良性发展等方面的强劲实力,同时进一步巩固华盖机械的品牌影响力,为公司更快、更好地发展奠定了基础。

一直以来,华盖机械都在思考如何

让科技服务企业,让企业更好地服务客户。2021年,其“高强度汽车螺栓螺母数字化生产项目”建设完结,正式投产运行并通过验收。“项目占地面积50亩,总投资近千万元,已建成年产高强度螺栓螺母3000吨的规模,取得良好的经济效益和社会效益。”林文波表示,通过优化生产制造管理模式,强化过程管理和控制,做精细化管理,华盖机械促进生产部门的协同办公能力,提高工作效率、降低生产成本。走进车间内可以看到,智能化、数控化、自动化生产设备占80%以上。这些设备采用MES生产执行系统,将生产设备和辅助设备进行联网,实时监控计划、调度、质量、工艺、装置运行等信息情况,使各相关部门及时发现问题和解决问题。

“该项目在建设产品的制造生产过程中的信息化管理,主要包括生产管理、综合管理和仓储库存管理三个

层面。”林文波表示,整个生产过程从计划排单到生产,再到成品入库相互集成并可监控,通过生产数据的集成和分析,对随时可能发生变化的生产状态和条件做出快速反应,提高制造快速响应能力,实现高动态性、高生产率、高质量和低成本的产品数字化制造。

华盖机械仅是南安企业加快自主创新、由“制造”迈向“智造”的例子之一。多年来,南安机械装备企业在技术研发上一直不落人后。2022年1月,泉州市泰智机械发展有限公司研制《铝合金旋压机(XY-3S)》获得福建省工业和信息化厅公布的2021年首台(套)重大技术装备认定。

作为车轮设备制造的领军企业,泰智机械自1998年以来,专注于数控强力旋压设备、车铣设备、车轮设备、车轮自动化生产线等产品的设计、研

发、生产。据悉,经过多年发展,铝合金车轮已形成较为成熟的工艺路线,加上国家对环保力度的增加,工艺路线也随之发展改进,从最早的整体铸造与加工的工艺路线,发展到现在的整体压铸与加热旋压、铝锭锻造与冷旋压的工艺路线。

“在碳达峰、碳中和的背景下,制造业产业链的转型升级成为必然。未来车轮行业竞争的核心是产品轻量化、高强度化,铝轮如何做到在轻量化的同时,兼具较高的强度与较长的使用寿命,这是现在乃至未来研究的方向,新材料、新工艺必须适应这一方向。因此,与新工艺对应的铝轮生产装备包括铝合金旋压机的发展,也必须适应这一方向。”在泰智机械技术部部长李泉峰看来,板旋式一体化铝合金无内胎车轮的生产工艺,及对应的生产装备铝合金旋压机响应的就是铝轮的发展趋势。

竞争加剧 石材业半年或新增5个新市场

■本报记者 蔡静琦 文/图

新市场建设、老商户改造……新一年,水头石材企业仿佛都在摩拳擦掌,酝酿或正在进行着各自的大事业。

记者发现在走访中,今年上半年至少有5个新市场即将面世。与此同时,不少老市场的商户们也在争先升级各自的展厅,为迎接新一轮的市场竞争做准备。此外,还有许多省外回流的石材商,放弃了继续外出的打算,选择留在水头发展,而它们也将成为水头石材行业的新增力量。

市场交替出现转让潮

新春伊始,万物复苏。水头部分老市场也迎来了续租交替期。转让某市场好位置120个、某市场2号门通道旁200个……2月,石材人的朋友圈刮起了一阵转让潮。

据业内人士介绍,每年开春这个时候,都是行业流动最剧烈的时候,很多商户从这个市场跳到那个市场,哪怕是老牌的澳盛市场,也会有商户选择退出。加上新增市场众多,有人会图新市场的热度,从而选择从老市场搬过去。南升石材城董事长王秋婷告诉记者,现在市场还在建设中,预计4月完工。但从去年年底到今年年初,就有一批批石材人到招商处参观市场规划图,目前预约的商户数量都已超过市场容纳数。

“南升石材城整体规划都是按照当前最新潮的流行去设计,满足广泛商户的便利需求,每个业务室内都配有独立卫生间。与此同时,我们舍弃部分架子位,留出大通道,保证采购和装卸的便利性。”王秋婷认为,吸引客户的最先是颜值,但要想与商户建立长续的租赁关系,市场服务至关重要。

作为老牌石材市场,在过去的几年中,中闽石材城颇也用心耕耘,获得了较好的口碑。中闽石材城招商总监陈少博表示,近几个月不少省外石材商来市场逛,都想寻觅好位置,但现有商户很少有想从市场退出的意愿。

“其实,没有石材人想整天挪地,只要市场管理得好,有人流量,大家都会待下去,除非有些商户想多开拓几个窗口。”大自然石业负责人王钊坦言,市场



石材商户形象大升级。

的流动性是基于市场的服务和人流而言。所以大自然石业在入驻水头以前,他们就做好了一系列的市场调研工作,只想一步到位,不想一年一挪,这对企业品牌的损伤很大。

老商户求变保生存

在传统市场里,主营高端品种的商户们,把展位做得越来越大,形象也一年比一年高。

位于立信大板市场的东升莎安娜旗舰店负责人吴佳祥告诉记者,这年头,想要做高端品种,没有硬实力是做不起来的。像莎安娜这个品种,经营的商家不下10家,且规模不小,有库存、营销升级的能力。

“市场变化特别快,几乎每年都要升级,而升级的费用就得从利润里面获取。如果企业没有利润,何来升级。”吴佳祥说,这两年他的主要精力都在搭平台、建团队。他认为,唯有练好内功,才能在机会来临时把握住,从而攀上更高的巅峰。他介绍道,今年很多人都在缩小经营点,或退出市场。而他在经营莎安娜的同时,又开辟了一个占地3000平方米的奢石专场,该专场将于3月中旬正式面世。

“欧式豪宅的黄金搭配组合,就是

莎安娜墙地面和奢石背景墙。”在他看来,莎安娜和奢石的用户都是高端消费群体,可以对客户的价值进行拓展,让他们一站式购齐石材产品。

位于鸿润石材市场的富力升石庄刚刚复工不久,也即将开启新一轮的改造。而选择自我升级,源于富力升石庄总经理彭建军一次与客户的聊天。“客户表示,英良石材的价格虽然高,但是买得放心,一个愿意注重细节和形象的企业,品质不会差。”也就是这次聊天,让彭建军感触特别深刻,也坚定升级改造卖场的决心。

“过去水头都是做批发生意,客户也多,只要有好板,从来不愁没客户,很少人会去注意大板怎么摆。现在不一样,全国各地的石材商逐步来到水头,虽然市场需求不变,但是卖的人越来越多。如何从这么多竞争对手中脱颖而出,方式方法尤为重要。”彭建军说,近几年她一直走出去学习,有营销课、演说课程,逐渐意识到品牌形象的重要性。对于升级改造,更是邀请了专业设计师,对卖场的整体形象进行设计。

回归或是最好的选择

今年年初,在水头的许多市场里,总能见到一些非客户的闲逛者。他们不是

来挑板,而是来了解市场行情。或问架子位租金,或打听市场板售价……湖北人许进就是其中一个。他告诉记者,去年他在湖北承接一些石材工程项目,看起来项目不少,但忙碌了一年,口袋里还是空空。春节期间完全处于催讨工程款的状态,让他甚是心累。他认为,还是水头机会多一些,都是现金交易,不担心欠款问题。

大年初八以后,许进就开始在水头各个市场兜兜转转,了解各个市场的情况,好选定适合自己的位置。他打算留在水头,做石材贸易。“水头架子位价格区间挺大的,偏僻一点的六七十元一个,中心位置200元一个的也有。”许进表示,今年行情不太明朗,不想投入较多成本,于是选择了一个有带加工厂的仓储式市场,租金不高,没有太大压力。

从北京回归水头的官桥人张鸿凌说,也同样遇到工程款难收的问题。他告诉记者,工程项目欠款是普遍现象,许多和他一样过去在北京闯荡的石材人,今年选择回到水头。

“不做工程,就只能做贸易。”张鸿凌说,石材人怕是很难走出这个圈子,很多人做了几十年石材,做其他也是做不来。而水头石材产业现在是高度集聚,全国各地的客户直接来水头买板,石材人回归水头或许是最好的选择。



服务型制造示范培育企业征集开启

本报讯(记者 黄睿超 通讯员 陈良约) 日前,记者从南安市工信局获悉,2022年泉州市级服务型制造示范培育企业征集开启。征集涵盖服务型制造企业类、服务型制造平台类、工业设计中心类、A级物流企业类、物流园区类、物流仓配一体化项目、工业旅游类等7个类别,申报截止日期为3月7日。

据了解,服务型制造企业类申报主体应为工业企业或制造业企业,主要方向包括,定制化服务、工业设计服务、物流与供应链、系统集成总承包、全生命周期管理、检验检测认证服务、节能环保服务、产融合作服务、其他创新模式等方向;申报企业可以同时申报一个或多个模式。

服务型制造平台类,主要方向包括为行业、制造业企业、园区提供研发设计、供应链管理、网络化协同制造、远程诊断运维、网络营销服务、系统解决方案、检验检测认证服务、节能环保服务、工业旅游服务、产融合作服务、人力资源服务、知识产权服务等服务。建有网络服务平台,具有在线服务、线上线下联动功能,具有线下服务的良好业绩,发挥平台横向整合和集约资源优势,为服务对象在项目建设、企业运营、降低成本、提高效率等方面做出积极贡献。

工业设计中心类,包括具有较强的工业设计创新能力、管理规范、业绩突出,能带动行业设计创新的企业工业设计中心或工业设计企业。

A级物流企业类,为开展信息化、标准化建设提升的物流企业,近2年拟参评国家A级物流评估(含拟升级)的物流企业;物流园区类,包括具有货运枢纽型、生产服务型、商贸服务型、口岸服务型、综合服务型等功能的物流园区;物流仓配一体化项目,为物流企业为提升物流运作效率,建设、改造升级的智能仓储、分拣、配送等一体化的物流项目。

工业旅游类,主要为制造业企业结合自身特点,充分挖掘、提升自身资源,探索发展工业遗产、文化创意、观光工厂、工业博物馆、研学科普等工业旅游服务模式。

电子商务发展专项资金启动申报

本报讯(记者 黄睿超 通讯员 赖彬分) 近日,记者从南安市商务局了解到,2021年度南安市加快推进电子商务发展专项资金启动申报,申报日期截止到3月15日。

为进一步推进全市电子商务发展,专项资金从经济贡献奖励、物流补助、培训补助、展会补助四方面进行奖励。

从申报条件上看,除了满足基本申报条件外,申报经济贡献奖励项目,需纳入限额以上统计的电商企业(即限上电商企业);纳税信用等级且达到B级以上(含B级)。申报物流补助项目,其中申报快递业务量补助,需满足属于物流快递企业;年揽件量在500万件(含)以上;揽件量年增幅20%以上(含);申报农产品上行物流补助,需符合在我市眉山、翔云、向阳、蓬华等山区乡镇设立物流配送网点的物流快递企业;为农产品上行提供集约化物流服务。申报展会补助项目中的电子商务展会补助,申报条件为企业参加由商务局组织、国内重点支持的电子商务展会;申报场地租赁费用补助,申报条件为租用成功国际会展中心开展线上新零售直播厅带货促销活动。

仑苍镇武装部联合九牧慰问军属

本报讯(记者 苏清彬) 22日,南安市仑苍镇武装部联合九牧集团,走访慰问九牧员工军属,并送去慰问金、水果、花洒等慰问品。

2021年为确保完成上级下达的兵员征集任务命令,努力破解大学毕业生参军意愿不高的难题,南安制定了激励大学毕业生参军入伍的政策机制。九牧集团积极响应市委、市政府的号召,在同年9月举行了“强国有我”新兵入伍欢送仪式,勉励有志向的员工从军报国。

此次开展慰问军属活动,九牧集团党委副书记李永胜表示,作为改革开放成长起来的民族企业,九牧深知国家的强盛是企业强大的坚实后盾,并鼓励符合条件的员工踊跃参军,为国防军队建设输送高素质兵源,承担拥军报国的社会责任。将员工送到部队之后,九牧集团党委将持续关心他们的成长,努力解决军属的后顾之忧,竭尽所能当好坚强后盾。

汉舍亚陶汇引进浴室柜全自动化生产线

斥资近200万元 年产能提升至近9万套

本报讯(记者 苏清彬) 新年新气象,虎虎全开迎新局,汉舍亚陶汇集团动作不断。21日,一条全国先进的浴室柜全自动化生产线启动投产之后,随即举行泉州亚陶汇浴室柜生产事业部、汉舍高级定制浴室柜事业部揭牌仪式。

随着人们生活水平的提高,消费者对浴室空间的要求也有了很大提升,在卫浴空间,浴室柜从以往的配角渐渐成为浴室中越来越重要的角色。为顺应市场趋势,汉舍亚陶汇集团斥资近200万元引进浴室柜全自动化生产线,进一步挖掘卫浴市场,丰富产品生产线条。

“相对于传统浴室柜生产工艺,这条生产线速度快、精度高,实现了从开料、封边、封膜到喷漆等多道工序一条龙生产,机械化设备替代劳动力作业,对浴室柜产能、品质提升起到巨大推动作用。”汉舍浴室柜生产厂长李宏辉告诉记者,此前公司拥有的浴室柜生产线主要生产标准化产品,年产量3万套左右,新生产线有望将年产量提升至近9万套。

更为关键的是,新生产线可满足非标定制浴室柜的需求。汉舍全国销售总监杨凌则分析道,“80后”“90后”成

为卫浴产品的主要购买力,而他们是追求个性化、对服务要求与众不同的一代。定制浴室柜,从色彩、空间、时尚、简约设计的调和下,为消费者带来了更加年轻化、时尚化的浴室体验。

为了迎合市场、满足经销商需求,以及自主品牌汉舍卫浴的发展需要,两大浴室柜事业部应运而生。全自动化生产线的投产,将大大弥补产能不足的窘境,更能有效提高生产效率,降低人力成本,保证产品质量的稳定性与统一性。

当天还举行2号窑炉生产线点火

仪式。种种迹象表明,汉舍亚陶汇集团已经走上了逆势发展之路。“2022年市场变化风起云涌,外部环境更加恶劣,将给我们带来更加艰巨的考验和挑战,今年发展的道路任重而道远。”当天,亚陶汇卫浴总经理吴坚在致辞中表示,全体团队将充分发扬爱拼才会赢的精神,逆势而上,紧紧围绕“提质、扩产、创新、降本、增效”十字工作方针。对外强化市场及客户拓展,对内抓创新改善,提升效能,抓产品品质,提高产品市场竞争能力,抓精细化管理,提升经济效益,力争2022年创造新佳绩。