

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设计、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,实时掌控计划、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,提高制造的快速响应能力,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,实时掌控计划、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。

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。



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、总集成总承包、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。

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……新的一年,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,而他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,吸引客户的最先看颜值,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,中闻石材城也用心耕耘,获得了较好的口碑。中闻石材城颇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钞坦言,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级。

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,或打探市场板售价……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,也同样遇到工程款收的问题。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。

“不开工程,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。

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,虎力全开迎新局,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。

“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新一代。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。

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、花酒等慰问品。

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,九牧集团党委持续关心他们的成长,努力解决军属的后顾之忧,尽所能当好坚强后盾。