

# 连续两年纳税位列南安石材行业第一 鹏翔实业驱动“三辆马车”从中国走向世界



■本报记者 蔡静琦 文/图

作为石材行业率先进入“十亿俱乐部”的企业之一，鹏翔实业已连续两年纳税位列南安石材行业第一。创立16年来，鹏翔跨过了亚洲金融风暴、行业恶性竞争、全球金融危机，打赢了欧盟人造石反倾销，扛过了美国反倾销、全球新冠疫情。如今，鹏翔品牌变得更加强大。在新的一年里，鹏翔正加速驱动智能、高校、设计“三辆马车”，推动鹏翔从中国品牌成为国际品牌。

## 差异化竞争 1米宽的井要挖1万米深

走进2022年元旦才对外开放的鹏翔再生石文化馆，这里的一字一句，一石一景，仿佛一下子把人从现代拉到了远古的8000年前。

徜徉在再生石的历史长河里，鹏翔实业董事长王少芳对每一个推动再生石行业发展的前人，都充满了崇敬之情。他感慨道，正因为有了前人的栽树，才有了如今生生不息的再生石行业。创立于2006年的鹏翔再生石，在短短16年间，就成长为现代再生石行业的领军品牌。在王少芳看来，这16年来，鹏翔做得最正确、最果断的战略选择就是走差异化竞争路线。

创立初期，市场上纹路板盛行，且制作简单粗暴。王少芳深切地明白，只要跟着市场流行走，短期是能赚到钱的。但一家企业如果没有差异化产品，难逃被淘汰的命运。当同行们都在做沙板、纹路板的时候，鹏翔率先开发了颗粒板系列产品，并深耕大骨料品质市场。王少芳说，作为首吃螃蟹者，不仅需要胆量与勇气，更需要有抵抗所有压力和破除困境的能力。

令他印象深刻的是，2007年开始生产石英时，产品设备都不成熟，3年投入7000多万元全部亏损，生产线班子几乎到了要崩溃的境地。最后，技术和管理人员干脆直接住在厂里，彻夜寻找生产问题所在。后来，引进意



鹏翔实业总部

大利无机水磨石生产线，刚开始运行，也是困难重重，产品合格率不到百分之十。但今天都挺了过来，成功地驾驭了每一条新生产线。

王少芳说，鹏翔一直对标的是世界顶尖人造石品牌Q牌和凯撒金石，生产标准都是对标国际标准，将产品纹路做到媲美天然石材的效果。为了将产品做到极致，鹏翔每个产品系列都配有各自的专业加工厂。在他看来，要想做好产品，就要有“1米宽的井就要挖1万米深”的“钻井”思维，只有将10倍的力量去做一个产品，深度聚焦才能做出精品。

有了好产品，销售就事半功倍。过去几年里，鹏翔还前往意大利、日本、韩国、美国、迪拜参展，用品质成功拿下国外的许多大客商，产品因而远销全球120多个国家。

## 全网营销 提高品牌国际影响力

2020年，新冠疫情突然而至。一直主打出口贸易的鹏翔，深知唯有积极应变，才能化解企业接下来可能遇到的难题。在疫情发生的第一时间，鹏翔就迅速召集全体高层开会，并做出调整营销策略的决定，将传统的参展和平面宣传，转向短视频模式，开通海外营销平台，如阿里巴巴国际站、亚马逊等，并开发基于产品场景、满足客户体验的场景互动小程序等，直接触达消费者。

随后，鹏翔还通过跨界联合高校及设计研究院所，文旅单位、装饰公司

等，从研究消费需求变化、科研产品、创新产品等方面，做出全局性的规划。正因如此，鹏翔的业绩仍保持稳步上升，即便在2020年疫情最严重的时期，也从未拖欠过员工工资，甚至发放疫情补助金、没有实施过集中性裁员，未拖欠过供应商款项。

此外，鹏翔还在全国各地重要城市包括成都、重庆、上海、北京、深圳、杭州、郑州、宜兴、舟山等地部署旗舰店，打造鹏翔再生石的品牌与服务。

与此同时，鹏翔还探索孵化子品牌，现拥有旗下意石代、魔石等延伸品牌；积极与国内知名设计师和国际品牌合作，提高品牌国际影响力，获得了全球数百家知名企业的战略合作伙伴资质。在王少芳看来，疫情常态化，企业必须快速找到应对危机之策，才能生存下来。过去一年来，面对货柜价格持续上涨的问题，鹏翔积极主动与客户协商，共摊费用，既保证了客户的顺利采购，也保证了工厂的正常运转。

“特殊时期，我们不能想着能赚多少，只有与客户相互扶持，打成一片，才能开拓更大的市场。”王少芳庆幸道，去年虽然特别艰难，但经过一番努力，整体产量依然保持了平稳的增长。

## 三箭齐发 做再生石智造标杆

谈及今年的规划与布局，王少芳坦言，5月份，鹏翔首条5G智能生产线耀升再生石将全面投入使用；与上

海同济大学共同研发了两年多、可广泛应用于室外的UHPC材料即将问世；由国内知名设计师蔡祝源亲自操刀的再生石体验馆也将于年底呈现。

据介绍，全新投建的耀升石英石智能工厂，全厂区按国际工业4.0标准打造，关键生产工序数控化率达到100%。整个工厂将创造行业自动化、智能化再生石产品生产线新标杆，工厂将配备10条自动化大板生产线、4条自动化磨机生产线等。同时建设全智能台面板生产线，配备智能上料、物料捷运、边缘精加工、精细处理等先进系统，通过物联网技术，将自动翻转上料机、智能切割机、智能磨边倒角机、智能开孔中心、雕刻等先进设备智能互联，实现了原料板材到家庭台面高效自动化一体化加工，通过5G赋能，汇聚国际石英石生产线最高技术水平，智领行业发展。

而即将问世的UHPC材料也将突破传统人造石的使用范围，将广泛应用于如大跨径人行天桥、公路铁路桥梁、薄壁筒仓、核废料罐、钢索锚固加强板、ATM机保护壳等新市场新领域。

他还透露道，接下来，鹏翔将搭建泛家居服务体系，依据产业布局、品牌运作、跨界整合等方面的转型升级，做再生石智造领域的标杆。目前，公司已与蔡祝源联合设计了再生石行业首个高端体验空间，项目或将于年底正式落成。届时，在这里，不仅可以体验再生石的色彩、颗粒感、纹理、质感，还可以享受从视觉到触感的双重冲击。

# 李丽金：用鸵鸟精神做“放心粮油”

■本报记者 李杨瑜 文/图

她是新时代下闽南女性的典型代表，与丈夫携手创办企业，相濡以沫20余载。所创办企业不仅在福建乃至国内食用油市场备受推崇，她的子女们在耳濡目染下各有所成。

在经营好企业、家庭的同时，她也积极参与泉州、南安女企业家联谊会暨拥军协会活动，自2019年当选南安市官桥镇女企业家联谊会会长以来，积极引导联谊会100多名会员，推动经济社会发展，发挥妇女“半边天”的作用。她便是泉州市金华油脂食品有限公司总经理李丽金。

## 夫妻创业打响食用油品牌

1995年，经过深入的市场调查，李丽金与丈夫林新华瞄准粮油市场，联手在官桥创办了金华油脂公司，专注于食用油生产与研发。

为了确保产品一炮打响，夫妻二人以“鸵鸟”二字为品牌，走上了规模化、精细化发展道路。“食用油是人们生活的必需品，市场潜力大，而我们的初衷也很简单，希望公司的发展能够像‘鸵鸟’一样，生长快、繁殖能力强、适应性广……”李丽金分享道。

随着销售业务的不断发展、壮大及产业结构的调整，金华油脂先后引进世界先进及国内一流的炼油成套设备，全自动控制的小包装生产线，精炼出的油品质量一流，在同行业中名列前茅。

“食用油是民生商品，不管遇到何种情况，我们都不会去降低产品的质量标准，每一滴油都是经过严格质量控制，各环节达到无菌操作，原料筛



金华油脂食品有限公司总经理李丽金。

选、压榨、过滤、装罐、分装、入库、出厂等进行层层把关，确保原料进厂到产品出厂的全程监控，让老百姓吃上放心油。”在李丽金看来，在经济效益面前，社会效益是企业家应有的追求，必须坚持原则，做良心企业。

树立严格的质量把控，成就过硬的产品质量。金华油脂从山东甚至国外采购原材料，产品畅销福建、广东、广西、海南、浙江、江苏、江西、安徽、湖南、湖北等省（自治区、直辖市），“鸵鸟”食用油品牌，成功打入新华都、大润发等大型商场。目前，仅金华油脂年可灌装小包装食用油5000吨，并先后被福建省粮食局、福建省粮食协会授予首批“放心粮油”；“鸵鸟”牌食用油被评为“福建省名牌产品”“福建省用户满意产品”。中国粮食行业协会还授予“全国放心粮油示范加工企业”等多项称号。

值得一提的是，2020年新冠疫情

暴发时，由于交通不畅，原材料及运输等成本价格上涨严重，李丽金仍坚持食用油保价保量，最大限度保证人民的日常生活所需，树立了良好的经营形象。

## 为南安发展贡献更多力量

在企业经营得有声有色的同时，李丽金的家庭生活同样也是温馨美满。2021年，在南安市“最美家庭”及“家庭好角色”揭晓的榜单中，李丽金家庭上榜了“家庭好角色”称号。生活中，她是丈夫的伴侣、事业上的帮手，也是子女们的导师、朋友。

“创业是艰苦的，并不值得去具体化、详细化。工作中，跟丈夫各司其职，优势互补。家庭中，构筑起和谐、民主的模式，相互尊重、相互信赖，子女也是在这样的氛围中健康成长。”李丽金说，女性在创业中面临的最大难题，就是兼

顾事业与家庭中时常常力不从心。庆幸与传统闽南男性不同的是，丈夫林新华非常支持她从家庭中走出来，在职场上顶起属于自己的“半边天”。

家庭事业双丰收，李丽金没有停下前进的脚步，在丈夫的影响下，他们一起报名参加总裁班，学习课程包括财税、营销、品牌策划、战略管理、领导智慧、行业发展趋势、资本运营等。将所学运用在企业发展中，让企业管理更规范，这也是金华油脂保持生命力的原因之一。

2019年，南安市官桥镇女企业家联谊会换届，李丽金众望所归当选新一届会长。作为南安市第十八届人大代表，李丽金也认真履行职责，注重倾听民声、了解民意，每次与会都积极提交建议。围绕着官桥镇发展大局，李丽金带领着联谊会以创新创业创造的精神，充分发挥女性优势，承担社会责任，组织开展了各类学习培训活动和一系列丰富多彩的文艺活动，致力于打造全方位的终身教育学习平台，在实践探索中走出一条自己的特色终身教育之路。

“联谊会自2013年成立以来，就热心关注教育事业，携手五星中学成立德育基金，设立教育教学奖，旨在弘扬尊师重教的优良传统，共捐出40万元用于奖教奖学。”李丽金告诉记者，她们还在整个南安开创性地举办“我和未来有个约定”暨官桥镇初中优秀毕业生初升高衔接名师公益讲座主题活动，至今已持续5年未间断，成为官桥镇乃至南安市助学的一个特色品牌，累计已超过600名学生从中受益。

对于未来，李丽金表示，她将会更加用心经营好企业，带领联谊会继续发挥巾帼企业家的优势，向社会传递更多正能量，为南安发展贡献更多力量。



海能达斩获6518万元订单

本报讯（记者 李杨瑜）14日，由南安籍企业家陈清州掌舵的上市公司海能达发布公告称，其西班牙孙公司Telronic,S.A.U.旗下子公司收到加拿大合作伙伴的专用通信系统及设备采购订单，订单金额1312万加币（约合人民币6518万元）。该项目主要是为加拿大某客户提供专用通信系统及相关设备，包括配套的终端、指挥调度等。

值得一提的是，近日深圳地铁12号线项目工程首段顺利实现专用无线800M通信功能，完成了通信系统建设任务上首个关键节点。海能达称，这是他们在地铁业务领域从提供子系统设备向系统集成解决方案拓展和业务延伸的一次重要突破，也是公司轨道交通整体系统集成解决方案“首单”。项目的顺利实施，将为公司在粤港澳大湾区及国内其他地区的轨道交通市场的集成业务拓展起到示范作用。同时，有助于公司在传统窄带通信之外，宽带业务及公专融合等新业务在轨道交通领域的拓展。

海能达致力于为数字经济发展提供更加速便捷、安全可靠的信息传输及处理方案，进而提高产品、企业、产业附加值，推动整体社会生产力快速发展。截至目前，海能达已为国内10多个城市的数十条轨道交通线路提供轨道交通无线通信系统解决方案。国际市场方面，成熟的专网通信解决方案成功应用于俄罗斯、德国、法国、泰国、土耳其、印度、智利、葡萄牙等国家的轨道交通行业服务。

# 阳光中科拟以7630万元出售资产

本报讯（记者 苏清彬）14日，南安新三板上市公司阳光中科（福建）能源股份有限公司发布公告称，公司拟以7630万元出售资产。

根据公告，阳光中科拟以4360万元的价格向南安市晟大机械发展有限公司出售位于南安市霞美镇霞美村A幢1层厂房，包含土地面积40689.02平方米，房屋建筑面积20081.20平方米（不动产权证号：闽（2021）南安市不动产权第1201109号）。此外，拟以3270万元的价格向南安市晟兴电子科技有限公司出售位于南安市霞美镇霞美村B幢1层厂房及附属设备，包含土地面积33441.98平方米，房屋建筑面积14369.75平方米（不动产权证号：闽（2021）南安市不动产权第1201110号）及一台1500KVA变压器。

阳光中科表示，本次交易不构成重大资产重组，交易标的的过户及转让款的交付时间和交付方式将以双方签署的《不动产转让合同》条款为准。该交易符合公司持续发展的方向和长远利益，不存在损害公司及公司股东利益的情形，不会对公司生产经营产生不利影响。

# 小牧优品获三大质量荣誉

本报讯（记者 苏清彬）企业发展，质量先行。近日，小牧优品凭借高质量产品与服务，荣获中国质量检验协会授予的“全国质量检验稳定合格产品”“全国卫浴行业质量领先品牌”和“全国卫浴行业质量领先企业”三大荣誉。

中国质量检验协会作为全国质量检验行业组织和质量专业社团机构，自2000年开始持续开展3·15“产品和服务质量诚信承诺”主题活动，小牧优品在质量管理体系、售后服务制度、社会责任感等多个领域领先行业。在高质量发展战略的指引下，小牧优品诞生两年多便入选新华社民族品牌工程，成功入驻颐和园、莫高窟等国潮古建地标，成为国家体育总局训练局13支国家队运动员备战保障产品，连奥运冠军林跃、王鑫都慕名成为小牧冠军合伙人暨特约经销商。

# 闽南科技学院与闽旋科技 开展校企合作签约

本报讯（记者 李杨瑜 通讯员 郑华婷）日前，闽南科技学院与福建闽旋科技股份有限公司签订了长期的校企合作协议。

在当天举行的座谈会上，闽旋科技创始人朱斌详细介绍了公司发展概况、产学研成果、人才培养、薪酬福利等内容。他表示，多年来，闽旋科技一直把加强人才建设作为企业战略来抓，根据公司发展现状和长远发展要求，制定了具有竞争力和吸引力的人才激励机制，并把校企合作作为人才建设机制的重点工作。此外，也将资助品学兼优的贫困学子，学有所成。

对于本次携手，闽南科技学院院长游小波表示，将长期与闽旋科技在人才输送、人才培养、科研项目等方面展开深入合作，把学校人才资源优勢与企业实际需求相结合，打通人才输送绿色通道，为全面推进闽旋科技新时期发展提供新引擎。