

3家南企入围国家级专精特新“小巨人”企业

本报讯(记者 李杨瑜)近日,工信部公示第三批第一年建议支持的国家级专精特新“小巨人”企业,福建群峰机械有限公司、英侨机械制造有限公司、泉州恒利达工程机械有限公司等3家南安企业入围。

作为一家主要从事混凝土砌块生产线、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、销售及服务的企业,群峰机械历经20多年不断地开发生产,将智能科技与高效环保的理念相结合,为全球建筑行业提高核心竞争力提供了装备基础。

“本次入围是对群峰机械在科技创新、产业推动、自主知识产权等领域的再次肯定与认可,也标志着企业切实步入行业创新发展的快车道。一直以来,我们董事长徐金山就十分注重科技创新,公司设有两大研究

所,汇聚研发人员上百名,并与福州大学、华侨大学等诸多高等院校及科研机构建立了良好的战略合作关系,平均每年投入新产品、新技术、新工艺的研发费用占企业主营业务收入的5%以上,而这个数据还在逐年增加。”群峰机械总经理助理张海说,与高投入相对应的是高产出,迄今群峰机械已累计获得有效授权专利200多项,其中发明专利授权27项,外观专利25项,并获得省级技术成果鉴定4项,累计参与起草修订国家标准8项、行业标准37项。

而数十年专注于疏水阀研发制造的英侨机械,主要服务于石油化工的重点工程和大型企业,是中国石化、中煤集团、中核集团等大型企业的主要供应商,为客户提供了大批量优质高效的节能产品和装置,至今仍是国内较大的疏水阀专业制造厂家,品

牌知名度位居国内前茅。

同样重视技术创新工作的恒利达,今年5月凭借着2021年省级企业技术中心,获得福建省技术创新奖励资金和泉州技术创新奖励资金。“自公司技术中心创立以来,加强研发创新平台建设,累计投入研发设备1014.7万元,配有研发人员36人,2021年投入研发经费更达1200万元;聚焦技术创新突破,自主研发出与全球行业龙头卡特彼勒标准一致的热模锻工艺,可达到一次成型的效果,可提升产品精度60%。同时,创新研发余温淬火、复合冲切模及辊能温控技术等工艺,大幅降低了产品成本,提升了产品核心竞争力。”恒利达相关负责人表示,依托于技术中心,公司每年新增新产品、新工艺达5项以上。

据了解,国家重点“小巨人”企业

是工信部联合财政部面向全国遴选的一批专注于细分市场、聚焦主业、创新能力强、成长性好的专精特新“小巨人”企业,可谓是优中选优。在奖励资金上,中央财政中小企业发展专项资金安排100亿元以上奖补资金,分三批(每批不超过3年)支持1000余家国家级专精特新“小巨人”企业加大创新投入,促进这些企业发展发挥示范作用;同时,通过支持部分国家(或省级)中小企业公共服务示范平台强化服务水平,聚集资金、人才和技术等资源,带动1万家左右中小企业成长为国家级专精特新“小巨人”企业。

据悉,在名单公示之前,南安市获国家级专精特新“小巨人”企业达10家,获得省级奖励资金500万元,数量、金额居泉州各县(市、区)首位。



育华控股集团启动校企合作

本报讯(记者 李杨瑜)近日,福建育华控股集团旗下子公司福建育华重工有限公司,与龙岩市人才职业技术学校联合开办新型学徒制高级钳工班,并举行了开班仪式和首次授课。

据了解,此次培训班将采用“线上+线下”相结合的模式对学员进行专业化培训;前期以理论知识为主,后期结合企业技改项目、技术革新等措施进行现场教学。新型学徒制培训班在课程设计、教学管理上贴近企业岗位要求,课程采取“企校双制,工学一体”培养模式,由企业与教育培训机构采取企校双师带徒、工学交替等模式共同培养学徒。此模式既有利于福建育华重工的产业升级及员工未来发展,同时也为集团旗下各产业公司提升专业化人才队伍提供了重要途径与模板。

泛科轴承签约10兆瓦分布式光伏项目

本报讯(通讯员 方兴 郑万东 记者 周海文)近日,国网泉州供电公司推动国网福建综合能源服务有限公司与泛科轴承集团有限公司签约10兆瓦分布式光伏项目,该项目是2022年泉州地区签约的最大规模光伏项目。

据悉,项目位于泉州南安市雪峰经济开发区,国网福建综合能源服务有限公司与泛科轴承集团有限公司采用合同能源管理模式共同开发,对助力能源供给和消费转型升级、加快实现“双碳”目标具有重要意义。

泛科轴承集团有限公司是一家轴承产业链全自动化工企业,销售区域遍布全球72个国家,产品主要用于汽车、加工机械、采矿设备等行业领域,是中国三大生产外球面带座轴承制造商和出口商之一。该项目建成后年发电量约1020万千瓦时,相当于减少使用3400吨标准煤,减少二氧化碳排放约8500吨,相当于1275亩森林的年碳汇能力,具有较大的经济效益、环境效应。

固美召开泉州地区经销商交流会

本报讯(记者 李杨瑜)近日,固美召开2022年泉州地区经销商交流会。固美集团董事长陈东升、监事黄进益以及泉州地区全体经销商参加此次会议,开启了合作共赢的新起点。

会上,固美直营部总经理张北亮从市场扶持政策、多元化业务协助、创立服务型团队三个方面,揭晓新一年的营销政策,详细介绍了不锈钢防盗网免费冲切、铝合金推拉窗半成品免费冲孔方案。并表示固美将更好地满足客户需求,提升市场竞争。张北亮就新产品“F108三轨推拉窗”进行了推介,通过样品展示、对外观和技术亮点均做了详细介绍,并对持续提升销量提出了多个建议。

黄进益对光伏基础知识及营销方案进行了分享,从光伏发电的原理、市场、产品,EPC模式、EC模式到融资租赁以及多样化合作模式,让经销商们直呼干货满满。

打造健康服务新模式 厦门南安商会与医院共建签约

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 薛文彬)日前,厦门市南安商会与厦门大学附属心血管病医院举行共建签约仪式,双方签署了共建协议书,开通厦门市南安商会会员及会员家属、会员企业员工就医“绿色通道”,推出健康体检、个性化制定体检套餐,提供舒适的体检环境,建立健全档案,并提供健康评估、健康教育、疾病干预等管理服务。此外,还将定期进行爱心义诊、健康知识讲座和急救知识培训等关爱措施,全方位提升商会会员及家属、健康保障工作力度。

仪式上,厦门市南安商会会长侯昌财表示,此次签约共建进一步深化服务会员工作、打造健康服务新模式,也是创新商会工作方法和载体的有益尝试。他希望双方将继续加强沟通交流,形成更密切、更深远的合作关系,进一步为商会会员及家人提供更便捷的医疗服务以及专业化、系统化、人性化的健康服务。



专注经营欧洲矿源

今年年仅36岁的吴振发,已在石材行业摸爬滚打近20年,创业至今也已10年。

“最开始接触的石材就是进口花岗岩,所以创业就从自己最熟悉的产品做起。”吴振发说,进口花岗岩主要来自印度、巴西、欧美等国家和地区,这些国家的品种加起来,也有成百上千种。他认为,如果每个国家的品种,都经营几个,可能到最后,也没人能记住他到底经营什么品种。因而,吴振发决心专心经营欧洲矿源。

在选定品种前,吴振发也考察过许多矿山,他发现欧洲矿山整体开采规划比较合理,不会因为客户需求多,就会加快开采,他们每年的开采量是固定的。而签订了合作以后,采购商不管淡旺季,都要履行相应的契约,不可以以各种理由少订或不订。所以最终,他把目光盯在了欧洲。

“我们跟欧洲矿山的合作,更像是把彼此当作并肩作战的伙伴,是一份

做精做强不忘社会公益

在吴振发看来,水头是世界石都,是将全球石材汇聚又推向全球的大窗口。“因为品种的特异性,国内需求量并不大,有项目更多的也只是小部分运用,所以我们的大部分业务都在国外。在疫情没有发生以前,公司每天都会有不同外国客户过来考察。”为了加快品种流通,2017年,他还成立了香港福建华宇贸易有限公司,以此作为公司的出口部,将产品推向了中东、东南亚以及亚洲等市场。2019年,君阳石业与斯里兰卡一矿业集团达成战略协议,并在中国设立首家流沙棕旗舰店,吴振发的事业宏图因此又向前迈了一步。

“现在市场流行轻奢产品,而流沙

棕是花岗岩中少有的轻奢纹路,所以说非常契合当下的流行。”吴振发说,君阳石业不仅是产品越来越齐全,连规格尺寸也越来越精细化,客户想要的都能满足。

在做精做强企业的同时,吴振发也不忘学习充电,除了到高校学习进修,还通过南安市青年商会这个平台,积极地参与各项社会公益中。2018年,吴振发加入南安市青年商会第三届理事会,并担任副会长兼副秘书长,于2021年12月被推荐加入南安市政协委员。吴振发表示,在这些平台上,他不但认识了各行各业的杰出青年,也激发了他的社会责任感。

“以前很少参与社会各项组织活动,在加入南安市青年商会这个大平



人物名片

吴振发 1987年生,南安水头人,泉州市君阳石材有限公司创始人,南安市政协委员,南安市青年商会副会长兼副秘书长。

台以后,我发现那么多和自己年龄相仿的年轻人,不仅把企业经营得井井有条,还热衷各项社会公益,深深地被他们的这种爱心所感染。”吴振发说,也正是加入青年商会以后,他的人生开始变得更加有意义。

今年泉州、中国香港两地发生疫情,吴振发积极响应疫情防控号召,加入抗疫行动,积极捐款捐物,助力疫情防控工作。此外,他还带领身边的家人、朋友一起参与抗疫。2020年7月,

他还积极组织“关爱山区小学生”活动,牵头为南安市眉山乡小眉村农家书屋”捐物捐款,并参加南安市“一日捐”公益活动。

“自加入青年商会和南安政协委员,我一直把公益当作常态化的事情来做。做公益的过程中,深深感受到那种被社会需求的荣誉感,这会提醒我需要更加用心去经营自己的事业,才能有能力帮助更多人。”吴振发说。

这个春天,感谢有你 ——兴业银行泉州分行客户经理郭婉琼的抗疫故事

辖内大多数网点暂停对外营业。为了确保疫情期间业务连续性,兴业银行泉州分行立即成立疫情应对处置小组,分行营业部客户经理郭婉琼毅然主动要求入驻分行办公,成为“以行为家”员工中的一员。这一住,就是一个月的坚守。

上市公司南威软件是国内电子政务领域的信息化综合服务提供商。疫情期间

间,因项目投标需要,南威软件向兴业银行申请开立综合资信证明。在公司开户网点暂停营业的情况下,作为南威软件的主办客户经理郭婉琼通过厅内开辟的绿色通道,线上发起申请,迅速核实企业时点存款,同时协调行内加快审批、缩短流程,最终及时将资信证明交到企业手里。为了确保南威软件项目研发顺利开

展,郭婉琼又与居家办公的同事王兆平进行“云合作”,帮助企业多次成功开立银行承兑汇票。

“我司对贵行员工积极配合的工作态度表示高度赞赏,对主动担当、全力支持疫情防控的精神表示敬佩,同时对贵行长期以来的支持表示衷心的感谢!这个春天,感谢有你!”南威软件在感谢信

中如此写道。

不断接触,不断服务。在“以行为家”的日子里,郭婉琼每天需要处理大量的企业授信、贷款、代发工资等业务工作。“平均每天有三四笔贷款要下柜,还需要配合企业解决一些日常资金运营的金融服务需求。”郭婉琼说。

“我的爱人也在一线参加抗疫工作,我把孩子寄放在老师家一个月,三个人各就各位,也挺好。”再谈到这段特殊的日子里,郭婉琼十分淡然,“特殊时期,每个兴业人都在自己岗位上默默付出,客户只要知道我们在,就放心!”