

# 享创新“红利” 269家南企共获补助9090.7万元

本报讯（记者 苏清彬）近日，记者从南安市科技局获悉，为进一步贯彻国务院和省委、省政府“稳经济，稳市场主体，保就业”要求，更好地发挥企业创新主体作用，使更多企业享受到科技政策红利，福建科技厅再次组织我省企业研发经费投入分段补助2021年度清算和2022年度预补助申报工作，助力企业进一步加大科技创新，切实提升我省研发经费投入强度。

根据通知，5月31日—6月13

日，符合申报条件的企业可继续登录“福建省科技创新平台及机构管理系统”，完成申报工作。申报单位未按期提交申请表的视为放弃申请，申报截止时间后将不能提交（申报单位主动撤回视为未提交；主管单位初审退回修改的申请表可视为已提交，申报截止时间后申请表可继续提交）。6月20日前企业所得税归属地科技部门完成受理审核，8月10日前各设区市科技部门及平潭综合实验区经济发展局组织

“第三方”评估机构完成本地区申报企业研发经费投入分段补助资金审核，8月31日前各设区市科技和财政主管部门上报清算表。

据了解，此次企业研发经费投入分段补助延长申报的具体工作程序、需提交的工作佐证材料、相关附件以及相关工作要求参照《关于开展企业研发经费投入2021年度补助和2022年度预补助申报工作的通知》和《福建省企业研发经费投入分段补助实施细则（2020—2022年）》

规定执行。

南安市科技局高工科相关负责人告诉记者，今年以来，南安市科技局围绕高新技术企业、研发投入分段补助等各级各类科技惠企政策，组织开展线上线下科技政策培训会8场，培训人数达1300多人次。此外，积极引导企业申报享受政策，及时跟进上级各类政策申报工作进度，共组织、指导269家企业申报研发费用分段补助9090.7万元，67家企业申报省级创新券补助681.1万元。



## 总投资6亿元 九牧全球运营中心开工

本报讯（记者 苏清彬 通讯员 吴美玲）近日，总投资6亿元的九牧全球运营中心开工仪式在厦门举行。

千亿新征程，奋进新时代，九牧集团董事局副主席林四南表示：“2012年九牧提出国际化战略布局，通过10年发展，九牧国际业务遍布全球120多个国家，并成为卫浴行业中国第一、世界第三，今天全球运营中心项目的开工，更是九牧集团全球化战略中的重要一环。”未来，九牧将继续与厦门市政府携手共进，共创双赢，向全球智能卫浴领跑者战略目标继续迈进。

据了解，九牧全球运营中心建设用地5769平方米，建筑面积3.5万平方米，旨在打造厨卫及智能家居行业总部及全球运营办公中心。项目落成后，九牧将在厦门布局大健康产业细分环境电器板块、智能卫浴板块、智能厨房板块、整体家装板块、商用智能家居板块等，凭借数字化技术与制造业的深度融合，全方位完善九牧卫浴数字化智造能力。

## 旅泰南安同乡会暨泰国南安商会召开2022年度第二次理事会议

本报讯（记者 李杨瑜 通讯员 陈希）日前，旅泰南安同乡会暨泰国南安商会在泰国芭堤雅召开2022年度第二次理事会议。

会上，陈少阳会长表示，目前泰国疫情逐步缓解，入境政策也逐步放宽限制，当地民众也开始恢复以往的生活，这是后疫情时代释放的一个良好信号，为中泰两国间的商贸往来、经贸投资、文化交流、旅游等，都将带来新的曙光和希望。全体理事成员经商议一致同意，将于2023年8月19日于芭堤雅举行旅泰南安同乡会第五届换届典礼暨泰国南安商会成立10周年庆典活动。

本次会议还公布了换届后第五届旅泰南安同乡会暨第四届泰国南安商会理事成员职位的新名单，并将于2022年8月后开始启用此职级名单，同时对于商会相关章程进行了优化和补充，并就筹办多样化的商会活动、定期召开理事会议、会费缴纳工作、理事成员纳新扩招、纪念册印刷等相关工作进行了部署和安排。会议上所有重要决议通过举手表决的方式全票通过。

## 曾昭活当选宁波泉州商会会长

本报讯（记者 蔡静琦）日前，宁波泉州商会换届大会在宁波威斯汀酒店举行，南安籍企业家、瑞刚石材集团有限公司董事长曾昭活当选会长。

曾昭活，民盟南安市基层委员会副主委，2003年便进入公司高级领导层，经过多年拼搏，公司先后被国家、省、市等相关部门授予“全国建材系统AAAA级企业”“福建省著名商标”“信用良好企业”等称号。2008年起，曾昭活多次通过福建省关工委向贫困地区学校捐赠图书，为困难学子提供助学金以及改善学习环境，2009年向南安侨光中学赞助20名贫困学生完成学业，2013年为南安龙凤中学新教学楼捐资10万元，2014年在南安南星中学捐资100万元成立“曾文明教育基金”。

据了解，宁波泉州商会成立于2005年，是宁波最早成立的外省籍商会，现有会员企业400余家，主要从事石材陶瓷、卫浴，同时还涉及物流运输、水暖阀门、食品茶叶、服装鞋帽等10多个行业。

## 厦门市南安商会斩获两大荣誉称号

本报讯（记者 李杨瑜）近日，厦门市工商联（总商会）第十四届执委会、监事会就职仪式在厦门国际会议中心海峡厅举行。会上举行了“百商万人献血公益行”活动优秀组织单位及突出贡献单位、全国“四好”商会、福建省“四好”商会、厦门市十佳“四好”商会、厦门市“四好”商会授牌仪式，厦门市南安商会斩获全国“四好”商会、“百商万人献血公益行”活动优秀组织单位两大荣誉称号。

据了解，自2015年起，厦门市南安商会已连续7年响应厦门市工商联（总商会）“百商万人献血公益行”活动，每年组织会员和会员企业员工参加无偿献血活动，以实际行动倡导“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神，树立和谐社会新风尚。对于再次获得全国“四好”商会，厦门市南安商会相关负责人表示，接下来将继续发扬成绩，再接再厉，发挥“爱拼敢赢”精神，以久久为功的耐力与发展创新的闯劲，用发展的办法走好新路，一步一个脚印地朝着既定目标前进，开启创新发展、绿色发展、跨越提升之路的新征程。



■本报记者 蔡静琦 文/图

“唯有掌握矿山源头，才能掌握话语权。”这句话就像亘古不变的真理一样，曾被许多石材大佬说过。事实也是如此，那些掌握了矿山资源的企业，大多成了规上企业。这也因此吸引了一波又一波的年轻石材人涌向矿山，都想拼搏一试，成为那个被上天眷顾的“矿主”。石川石材总经理李思龙便是其中一个。

如果说别人的人生是开小轿车，那他的人生就一定是开挂的高铁。15年间，爱拼敢赢的李思龙，从一个口袋里没有几百元的普通灌胶工，一步步发展成了如今的矿主。但他依然笃定前行，时刻观察形势变化，从一开始的矿山包销，慢慢转型成了矿山直销。

### 从矿山包销到直销

眼前的李思龙出生于1986年，在矿山领域驰骋多年。从一开始的矿山包销，到现在的躬身卖板，他的行为也反映了当下的水头市场状况。

“国产矿山的不稳定，只能逼着矿主在可以开采的时候，拼命地开采，致使库存堆积。”这位水头人坦言，原本有荒料库存，并没有太大的担忧，只要周转快。但是近3年，疫情反反复复，市场的消化能力大大减弱，很多贸易商也不敢贸然进货，甚至有的收起架子位，退出了市场。所以昔日的香饽饽矿主，也遇到了销路不畅的问题。

李思龙表示，过去的矿山销售模式，都是分包给石材商，尔后坐享其成。这样简单的经营模式迟早是会过去的，只是疫情可能加速了这一天的到来。“现在形势也并不可怕，只不过是让矿主从原本的位置上站起来，开始直面市场的检验，好产品依然不愁销路。”李思龙告诉记者，高峰时，他的矿山品种在水头有10多家分销商，如今矿山已进入了正常运营轨道，今年，经过一番市场调研，他选择在水头中心位置的盛达石材城作为自己的矿山直销总部



人物名片 李思龙 南安水头人，1986年生，石川石材总经理。

中心，以此打开水头这个市场。

李思龙坦言，选择自己做贸易还有一个非常重要的原因，就是可以现金交易。“卖大板不需要垫资，也不会被欠款，板装上车，就意味着钱到账了。”在他看来，这年头，做什么大生意，都没现金交易来得踏实。

### 工程和批发两条腿走路

在李思龙看来，过去矿山包销是因为一些矿主不懂营销，但现在很多矿主都是在石材业摸爬滚打一二十年的老石材人。他们不仅深谙市场营销，也懂得消费者喜欢什么品种，所以未来矿主直销会成为大势所趋。

“现在有些大型工程项目都直接

跳过中间商，也不会向一家单纯的加工厂下单，而是直接找到矿主，从源头上开始把控价格。”李思龙表示，矿主直销会比包销麻烦一些，毕竟既要管开采，还要管生产销售，但只要分工明确，也就不是什么多难的事了。

虽然今年才回到水头，但李思龙已做好了全盘策略，他非常清楚自己的市场打法。在他看来，作为有资源优势的矿主，不管是批发还是工程都要紧紧抓住，这样才能把产品用到极致。“批发，往往都是要好板，如此一来，一些板面纹理相对不那么漂亮的就可能被剩下来。而承接工程，才有可能把各种材料利用起来。”李思龙坦言，工程更讲究的是性价比，是整体的美观性。事实上，没有一块材料

是不能被利用的，只要有合适的搭配方案。

李思龙主营的都是灰色系产品，包括鱼肚灰、宾利灰、云朵拉灰等市场上主流的品种，只要加工品质好，并不愁卖。为了保证产品品质，他暂时选择把生产放在广东云浮。“云浮工厂占地20亩，拥有3台大切设备，足以应对当前的销售。”李思龙坦言，刚刚回归水头做贸易，不想把精力用在生产方面，日后销量上升，他也会选择就近办厂。

### 从灌胶转型卖材料

在做矿山以前，李思龙早已在矿山灌胶方面赚到了人生的第一桶金。

2006年，不过20岁出头的李思龙，跟着一位来自新加坡的师傅，受邀给石材厂的进口荒料灌胶，使其更加牢固，在切割时不易碎裂。那时，水头会这门手艺的不过五六个人。刚开始当学徒的李思龙一天只能拿到80元，但工资的多少并没有影响他的工作热情，因为他很清楚自己是来学手艺的。意志坚定、头脑灵活的他，还比其他学徒更加努力，不到一个月，他就能独当一面。次月，师傅就给他工资开到了月薪1.4万元。

没几个月，师傅就把一部分工厂的业务分给他负责。不要命的他，为了赚钱，不顾太阳暴晒，大中午依然在荒料堆场灌胶，直至被晒晕在工厂。李思龙回忆道，2008年至2012年，是石头最疯狂的时候，进口荒料迎来黄金期，部分花岗岩厂也转型做进口大理石，所以灌胶的活是忙都忙不过来。在看到这个商机以后，他便开始收徒弟，期待着更多徒弟能够帮他赚钱。而彼时，他已经从灌胶转型为卖材料，一年轻轻松松赚个百来万元。

到了2012年，灌胶游击队已经满大街都是，他们开着小三轮或者面包车，到每个工厂拉业务。工人的激增，灌胶也至此开始了严重的内卷，部分工厂把活给愿意赔钱的团队干，从而出现了恶性循环。工厂欠工人，工人欠材料商，欠得多了就赖账或跑路。直至2015年，眼见坏账与日俱增，李思龙果断舍弃了老本行，毅然决然地拿着自己在灌胶行业赚的第一桶金，投身于矿山事业。

## 年可生产市政建材产品50万平方米，墙体砖6000万块

# 群峰机械“超音速”生产线助力新疆基建



本报讯（记者 李杨瑜）日前，经过一路长途跋涉，群峰机械“超音速”QS1300全自动混凝土制品生产线（以下简称“超音速”QS1300生产线）顺利运抵新疆，成功交到客户手中。该项目全面投产后，将形成年产新型仿石砖、透水砖、路面砖等市政建材产品50万平方米，6000万块墙体砖的规模。

“超音速”QS1300生产线作为群峰

机械的明星机型，其振动系统采用高效伺服振动系统，转速高，动作响应快。以标砖为例，每板成型速度比市场同类机型提高3到4秒，有效提升了生产率。同时，该生产线适用砖型广，不仅可以生产新型环保仿石砖、透水砖、路面砖、植草砖、墙体砌块、水利护坡砖及路缘石等常规市政建材产品，也可根据市场需求实现个性化转型定制生产，更适中大型企业的投资生产。

高度自动化是“超音速”QS1300生产线的一大亮点。“传统的模具更换方式大多采用人工手动更换，少则需要两个小时，多则需要四五个小时，甚至更长时间，还存在一定的安全隐患。”群峰机械总经理助理张建海以换模形式为例告诉记者，而“超音速”

QS1300生产线配置辅助自动换模系统，把同等高度模具的更换时间控制在20分钟左右，大幅缩短换模时间，降低人工劳动强度，提高生产线自动化程度，进而提高整线产能。

此外，“超音速”QS1300生产线搭配子母车养护系统，具有负载能力强、转运速度快、稳定可靠等优势，可将生产线新成型的混凝土制品湿转转运至养护区，再将养护好的混凝土制品转运至打包区码垛打包。该过程无须人工过多干预，有效简化人员配置，降低人工成本。

据了解，自2013年我国提出“一带一路”倡议以来，内联西北五省、外接欧亚八国的新疆迎来了发展黄金期，新城镇、新道路、新楼房不断兴建，

基础设施建设持续发展，对外经贸合作水平逐步提升，新疆作为丝绸之路经济带核心区的功能日趋完善，而各项基建工程的推进，也使越来越多的人意识到其背后的巨大商机。

“近年来，新疆的各方面发展有目共睹。此次合作的客户也是结合了新疆当地发展前景和对行业的调研，决定引进这条‘超音速’QS1300生产线。”张建海表示，为保障生产线的顺利安装，群峰机械技术服务团队已先期抵达客户工厂，协助客户提前完成了生产线的地基预埋、线路管道预埋、混凝土浇筑等相关准备工作，目前生产线安装工作已有条不紊地开展。群峰机械也将凭借扎实的技术和到位的服务进一步助力美丽新疆的建设。