

总用地面积 299.73 亩 计划总投资 36603.1332 万元 中泰(石井)石材集聚区集中开工 10 个项目

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 陈焕元 吕清淮) 目前,由福建省泉州中泰投资有限公司及子公司负责投建的“南安中泰石材废弃物综合利用产业园标准厂房及配套设施建设项目”开工仪式,在中泰(石井)石材集聚区举行。

据介绍,本次开工建设 10 个项目,包括宏盛石粉、腾盛废料、盘荣石业、盘新石业、盘和石业 5 个石材废弃物综合利用项目,盘新物流、盘荣物流 2 个物流仓储配套项目,泰兴

路 AK+000—AK1+380 段、中兴路 HK0+000—HK0+290 段、蔡坑水库景观湖工程等 3 个项目建设配套,总用地面积 299.73 亩,计划总投资 36603.1332 万元,今年 1 月被列为在建重点项目省重点项目(2022—2030 年)。

项目建成后,借助石材废弃物综合利用,将改变石材加工业过去经历的“传统模式”和“过程末端治理模式”,引导产业进入循环经济模式,实现“资源—产品

—废物—再生资源”的闭合物质循环,最终达到“最佳生产、最适消费、最少废弃”,园区石材废弃物 100% 集中回收、100% 综合利用。此外,通过物流仓储配套项目,实现石材加工业与上下游产业的链接,将集聚区建成本区域石材资源及产品的重要贸易平台和交易中心,促进集聚区转型升级、做强做优做大。

据了解,中泰(石井)石材集聚区是融石材加工、仓储、物流、保税、研发于一体的综合性石材产业循环经济工

业园区,于 2007 年 9 月启动建设。集聚区规划总用地面积约 289.34 公顷,其规划空间布局结构为“一心、一环、三轴、四组团”。计划总投资 50 亿元,可承载各类企业 120 多家。

集聚区建成后,年工业总产值预计约 75 亿元,年税收 3.2 亿元。至 2021 年年底,集聚区共完成投资 24.5 亿元,有 55 家企业已建成投产。2021 年度集聚区工业总产值 35 亿元,年税收 1.12 亿元。

李美霖:共享发展红利 把员工当接班人培养

■本报记者 蔡静琦 文/图

17 岁出来打工,27 岁创业,30 岁赚得 1000 万元。这位身上写满传奇色彩的女子,便是牛牛工匠坊创始人、江西九江庐山人李美霖。

经过 20 余年的打拼,李美霖从一名业务员蜕变为女企业家,并被推选为第九期石善班副班长。她在水头从事石材贸易,还办了个加工厂,并将触角伸向了矿山,成为意大利银灰和亚洲米黄的亚洲总代。

谈及成功秘诀,她坦言,“早在 30 岁时就赚够了自己想要的钱,而后的人生,只想过得有价值有意义,希望可以带领更多人发家致富,实现人生理想”。或许正是她这种共同富裕的思想,让更多人愿意追随,并全心全意付出,从而推动事业越做越大。

3 年时间赚了 1000 万元

在李美霖看来,这辈子做得最正确的决定,便是 2007 年付了 175 万元转让费,成为宏星石材的邻居。

15 年前的 175 万元,在北京三环可以买下一套百来平方米的房子。然而,彼时刚刚打算创业的李美霖,完全没有想到要靠投资房产赚钱,而是一下子把打工 10 年攒下的所有积蓄,并从所有能借的亲戚朋友手上凑来了 175 万元转让费,全部压在了北京西联石材市场的店面上。

谈及这一疯狂决定,李美霖说,在前往北京以前,她一直听闻北京石材很好卖,而且利润高,所以在决定创业以后,她直接把目光锁定于此。到了北京西联石材市场,她打听到,市场里经营最好的商户之一便是宏星石材。

在参观了宏星石材的卖场以后,她便铁了心,一定要与它做邻居,她相信有了这么一个邻居,不管她做什么品种,也会多一些机会。蹲守一段时间,位于宏星石材面对的一个门面恰好要转让,但转让费高达 175 万元,这让很多觊觎者退避三舍。然而,李美霖却懂得像头牛一样,拉都拉不回来,不管转让费多少,她坚持认为这是千载难逢的机会,无论如何都要拿下。

为此,她搭上了所有积蓄,还向所有亲戚朋友借了个遍,按她的话说,“为了这个店面,就差给人磕头跪下了”。

皇天不负有心人,在自己坚持和努力下,李美霖不仅如愿成为行业标杆企业的邻居,还在一年时间内,就把转让费赚了回来。经营到第三年,她就赚到



了人生的第一桶金——1000 万元。

李美霖说,小时候特别穷,梦想就是发财,赚到 1000 万元就回家好好享福。令她没想到的是,这一天来得如此之快。也就在这一年,行业内传出了西联石材市场要拆除的消息,彼时她经营的爆款品种——西班牙米黄也到了弹尽粮绝的时候,她想着,可以隐退了。

不通英语跨国点料

说到这段经历,李美霖坦言,全凭年轻无畏,放在现在,怕是没这个魄力。

“刚到北京销售石材时,基本天天两点一线,每天下午 6 点准时下班。”不久后,她发现,对面的宏星石材每次都比她早下班,于是留下来好好观察了一番。

这一停留,她注意到,即便到了晚上七八点,还是有客人不断往店里走。于是乎,她又做了一个决定,把营业时间调到了晚上 10 点。果不其然,在推迟关门时间后,订单量一下子就增加了。

在品种经营上,李美霖比其他人大胆,第一个品种是洞石。当时在北京,部分石材经销商认为,洞石都是窟窿,很少人要,所以也没人经营。而她却把这个不被人看好的产品,用在了自己店内最显眼位置,机缘巧合,一大

型项目采购团来到西联石材市场选石材,一眼便相中墙上的洞石,选用了数万平方米的洞石。

一炮打响之后,北京世贸天阶等地标项目,也相继选用了这一品种,从而彻底打开了洞石在国内市场的大面积运用。而真正让李美霖赚到钱的则是西班牙米黄、西班牙米黄,属于常规性外墙品种。起初,不懂英语的李美霖并没有出国点料,而是从其他石材商手上进货到北京卖,利润是有,但并不可观。随着销量的不断增加,那种强烈的赚钱欲望驱使李美霖一定要直抵矿山源头。

有了出国的念头,李美霖开始办理签证,然而申请了两次,都被拒签。但她没有放弃,第三次申请,通过了。第一次出国,对于不会半句英语的李美霖来说,仿佛就是一次历险记。她孤身一人,带着一本英语小册子,开始了跨国点货之旅。在德国中转的时候,被带进了小黑屋;找不到候机口,她一路奋力比画与时间赛跑,一次次化险为夷。

或许是急火攻心的缘故,李美霖在回来的路上,整个牙床都肿了起来,到达北京机场以后,她直接去了医院。这次出国,她点了 20 框的西班牙米黄,一个半月后,刚到达国内,就被客户全部买下。此后,她频繁去往西

班牙,还成了西班牙米黄供应商的忠实合作伙伴。

让员工把自己当老板

2010 年,原本想就此退隐的李美霖,在休息了一年多以后,依然没能压制住对于石材的热爱,几番思想斗争,她来到了水头,开启了第二次创业之旅。

办厂相对做贸易来说,难太多了,不仅要面对客户,还要管理员工,何况是一个在水头没有任何根基的女子。但李美霖的韧性已经超乎了所有人的想象,有北京攒下的资源,她不愁没订单,但管理工厂的确需要投入更大精力。

没有土地,没有地缘优势,办一个工厂,李美霖更纯粹的是想实现自身价值,带领和她小时候一样穷苦的人致富。“很多客户一到我们工厂,看到厂外满满当当的小轿车,都以为是不是来了客人。实际上,这些车绝大部分都是工人的。”李美霖说,牛牛工匠坊创立时间虽然只有 10 年,但大部分员工都是从创立跟到现在,就连其他工厂流动性很强的补胶工人,在这里最少待了 8 年。

“把每个员工当作接班人来培养,一开始并不会给员工多高的工资,甚至会比其他企业更低。但一年后就基本实现与同行持平,3 年后就会让其成为企业股东,与公司共享发展红利。”李美霖告诉记者,他们公司百分之八十的员工都已经买车买房了。现在每年基本都会拿出 5%—10% 的股份分给员工,最后她只会留给自己 10%—15% 的股份。她希望,人在这个平台上都是老板,而不是打工的心态。

为了将平台发展壮大,李美霖梳理出一套独有的经营管理模式。“只做加工是赚不到钱的,要想让企业盈利,就要整合产业链,给客户提供整体解决方案。”李美霖说,这两年受各种不可抗拒因素影响,不少工厂无单可做,但牛牛工匠坊一直保持稳定的生产,即便没有利润,订单依然在接,只要保住了这个平台,留住了这些人才,未来就有机会。

为了承接更多订单,牛牛工匠坊不但将加工费降低,还给出了 8 折出材率的保证。“只要是购买意大利银灰和亚洲米黄这两个品种,就能给予客户理想出材率的保证,其中可能产生的所有风险由我们承担。”在她看来,越是没人想做的事情越要做,这样才有破局的机会。正是因为有这种与行业发展同呼吸共命运的思维格局,让她在市场寒冬依然所向披靡,承接了一个又一个标志性项目。



闻发铝业

将新增年产 10 万吨铝合金型材

本报讯 (记者 苏清彬) 近日,闻发铝业申请新增年产 10 万吨铝合金型材生产线改扩建项目节能报告,通过福建省工信厅审查,项目拟于 2024 年 5 月建成投产。

根据审查意见,该项目将在南安东田厂区现有年产 5 万吨铝合金型材的基础上进行改扩建,新增燃气熔炉 1 台、电磁感应熔铝炉 2 台、挤压线 21 条、卧式氧化生产线 1 条、立式喷粉线 4 条、卧式氟碳漆喷涂生产线 1 条、木纹转印生产线 2 条、注胶隔热生产线 3 条、穿条隔热生产线 3 条等主要生产设备及相关配套设施。项目建成投产后将具备新增年产 10 万吨铝合金型材的生产能力。

足友体育入选

省企业技术中心入库培育名单

本报讯 (记者 苏清彬 通讯员 林俊杰) 1 日,福建省工信厅公布了 2022 年省企业技术中心入库培育名单,福建省足友体育用品有限公司入选 71 家上榜企业名单。

据了解,自 2011 年被认定为泉州市级企业技术中心,足友体育特别重视技术研发投入。根据 2021 年年底统计数据显示,在 659 名员工中,专职研究与试验发展人员数达 72 人,技术中心本科以上人数 6 人,先后投入 800 多万元用于企业技术开发仪器设备,企业拥有的全部有效发明专利数 2 项,当年被受理的专利申请数 10 项。

入选省企业技术中心入库培育名单有何好处?省工信厅表示,将同各地工信部门强化对培育对象的建设指导,推动企业进一步完善技术中心体制机制建设、加大研发投入、提升自主创新能力和平台,并做好省企业技术中心的申报指导和服务,纳入培育名单的企业原则上优先推荐申报。

银川南安商会

向小学捐建图书阅览室

本报讯 (记者 苏清彬 通讯员 王建) 为庆祝中国共产党成立 101 周年,银川南安商会党总支近日开展主题党日活动,在宁夏吴忠市同心县小马关镇南安小学举行图书阅览室开馆仪式。

开馆仪式上,会长王培坤表示,为南安小学捐建图书阅览室,旨在为孩子们提供一个良好的学习阅读环境,让他们遨游在知识的海洋。这不仅凝聚银川南安商会对南安小学的期待,也承载着银川南安商会党员、企业家们对同学们的关心、关爱。他希望这份心意能为学校的教育事业添翼助力。

据了解,今年 6 月,银川南安商会通过党员、理事、会员捐款,商会出资筹到 5 万元,为同心县小马关镇南安小学捐建图书阅览室。这所小学是在闽宁扶贫协作的形势下,由福建在宁挂职干部团与银川南安商会于 2010 年 3 月共同出资 20 万元建成的。10 多年来,银川南安商会一直关心学校的发展,积极帮助南安小学解决问题和困难。

三联机械开展焊接技术培训

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 陈清秋) “我们要利用操作按钮,适时调节送丝速度和焊接速度,同时也要注意起弧、收弧和焊接角度。”日前,在泉州市三联机械制造有限公司(以下简称“三联机械”)组织开展的焊接技术培训会课上,来自惠安职校的高级技师一边动手演示,一边详细为三联机械员工们讲解焊接的要点和编程数据。

为了调动员工学习焊接理论知识的积极性,提高焊接技术人员的焊接水平,三联机械抽调售后服务涉及焊接的技术人员、生产一线技术工人等 30 多人组成了技术培训小组,并采取“理论+实践”结合方式,围绕手工焊接、智能焊接等操作要领,重点学习安全操作规程、设备结构性能、工作原理等内容,引导员工尝试操作前如何穿戴劳保用品、检查设备;操作中如何控制焊接温度、速度,控制程序编制等实践操作,帮助员工快速掌握智能焊接操作。

培训会后,还举办了焊工技能竞赛,进行横焊、立焊板对接等比赛项目。现场参训人员摩拳擦掌,跃跃欲试,依次进行实操评比,纷纷以优异成绩通过考核。

“焊接技术培训是公司优化人才结构、培养人才力量的重要举措,能有效激发职工的创新激情和活力,熟练掌握职业技能,为行业技术创新和培育行业知识型、技能型、创新型综合人才具有深远意义。”三联机械总经理傅晓斌说。

《老年人卫浴辅助产品 坐式恒温淋浴器》团体标准发布 由九牧厨卫主导制定 填补细分领域标准空白

本报讯 (记者 苏清彬) 近日,中国轻工业联合会批准发布了《老年人卫浴辅助产品 坐式恒温淋浴器》团体标准,填补了老年人坐式恒温淋浴器细分领域的标准空白,而这一团体标准由南安企业九牧厨卫主导制定。

现阶段,我国人口老龄化、人口高龄化问题日益突出。第七次全国人口普查公报显示,我国 60 岁以上人口占总人口比重达到了 18.7%,截至 2020 年年底,我国 60 岁以上老年人口已达到 2.64 亿。根据民政部门的预测,“十四五”期间,我国老年人

口将突破 3 亿。从轻度老龄化迈入中度老龄化,在很多方面都需要尽快采取措施,如何关爱老年人,为他们提供便利产品及服务设施以改善其晚年生活质量,成为社会共同关心的话题。

2019 年 12 月 31 日,工信部等 5 部门联合发布《关于促进老年用品产业发展的指导意见》指出:“针对老年人生活辅助需求,发展生活起居、出行移动、交流通信、休闲娱乐等老年产品。发展适老化家电、家具产品以及新型照明、洗浴装置、坐便器、厨房用品、辅

助起身、安防监控和家务机器人等适老化智能家居产品。”

作为全国五金制品标准化技术委员会厨卫五金分技术委员会秘书处承担单位,九牧厨卫积极响应,立项并制定了《老年人卫浴辅助产品 坐式恒温淋浴器》标准,领跑技术制造。据了解,坐式恒温淋浴器充满人性化设计:采用坐式淋浴,避免跌倒危险;恒温出水,杜绝高温烫伤;双臂可喷雾水,喷臂、座椅可折叠,节省空间、智能易用。

实际上,从 2013 年起,九牧厨卫设

计和研究关于残疾人、老人和小孩的厨卫产品,相继推出了颐养系列、安度系列等产品,极大满足了残疾、病弱、老年人等特殊群体的卫浴需求,提升特殊群体的生活幸福指数。2017 年,凭借在智慧健康养老领域工作上的突出贡献,九牧厨卫成为唯一入选“国家智慧健康养老示范企业”的卫浴品牌。

对于适老产业发展未来,九牧厨卫董事长林孝发表示:“将研发更多智能卫浴产品,带领行业为老年人卫浴生活提供更完善的方案,助力智慧养老、构建和谐社会。”