



武汉市泉州商会换届 南安人洪顺奕连任会长

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈东辉) 15日,武汉市泉州商会第四届理事会(监)事会就职典礼在武汉举行,南安溪美乡贤、武汉市九牧管业科技有限公司党支部书记、总经理,湖北省九牧盛世科技有限公司执行董事长,九牧武汉运营中心负责人洪顺奕连任会长。

就职典礼上,洪顺奕表示,将与新一届理事会领导班子,在未来的任期内,承前启后继往开来;围绕“两个健康”工作主题,夯实基础,开创商会工作新局面,促进商会健康发展;推行决策公开、信息公开,规范行为,健全执行机制,完善责任体系,加强监督管理,确保各项工作落实到位。积极引导商会广大会员和企业家朋友们大力弘扬泉商“爱拼敢赢”精神,带动会员企业朝着更高质量、更大效率、更可持续发展的综合平台迈进,给会员企业带来资源共享、合作共赢的经济利益,为荆楚大地、为家乡泉州的经济发展、社会稳定作出应有贡献。

据了解,1995年洪顺奕开始从事卫浴销售,2018年成立武汉市九牧管业科技有限公司,致力于为大家庭用水提供健康管道以及全屋健康水系统的解决方案。2019年,洪顺奕建立的武汉工厂建设完成,管道产品顺利试产。同年8月,公司管道产品开始打入高端市场。2020年,九牧管业新产品供暖系统上市,研发实力进一步得到了提升,并在当年8月完成开发新客户100家,12月销售额突破5000万元。

武汉市泉州商会筹备于2005年,2007年正式成立。目前,在武汉的泉籍人士约6万人。商会会员涉及卫浴洁具、五金水暖、管道阀门、消防器材、陶瓷石材、海鲜餐饮、食品干调、服装鞋帽、工矿汽配、网络传媒、金融保险、地产开发、物流配送等行业。多年来,武汉市泉州商会斩获泉州市工商联年度“优秀泉属异地商会”、湖北省工商业联合会“四好”商会、武汉市民政局AAAA商会、武汉市工商业联合会“四好”商会等多项称号。

外贸出口先导指数调查样本发布 两家南安企业入选

本报讯(记者 李杨瑜) 日前,海关总署公布新一轮中国外贸出口先导指数调查样本企业名单,全国几十万家外贸企业中有3118家出口企业入选。海关总署公开信息显示,福建省有170家企业入选,其中,福建省南安市恒盛仿瓷餐具有限公司、福建建明佳机械科技股份有限公司2家南安企业榜上有名。

据了解,中国外贸出口先导指数由海关总署自2012年起组织实施,每3年轮换一次。这是一份预测我国未来外贸2至3个月出口走势的综合指标,相当于外贸出口的“晴雨表”。自2012年6月起,海关总署组织实施中国外贸出口先导指数调查,每月面向样本企业收集订单、成本和信心等微观数据,用来编制“中国外贸出口经理人指数”和“中国外贸出口先导指数”。外贸出口先导指数调查已经成为企业和海关互通、互动、互信的有效渠道之一,并对科学分析预测出口走势,增加宏观调控的预见性、前瞻性和针对性具有突出重要的意义。样本企业每月应及时、准确填报调查问卷,也可以充分利用调查问卷中的开放式问题,提出与出口相关的建议。

泉工股份开展内训师评选

本报讯(记者 李杨瑜) 日前,福建泉工股份有限公司举办公司内部讲师选拔活动,吸引公司销售、生产、技术、管理等部门20位员工参赛。

本次活动选题涵盖客户能力培训、营销服务、生产管理、生产工艺技术、企业文化等多个领域,参赛课程内容多从岗位职责出发,以自身经验为基石,结合公司实际发展情况进行设置,各参赛选手为大家呈现了《如何做好团队》《DISC性格分析》《装配车间焊接培训》《提升员工质量意识》《设备维护保养培训》等丰富精彩的课程。每位参赛选手拥有8分钟的演讲时间,评审们根据每位选手的表现,包括课程设计、PPT制作、课程内容、语言表达、仪表形体等11项标准进行打分,最终评出了9位初级讲师、7位中级讲师、3位高级讲师。

“企业的发展离不开对人才的培养与知识的传承,内训师制度的成立对有效传承企业的文化、技术和知识起着非常重要的作用。通过本次内训师选拔,挖掘出一批优秀的内部讲师,希望他们在泉工这个平台上,能够充分发挥自己的专业特长,让更多员工互相学习,互相促进,共同成长。”泉工股份总经理傅鑫源说。



专攻石英石 睿轩科技投2000万元购置新设备

■本报记者 蔡静琦 文/图

破碎机、振动筛、带输送机……日前,记者走进由辉旺石业和南利石业联合创建的睿轩石英石科技有限公司,一进入车间,就被眼前的设备所吸引。虽然石英石和大理石都是石材,但二者的生产线有着天壤之别。石英石生产线虽安装在室内,但每一件设备都像庞然大物。

睿轩科技总经理陈振飞告诉记者,石英石加工离不开破碎、磨粉等生产工序,所以用到的破碎机、振动筛设备,大理石是不需要的。目前厂内共有两条生产线,每条需要投入近1000万元,年产石英石15万平方米。

目前,水头人造石企业不少,但拥有石英石生产线的企业只有十来家。陈振飞告诉记者,石英石基本以出口为主,国外市场需求量大,但产能并不像大理石那么大,一条生产线每月的产能1万多平方米。

“购买设备不是难事,只要舍得投入,产品质量有保障。很多企业不敢贸然进入的另一原因,不知如何打开销售渠道,进入市场。”陈振飞坦言,他已经连续多年,到国外参展,并发现这些石英石企业都会充分借助展会平台展示产品。

除了展会,他们也会与一些线上平台合作。在结合前辈们的推广方式以后,睿轩科技成立之初,便同步在厦门组建推广团队,几乎把国内外行业知名App全打通。“其实睿轩科技正式投产还不到一年,但客户已遍及美国、英国、澳大利亚等10多个国家。”陈振飞表示,在国内,很多人可能把台面、墙地面材当作一辈子才用一两次的耐用品;而在国外,石英石就像易耗品,消费者每搬一次家就会换掉一块台面,所以市场需求量大。这也是睿轩科技能够快速打入国际市场的原因。

陈振飞表示,相比中国人,其实国外消费者对建材品牌的执念并没有那么深,他们更讲究的是性价比。由于频繁搬家,他们更会选择个性化、潮流感强的产品。因而,产品的纹理和板面造型的独特性,更受欢迎。

而这恰恰又是睿轩科技有别于其他厂家的地方。从小酷爱画画的陈振飞,为了让台面纹理更逼真、更生动,亲自参与到板面的纹理设计,加之本身就有着丰富的石材从业经验,对天然大理石有着深刻的认识,所以在创作石英石纹理时更加得心应手。

为了开拓石英石更大的运用市场,今年上半年,陈振飞在工厂步入正轨以后,将大部分精力用在了新技术的研发上。

他发现石英石的品质不同,呈现的透光性也不一样。“常规产品,加入的都是半透的石英砂,成本比较低。如果要做成全透的效果,就要加入全透砂,而全透砂的成本又是半透砂的两倍。虽然全透石英砂造价高,但运用效果特别好,可以替代传统光电石英,还可以规避裂缝、反碱、安装难等问题,非常适用于背景墙、玄关等处。”陈振飞表示,当前要攻克的技术难题,是如何把全透石英石的生产成本降下来,这样才能更快地打开市场。

据了解,目前石英石被广泛运用的依然是台面,运用于地面的相对较少,当成背景墙更是潜力无限的发展方向。“也不是说石英石不能用在台面,而是铺设成本太高。如果企业能够处理好底部,使其更易与地面粘接。那么,石英石的运用量将翻几番。”陈振飞表示,把石英石当成背景墙,其附加值也会大大提高。“传统一副透光石材背景墙少则几千元,多则上百万元。如果石英石能够卖到一半的价格,那算得上价值的重大突破。”

陈振飞认为,对于发展中的中小企业而言,一定要有自己特色,而非一味地效仿大企业的模式。中小企业在定制和小众产品方面的钻研,有时反而能起到事半功倍的效果。



睿轩科技石英石生产线。

宝隆机械拟投5000万元加码安防新项目

■本报记者 苏清彬
通讯员 潘增强

锻造、冲压、焊接、装配……盛夏时节,南安霞美镇光电信息产业基地,泉州宝隆机械有限公司生产车间一片热火朝天,机器有序运转,工人们在各自岗位上忙碌着。

这样难得的景象,已经持续了大半年。“今年上半年,我们的销售额同比去年不降反增,在整体大环境下,能取得这样的成绩,非常不容易。”看着一台台数控机床快速生产出一件件机械零部件,宝隆机械副总经理陈震环略显欣慰地说,接下来他们还将投资5000万元进军安防新项目。

市场需求旺盛带动订单增长

在南安,提到宝隆机械,可能很少人听说过,但在整个泉州机械行业,可以说是一家颇具名气的企业。这家成立于1994年的外商独资企业,原本位于丰泽区东海街道,主要生产开关柜、叉车、汽车等领域的机械零部件,产品达数千余种,并且长期为厦门ABB开关有限公司、林德(中国)叉车有限公司提供产品,曾多次被这两家知名企业评为“最佳供应商”和“A级供应商”。在2013年度还获得ABB授予的“供应商先进绩效奖”,总评分在350家供应商中位列第一。

经过20多年的发展,宝隆机械凭借高品质和口碑在业界走红,产品销往北美丰田汽车、福特汽车、北极星山地车、上海通用汽车等世界知名企业。2021年年底,因厂房拆迁,宝隆机械从丰泽东海搬到了

南安霞美,为了尽快恢复生产,经过一段时间的搬运、人员调整等工作,2022年初就正式投产,不承想才搬来3个月,就碰到了一波疫情。

“幸好我们原材料准备充足,并且建立了快速反应机制,工厂实行闭环管理,员工配合政府有序定期做好核酸。此外,霞美镇政府在疫情影响、物流进出等方面给了很大的支持,不然也是孤掌难鸣。在多方努力下,疫情对我们的影响非常小。”回忆起那段时间的封闭式管理模式,陈震环很是感慨。

他进一步补充道,近年来受疫情影响,不少企业业绩承压,但随着我国电力工业发展,电力设备制造加速增长,加上叉车、汽车行业对机械零部件需求的增长,从而带动了上下游产业链的发展,而作为厦门ABB、林德叉车的配套商,宝隆机械无疑成为受益者之一,市场前景看好,稳定的客户自然带来源源不断的订单。

引进德国技术打造拳头产品

值得一提的是,在落地南安的短短几个月,宝隆机械一个全新的项目正在加速推进中。6月13日,宝隆机械注册成立一家新公司——三桥尔格(泉州)安防设备有限公司,主要研发生产油库、加油站等易燃易爆场所的安防设备。

“为了这个项目,我们引进德国先进技术,经过团队的合理研发,已经生产出4台设备,目前正在实验阶段。”宝隆机械副总经理黄进财一边说着,一边打开手机视频向记者演示道。只见视频

中,一个拥有20多吨石油的加油站,变压器突然着火了,火势越来越大,4分钟后演变成熊熊大火。危急时刻,旁边的两台车载安防设备发挥重要作用,细微泡沫从喷头中快速喷出,瞬间将大火覆盖,火势逐渐变小,6分钟后就被扑灭了。

“一般情况下,油库、加油站等场所发生火灾,是很难扑灭的,有时候要好几个小时,存在极大的安全隐患。因此,这几年国内在这领域的安防设备需求增加。”黄进财告诉记者,眼下他们正在对产品专利进行申请。宝隆机械也在霞美购置了12.8亩的土地,用于生产安防设备,项目设计图纸正在审核中,预计明年可正式投产。

为何配套机械零部件,还要加码新项目?“其实我们一直在做好配套的同时,拥有自主设备,进一步丰富产品线,打造具有核心技术的拳头产品。”陈震环道出了苦衷,20多年前机械零部件利润率相对高,但随着人工成本上升,市场竞争愈发激烈,产品利润微薄,碰到原材料价格大幅波动,有些产品甚至游走在亏损边缘。对此,公司高层决定在保留既有优质客户的基础上进行战略转型,扩展高附加值的新项目。经过多方寻找,最终目光放在了安防设备,并且在南安拿地,计划投资5000万元尽快将技术成果落地生根,将产品投放市场。

“南安的安防设备有一定的产业优势,加上在这里有感情了,家门口创业比较安心。”对于未来发展规划,陈震环充满信心。

恒通卫浴举办2022经销商大会

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 苏泳泉) 15日,福建恒通卫浴有限公司与腾讯家居举行战略合作签约仪式。以本次签约为契机,恒通卫浴还举办新品发布会及2022经销商大会,来自福建、江西、湖北、河南等地的百余位经销商代表齐聚一堂,共同见证一系列的焕新发布与战略签约。

“腾讯家居作为泛家居领域权威的新媒体(平台),拥有亿级对口资源,接下去恒通卫浴将借助腾讯家居的影响力,全矩阵、多渠道地去宣传推广品牌,并在产品外观、实用性、安全性等方面进行深耕,进一步提升品牌及产品市场竞争力。”签约仪式上,恒通卫浴副总经理傅建伟说。

作为一家专业从事整体卫浴研

发、制造、销售的现代化企业,恒通卫浴拥有五金龙头、浴室柜、淋浴房和陶瓷等四大产品生产基地。经过多年的发展,恒通卫浴实现全卫定制、产品多样,涵盖了卫生陶瓷、五金龙头、淋浴花洒、浴室家具、厨房洗涤、智能卫浴六大系列产品,以及研发中心营销中心。

当下,随着“Z世代”主导的消费群体对生活品质的追求,逐步带动了家居产品个性化风潮的兴起,家居消费结构和消费喜爱迎来新的需求。本次新品发布会上,恒通卫浴更是创新推出了智能马桶、花洒、大淋浴房等60多款主打产品及卫浴产品附属配件,覆盖全年龄段抢占市场。

“像这款浴室柜,我们采用鱼肚白

岩板台面,莫氏硬度达到9级,质地坚硬防刮花。并在原本普通镜柜上加入美妆套件,将镜柜材质换为无铜镜,更加环保耐用、抗氧化、不发黑边。此外,成像更加清晰,不扭曲不变形,避免了面部阴影,每天都可以优雅地画个精致妆容。”展厅内,颜值与功能兼具的新品,在恒通卫浴董事长颜和的介绍中,获得了一致的认可,大家纷纷拿起手机拍照分享。

以往传统卫浴企业是根据市场需求来研发和生产卫浴,有的产品等到上市之际,已经难以满足消费者的个人喜好,而在恒通卫浴展厅内可以看到,从卫浴空间到产品、尺寸、颜色、材质乃至个性图案、储物单元、配件配饰,消费者拥有绝对话语权。“我代理

恒通卫浴有18个年头了,一路走来不管是在品质、外观、细节还是服务上,都做得非常到位,并实现多个创新,可以说是跟着恒通一起成长。”恒通卫浴安徽省总经销黄进财说,目前他已在安徽省开设了80多家专卖店,并承接不少卫浴工程项目。

“在得到市场、消费者认可的同时,此前我们还斥资邀请著名主持人汪涵代言恒通卫浴,拉近品牌与消费者之间的距离,提升品牌亲和力和品牌力。目前研发团队有28人,所有的产品都是自主研发。除了家装,去年我们还参与了西藏某军民融合项目,为其供应千万元卫浴产品。”颜和补充道,在两天的2022经销商大会上,恒通卫浴经销商们现场签订了不少订货合同。