

泉州(南安)高端装备智造园4家企业试产

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 林佳琦)七月盛夏,骄阳似火。泉州(南安)高端装备智造园工地热火朝天,工人们加快推进园区项目建设,积极推进入园企业投产,18日当天,就有3家入园企业试产。

走进位于园区7号厂房的福建高阔铸造有限公司,经过半年多的紧张施工,成套高端铸造设备于当天投入试运行。只见4台熔炼炉铁水翻滚,火花四溅;2条100多米长的高端铸造自动化生产线气动声响,倾转式浇注机铁水浇注,输送出件成型铸件,高大砂处理设备落砂回收,高配置的粉尘、废气设备有序运转,车间一派繁忙景象。

据了解,该项目总投资5000万元,项目达产后,可年产铸件1.5万吨

以上,年产值1亿元以上。

一直以来,铸造业转型升级都是热点话题,如何应对挑战,抢抓发展机遇,推进铸造企业智能制造,推进增材制造与传统铸造融合创新技术发展,是行业、企业在思考探索的。即将投产的1号4单元厂房的泉州敬隆机械有限公司,去年就研发出自动化专业吊环设备,40秒可生产出8个工件,大大提高生产效率,减轻企业员工劳动强度。

“公司主要生产铸造机械成套设备,如何解决影响核心基础零部件产品性能和质量稳定性的关键共性技术,这是业内非常关注的。铝合金熔点较低,但铸造性能好,重力铸件及低压铸造产品被广泛应用于汽车、摩托车、电机、通信、五金工具等多个领

域,大壁厚的产品应用则更多。而由于材料的特殊性,能更好地避免孔隙内铸造二次加工。经过T6热处理,气密性能可达50kg/cm²以上。”敬隆机械总经理李赐洪告诉记者。

敬隆机械从去年签约入驻至今,可以看到明显变化。车间内,刚搬迁的设备整齐排列,员工正在加工配件,部分设备仍在安装中。“今年来,我们的生产总体平稳,为不影响客户订单及时交货,采取了边搬迁设备、边安装运行、边加工投产,预计届时年产值可达3000万元以上。”李赐洪表示,新厂房还设立展厅、孵化平台等,将从“制造”到“智造”,打造形成更智能的智造全产业链。

走到位于6号1单元厂房的泉州市精模金属制品有限公司,只见数台全新的先进加工中心整齐排放,生产

工序有序排列,不少设备飞速运转,员工们有的在安装调试设备,有的在机台上加工生产。

“盛夏天气酷热,工厂整体搬迁、设备安装调试,客户也在催促交货,我们加班加点先安装调试一台,让员工就岗生产,预计再过2天企业就能正常投产。”精模金属制品总经理林国兴汗流浹背,正在车间忙碌着。

园区快推进,企业忙投产。截至目前,泉州(南安)高端装备智造园已有4家企业运行试产,园区建设进度也顶着烈日加快推进,起步区近14万平方米厂房将于今年8月中旬前全部建成,供入园企业使用,国家智能制造产业创新(泉州)中心也将于9月进入设备安装,力争年底前实现22家入园企业全部投产。



海能达拟10.76亿元 出售全资子公司赛普乐

本报讯(记者 苏清彬)由南安籍企业家陈清州掌舵的上市公司海能达又有新动作,这次是出售子公司。近日,海能达宣布以1.595亿欧元(约合人民币10.76亿元)的价格,将其全资子公司Sepura Limited(赛普乐)100%股权转让给英国私募股权投资公司Epiris LLP的子公司Sword Bidco Limited。至此,全球专网行业两大知名品牌完成了5年的相互成就之旅。

1993年成立的海能达,是全球领先的专用通信及解决方案提供商。在其全球化进程中,2017年5月,海能达完成了对英国上市公司赛普乐100%股权的收购,交易对价约6.5亿元。此次收购,进一步补齐了海能达的全球商业战略地图,提升了国际化品牌影响力,不仅快速获得了大量发达国家公共安全市场,还实现了对欧洲客户群体的更深层次覆盖,销售渠道也进一步拓宽,促进了海能达全球化战略的实施。整合了赛普乐业务的海能达,改变了专网行业竞争格局,成为全球专网通信行业Top2企业。

据前瞻产业研究院相关研究报告,在专网通信领域市场较为集中,技术领先同时拥有品牌及渠道优势的企业占据着行业大多数市场,目前位于“第一梯队”的公司仅有摩托罗拉和海能达。

对于本次出售赛普乐股权,对海能达来说主要有两大作用:一是改善海能达的流动性,降低资产负债率,增强盈利能力;二是“轻装上阵”聚焦业务转型,发力公专融合、4/5G宽带等成长型业务。

根据公告,这次交易所得款项将全部用于偿还公司债务,海能达有望实现有息负债的大幅减少,资产负债率或降低到50%以下,高额利息支出的减少也将使海能达的抗风险能力和持续盈利能力得到进一步加强。同时公告显示,该交易预计将为海能达带来约2.9亿元人民币的税前收益(具体金额以审计结果为准)。若本次交易顺利交割,预计将对海能达2022年度净利润产生积极影响。

海能达表示,本次交易完成后,公司仍将保持与赛普乐的良好合作关系,充分发挥双方的优势资源,努力实现互惠共赢的局面。

近50家南安企业备战厦门石材展

■本报记者 蔡静琦 文/图

第二十二届厦门国际石材展召开在即,近日,南安各大石材企业纷纷在朋友圈向客户发出观展邀请函。据不完全统计,南安此次参展的规模石企近50家。

对于本次姗姗来迟的行业盛会,不少观展者甚是期待,都想看看疫情下的石材企业发生了哪些变化?而参展商更多则是希望借此机会与老客户进一步探讨交流,以期碰撞出更好的发展思路。如今已进入展会倒计时,参展石企全力以赴,基本全部完成了设计环节,还有部分企业进入展品厂内组装环节。

整装空间或成新方向

疫情反复,客观上对各行业带来了不同程度的影响,但依然无法撼动厦门石材展作为全球第一大石材展的地位。展会因疫情一再延期,最终定在了7月30日—8月2日,这似乎并没有消减大型石材商们的参展热情。在临近展会前一个月时间里,就陆续有企业在朋友圈“敲锣打鼓”,提醒客户届时前往看展。

作为南安石材行业纳税大户,鹏翔实业7月14日就开始了展会预热,并发出一系列布展效果图。从效果图来看,鹏翔实业正在向外界传递基于商业空间对于整体定制的个性化需求,并将春、夏、秋、冬四季色彩逐一展示,展现了再生石骨料选项和组合的惊人效果。而在产品方面也进行了再次升级,强调了防火、防水、防滑、抗菌等功能。

“材料是建筑的基础,材料的性能决定了建筑的可能性。”鹏翔实业董事长王少芳表示,此次参展将重点展示再生石工艺更多可能。不管是凹的、凸的,还是曲线的、弧形的,再生石都能完美呈现,因而也更适用于多类型商业空间应用。

无独有偶,作为关注全球环境可持续发展的石材全案工程服务商,东星集团一直将绿色、低碳、环保发展理念作为发展战略,将能源



鹏翔实业展示的水磨石卫浴系列,通过高颜值,一体成型,助力美好整装空间。

集体赴展一切从“简”

节约与环保新材料研发贯穿生产经营的全过程。本次展会,东星集团将以“绿碳足迹”为题,以城市绿色建筑装饰之美,开启一场“绿碳足迹、焕新城市、石界生态”的盛夏三重奏,并将结合新产品、新技术、新应用为参展客商献上一场可持续发展实践展。

东星集团品牌总监蔡小丽表示,他们在石材产业深耕细作43年,一直带着对绿水青山的企望与担当,加速推进绿色转型步伐,专注研发的无机水磨石、无机洞石频频进入大型枢纽、城市地标及精品工程,以卓越技术实现石材可持续。因而本次展会,在展出产品新技术新应用的同时,东星集团也将展示所做过的经典建筑案例。

将整体空间展示出来的还有汉荣石业。从展位设计、产品展示到积极参与设计展等项目,汉荣石业意识到当前市场主要购买力人群的转变。2022年,汉荣石业与著名设计师谢英凯合作,推出《像素起居室》,结合现代生活方式,用石材去诠释一个美好的生活状态。

后疫情时代,对经济效益并不是非常理想的企业来说,不铺张、不浪费,环保可循环的布展理念逐渐深入人心。盛达石业副总经理吕联煌告诉记者,今年可能有个别企业退出展会,因而盛达石业有机会拿到了一个较为理想,也比较大的位置。“大家参展都是为了吸引更多专业的流量,因而好位置至关重要。如果位置小,就算砸个百八十万元,也很难起到推广作用。”

有了好位置,盛达石业在展位布置上也花了不少心思。吕联煌介绍,本次布展采取模块化可重复利用方式,减少了对材料的浪费。“过去布展,很多材料基本用一次就敲掉,浪费材料不说,也不环保。”在吕联煌看来,不管是今年还是未来,如何降低对环境的破坏,都应该是企业布展首要考虑的问题。

对于本次布展,永泰石材总经理吴清泽则表示,今年他们投入不到往年的十分之一,一切从“简”出发。“疫情年份,大家相对保守,非必要不出省成了普遍共识,所以专业观展者可能

会下滑,对于企业而言,今年参展更多的是为了和设计师老朋友一起有个交流平台。说要创造效益,可能性不大。”吴清泽坦言,过去永泰石材一直比较注重展会,不但连续参加了4次厦门石材展,也多次前往意大利、美国、越南等国家参展。

就参展事宜,棋盛石材董事长李长满认为,除了要有各自风格,更要分析各自的目标客户。如果是批发商,参展必要性不大。如果是专做出口的企业,那效果应该不错。如果客户群体是全石材商,那效果就很好了。“前几年,我们也有参展,但没有好位置,所以作用也不是非常大。”李长满表示,这两年部分企业仍在坚持参展,可能更多的是担心临时退出,好位置会被人拿走。所以从长远考虑,即便眼前再难,大家依然赴展。

汉荣石业总经理郑荣思则认为,厦门石材展被誉为“全球石材市场风向标”,能够前来参展将为汉荣石业带来一定的品牌效应,也是与行业内客户、工程方、外贸商交流的重要契机,而谢英凯老师的设计,也与汉荣石业“用艺术致敬天然”的追求不谋而合。

汉舍卫浴上半年销售比增45.8%

本报讯(记者 苏清彬 通讯员 刘莉)近日,汉舍卫浴上半年总结暨下半年规划会召开。会上,汉舍卫浴各部门负责人对上半年的工作进行总结,分析形势,找问题、谋出路,同时对下半年的工作进行安排。

据了解,上半年全国市场萎靡,汉舍卫浴却在严峻条件下坚定信心、逆势增长,取得了较去年同期增长45.8%的好成绩,特别是智能马桶销售同比增长49%。销售总监杨凌表示:“下半年将调整运营方向,以定制浴室柜作为重点推进项目,优化浴室柜的生产流程和定制服务体系,打造为汉舍销售的新增长点,从同类品牌中脱颖而出。”此外,汉舍卫浴表示,要加大对智能马桶的投入,研发一款迎合市场价格的产品,继续提高智能马桶销售;把福建市场作为重点培育市场,全面辐射至各市区,做到真正触达终端消费者。同时,关心来自全国的大客户,维护传统客户,开发新客户,确保全国销售有着大的增长。

“没有过时的行业,只有过时的产品。”会议同时指出卫浴行业远未走出低谷,希望全体员工,敬业为先,创新为先,奋斗为先,勤勉有为,把汉舍打造成为全国一流卫浴品牌,争取今年实现100%增量。会上还表彰了各部门上半年优秀员工,并颁发奖金。

群峰机械党支部 开展喜迎二十大系列活动

本报讯(记者 李杨瑜)日前,福建群峰机械有限公司党支部组织公司党员前往南安金鸡拦河水资源调配中心,开展“喜迎二十大 群心跟党走 奋进新征程”主题共建学习活动。

活动期间,群峰党支部党员们先后参观了金鸡拦河闸新坝、泉州市水利文化展馆,对泉州水利建设成就、水源保护区水环境整治、景观提升等工作有更深入的了解。在“党建+文明创建”合作共建座谈会上,双方就党建亮点特色工作、本单位可供协作共建学习活动的党建资源等议题交流意见,并就如何更好地落实共建机制进行讨论。

今年是中国共产党成立101周年,也是党的二十大召开之年。群峰机械党支部通过开展主题鲜明、形式多样的系列活动,弘扬党的优良传统、学习优秀的党建做法,共同点亮红色基因,传承红色精神。

闽旋科技:新型研发打破行业技术壁垒

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈熠宸)“通过多年的市场验证,目前我们的925型通蒸汽系列旋转接头已成功配套应用于国内多个大型瓦楞包装行业转型升级的发展趋势。”小小的旋转接头最容易被忽视,却是瓦楞包装纸板生产线中管道与辊筒设备之间传输蒸汽、排出冷凝水的重要密封传动件。通过研发实验,我们改变了瓦楞辊加热方式,利用虹吸原理可调节设计,有效配合周边加热辊筒热传递效果,实现快速升温,温度更均匀,使用效果更佳,在高速运转下运行更可靠。实现了从传统腔式加热方式到周边加热方式的转变,解决依赖进口、售后难等问题。”陈惠玲表示,每年他们也都对其进行改造升级,为精密高端的生产线添姿争色。

925型通蒸汽系列旋转接头只是闽旋科技众多研发成果中的一个缩影。“从第一台高温旋转接头研制成功,到全国机械安全标准化技术委员会机械安全设计分委会落户;从福建省第一家旋转接头制造商,到进军新能源、半导体、自动化等新兴行业……20多年来,我们每一次的前进都与时代共振。”闽旋科技创始人朱斌说。

不论是技术创新人才培养发展,还是技术人才培养激励,闽旋科技通过科技人才培养进修制度、奖励机制管理制度等规章制度完善组织架构,以创新为导向,打造优质人才中心与创新高地。截至目前,闽旋科技共获得5项授权发明专利,120项实用新型专利和外观设计专利;参与2个国际标准化组织,承担2个标委会分会秘书处,3个标委会副主任委员单位,9个标委会委员单位,标准化发展独占鳌头。

近年来,伴随着一系列支持政策密集出台,新型研发机构在全国加速落地,为国家创新体系的蓬勃注入活力源泉。对此,泉州相继出台一系列举措认定新型研发机构,鼓励新型研发机构立足“新”字,做好、做活“新”字大文章。朱斌告诉记者,接下来,闽旋科技将以新型研发机构的崭新姿态,致力行业全方位升级,发挥行业龙头作用推进旋转接头行业发展,助力泉州市科学技术水平不断进步。