



南安9家企业品牌上榜 省重点培育和发展的国际知名品牌

本报讯(记者 苏清彬) 近日,福建省商务厅公布127个品牌为“福建省重点培育和发展的国际知名品牌”。其中,南安有9家企业的品牌上榜,分别是福建省闽发铝业股份有限公司、福建泉工股份有限公司、福建申利卡铝业发展有限公司、中天(中国)工业有限公司、福建固美金属股份有限公司、泉州市华茂机械有限公司、泉州恒利达工程机械有限公司、福建群峰机械有限公司、福建省时代天和实业有限公司。

据了解,为推进“十四五”时期外贸高质量发展,深入实施对外贸易“优进优出”战略,支持福建省企业加快培育自主品牌,提升竞争力,促进外贸转型升级、提质增效,省商务厅组织开展了福建省重点培育和发展的国际知名品牌认定工作。在企业自愿申报的基础上,经各设区市商务主管部门初审推荐、组织评审、公示等程序,认定127家企业的127个品牌为新一届“福建省重点培育和发展的国际知名品牌”,期限2022-2024年。省商务厅对入选企业实施动态管理,并予以授牌表彰,加大宣传推介力度,提升企业获得感和荣誉感。

左右家私与华为签订战略合作

本报讯(记者 苏清彬) 19日,深圳市左右家私有限公司(以下简称“左右家私”)与华为技术有限公司(以下简称“华为”)在深圳签署全面合作协议。双方将基于各自的核心优势,以数字化技术为依托,在数字化变革、智能家居研发、数字化营销及管理创新等多个领域展开深入合作,共同推进传统家居企业加速数字化转型变革。

作为南安市家具产业协会永远名誉会长、左右家私董事长兼总裁黄华坤在致辞中表示,作为传统的家具制造企业,左右家私一直积极拥抱数字化转型变革,在产品研发、生产制造、供应链管理等多方面进行模式创新。未来,将以匠人的精神、产业的情怀,融入华为生态链当中,携手华为以“优势互补、互利共赢、平等互助”为原则,推动双方在企业改革、管理创新、品牌合作、智能家居研发等领域取得新进展。

根据合作协议,双方将基于物联网、云计算、5G等优势技术和服务,围绕左右家私整体数字化变革战略要求,匹配对应专家团队,整合双方资源,为左右家私业务数字化、网络化、智能化发展提供先进技术支撑,构建数据集成创新能力,数据资产运营能力等,助力左右家私实现数字化创新发展。

群峰机械生产线在内蒙古投产

本报讯(记者 李杨瑜) 日前,由群峰机械进行方案设计、设备提供、安装培训的2条建筑垃圾制砖生产线在内蒙古成功投产,生产线将以拆除建筑物后所得的废弃混凝土、废弃砖瓦为原材料,生产路面砖、砌块、路缘石等各类混凝土制品。

众所周知,建筑垃圾处理行业存在较高的壁垒,除了需要打破政策、区域、资金的重重壁垒,还须经过长时间选址和严苛的环境评级。本次,群峰机械生产研发的建筑垃圾制砖生产线,融入了20多年来积累的200多项专利技术,将经过筛分、剔除、粉碎后的建筑垃圾所获得的再生骨料,通过科学的原材料配比,成型出内蒙古客户所需的各类混凝土制品。高频振动成型的运作模式、优异的设备性能以及适应建筑垃圾等固体废弃物再利用的原材料配比,使得整个生产过程更环保,制品强度更高,助力项目落地符合各地环保要求的同时,还将为社会创造良好的经济效益和环境效益。

据悉,近年来,群峰机械在江苏、湖北、杭州、拉萨等地打造出众多样板案例,市场反应良好。而该内蒙古客户是一家集城市建筑垃圾处置、建筑物拆除、固体废弃物治理、建筑废弃物再生技术研发、水泥制品销售等为一体的固废综合处理公司,经过对国内外多家头部建材机械制造商的综合评估后,最终敲定与群峰机械合作。

“从废弃垃圾到再生制品的转变,其背后所隐藏的巨大回收利用价值还需要联动全行业的共同探索,这包含上游建筑施工、中游建筑垃圾运输、建筑垃圾处理设备制造和下游建筑垃圾回收、再生制品销售等各个环节。”群峰机械总经理助理张建海表示。

“即便是独木,也可以去丰富整片森林,带动一条街一座城” 南安领军·一期开班 这些青年澎湃发声!

“心里有火、眼里有光”,他们被称为是有理想、有本领、有担当的一代,是可以闪耀南安未来的产业“火苗”。他们有个共同的名字——“南安青年”。

为了更好地传承闽商精神,全方位激活南安青年的内生动力,让青年企业家成为南安“强产业、兴城市”发展战略的主力军,21日上午,南安市青年领军培育工作——南安领军·一期开班仪式在水头镇党群服务中心举行。

当天汇聚了35名来自南安不同行业的“火苗”,面对主持人抛出的敬畏、勇气、定力、抱团等4个话题,他们铿锵有力地说出了心中的想法,并对南安的美好明天充满了希冀。 本报记者 蔡静琦 李想 文/图

承南安之底色:敬畏

主持人:抛开时代和行业,你们认为历代南安人,在不同的历史阶段,在商业上做过哪些值得学习的点?

泉州市双塔汽车零件有限公司总经理王炳基:企业要有规则才会枝繁叶茂,规则的形成需要从治理和决策两方面入手。治理不到位,员工就管不住;决策不高,老板威信不保。

福建嘉得利厨卫发展有限公司总经理阮统晓:各个时代前辈留下的历史经验是最宝贵的财富,唯有敬畏历史、敬畏时代,才有利于企业发展。此外,还要思考能为下一代行业接班人留下什么。

塑南安之脊梁:定力

主持人:南安的产业,我们要守住什么?要创新什么?下个阶段,南安机会在哪里?是深耕行业,还是跨界?

福建申利卡铝业发展有限公司总经理吴永强:没有夕阳的产业只有夕阳思维。只有争创头部企业,卖最贵最好的产品,不断发展,才能化解面临的危机,渡过难关。

福建省华辉石业股份有限公司总经理王炜煌:石材行业是一个非常好的平台,需要去坚守。哪怕是跨界也是以本业为中心,从而链接到上下左右的行业去。如果直接跳到一个与石材毫无相关的行业去,这是投资,就不算跨界了。纵观石材行业中,衰退或消亡的企业,多是被跨行业拖垮。

扬南安之胆识:勇气

主持人:南安的几大优势传统产业,也即将面临转型升级的压力,在这种压力下,你们还不敢不问?敢不敢找出路?

泉州利昌新材料科技有限公司总经理吕达民:面对转型升级的压力,不是敢不敢闯,而是必须闯。想要实现大产量,必须要有足够的竞争力,企业必须强化管理和布局产业链上下游,整合资源,降低成本。

福建泉州市金穗米业有限公司总经理林嘉睦:金穗米业从1987年发展至今,已有36年了。但是真正决定传承金穗米业,深耕大米这个行业,是在2020年的时候。这一年,因为疫情的缘故,我留在了老家。看到了政府对粮食的关心,也跟父亲有了更多交流的机会,因而有了接棒做百年企业的勇气。

创南安之未来:抱团

主持人:南安的商帮关系里,我们是竞争关系还是协同关系?年轻一代要怎么抱团?各自的竞争力要如何保持?行业规则如何制定?

福建利豪电子科技股份有限公司总经理傅燕燕:当下,整个社会都在进行资源和信息的共享。抱团应该是整合人脉和资源的共享,人才和信息的共享。即便是独木,也可以去丰富整片森林,带动一条街一座城。

福建宝锋电子有限公司总经理王少峰:在芯片荒芜的寒冬,企业更应去制定标准,共同推动行业的规范化发展。电子信息是基础,没有数据何以谈人工智能。想要推动各行各业的智能化,就需要全行业的力量,在规范里,做好应该去做的事。

记者手记

产业“火苗”并非“孤勇者”

夏来潮涌东风劲,乘风破浪砥砺前行。历经40多天的严格选拔,35名南安政企优秀青年从百余名候选者中脱颖而出,成为南安领军·一期的正式学员。

精选的学员,大多出生于上世纪80年代、90年代,有海归背景、有名校毕业,他们接力的不仅仅是家族产业,还有南安产业的未来。

他们接受过社会的历练,体会父辈创业的艰辛后,重回课堂,对规则和规律多了一份敬畏,对于创新创业充满勇气,对深耕行业更加笃定。与此同时,他们也更加坚信,只有抱团发展,南安产业的未来才会有更好的明天。

作为精挑细选的产业“火苗”,有南安市委、市政府大力支持,有父辈经验与有力的指引,他们并非“孤勇者”!作为培育南安产业“火苗”的“园丁”,南安市委、市政府对他们寄予厚望,不断为其提供良好的营商环境,通过推动南安青年群体抱团学习,打造包容开放人才集聚的产城“圈子”,重构南安商业文化基因,激发产业内生发展动力,引领南安产业创新突围。

鱼无定止,渊深则归;鸟无定栖,林茂则赴。相信在南安如此良好的营商环境下,定能成长出一批批引领南安城市产业未来发展的领军企业,从而创造南安新未来!

阳光中科上半年营收5.91亿元 同比增长72.12%

本报讯(记者 苏清彬) 8月18日,南安新三板上市公司阳光中科发布2022年半年度报告,报告显示,上半年公司实现营业收入5.91亿元,同比增长72.12%,净利润1780.91万元,同比增长973.99%,营收、净利润均实现大幅增长。

报告指出,未来光伏度电成本的下降主要依靠太阳能电池成本的下降,目前最为有效地降低太阳能电池成本的途径之一是太阳能电池大尺寸化。凭借前瞻性

的市场预判,阳光中科不断推动公司的技术升级与产品升级。在2020年,公司启动对一期项目生产线进行改造——依托原有的一期厂房及部分设备进行技术改造,形成1.5GW大尺寸高效太阳能电池产线,以满足市场对大尺寸太阳能电池的需求。到了2021年,已完成一期项目生产线的技术改造,实现量产,成为行业内较早拥有大尺寸PERC太阳能电池产线的企业之一。同时,2021年阳光中科启

动了二期生产线的技术改造,将原有的158mm产线升级为166mm尺寸的太阳能电池产线。截至报告期末,已经基本完成对二期项目的升级改造。

对于营业收入较上年同期增长72.12%,阳光中科表示,主要系上半年电池片产量比2021年上半年有所增加,且182尺寸较去年主产品158尺寸单价高;产销量和单价同时增加;同时,上半年出售物流园新增其他业务收入7000万元。

至于净利润大幅增长,主要系上半年收入增加,且售价上涨毛利率增加所致。

从产品分类上看,阳光中科主营业务收入仍然以太阳能电池销售为主。同时上半年新增投资性房地产出售的其他业务收入;从区域分类上看,华北、东北、海外的销售量均比上年同期下降,上半年公司鼓励业务部门在维护好老客户的同时积极开发新客户,因此西北、华南、西南增长明显。