

南安新增一家国务院政府特殊津贴专家工作室

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 蔡鸿钧 黄佳萍 陈文磊)6日,“张华安国务院政府特殊津贴专家工作室”授牌仪式在金鹿集团总部举行,泉州、南安人社部门相关负责人、张华安授牌。

据介绍,张华安国务院政府特殊津贴专家工作室是以“第九届、第十届全国人大代表”“全国劳动模范”“全国五一劳动奖章获得者”“享受国务院特殊津贴优秀专家”张华安的名字命名,于2021年9月挂牌成立,依托省级企业技术中心——

金鹿集团研发中心的先进技术和设备组建而成。在金鹿集团董事长张华安的主持和参与下,工作室现有多项创新成果申请发明专利,已获中国发明专利11项、外国发明专利4项,84项创新成果申请实用新型专利,其中已授权48项,31项创新成果获得外观设计专利。

近几年,该工作室成绩显著,研发的项目“智能家居灭蚊装置”获得德国纽伦堡国际发明展银奖;“一种空气卫生香及其产业化”等3个项目获得全国发明展银奖,“一种水基型电热蚊香

液及其制备方法”获得全国发明展铜奖;“具有诱蚊荧光诱杀蚊子装置”等13个项目获得福建省百万职工五小创新大赛奖励;还先后参与了《家用卫生杀虫用品 安全通用技术条件》《蚊香》《电热蚊香片》《电热蚊香液》《杀虫气雾剂》《线香》《蚊香液用芯棒》等国家及行业标准的制修订。

张华安表示,随着工作室的设立,将进一步发挥国务院政府特殊津贴专家引领示范作用,努力实现“三个一”的工作目标,即出一批科研创新成果,出一系列论文、专利,出一支高科技家

庭卫生用品专业技术人才队伍,激发工作室成员创新创造热情,共同推动金鹿集团跨越发展。

据悉,国务院政府特殊津贴是党中央、国务院关心激励广大专业技术人才、高技能人才,加强高层次、高技能人才队伍建设的一项重要奖励制度,享受政府特殊津贴人员是推动科技创新和经济发展的骨干力量。目前,泉州共有94位各行业专家享受国务院政府特殊津贴,其中南安7人,涉及教育卫生、日用轻工、材料分子、机械制造等行业。



汉舍亚陶汇加码智能马桶 达产后可产30万件 年销售1亿元

本报讯(记者 李杨瑜)“这是我们的新款智能马桶样机,目前正在调试阶段,将于10月1日上市。该款产品开创性地采用了双重洁净技术,拥有一次启动、两次冲刷、双重洁净的效果,满足国际一级、二级水效的要求。”近日,记者来到位于柳城街道的汉舍亚陶汇集团展厅,该集团销售总监杨奕向记者介绍。

今年初以来,汉舍亚陶汇集团除了浴室柜生产事业部、汉舍高级定制浴室柜事业部相继揭牌运作,还引进了一条浴室柜全自动化生产线,并签约了乒乓球世界冠军张莹莹……研发创新方面也是动作不断。“随着消费升级,消费者对产品外观、性能、品质的追求也更加明显。智能马桶就是能不用大动干戈,又可以显著改善如厕体验,提升居家幸福的最佳可升级单品之一。”杨奕展示了这款新产品。

近些年来,通过各大电商平台的销售数据可以看到,智能家居销量直线上升。“上半年,我们智能马桶销量同比增长49%,为研发迎合市场、价格适宜的产品,继续提高智能马桶销售额,今年更是加大对智能马桶的投入。”亚陶汇科技股份有限公司总裁王婉清坦言,该智能马桶项目达产后,年可产30万件,实现年销售1亿元。

对于未来规划,王婉清表示,他们会把福建作为重点培育市场,全面辐射至各市县,做到真正触达终端消费者。在维护好现有客户的同时,积极开发新客户,确保全国销售增长。“没有过时的行业,只有过时的产品。除了智能马桶的更新换代,定制浴室柜也是我们重点推进项目,接下来将优化浴室柜生产流程和定制服务体系,努力打造为集团公司销售的新增长点,从同类品牌中脱颖而出,力争今年实现100%增量。”王婉清说。

和润连续11年给员工家属寄月饼

本报讯(记者 蔡静琦)中秋佳节将至,和润石业在给500多名员工发放月饼的同时,还给员工家属邮寄一份沉甸甸的月饼。这一活动并非今年才有,早在2011年和润石业就开始给工人发月饼,次年给员工和员工家属一同发月饼。

谈起给员工家属寄月饼的想法,和润石业董事长黄庆达感慨道,创业初期,他曾在海外采购荒料,一待就好几个月,深深体会过那种“每逢佳节倍思亲”的痛苦。“换位思考一下,员工离家背井来泉州务工,他们老家的亲人肯定非常思念他们,他们也很想念老家的亲人。”为此,从2012年起,和润石业给员工家属寄月饼持续至今,他说,这一活动不仅是寄送一盒月饼,更是为员工遥寄祝福和公司给员工家属的感谢之情。

“今天家里收到月饼了,孩子很开心,还跟我视频说了。”和润石业三厂精装部员工李书雅表示,出来打工这么多年,给员工家属寄月饼还是比较少见的,“感觉这里就是一个温暖的大家庭,关心大家,也关心员工的家人”。

弘一石业妇联成立

本报讯(记者 蔡静琦)6日下午,南安弘一石业有限公司召开妇女第一次代表大会,会议选举产生妇联第一届执行委员会委员。弘一石业总经理戴玉音当选第一届妇联主席。

“女性撑起半边天。妇联组织的成立,让公司女职工有了温馨的家园。”戴玉音表示,弘一石业妇联将团结广大妇女,运用女性独特的优势、魅力、智慧和力量,主动参与妇女发展各项事业,恪尽职守,认真履职,保障妇女儿童充分享有的各项权利,打造“有深度、有温度、有情怀”的妇女儿童服务,努力开创妇女事业发展的崭新局面,履行好妇联服务妇女、家庭的使命和责任,担当起妇联组织的薪火相传使命。

创新经营 中小花岗岩厂逆流而上

■本报记者 蔡静琦 文/图

“咿当,咿当……”日前,记者来到水头镇后房工业区,马路两侧的厂房里传出了一阵石材切割声。据了解,这个占地面积仅2平方公里的工业区,就有60多家石材厂。其中,以中小花岗岩厂为主。

采访中,记者了解到,即便近几年房地产市场下行、疫情反复,但后房工业区工厂数量并没有因此消减,还有不少工厂将这些外界变化当作了常态化,从而创新了一些企业特有的经营方式,保证生产和销量的稳定。

让设备在白天动起来

近两年,“保生存”已成为行业共识,不管是规模企业还是中小工厂,都在为此奋力不已。在这些奋斗的身影中,不少工厂规模虽小,但依然闪亮夺目。

做了15年花岗岩的福联石材,占地不过5亩多,却在环境并不景气的当下,做出了1万多平方米的月产量,上半年有两个月连续保持近2万平方米的销量。谈及经营秘诀,甚是谦虚的福联石材老板曾加福说:“多亏了老客户支持。这些年来,从红棕、印度红,再到现在的英国棕,都是围绕着客户的需求变动品种,但一直坚持做花岗岩板,品质比较稳定,客户也放心。”

经过一番攀谈,记者还了解到,为了吸引新客户,福联石材充分利用白天时间生产,哪怕后半夜电费更低。在曾加福看来,如果工厂白天不怎么经常加工,经过的客户可能会认为这家工厂没什么生意,从而放弃合作。

“一些新客户有时不知道该怎么挑厂家,从而就有了从众心理,直接去那些加工比较忙碌的厂家。”曾加福表示,遇到订单不是非常多的时候,他就选择让机器在晚上11点到凌晨5点休息,白天坚持让它动起来。即便这样一个月可能会比整夜生产多交数千元电费,他认为也是值得的。

曾加福认为,工厂不应该想着怎么省钱,而是应该想办法赚钱。“当大家都想省那么一点电费的时候,而你让设备在白天动起来,就是给工厂做最好的广告。”



水头镇后房工业区一花岗岩厂里,工人正在忙碌着。

多工序外包降成本

而在后房工业区内,一家主营木玛丽的加工厂,也在9月迎来了生产的反弹。该厂负责人林先生告诉记者,他做了13年的木玛丽,批发和工程项目都做。如今以承接工程项目为主,有项目时,工厂就动起来,没项目时,工人就可以放假。

“早几年生意好的时候,工人一年休不了几天。过去8个月,一个月能有一星期的休息时间。”林先生坦言,做工程项目,其实需要的员工并不是很多,10来个就够了。像跟单员、质检员、叉车工、管理员等工种是固定的,其他加工环节可以对外承包。也就是只有生产,才需要付那些外包的工资,没有生产就不需要开支,这样也大大减少了工厂的运营成本。

林先生告诉记者,大切、红外线、自动磨、包装等工序都有合作对象,这些外包团队在忙完本厂工作以后,还可以去其他厂接零活。他们都是以计件工资计算,多劳多得。

“加工外包在水头很普遍,有些

厂可能工人多一点,但多少有外包工序。”林先生认为,在工地开工不稳定的当下,中小石企最大的成本就是工人成本和厂房租金,只要工地延缓一天动工,工厂一天就得亏几千元,甚至上万元。“好在9月,市场明显回暖,很多工地重新动工,工厂又有活干了。”

林先生表示,石材寒冬很快就会过去,只要能够熬到明年下半年,订单就会接踵而至。而且花岗岩运营成本比大理石低,花岗岩“保鲜期”长,有部分品种还存在升值空间,而大理石囤放时间一久,没有及时销售,就风化贬值。所以对于花岗岩企业而言,熬过寒冬并不是太难的事。

做精欧洲花岗岩走出国门

同样位于后房工业区的君阳石材,占地15亩,每月产量稳定保持在1.8万平方米左右,产值达400万元左右。

君阳石材总经理吴振发告诉记者,他们主营欧洲花岗岩原石,在品种和矿山方面相对有优势。产品多以出口为主,少量批发到国内市

场。“我们工厂,常年都是外国人比中国人多。而且外国人在选择工厂合作方面,忠诚度更高,他们一旦与你合作一次,诚信和服务得到认可之后,便会一直持续下去。”吴振发说,君阳石材客户主要集中在中东、东南亚以及亚洲等市场。

在他看来,企业不在大小,而应做出特色,这样无论环境如何变化,都能应对自如。他坦言,君阳石材不是一家冒进的企业,所走的每一步都是水到渠成。“在创立企业之前,我已经深耕花岗岩行业多年,直到2014年才创建了君阳石材,2016年成立了泉州市华来矿业,2017年成立了香港福建华宇贸易有限公司,2019年与斯里兰卡矿业集团达成战略合作协议,在中国设立第一家流沙棕旗舰店,致力打造流沙棕这个轻奢品牌。”吴振发说,正是这精心下的每一步棋,使得企业能够在这样的大环境下,产值一直保持坚挺。经过这8年的锤炼,从进口原石到加工生产,再到全球销售,君阳石材形成了一条完整的产业链,并奠定了欧洲花岗岩在中国的优势地位。

弘阳集团入选中国企业500强

本报讯(记者 李杨瑜)6日,中国企业联合会、中国企业家协会发布“2022中国企业500强”榜单。南安籍企业家曾焕沙掌舵的企业——弘阳集团榜上有名,以880.91亿元的营收位居500强第258位。

据了解,弘阳集团创立于1996年,是一家以实业为本的综合类产业集团,主营业务涵盖商业运营、地产开

发、物业服务等行业和领域。除地产板块弘阳地产于2018年在香港主板上市,物业板块弘阳服务于2020年在香港主板上市外,集团旗下还有弘阳商业、弘阳家居等子公司。上市公司方面,2021年,弘阳地产实现合约销售金额872.2亿元,同比增长0.8%;营业收入266.7亿元,同比增长32.3%;毛利润同比增长12.7%至50.8亿元;

净利润18.7亿元,同比持平。弘阳服务营收11.3亿元,同比增长47.2%;净利润1.38亿元,同比增长48.2%。

据悉,这是中国企业连续第21次向社会发布该榜单。榜单显示,2022中国企业500强营业收入实现较高速增长;营业收入总额达102.48万亿元,首次突破百万亿元大关,比上年500强增加了12.65万亿元,增长

14.08%;资产总额为372.53万亿元,比上年500强增加了28.95万亿元,同比增长8.43%;共实现归属母公司的净利润44634.68亿元,比上年500强增长9.63%;入围门槛连续20年提高,且是20年以来提升最多的一年。营收超千亿元企业数量增至244家,500强企业入围门槛为446.25亿元,较上年提高53.89亿元。

广告刊登热线: 0595-26531028

方块广告

收费标准

- 方块类:规格6cmX4cm;
- 声明类:300元/次(如营业执照声明、组织机构代码证声明、开户许可证声明、税务登记证声明、房产证声明等);
- 公告类:480元/次(如清算公告、转让公告、招租公告等)。

地址:南安市美林街道江北大道广播电视中心大楼14层海丝商报全媒体运营中心

科技特派员开展技术服务 助力南安消防企业发展

本报讯(记者 黄睿超 通讯员 谢蔚琳)近日,集美大学海洋装备与机械工程学院王沁峰科技特派员团队,前在南安企业水力消防科技有限公司开展流体机械技术服务,针对消防装备的流体力学、铸造成型、机械结构等科学问题及工程应用进行技术指导,并为企业共同研讨消防产业的发展趋势。

服务企业以来,王沁峰特派员团队与水力消防围绕“多介质一体化混喷消防装备”开展了相关关键技术的研发,形成了“一种复合射流消防水炮”“一种多功能消防炮”等多项具有自主知识产权的技术成果,同时完成了该型消防炮的开发、改进、试验、定型,并通过了国家权威机构认证。团队成员与水力消防形成紧密的“非在编正式员工”关系,通过现场服务、电话、邮件、微信交流等多种方式,持续与公司技术人员开展常态、长期、全方位的技术交流、培训咨询等服务,有效提升了企业的研发水平,取得了良好的经济与社会效益。