

2位南商(家族)入选2022胡润百富榜

本报讯(记者 李杨瑜)8日,胡润研究院发布《2022胡润百富榜》,2位南商(家族)上榜。其中,敏华控股黄敏利、许慧卿夫妇以195亿元排名287位,源昌集团董事长侯昌财以80亿元排名795位。2021年,黄敏利、许慧卿夫妇以315亿元的财富排名胡润百富榜194位,侯昌财以100亿元财富名列第699位。

据了解,这是胡润研究院自1999年以来连续第24次发布胡润百富榜。对比去年榜单,今年上榜的企业家人数和财富双双下滑,有1305位个人财富在50亿元以上的企业家上榜,上榜人数较去年减少160人,上榜企业家的个人总财富也比去年下降18%,至24.5万亿元。

从总财富来看,房地产行业仍为最高,占比达10.8%,但房地产行业上榜人数占比从20年前的50%逐步下滑至10年前的20%,5年前,这一占比进一步下滑至15%,今年仅为10%。相对应的,大健康行业人数占比则从十年前的6%上升到今年的9%。

执掌农夫山泉的钟睒睒财富比去年增长17%,以4550亿元第二次成为中国首富,并创造20多年来中国首富财富最高纪录。字节跳动创始人张一鸣位列第二,宁德时代董事长曾毓群位列第三。此外,今年上榜企业家平均年龄58岁,比去年年长2岁。17位“90后”上榜,比去年多3位。

奢石岩板家居走俏 市场或迎爆发期

■本报记者 蔡静琦 文/图

让“剁手族”们疯狂不已的“双11”购物节又如期而至,一向与电商没有太多关联的奢石和岩板,却冲向了家具板块销量的头部。

记者发现,不少直播大V直播间里,奢石岩板类家具都成了他们的主推产品。就连直播带货教主李佳琦都开始大力为岩板家居吆喝起来:“这款餐桌是光亮岩板,有大理石质感,台面的纹理特别美!性价比超高!这款产品的质量也很好,上层岩板下层木材,非常厚实……”

当前,随着奢石岩板应用于家居产品的工艺日渐成熟,消费者对奢石岩板的认知度和接受度也越来越高。水头本地许多原本只承接背景墙加工的厂家,也开始向浴室柜、餐桌、岛台、边几等更贴近生活的家居产品延伸。

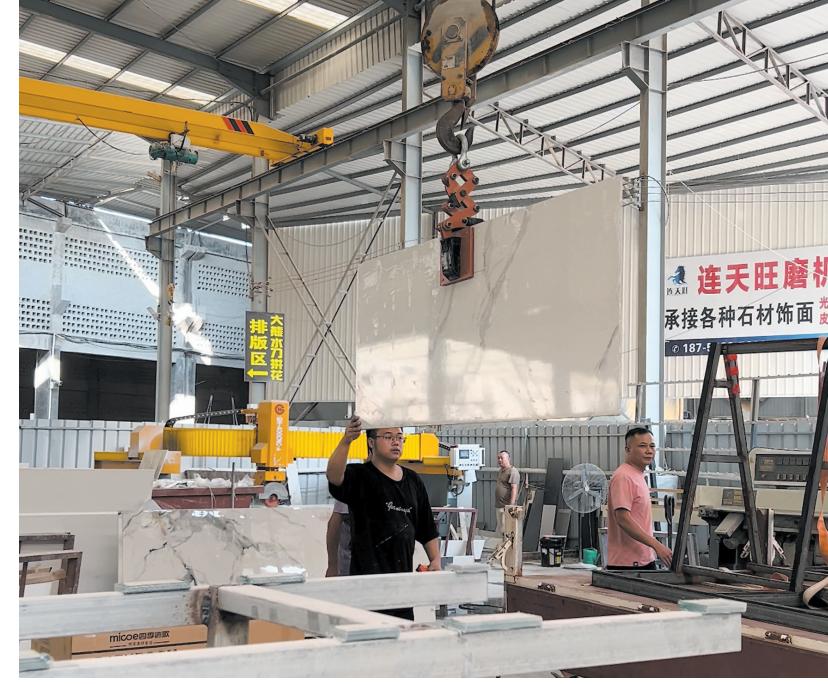
线上线下齐推岩板家居

如今,在直播间或电商平台买奢石岩板家居产品,已不是什么新鲜事。在淘宝、京东、拼多多等电商平台,岩板餐桌占据了餐桌热销榜前列。

以淘宝平台为例,记者分别搜索了四类岩板相关产品的关键词,“岩板餐桌”显示出16.8万余条各类款式在线产品,“岩板茶几”显示出在线产品数15.4万余条,“岩板浴室柜”和“岩板背景墙”则分别有9.3万余条和2.6万余条。

而线下销售同样如火如荼进行中。三片、五片……近日,记者来到位于水头高速出口的石通天下,这个原本专做处理板的市场如今很大一部分变成了岩板卖场。在市场门口蹲守不到半小时,就有10多辆小型货车从市场门口进出,空着进来,而后载着几片或者一扎岩板离开。

记者留心发现,这些卡车大部分从大耐岩板展厅出来。走近一看,展



水头一家岩板厂正加班加点赶货。

厅面积六七千平方米,放满了密密麻麻的各种纹理的岩板。

大耐岩板水头运营负责人洪灿锋告诉记者,他们公司以前在杭州做人造石和大理石,2020年回到水头办厂,看到各种质量参差不齐的岩板品牌都已入驻水头,但每家种类并不是那么齐全,所以萌生了进入岩板市场的想法。

“我们是去年年底才开始生产岩板,从几十款产品,到现在已经600多款了,有奢石、水磨石、微水泥等,只要市场上流行的款式,在我们卖场都能找到。当然,原本是希望来水头采购的工程客户,可以不用再奔赴佛山,在我们这里就能一站购齐。但现在做着做着,发现泉州本地很多家居加工厂成了主要客户,特别是官桥、水头、石井和晋江、安溪等地。”洪灿锋坦言,今年下半年的变化特别明显,周边家具生产厂家,都开始大面积采用岩板,他们将岩板运用在了全

屋整装上,大到全屋墙地面,小到茶几边几,都选择岩板。

“虽然才做了一年,但我们现在每月的出库量达到五六万平方米,按现在市场对岩板的接受度来看,明年大概率会出现爆发式增长。”洪灿锋表示,为了满足更广大市场的需求,大耐岩板也在与佛山一些岩板品牌洽谈,除了自营品牌以外,也会考虑代理一些知名品牌。

洪灿锋表示,佛山等地岩板厂家在电商上卖得特别好,所以目前大耐岩板也在不断升级,在石通天下市场二楼开设展厅,到时候也会摆出岩板系列产品,请主播在线推广、销售。

做大终端需多方合力

当前,岩板家居产品已被越来越多消费者认知和接受,岩板家居终端市场也正进一步打开。但是,要把岩

板产品市场做大,还需要生产厂家、销售商家的共同努力,根据消费者关心的问题不断优化产品和服务。

在市场内,记者采访到了前来采购的岩板家居生产厂家负责人。位于水头蟠龙开发区的森森岩板家居主人王锦辉告诉记者,年关将近,很多人趁着搬新房,背景墙、浴室柜、茶几定制客户激增。

“岩板火了好几年了,之前基本是做背景墙为主,偶尔做一些餐桌面。现在很多消费者喜欢全屋铺岩板,厨房台面、玄关台面、桌面等,都被岩板替代了。”王锦辉表示,岩板在抗污方面表现力非常强,所以被运用于各种家居饰面。当然不仅于此,岩板可塑性很强,不仅可以仿石材的一切纹理,而且还可以做热弯处理,做出各种造型,这也是岩板走红的主要原因。

王锦辉去年就看到佛山、潮汕等地做的岩板浴室柜,卖得特别好。所以森森岩板家居这个品牌也是今年年初创立,除了常规的背景墙之外,现在浴室柜占了很大比重。“背景墙、浴室柜、茶几,现在三者可以说是1:1:1,基本服务的都是周边用户,水头、晋江一带的客户特别多。他们有通过朋友介绍的,也有看到我们抖音成名而来的。”王锦辉表示,本地化工厂做的大多是周边生意,等规模做大了,也会考虑省外。但现在安装条件不太允许,如果客户太远,就不能提供很好的安装服务,导致客户体验不佳。

“现在工厂提供一体化服务,包括设计、生产、安装、售后等,虽然烦琐,但系统化服务下来,转介绍概率很高,让客户舒心,就不愁没客户。现在水头做岩板浴室柜不多,涉及的专业性更强,且利润相对较薄,所以这也大概是竞争少的原因。”王锦辉认为,先入为主很重要,有时客户可能图方便,原本只想要定制两个浴室柜,最后却把所有台面和背景墙,一起交给同一家工厂做。



南安4家企业入选国家知识产权优势企业

本报讯(记者 李杨瑜)近日,泉州市市场监督管理局发布2022年国家知识产权示范、优势企业拟奖励项目名单,28家获评国家知识产权示范企业和优势企业将分别获得10万元及5万元奖励。其中,福建大方睡眠科技股份有限公司、福建省金鹿日化股份有限公司、福建省闽发铝业有限公司、福建鹏翔实业有限公司等4家南安企业上榜国家知识产权优势企业,拟获5万元奖励。

据悉,国家知识产权示范企业,是指具备知识产权战略管理理念,知识产权创造、运用、保护、管理能力全面发展,知识产权综合竞争优势突出,具有行业影响力和标杆性的企业,是国家给予企业知识产权管理工作的最高荣誉和评价;国家知识产权优势企业,是指属于国家和本市重点发展的产业领域,能承接国家和本市重大、重点产业发展项目,具备自主知识产权能力,积极开展知识产权保护和运用,建立全面的知识产权管理制度和机制,具有知识产权综合实力的企业。

泉州市创新型中小企业名单公示 51家南安企业拟入选

本报讯(记者 李杨瑜)8日,泉州市工业和信息化局公示2022年11月批次的泉州市创新型中小企业名单,本次泉州共有283家企业上榜。其中,劲源科技发展有限公司、福建省宝明五金制品有限公司、福建福南轴承有限公司、福建泉州闽弘消防设备有限公司、福建省万陆厨卫股份有限公司等51家南安企业位列其中。

据了解,今年10月,福建省工业和信息化厅发布了关于组织开展2022年创新型中小企业评价、专精特新中小企业认定和复核工作的通知,并印发《福建省优质中小企业梯度培育管理实施细则》(以下简称《实施细则》),旨在提升中小企业创新能力和专业化水平,促进中小企业高质量发展,助力实现产业基础高级化和产业链现代化。《实施细则》指出,经公告的创新型中小企业有效期为三年,每次到期前一个月内由企业重新登录培育平台进行自评,经主管部门审核(含实地抽查)通过后,报省工信厅公告有效期延长三年。根据《实施细则》规定,申报专精特新中小企业,须是创新型中小企业。

海能达获评“国家级绿色工厂”

本报讯(记者 李杨瑜)近日,工信部对获评“第六批国家级绿色工厂”的企业进行授牌,专网龙头企业海能达榜上有名。

据了解,为贯彻落实《中国制造2025》,2016年工信部决定开展绿色制造体系建设。而打造绿色工厂是该体系建设的重要组成部分,生产技术、生产方式的不断创新,是企业打造绿色工厂的核心支撑。

海能达自成立以来,一直专注于创新,持续的研发高投入夯实了绿色工厂的基石。该公司董事、总经理蒋叶林此前曾公开表示,公司通常讲两个词:一个是成长,一个是创新,二者相辅相成;这里面,创新是公司发展的核心理念,公司有“确保研发投入、对市场和技术的发展有精准的判断、建立人才激励机制、在更高的平台去创新”四大措施推动持续创新。

在内部,海能达积极鼓励研发、生产、市场开拓、运营流程多领域的创新,通过考核机制、奖励机制从制度上保障对创新工作的激励,同时还在公司内通过各种培训和创新比拼活动调动全体员工的创新积极性,并向全体员工发出《节能减排倡议书》,举办有关环保主题的培训课程,并组织志愿者多次参加环保义务活动。

富邦化工党支部举行结对共建

本报讯(记者 黄睿超 通讯员 黄瑜琪)为充分发挥非公企业党支部的作用,推进党建业务融合共进,近日,泉州市富邦化工制品有限公司党支部和闽南科技学院生命科学与化学学院党支部举行结对共建仪式,正式开启党建工作互促互进的全新篇章。

会上,双方表示,将以此次党建共建为契机,凝聚思想共识,立足自身工作岗位,深化合作、整合资源,抓实抓细党建引领社会基层治理效能建设,努力构建“资源共享、优势互补、互相促进、共同提高”的党建工作新格局。当天,在富邦化工总经理陈建发的带领下,双方实地参观了生产线,详细了解了企业运转经营模式。

李婉莲:对石材热爱至深 不同阶段挑战多重角色



■本报记者 李杨瑜 文/图

在常州市南安商会会员中,有这样一个群体——女企业家:她们身上散发着自信的光,有着女性的温柔细腻,也有着闽南人爱拼敢赢的劲头。她们是常州市南安商会的重要组成部分,也是一道靓丽的风景线。

日前,在常州市南安商会第四届理事会就职典礼前夕,记者见到了新一

届妇联主席、常州市华南石材工程有限公司总经理李婉莲。1989年出生的她,所掌舵的企业从一开始单一的工程项目,发展成如今集园林景观、古建修缮、建筑幕墙、设计等工程业务为一体的产业公司,涉及项目遍布江苏、福建、河南、山东、安徽等多个省份,仅石材年产值可达三四千万元。

“偷师学艺”进入家族企业

初见李婉莲,记者就被她的爽朗所吸引,眼前的她一点也不像泡在石堆里长大的。她面容姣好、身材婀娜,一身知性干练的打扮,与人交流轻声细语,说到感兴趣的点上,脸上有抑制不住飞扬的神采。尤其在谈及石材时,那份激情更容易感染人。

“家族里的几代人,不是经营矿山就是做石材生意,从小听得最多的就是关于石头的故事,渐渐地也喜欢上了石材。”李婉莲回忆,长辈们也非常乐意传授经验做法,再加上她要强的性格,很快便上手,2010年正式进入家族企业。

为了磨炼自己的意志、尽快入行,

尽管一开始负责的是财务,但李婉莲

每天完成本职工作后,她都会跑到车

间“偷师学艺”。从生产加工工序,到

看图纸、构图,再到销售……两个月的

时间她就一一摸清,甚至还学会了

CAD制图。而只要一有空闲时间,她

也会报班进修,走出去考察学习同行

的先进技术做法。正因这份坚持,让长辈们看在眼里,2011年让她到湖北麻城,负责工厂工程项目。

“当时我们的石材产品在市面上是供不应求的。来到麻城后,我发现工厂生产力还是以人工为主,加工方式较为传统,如果不创新求变,很快会失去竞争力。”发现问题后,李婉莲立马就想出了对策,跟长辈商量后,决定引入自动化生产线、生产设备和工艺系统,实现部分生产流程自动化。

“那会只有一个念头,这是自己的事情;没有退路,一定要做好。我们有好的矿山资源优势,但这远远不够,品控上也要有非常严格的验收标准,这样客户才会更放心。践行自动化生产第一年,我们的产值就翻了三四番,数据也逐年在增长。”回忆起在麻城的那5年,李婉莲感慨万千。

在李婉莲看来,她是幸运的,正赶上了石材产业由粗放型向精深加工升级发展的时代。“石材市场风云变幻,产品品种每年不断更新换代,这也考验着企业负责人是否有敏锐的洞察力和捕捉商机的能力。”

回归家庭不改事业心

2015年,处于事业上升期的李婉莲选择回归家庭,但她追求事业的信念还是没变。“今年3月,我们的幕墙公司拿到建筑幕墙工程一级资质;4

月顺利完成常州百年老街青果巷改造;9月份再次中标常州中吴宾馆600多万元订单,负责供应内外装石材,目前工程队已进场……”从小就与石头打交道的李婉莲,对石材热爱至深。不管是婚前进入的家族企业,还是婚后与丈夫共同创办经营企业,对内对外,她都打理得井井有条。

“任何行业都有跌宕起伏的时候,不同时期讲究不同的发展策略,企业如此,产品也是如此。石材是不可再生资源,市场新旧交替是必然,只有多元发展,才能更好地为企业带来新的发展生机。”李婉莲表示,每个阶段挑战突破不同角色,进而实现成功转型,企业能在良性健康的轨道上才是最关键。

而今,事业有成的她多了一个身份——常州市南安商会妇联主席。走向台前的她,代表着广大在常州奋斗的南安创业女性,实际上也是在外“巾帼力量”的缩影。“第一届妇联在吕缓治主席的带领,起了很好的示范引领作用,打响了商会妇联‘爱心妈妈’品牌,秀出在外南安女性风采。这个职务的背后凝聚着商会160名姐妹们的殷切期盼,今后我将团结带领新一届班子成员,共同打造‘妇女—企业—社会’的链条效应模式,当好姐妹们的‘娘家人’,努力开创常州市南安商会妇联工作新局面。”言及此,李婉莲信心满满。