

南安市公共资源交易中心

1-10月交易金额78.19亿元 已超2021年全年

本报讯(记者 苏清彬)近日,南安市污水处理厂三期和石井镇生活污水处理厂一期PC+O项目于南安市公共资源交易中心顺利完成开标,北京首创生态环保集团股份有限公司(联合体牵头方)以投标报价3.52亿元成为第一中标候选人。

据了解,南安市污水处理厂三期和石井镇生活污水处理厂一期主要建设和运营内容为建筑工程施工,涉及设备的采购、运输、安装和保管,运营管理维护等,工程造价为3.77亿元。

这是今年以来南安市公共资源交易中心经手众多交易项目的一个缩影。

“2022年1-10月共完成交易558宗,交易金额78.19亿元,较去年同期增长超36%,交易额已超过2021年全年交易总额,节约政府资金5.77亿元。”南安市公共资源交易中心主任曾金城告诉记者,其中,贡献最大的为建设工程项目,项目数量达202宗,交易额达72.31亿元,同比增长超75%,节约政府资金5.46亿元,节约率达7.50%;采购项目191宗,交易额5.38

亿元,节约政府资金0.31亿元,节约率为5.76%;产权交易项目数165宗,交易额0.50亿元,增值金额0.047亿元,增值率达9.4%。

近年来,南安市公共资源交易中心积极推进公共资源交易规范化、服务标准化、评标电子化,进一步优化我市营商环境,为南安经济和社会高质量发展奉献力量。特别是在加强平台场所及信息化建设方面,走在前列。“交易中心智能化平台建设逐步实现,在泉州市率先打造公共资源交易智能化场地系统,

实现办公软件、视频库管理与开评标现场电子设备应用的智能集合,全面推行招标投标全流程电子化交易。”曾金城用一组数据说明五年来南安市公共资源交易中心实现质的飞跃:交易场所从350平方米到2500平方米,交易体量从2017年的20.8亿元到78.19亿元,交易范围从建设工程、政府采购、国有产权交易扩大到小规模工程、国企采购、国有资产出让等类别。交易中心立足本职工作,不断创新举措,打造公共资源交易“南安样板”。

刘小莹:行业寒冬只是短暂,企业不能停滞不前



初见福建大山矿业总经理刘小莹,她总会以一脸灿烂的笑容相迎。这个1991年出生的龙岩女孩,不仅家里有矿,还在三明、水头、山东等地开设加工厂,但她不仅没有富家女的娇气,反而凭借魄力在不景气的市场环境中胜利突围:扩大生产规模,购置数百万元新设备,打造绿色环保工厂。

她还总喜欢把自己今天的成就归结于幸运,幸运地进入了石材行业,幸运地遇到了那些带她成长的客户,幸运地遇到了照顾她的同行……“在生意圈,客户的好坏并不是以对你有无好处来划分的。其实只要从客户角度出发,做好石材并不难。”很难想象,如此年轻轻的女孩却有着如此强大的能量。也正是这种积极向上的心态,让她在男人扎堆的石材行业里,闯出了属于自己的一片天地。

本报记者 蔡静琦 文/图

专注红色系外墙石材

在水头沿海大通道的海西荒料堆场上,堆满了密密麻麻的荒料。其中,就有一部分是刘小莹的。

“你别看这都是露天的荒料堆场,一年的租金不亚于一个加工厂的开销。”刘小莹告诉记者,大山矿业有三四千立方米的“石岛红”堆放在这里,每年租金数百万元。

刘小莹说,要想在同行竞争中脱颖而出,不仅要品质过硬,还要有量。很多大型项目周期紧,在短时间内,就需要较大的量,如果企业没有一定的现货库存,必然与大项目失之交臂。“石岛红是个老品种了,福清、莆田、广东一带的别墅外墙,很大一部分选用这个品种。”刘小莹告诉记者,过去他们主营的是永定红,现在经营的石岛红虽然不是独家品种,但依然做到了水头现货库存最多。

而大山矿业之所以一直耕植红色系外墙石材,除了红色石材备受国人喜爱,也与其出生地有一定关系。刘小莹出生于龙岩永定,在她的记忆里,自己很小的时候,父亲就开始办厂,做的品种就是永定红。高中毕业后,没有考上理想大学的她,直接选择了跟随父亲的步伐,进入石材行业。

“当时家里工厂切出的永定红是黑底的,而市场上只认红底,所以不被

经销商认可,也就迟迟无法打开市场。2009年我高中毕业后,父亲就给我在水头建材市场租了一个门店,让我来打开水头的销路。”虽然此前没有做过石材生意,但从小耳濡目染,她对于父亲同意她出来开疆拓土的决定,无比兴奋。

在水头开拓市场过程中,她也经历过许多无助,和对客户只看价格的不理解。然而,父亲的一句“吃亏是福”,让她受益匪浅。在小利上,能让则让。而在大是大非面前,她总像个孩子,无比“较真”。刘小莹有自己的原则,不会为了销售而销售。因为每一批荒料,都会不一样,价格也会差异。所以,在下单前,她都要敲小样进行比对,不会因为收了客户的定金,就随便给客户装车。

或许正是这种对品质不妥协的做法,让客户对她信任无比。她笑道,有一个老客户跟她合作了十几年,从开始的卖永定红、五莲红、新永定红,再到后面的石岛红,大山矿业做什么,客户就跟着用什么。

“2016-2018年,工厂每天都是从早装到晚,外界基本都知道,买红色外墙石材,就找大山。”在刘小莹看来,生意人大多精明,但有时多一点淳朴,反倒更能收获客户的心。



福建大山矿业总经理刘小莹。

行情越不好越要练内功

近三年,反复的疫情,加上经济形势不稳定,石材行业也不可避免地受到了一些影响。但不管外界如何变化,依然没有改变大山矿业做好产品的决心。“行情越是不好的时候,越要练好内功。”刘小莹说,不管是矿山开采,还是大板生产,大山矿业都是对标行业极高标准,在环境保护投入上也是不遗余力。

据介绍,2020年,大山矿业旗下位于三明的蓝宝石矿山被评为福建省绿色矿山。要知道,福建省目前也

仅有39家矿山进入绿色矿山,这些矿山涵盖了金属、非金属、无烟煤、砂石等,石材在里面算是凤毛麟角。此前,福建省自然资源厅还下发通知,自2023年1月1日起,未纳入市级绿色矿山创建库的矿山,按要求不予受理采矿权延续与变更登记申请。这就意味着,绿色矿山的价值在未来将会更加凸显。

在做好绿色矿山的同时,刘小莹还不断扩大生产规模,购置数百万元新设备,打造绿色环保工厂。“过去石

材厂给人的印象就是灰尘满天飞,而我们不是这样的。我们工厂还聘请专人,对工厂进行每日冲洗,不存在地板积满灰尘的情况。而且本身在环保和智能设备领域投入较多,在降低粉尘的同时,也能给工人一个更好的工作环境。”在她看来,行业寒冬只是短暂的,经济不景气也是一时的,企业不能因此而停滞不前。

刘小莹形容道:“过去客户逛到你,而后找的你,这是客流。而现在则是要通过展示自身优势,让客户主动

找到你,这叫内功。所以不管是过去的户外广告,还是现在的抖音引流,对企业来说,都要去顺应时代变化。”

“我们不能说一直沉在房地产下行、疫情发生,这样负面的情绪里。应该看到好的一面,有客户因为疫情出不去,却在抖音刷到水头厂家;也有水头厂家通过发抖音接到外地订单。这些都是需要我们去看见的东西。”刘小莹认为,不管是谁通过线上接到订单,哪怕是竞争对手,这也是值得高兴的,因为这至少证明自己还是有机会的。



资讯

英良石材自然历史博物馆 获全国优质科学课程二等奖

本报讯(记者 蔡静琦)日前,由中国科学技术馆主办、江苏省科学技术馆承办的2022年全国科技馆联合行动优质科学课资源评选活动圆满结束。福建省英良石材自然历史博物馆提交的《岩石、半宝石和人类文明史》科学课凭借精巧的课程设计、趣味的科学实验在全国众多征集作品中脱颖而出,荣获微课资源评比全国二等奖。

据悉,此次在全国范围内共评出科学微课一等奖5项,二等奖10项,三等奖20项和优秀奖42项;科学课程教案一等奖20项,二等奖30项,三等奖40项和优秀奖167项。福建省英良石材自然历史博物馆获奖课程《岩石、半宝石和人类文明史》,选取了从石器时代一直到近代的若干经典片段娓娓道来,穿插一些简单有趣的实验与体验,带学生穿越古今,识石观史,给学生提供看待人类与岩石的全新视角。

一直以来,英良集团始终注重博物馆的社会教育功能,经常组织学生参观、学习;利用“博物馆日”“文化遗产日”开展不定期专题活动;举办“可以带回家的博物馆”“博物丑蛋机”等博物馆收藏启蒙活动,同时还与众多高校和科研机构开展校企合作。

英良集团董事长刘良表示,下一步,将积极发挥博物馆的社会教育功能和文化传播作用,以大众喜闻乐见的形式,讲述石头故事,让大众零距离感受石文化魅力,努力打造成集藏、研、展、教于一体的综合性博物馆。

首航高科联合签订16.48亿元合同

本报讯(记者 苏清彬)15日晚间,首航高科发布公告称,近日,公司和中国电力工程顾问集团西北电力设计院有限公司、中国电建集团四川工程有限公司等组成的联合体与三峡能源青海格尔木发电有限公司签订《三峡能源青海格尔木100MW光热项目EPC总承包合同》,合同总额(含税)16.48亿元。

首航高科表示,本次签订的光热项目属于公司的主营业务,本合同的签订是新能源光热发电市场对公司技术、核心设备以及总包能力的认可。且该项目是国家风光热(储)一体化大基地项目,合同执行有利于以光热熔盐作为储能端的多能互补新能源为主体的新型电力系统的规模化推进。对公司中长期的发展产生积极影响。合同约占公司2021年度营业收入的229.36%,合同的执行将提升公司2022年、2023年的营业收入和营业利润。

石狮市南安商会 审议表决换届相关事宜

本报讯(记者 苏清彬 通讯员 王建)12日下午,拟任石狮市南安商会第二届部分理监事会成员及会员代表欢聚石狮市挑战狼体育用品有限公司,共叙乡情,共话情谊。

在石狮市南安商会党支部书记黄培元的主持下,会议严格遵循石狮市民政局换届审议、表决程序,一致通过《石狮市南安商会第一届理事会工作报告》及财务报告、《石狮市南安商会章程(草案)》修订案、《石狮市南安商会财务财产管理规定(草案)》,石狮市南安商会第二届理(监)事会理(监)事及负责人名单、《石狮市南安商会第二届会费标准》。

会上以鼓掌表决的方式一致通过聘请庄晓峰、邱恩惠、苏世昌、黄桂平为荣誉会长,聘请侯智江、戴素娥、颜金星、陈端明为名誉会长,聘请黄培元、魏清元、黄志鸿为创会会长,并决定新设泰不广场1栋816、817单元作为商会会址。

候任会长、挑战狼公司董事长侯志雄表示,石狮市南安商会开始踏上新的征程,商会今后的中心工作将围绕“理机制、建文化”展开,通过搭建学习、经商、活动的平台,整合资源,为石狮、南安两地经济做出更大贡献。

南安市海西阀门协会 组团赴永嘉交流“取经”

本报讯(记者 苏清彬 通讯员 王建)15日,厦门市阀门行业协会会长朱国良、南安市海西阀门协会会长李良伟带队一行50多人走访永嘉县南安商会,并与多家阀门企业交流“取经”。

在随后举行的座谈会上,永嘉县南安商会会长李来福详细介绍了商会基本情况,同时希望大家能够进一步加强交流,相互促进,共同发展。李良伟介绍了海西阀门协会情况,并分享了南安针对在外乡贤回归创业的政策。他认为,利用好永嘉南安商会资源,回乡创业以及开展阀门品牌建设,才是长久之计。会上,双方还就阀门产业如何更好地发展展开讨论。

会后,由三位会长带队,一行人走访了柏威阀门有限公司、浙江工艾立非自控阀门有限公司、特技阀门集团有限公司、立信阀门集团有限公司等企业。

多家南安企业首次组团参加“中跨展”

本报讯(记者 苏清彬 通讯员 颜荣荣 王思思)参展第三天,就有意向客户派人到工厂实地考察。这几天,宝锋电子有限公司外贸经理王剑辉有点忙,除了忙于接待客商,还要整理对接从2022中国(厦门)国际跨境电商展览会(以下简称“中跨展”)中收获的潜在客户。

为期3天的“中跨展”12日在厦门落下帷幕。其间,除了宝锋电子,还有佳楹文化创意有限公司、东勤厨卫有限公司、艾特卫浴有限公司等多家南安企业首次组团参展,现场结识了不少客户资源。

此次宝锋电子带来了无线对讲机亮相鹭岛。“中跨展作为专业的跨境电商

展会,在流量上有优势,很多卖家会通过展会选择新品种,我们也希望能够成为他们的优选新类目,加上宝锋电子经销商也会在亚马逊等平台销售对讲机。”

王剑辉向记者解释道,这次到厂参观的就是来自浙江义乌的贸易商,此前就有对接过,听说展会要开,就慕名观展。疫情之下,到国外参展难度不小,对于国内专业展会,宝锋电子特别重视,今年还参加了在福州举办的中国跨境电商交易会,接下来还将到深圳、广州参加类似展会。

“疫情当下,还是有很多有想法的客户,包括从传统电商转型、本身做跨境电商品类,以及相关供应商和生产商,都在

展会上遇到。而我们研发的产品品质,得到了不少观展商的认可,这对今后参展更有信心。”艾特卫浴负责人王伟峰告诉记者,接下来,他们要从境外消费者的喜好中做更多的市场调研,努力做好中国创造,把产品定位提到新高度。

据了解,为更好地引导南安市传统外贸和制造企业“上线触网”,推动跨境电商与特色优势产业深度融合,抢抓跨境电商产业发展新机遇,助力打造外贸发展新引擎,南安市贸促会参与协办了本届“中跨展”,被组委会评为“2022年中国(厦门)国际跨境电商展优秀合作伙伴”。会上,南安市贸促会还签约加入丝路金砖国家跨境

电商产业战略联盟,今后将进一步整合资源,充分对接丝路金砖国家及全球其他经济带,推动南安电商企业与丝路、金砖国家跨境电商产业开展洽谈对接、项目撮合,共谋“丝路跨境”,积极推动“金砖+”合作。

今年的“中跨展”升级为国内跨境电商领域少有的国家级展会,在举办机构层级、展会规模、参展企业质量及展会内容策划等方面均实现较大突破。展览总面积达6万平方米,现场开设跨境选品展区、跨境平台与综合服务商展区、跨境进口展区(国际展区)三大主题展区,汇聚全球上百家服务商及近30个跨境电商主流平台。