

逆势而上 多家南企加大投资释放产能

■本报记者 苏清彬 文/图

3年的疫情,终于迎来了转折点。在拼经济新阶段,多家南安企业未雨绸缪、逆势而上,加大投资、释放产能,推动企业高质量发展。作为引领中国水管行业革命升级的标杆企业,福建省革升不锈钢管业有限公司再投2000多万元建设新厂房;而在全球光伏市场持续增长背景下,阳光中科(福建)能源股份有限公司拟投不超过2.5亿元,扩建三期2.8GW PERC电池生产线;在记忆棉领域深耕10余年的福建大方睡眠科技股份有限公司,大力推进产床垫75万张项目落地开花。

提高产业链布局 做大市场份额

6日上午,南安市柳城街道榕桥项目集中区,革升不锈钢2号车间旁,建筑工人戴着安全帽或在绑扎钢筋,或在浇筑水泥,施工现场一派繁忙景象。

“这是正在建设中的1号管件车间,厂房面积1.6万平方米,包括道路、变压器等配套,预计投资额2000多万元。”革升不锈钢董事长陈革升告诉记者,已经投入生产的2号车间,拥有全自动不锈钢管材生产线60余条、各类专业管件生产设备百余台,由于场地受限,颇为拥挤。对此,1号管件车间建设被提上议程。

作为福建省、泉州市、南安市三级重点项目,2019年革升不锈钢入驻榕桥项目集中区,规划总用地200亩,总投资5亿元,分两期建设,一期项目用地50亩,拟投资2亿元,用于规划建设厂区面积6万平方米,包括1号管件车间、2号车间以及综合楼一栋。

陈革升说,为了保证生产,1号管件车间自今年10月启动建设以来,日夜赶工,计划于春节前完成封顶,2023年6月完工。届时,将再投入1000多万元引进新设备。而占地面积达1.42万平方米的综合楼,也已经进入外墙装修阶段,力争春节前搬入“新家”。

疫情之下加大投资,源于对市场的信心。革升不锈钢产品主要应用于直饮水、喷淋系统、消防管道喷淋系统等领域。为了进军更高端的市场,打



革升不锈钢生产车间,工人们正在赶制订单。

开石油化工管道新蓝海,近年来,革升不锈钢扩大石油化管道品类,提高产业链布局,做大市场份额。今年更是将产品打入美国市场。

“这周,我们有3个货柜的产品将发往美国,总货值20万美元。”采访中,陈革升透露,受疫情影响,今年产值没有达到预期,仅有1亿多元,随着新市场的开拓、新厂房的投产,明年产值有望达到4亿元。2期150亩土地明年也将启动报批,预计2026年启动建设,投产后公司年产值有望达10亿元。

把握行业发展契机 技改升级扩大产能

同样看好未来的还有阳光中科。日前,阳光中科发布公告,当前全球光伏市场持续增长,为把握行业发展契机,同时提高公司竞争力,公司拟进一步扩建三期2.8GW PERC电池生产线,经测算,本次扩建项目预计投资不超过2.5亿元,主要用于购置生产设备。

公告称,本次扩建达产后,含前期

已经由2022年第三次临时股东大会审议通过的投资建设1.2GW PERC电池AGV中试线,公司三期PERC电池片产能将达到4GW。三期项目合计总投资约为4.3亿元,其中用于购买生产设备金额约为3.2亿元,其他配套外围工程、铺底流动资金约为1.1亿元。

据了解,阳光中科2020年启动对一期项目生产线进行改造,2021年已完成一期项目生产线的技术改造,并实现量产,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。与此同时,2021年又启动对二期生产线的技术改造。截至目前,公司已经基本完成对二期项目的升级改造。

阳光中科于2016年挂牌新三板,为福建省光伏行业龙头企业,主要从事晶硅太阳能电池的研发、生产与销售及分布式太阳能光伏电站的建设与经营业务,终端客户主要为光伏行业的国内知名企业。

阳光中科表示,本项目属于公司主要产品的规模扩建,符合公司长期发展战略,有利于公司长期稳定发展。扩建完成后,将会进一步扩大公

司产品的市场份额,对公司的盈利能力、综合竞争力和持续经营能力都有较大提升。

“相比去年同期,今年整个出口量出现超过100%的增长,目前公司产值相比去年同期翻了一番,全年产值规模预期超过20亿元,计划用半年的时间把产能从2.5个GW增长到7.5个GW。”阳光中科副总经理孙一鸣解释道,在深耕国内市场的同时,他们的光伏产品还以组件的形式出口到欧洲,以及印度、巴西等国家。今年欧洲能源危机对中国而言,是一个非常好的机会,能够进一步巩固中国新能源在全球的地位。

与上述两家企业一样,大方睡眠科动作频频。作为2022年省级重点技术改造项目,大方睡眠年产床垫75万张项目正再稳步推进。该公司一名高管介绍,项目占地面积30572平方米,建设厂房5万平方米,项目引进全自动记忆棉发泡切割和床垫生产流水线,打造自动化生产和立体仓储系统,实现发泡—生产—存储—运输数字化运行。该项目预计明年上半年投产,项目完工后,预计年产值约8亿元。

链接全球 石企蓄势待发拥抱“春天”

■本报记者 蔡静琦 文/图

“临近年末,工程中心居然迎来了一波期盼已久的小高潮!”7日,英良集团董事长刘良在朋友圈分享了一条颇为振奋人心的消息。从不难看出,在国务院联防联控机制“新十条”措施出台之后,南安石材人对行业未来充满信心。

大雪已至,春天不远。随着疫情政策逐渐放开,南安水头重启了车水马龙的喧嚣,大板市场内,来自全国各地的采购商多了起来,停滞的工程项目逐步恢复了供应,各大石材展会也开始张罗了起来。

石材市场逐步回暖

疫情放开后,石材老板们纷纷都在朋友圈发表了感慨“小作文”,大方地晒起了各自企业的运作状况。

最近几天,刘良每天都在朋友圈分享各个部门热火朝天的景象,“晾晒”企业在各个线上平台的运作情况,激动之情,跃然纸上。

无独有偶,和润石业贸易部总经理李志响也晒出了货车排队装货的盛况。视频中,一车又一车载着葡萄牙米黄、白沙米黄的货车,从和润石业三厂大门驶出。李志响告诉记者,过去3年,不确定因素太多,石材企业着实不敢有太多冒进之举,不敢大量囤货,也不敢大举出国抢单。随着政策的逐步调整,石材企业暗藏的洪荒之力,几乎一下子就爆发了出来。

“10月底,公司推出的‘决战40天销售冲锋攻坚战’,在数日前落幕,我们的业务团队超额完成了目标任



省内外采购商聚集水头大板市场。

务,单人最高销售额近300万元。”李志响坦言,活动的圆满完成,除了团队协作的力量,也间接反映市场正在逐步回暖。

李志响表示,随着防控措施的不断优化,各项工作都会更快推进。不管是出去抢客户,还是客户来现场采购都会更加便捷。“当然,我们的目标客户不仅仅在国内市场。明年,我们的团队也将走出国门,争取夺得更多的境外订单。”

除了石材工厂,大板市场也迎来了久违的火热场面。市场招商进度变快了,市场内穿梭的客流也增多了。

“我们市场的架子位本身就相对饱和,空出的位置不多。11月底以来,接到不少省外石材商的咨询,他们表达了明年想要入驻水头的想法,除了一部分想要从外地回流的水头人,

也有一部分外地的石材从业者。”鹏翔石材城运营部经理陈婉儿表示,鹏翔石材城定位偏向中高端,随着意向客户增多,他们也可以更好地筛选入驻客户。

金鼎石业盛达点负责人王阿兰告诉记者,最近一个月,每天都接待好几拨客户,基本每天都有成交。“目前,成交的以老客户居多,但市场内开始出现不少新面孔。”她相信,明年石材行业或将迎来春天。

展会重启为行业注入新动力

最为振奋人心的是,已经暂停一年举办的水头石博会终于赶上了2022年的末班车。作为宣传南安、推介世界石都的重要平台,水头石博会进一步推动设计与石材等南安主导

产业对接,力争达到促进合作、取得实效的目的。

据了解,第22届中国(南安)水头国际石博会暨石设计周将于本月25日—28日正式开展,同期举行的还有中国建筑学会室内设计分会第31届年会,将与全国各个城市设计及泛家居产业上下游联动。

与此同时,南安石材协会和石材企业也开始为明年的展会做准备。华辉集团工程部总经理潘小毛告诉记者,疫情这3年,国内工程项目的确受到较大影响,好在华辉几年前就开始深耕国外市场,积极参加国外建材展会,在沙特等国家发展了一些固定客户,现在每个月都有几十个货柜发往海外。“未来国外市场依然是深耕的重点,现在防控措施优化完善,明年我们会继续参加境外展会,多措并举打开国际市场。”潘小毛说。

境外拓单,显然已成了石材企业的一致方向。而对于中小企业而言,想要走出国门,更多的则需要协会平台和政府力量的帮助。

“整整3年大家没有走出去,我们协会的会员单位也都在时刻为出国做准备。”南安市石材外经贸协会执行会长李海军表示,目前协会正在积极了解,统筹明年境外的展会情况,为国内石材企业走出国门探路。

李海军坦言,协会明年将重点开拓美国、中东、东南亚、欧洲等国家和地区,将带领会员企业拜访当地客户,争取更多订单。李海军坦言,欧美地区石材使用量惊人,仅美国就超过整个中东地区,且中国石材企业加工生产方面都相对成熟,只要放开手脚去博,定能抢得更多境外订单。



南安41个职工“五小”创新项目获奖

本报讯(记者 苏清彬)日前,福建省总工会发布了2022年百万职工“五小”创新大赛优秀成果和优秀组织单位名单,南安共有41个项目获奖。其中,一等奖5个、二等奖12个、三等奖24个。

福建省百万职工“五小”创新大赛是福建省总工会在全省企事业单位中广泛开展以“小革新、小发明、小创造、小设计、小建议”为主要内容的“五小”竞赛活动,旨在更好地发挥广大职工在推进企业持续发展进程中的主力军作用,进一步激发广大职工的创新意识,挖掘培养技术技能人才。此次全省共有300项目成果获一等奖,各奖励2000元;500项成果获二等奖,各奖励1000元;1200项成果获三等奖,各奖励500元。

固美金属拟入选福建省企业技术中心

本报讯(记者 苏清彬)近日,福建省工信厅发布《关于福建省第三十六批省企业技术中心拟认定名单的公示》,固美金属股份有限公司榜上有名。

据了解,企业技术中心是指企业根据市场竞争需要和战略发展规划而设置的技术研发与创新机构,负责制定企业技术创新规划、组织开展技术研发、创造运用保护知识产权、建立质量技术标准体系、凝聚培养创新人才、构建协同创新网络、统筹推进企业技术创新全过程实施。省级企业技术中心的认定,既是对企业研发创新能力的综合评定,也是企业向更高级研发平台发展的基础条件和必备条件。

“此次省级企业技术中心的认定,是对公司研发水平、创新能力、经济实力、成长速度、发展潜力、社会影响等方面的肯定和认可。”固美金属表示,接下来,他们将持续加大研发投入,推动创新人才培养,深化产学研合作,坚持创新驱动发展战略,全面提升技术中心的创新能力,研制和开发出技术含量高、附加值高、市场竞争力强的产品,充分发挥省级企业技术中心在促进企业技术进步、推动产业转型升级中的作用,为行业高质量发展提供技术支持。

南安举办企业家精细化管理提升活动

本报讯(记者 李杨瑜)9日,由南安市委人才办、市工信局主办,市装备制造业协会协办的南安市企业家“卓越领航、赋能前行”精细化管理提升活动正式开班。来自机械装备、日用轻工、水暖厨卫等行业的150多位企业管理者参加培训。

当天,中国股权激励研究院高级研究员、历任大型企业培训师、营销负责人周宇霖就《营销顶层设计赢利模式》课题进行分享。为期2天的培训课程,周宇霖围绕利润倍增为导向,以“企业战略目标”为核心途径,从建立适合的激励体系、激发高管及员工工作热情;建立全营销系统思维,促进企业提升竞争力;找到与企业对边的特色营销战略,大幅提升业绩;打造变现闭环,确立企业自身的变现转化通道等角度进行培训分享经验。

课上,根据专家抛出的问题,参会人员进行小组讨论发言得分,并由导师与各组员就企业存在的问题展开研讨,课后由企业主要负责人在企业内部试行,深受参会企业欢迎。

据了解,为进一步帮助企业构建现代化管理体系,培养经营型管理人才,以提升企业应对当前经济形势能力,本次精细化管理提升活动将持续到2023年2月24日,每节课程集中培训2天,共6天。届时还将会有标杆企业辅导、“专精特新小巨人”企业观摩研学等配套活动。

文化赋能石材产业沙龙活动在南安举行

本报讯(记者 蔡静琦)日前,南安华大石材产业技术研究院、华侨大学石材产业中心、南安市石材协会青委会联合举办“石文创——文化赋能石材产业”沙龙活动。

活动中,与会人员分别就现有的石材文创产品和石文创IP打造等话题进行交流,大家一致认为要重视石材文创的输出和发展,关注石材文创设计师和当下参与石材开发应用的学生的发展,以及为更多石材文创产品提供平台帮助和出路;并提出要通过石材文创的商业应用,转化为优质的产品、有互动形式、有故事内涵的产品,将消费者对石材产品的传统印象,转化为更加故事化、具象化和喜闻乐见的产品和消费场景,让石材文创产品在为人民美好生活增砖添瓦的过程中焕发新活力。