

深学争优 敢为争先 实干争效

冲刺“开门红” 水头大板市场100%开市

■本报记者 蔡静琦 文/图

兔年伊始,南安企业迎来复工潮,石材市场也不例外。从正月初六开始,水头大板市场接续复工,鞭炮声不绝于耳。

水头镇企业办负责人黄振强告诉记者,水头大板市场80家左右,正月初八就有近六成开市,元宵之前实现100%开市。“今年各个市场复工相比去年顺利多了,不管是保洁还是吊装工人,都很早到位。不少省外的采购商开工第一天就来水头选购了,市场方普遍对今年的行情比较有信心。”

开工首日即“开单”

为了讨个好彩头,水头大板市场普遍在正月初八复工。尤其是福山和滨海两大核心工业区的大板市场,正月初五,市场管理人员就陆续返岗,提前做复工准备。

正月初七,东星大板市场负责人耿耿,一早来到东星大板市场部,便迎来了新春第一波来看架位位的石材贸易商。她也印证了“早起的鸟儿有虫吃”这句话,因为第一位贸易商当天就签下了280个架位。

“开工第一天这么顺利,还租出了这么多架位,今年市场一定很红火。”耿耿告诉记者,市场复苏的迹象从去年年底就显现出来了,原本临近过年,很多人不会轻易下定金,然而,在她即将放假的前几天,也就是腊月廿五,一位商户就



水头大板市场实现100%复工。

签下了600个架位。

耿耿坦言,过去几年,石材人特别不容易,石材商成交少,市场方也为之着急。为了提高商户们的成交率,东星大板市场不仅提升了市场基础硬件,还调整了租金价格,让人驻商户们更有对外竞争的优势。

“东星和所有老市场一样,过去只有公共厕所,一个片区就一个厕所。但近两三年涌现的新市场,每个业务室都配备卫生间。为了满足商户们的需求,市场利用春节长假等时间,在不影响商户做生意的情况下,进行管道铺设,悄悄改善市场基础硬件。”耿耿说,在各方努力下,现在他们近70%的业务室安装上了独立卫生间。

东星大板市场的改变,商户们看在眼里,也带来了新的人气。开工以来,耿耿每天接待许多来看架位位的客人,他们都对这里的改变表示惊叹。作为东星大板市场部主要负责人,耿耿的目标并不止于此。她认为,一个好的大板市场,不应只是负责收租,而要向服务业靠拢,从出租方变成服务方,让商户有生意,市场才能持续经营。“未来大板市场要像酒店一样,让商户们一入驻进来,就有家的感觉。”

返乡客带动大板销售

今年开春,水头大板市场不仅呈现入驻热,采购商流量也在增加。“我们全

年365天开门迎客,即便是春节期间,每天都有不少本地返乡客人前来逛市场。正月初八正式开工,正月十一吊装工和市场工作人员全部恢复上班,所有服务也就跟上了。”中闽石材城负责人陈国平告诉记者,最近来看板的大部分是本地人,也有一些来自周边城市。

在他看来,水头不仅是全球最大的石材集散地,也培养了数十万石材供销大军,分布全国各地。每年开春,他们就是水头石材的消费主力军,他们在出外做生意前,都会提前到市场选购一番,也顺便了解市场流行趋势。

“从最近成交情况来看,山水画和奢石出库量不相上下。”陈国平说,中闽石材城主打高端石材背景墙市场,经营商户数百家,不仅量大,品种也齐全,所以很多采购商批发背景墙,第一站选择中闽。同样位于水头滨海工业区的鹏翔石材城,也是开春的热心市场。今年年初,南安公布了纳税大户名单,鹏翔实业以4834万元的税收位居石材行业榜首,引起了全行业关注。不少返乡客也争先来到鹏翔石材城参观学习。

鹏翔石材城负责人姚昌贵告诉记者,鹏翔主打高端石材市场,经营品种以灰白、山水画和奢石为主,规划分布明确,通道宽敞,便于采购商们选购。“每年开春,返乡客成为第一波客人,这是毋庸置疑的。”姚昌贵说,很多返乡客在过完元宵后才选择外出,他们也会采购一拨。“今年经济明显在复苏,市场也在回暖,市场内不少商户实现了‘开门红’,商户群里一片喜庆之色。”

金鹿日化: 员工到岗率100%

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈文磊) 实打实争春早,奋斗向未来。近日,福建省金鹿日化股份有限公司组织召开了2023新年工作动员大会,动员全体员工收心提气,迅速将状态切换到工作模式,以饱满的精气神投入新一年的工作中。

“元宵节过完,我们的员工到岗率达100%。生产车间内,设备也全部启动正常运转,拉开了生产帷幕。”金鹿日化总经理张向荣表示,员工们正以饱满的热情投入生产,争取按计划完成全部生产订单任务。据悉,金鹿日化有员工300多人,本地员工占了大多数,且20年以上工龄的老员工不在少数。为了完成生产订单,该公司正月初八开工,开工首日,就有98%的老员工返回生产岗位。

“为了留住老员工,公司在薪资、福利上都会进行优化调整。而为了确保返岗员工顺利上岗,每年都会开展员工技能培训和实操训练。”张向荣告诉记者,金鹿日化在提高广大员工工作技能的同时,也为员工展示自我、赢得荣誉架好平台,让更多人了解平日里默默无闻一线员工们的辛劳。

近年来,得益于金鹿日化在人才队伍培养上下了不少工夫,更好地激活了企业发展新动能。“以研发部门为例,仅去年,一种高效电热蚊香液的发明及其产业化等6个项目获省百职工‘五小’创新大赛项目多个奖项;陈佳福获得了第六批‘泉州工匠’称号……”在张向荣看来,对于员工,除了待遇、工作环境等方面的提升,让员工有获得感的管理模式,也是金鹿日化留住人、吸引人的重要原因。

“2023年机遇与挑战同在,新的总部大厦将于明年投入使用。随着公司各项业务不断壮大,各部门工作也在紧锣密鼓有序进行。大家拧成一股绳,朝着同一目标出发,共同推动公司取得更大的新发展。”谈及未来,张向荣信心满满。

福建育华集团:用工需求大 不用为招工发愁

■本报记者 苏清彬
通讯员 吴素蓉 文/图

春节后,企业都在忙着“抢人才”,甚至外地劳动力也是要“抢”的。然而,南安霞美镇有一家劳动密集型企业,每年用工需求大,却不需要为招工难而发愁。

1月30日10时30分许,南安市霞美镇杏仙工业区,福建育华集团总部10多辆大巴经过长途跋涉,终于抵达目的地。随着500多名员工陆续下车,现场响起了迎接家人们到来的鞭炮声。待员工们集合完毕之后,不久他们又分批踏上了在南安各项目部。

“集团项目分布全国各地,员工总数2000多名,福建员工700多名,南安占了500多名。其中,100多名是新来的,95%是‘老带新’。”福建育华集团总裁陈育科解释,他们常年几乎没有面向社会招聘,并不是说没有用工需求,而是靠大部分老员工“挖”来的。截至2月5日,福建育华集团南安项目所有员工100%返岗。

陈育科白手起家,发迹于泉州,目前其布局的项目遍布海内外。2010年,凭借第一个项目——泉州泉南高速,为其提供加工碎石、机制砂等建筑材料,正式踏上泉州。2017年,公司集团化管理,福建育华集团有应运而生。

从最初的两三百名,到如今员工总数达2000多名,来自福清市的陈育科认为,企业的成功离不开一线员工的努力,



正在为员工发放点心。福建育华集团总裁陈育科(左二)

一线员工是企业发展的强大动力。对此,企业制定了一系列人性化的关怀。点对点接送员工返乡过年便是其一。

“春运历来是育华集团员工关注的一件大事,为了让员工更安全、方便地回家过年,免去春运排队买票和辗转返乡的麻烦,集团每年采取点对点接送员工回家,20年来成为一项传统。”陈育科告诉记者,等员工们过完春节,他们再安排车辆,从河南、贵州等省份将员工包车接回,直至送到工地那一刻。

“为了做到公平,对于自驾返乡过年的员工,他们也会根据来回票价给予相应的补贴。”副总裁陈学群补充道,随身收入的增加,近年来不少员工买了私家车,包车人数没有像以前那么多,但公司还是坚持给了同等的福利。

在福建育华集团上班,福利还有很多。行政副总裁何发兴介绍,大到

淋浴房、床上用品、热水器,小到牙膏、牙刷等,公司都考虑得很周到。用陈育科的话说:“除了贴身衣物,其他的由我们来安排。”

翻开育华员工手册,不难看出福利待遇的优厚,涵盖了员工食宿、劳保用品、人生保障、节日福利、生日福利、婚嫁生育、教育措施、家庭慰问、年终返乡等诸多方面。来自湖南的张建东,在福建育华集团工作多年。作为电工总负责人,他不仅技术水平高,干活也麻利,被称为“超人”,正是看中这里的福利,单他一人就从老家介绍了20多个亲朋好友加入育华。“在我们公司,有父子齐上阵的,有兄弟常年在一线配合的,也有夫妻把家安在南安的……”何发兴说,公司上下一心,经过多年的努力,2021年、2022年集团连续两年荣获“中国砂石行业2022产能TOP20强”荣誉。

泉州(南安)高端装备智造园: 22家签约入驻企业一半投产

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 林佳琦) 过完元宵是年。昨日,记者从泉州(南安)高端装备智造园获悉,园区项目部施工队已复工,迅速调整状态,铆足干劲,全力以“复”冲刺兔年“开门红”。

“起步区16幢厂房去年已全面完成招商,22家签约入驻企业已有一半投产,根据入驻企业的实际情况陆续复工。”泉州(南安)高端装备智造园副总经理黄卿旺告诉记者,12号厂房新入驻企业乐禾东方集团已经在试运营,将在园区内开展环保餐具、检测仪器及其生产设备的研发生产。

装备制造是南安的支柱产业之一,泉州(南安)高端装备智造园作为省重点项目,其建设、入驻、投产情况备受关注。园区内除了标准厂房外,眼下国家智能制造产业创新(泉州)中心也将于本月15日投产。

“建成后的智能工厂,还将实现主要设备和软件国产化率,关键设备数控化率、关键数据自动采集率‘三个100%’。届时将达到年产高端零部件近万吨,包括铸铁、铸钢、铸铝,达产后

年产值2亿元以上。”黄卿旺表示,国家智能制造产业创新(泉州)中心还将成为全球首座万吨级3D打印铸造全流程智能工厂,引领3D打印产业化应用,助力传统铸造产业转型升级。

近年来,南安走出了产业转型、变道突围的发展路径,坚持工业立市、工业兴市,按照上半年“标准化、数字化、绿色化”思路,持续推进工业园区标准化建设。“预计今年上半年22家入驻企业将全部投产,届时2023年产值将达10亿元,达产后可达20亿元。”黄卿旺说。



九牧集团党委书记林孝发 作党的二十大精神宣讲

本报讯(记者 苏清彬) “九牧从2名员工、2万块、一个党员开始,从1990年到现在,能做到卫浴行业‘中国第一 世界前三’,这些离不开伟大的中国共产党和伟大的国家……”3日上午,九牧集团南安六区技术体验中心党建培训室氛围浓厚,作为“闽商讲师团”成员,九牧集团党委书记林孝发作党的二十大精神宣讲。

林孝发从5个方面结合企业发展实际,作了一场非常生动的宣讲,理论性、实践性强。他表示,党的二十大报告提出,高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。九牧集团坚定信念,党建引领高质量发展,站在全球做产业,站在产业做企业,以党的二十大精神为指引,大力传承弘扬“晋江经验”,敢为人先、爱拼敢赢、从无到有、心无旁骛做好实体经济。

在党的二十大精神指引下,2022年九牧成为全行业唯一逆势企业,品牌价值突破千亿,2022年度纳税6.34亿元,名列南安民营企业纳税榜首。会上,林孝发提出“2023年同比增长25%以上 五年再造一个九牧”的新目标,并将依靠数字经济、技术创新,发力新万亿级数智卫浴行业新市场,家用机器人也将成为九牧未来弯道超车的新引擎。

宣讲会吸引了南安市委组织部、市委宣传部、仓前镇党委、省新镇党委、美林街道党工委、经济开发区党工委相关领导,以及九牧集团党委成员、支部书记、党员及员工代表120余人到场聆听。

学习宣传贯彻党的二十大精神是当前和今后一个时期全党全国的首要政治任务。九牧集团党委副书记李永胜说,党的二十大召开后,集团党委采取班子成员带头学、紧跟新闻媒体学、聘请专家辅导学、“先锋说”微党课进车间宣讲等方式深入抓好学习宣传。目前,九牧集团党委下设11个支部,党员1254名,并设有智慧非公党建馆、非公党建培训学校。

厦门市工商联认定10位优秀会长 侯昌财榜上有名

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 刘乃玮) 日前,厦门市工商联(总商会)发布《厦门市工商联所属商协会、团体会员优秀会长认定量化考评标准》考评结果,认定10位会长为2021年—2022年度厦门市工商联优秀会长。源昌集团董事长、厦门市南安商会会长侯昌财榜上有名。

据了解,一直以来,侯昌财热爱商会工作,认真履行岗位职责,自觉维护商会班子团结和谐,积极服务会员,带领会员企业积极投身厦门高质量发展;他热心慈善公益,认真履行社会责任,积极参与“精准扶贫”“乡村振兴”等成绩显著,事迹突出,为推动厦门民营经济领域统战工作,促进非公有制经济健康发展和非公有制经济人士健康成长作出了积极贡献。

左手实业,右手慈善。侯昌财秉承闽南人崇文重教的优良传统,以“企业长青,慈善永久”的理念,以“情、德、善、孝”作为源昌人的标准,带领源昌集团不断发展的同时,始终不忘回馈社会,尤其是教育公益事业的投入,用“真金白银”和“真情实意”诠释了大义大爱、家国情怀。

亚陶汇汉舍集团隧道窑点火 持续发力外贸和工程业务

本报讯(通讯员 刘莉 记者 苏清彬) 2日,随着亚陶汇汉舍集团2#隧道窑点火仪式的举行,标志着亚陶汇、汉舍卫浴生产工作正式启动。

过去的一年里,亚陶汇成功完成股份制改造,实现海交所挂牌,获评国家高新技术企业,取得了不俗成绩。展望新的一年,房地产持续复苏,中央经济工作会议继续强调推动实体经济发展,这些都为企业的发展提供了利好。亚陶汇汉舍集团将持续发力外贸和工程业务,同时继续扩大产能,第四条窑炉和高压注浆线预计将于“五一”开工,快马加鞭迎接市场需求。

现场,亚陶汇副总经理罗艺作动员讲话,他希望全体员工应全身心投入工作,为完成新一年的挑战,开个好头,起个好步;为完成各项工作任务,打下坚实的基础,推动公司节能降耗和成本管控、质量提升等重点工作上台阶。

点火仪式结束后,该公司贴心地为员工派发开工红包。办公大楼前,员工们有序排队,在喜庆欢快的氛围中,满脸期待地等着开工红包的派发。