



关键设备更新 助力制造业高质量发展

——南安部分企业生产一线见闻

■本报记者 苏清彬 文/图

人勤春来早,奋进正当时。连日来,记者在走访南安各大企业生产一线时,感受到一股时不我待、快马加鞭的火热场景,传递出经济稳中向好的铿锵足音。

“随着疫情防控措施的不断优化调整,公司各个部门恢复正常,目前在手订单充足,都已经排到了四五月份。”14日,泉州宝隆机械有限公司生产车间内,整齐划一的机械手熟练地完成焊接任务,看着一件件滚烫的机械零部件流向指定位置,行政部经理张志东欣慰地说:“只要把编程提前设置好,像这样的智能设备,一台可以替代4个工人,不仅操作速度快,而且质量更稳定。”

在南安,提到宝隆机械,可能很少人听说过,但在泉州机械行业,可以说是颇有名气。这家成立于1994年的外商独资企业,原本位于丰泽区,主要生产开关柜、叉车、汽车等领域的机械零部件,长期为厦门ABB开关有限公司、林德(中国)叉车有限公司提供产品。经过20多年的发展,其产品销往北美丰田汽车、福特汽车、北极星山地车、上海通用汽车等知名企业。2021年年底,因厂房拆迁,宝隆机械搬到了南安霞美镇,2022年初正式投产。

“近年来,受疫情影响,不少企业业绩承压,但随着我国电力工业发展,电力设备制造业反而加速增长,加上叉车、汽车行业对机械零部件需求的增加,带动了上下游产业链的发展。”副总经理陈震环告诉记者,作为厦门ABB、林德叉车的配套商,宝隆



宝隆机械生产车间内,机械手正在进行焊接。

机械无疑成为受益者之一,稳定的大客户带来源源不断的订单,将疫情期间的损失降到最低。

张志东说,关键设备的更新,让产品质量更有保障,客户满意度提升了,也就不愁订单了。他透露,本周还有一台机械手即将到。

福建利豪电子股份有限公司也明显感受到市场回暖。14日,记者在生产车间看到,自动传输带正高速运转,工人在各个岗位各司其职,一块块覆铜板产品很快就“新鲜”出炉了。“可别小看这一块小小的板子,所有电子元件,大到汽车,小到手机,都离不开这一重要的基础部件。”利豪电子总经理傅燕燕告诉记者,随着经济逐渐复苏,带动了电子产品消费,尤其是电子产品在功能、外观等方面的升级,更容易刺激消费者购买欲,无形中拉动电子

元件细分市场回升。

傅燕燕所言不虚。在行业有所萧条的背景下,不少电子信息企业订单下滑、延期开工,利豪电子也比往年提早停工,并于1月29日开工。原以为开春订单会出现下滑,不承想情况远超预期,“一般情况下,客户会提前一个月下单,今年比去年更好一点,行业出现止跌回升迹象”。

2022年,在订单有所下滑的情况下,利豪电子不断沉淀,苦练“内功”。“去年我们投入4000多万元进行技改升级,其中包括引进一台新机床并完成调试,在原有22F复合板产量增加的基础上,今年再上码CEN-3复合板、环保玻璃纤维布两大产品。以此计算,三大产品有望贡献2亿多元的产值。”

受三年疫情影响,国外市场也被“耽搁”了。对此,利豪电子在稳固内

需市场的同时,计划扩大海外业务,将失去的订单“抢”回来,把失去的时间“追”回来。

与宝隆机械、利豪电子有所不同,作为南安纳税第一大户,九牧集团借力智能化、数字化,加速布局高端定制业务板块。13日,总投资45亿元的九牧高端定制产业园迎来投产时刻。“2023年九牧全面发力百亿定制战略,以八大定制品类覆盖卫浴空间场景、阳台空间场景、厨房空间场景、衣帽间空间场景、集吊空间场景,满足中国消费人群需求,以人才优势、设计优势、技术优势、质量优势、成本优势、交期优势,抢占市场先机,加速高质量发展。”九牧集团党委书记林孝发在投产仪式上说。

从数字化程度来看,这一产业园可谓高起点,项目聚合了全球优势创新资源,引进西门子子公司精益团队,开启定制化C2F物联新模式,打通从设计生产再到发货的全套流程。“全屋高端定制成为大势所趋,定制产业园实际上是一个集成工业,包括五金、木材质具、石材、阀门等多个领域的集成。项目的投产将极大带动南安泛家居产业做大做强。”九牧集团厨衣柜事业部总经理贾斌说。

推动企业技改升级和转型发展,离不开政策的引导支持。在南安2022年政府工作报告指出,2023年南安将继续实施关键设备更新行动,鼓励企业上云用数赋智、升级关键设备,完成技改投资180亿元以上,创建数字车间40个,新增自动化生产线160条;支持海尔卡奥斯、国家智能制造产业创新中心等平台建设,新增上云上平台企业170家以上。

成辉国际贸易展城二期项目将于年底投用

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 温煦亮) 随着复工复产号角吹响,位于南安霞美镇的成辉国际贸易展城二期项目施工方抢抓机遇,推动项目建设“加速跑”,预计将于今年年底投入使用。

9日下午,记者走进成辉国际贸易展城二期项目施工现场,只见塔吊林立,一栋栋楼房拔地而起,建设热潮扑面而来。机械轰鸣有序作业,工人们在各自岗位上奋战,抢工期,抓进度,热火朝天忙碌着。“现在工地有100多人在施工,我们严格按照施工计划进度配备人员、材料。”成辉国际项目负责人王清哲表示,今年复工

以来,项目施工方一边制定工作节点赶进度,一边严守安全关和质量关,保证项目建设有序推进。

记者了解到,成辉国际贸易展城二期项目将重点打造一个全新、有别于一期的商贸企业总部基地,目前在建的建筑面积有6.5万平方米,商贸企业楼10栋,已完成了5栋楼的封顶。“二期项目总占地面积近400亩,总建筑面积40万平方米,包括居然之家家居生活广场,以及18栋联排商铺和2栋立体停车楼等项目。”王清哲告诉记者,居然之家家居生活广场项目于2022年年初建成投用,

二期项目还剩10栋楼房在建。

走访中,记者看到有不少市民前往居然之家家居生活广场选购产品,喜迎开门红,商户们,也对新一年的市场行情充满希望。“今年开工以来,整个商场来访客户还是不少,成交比例较为理想。从目前来看,商场客流量也在逐步提升,今年我们的目标是实现总销售额500万元。”芝华仕体验馆(成辉国际店)负责人林乙民表示。

二期项目建设火热,成辉国际贸易展城一期的各类基础建材、五金机电品牌商户也敞开大门,迎接八方来客。“元宵过完,商家们便陆续回来,目

前超过80%的商户已开始复工营业。”福建成辉置业有限公司总经理王伟杰表示,一期主要经营的业态是基础建材,有五金机电以及工矿汽配类等,入驻实体商户800多家,可以为整个泉州装饰装修公司提供一站式材料输出服务。

“接下来,成辉将贯彻落实省委‘深学争优、敢为争先、实干争效’行动部署,争取在今年年底整个项目全部落架,周围的市政配套全部完善,并于年底投入使用。”王伟杰表示,他们也会对项目承包方进行额外的节点奖励,助力复工复产。



阳光中科拟获国家级荣誉

本报讯(记者 李杨瑜) 近日,工信部公布2022年工业互联网试点示范名单,福建4项目入选,其中,南安企业阳光中科(福建)能源股份有限公司申报的工业互联网安全分类分级防护项目榜上有名。

据了解,2022年工业互联网试点示范项目由各市州工信局推荐申报,试点示范内容包括6大类22个具体方向,每个申报主体同一类型只能申报一个试点示范方向,同一申报主体最多不超过2个项目,同一项目不能重复申报;省工信厅联合省通管局择优上报推荐项目,符合以下一项或多项条件的工业互联网项目重点推荐:一是省级工业互联网平台及建设计划、省级“5G+工业互联网”示范工厂、全省数字新基建标志性项目(工业互联网方向);二是纳入全省工业互联网企业网络安全分类分级管理试点的企业项目;三是符合工信部申报通知优先支持条件项目。

此外,对已列入前期试点示范项目且仍在示范期的项目(2年有效期)不可重复申报,未验收或验收未通过的工业互联网创新发展工程项目不可申报,未建项目不可申报;工信部将对试点示范项目进行评审,遴选认定符合要求的项目开展试点示范,试点示范期为2年。

群峰机械又一生产线投产

本报讯(记者 李杨瑜) 近日,经过春节期间的最后调试,群峰机械“超音速”QS系列全自动砌块生产线顺利在甘肃陇南地区投产,助力甘肃基础设施建设进一步优化升级。

据了解,本次投产的生产线,作为一款深受客户喜爱的产品,其成型的核心是“超音速”QS系列混凝土制品成型机,核心系统采用高效伺服驱动系统,最快成型周期仅需10秒,在同类型产品中属于佼佼者。“同时,该系列还搭配有进口材质减震垫及气囊夹持,在运行工作中能够减震降噪,提高模具及设备的使用寿命,并配备防混料系统,有效提高了面料的品质。”群峰机械总经理助理张建海介绍。

“客户之所以选择该生产线,更多的是基于设备在性能上的优势及对群峰品牌实力的认可,而为保障客户顺利进行生产,公司技术安装团队克服了年前的严寒天气,保质保量完成了安装工作,并在春节期间前往甘肃陇南地区进行设备的最后调试,耐心地回答了客户提出的机器保养等问题,最终以正式投产。”张建海表示,后续群峰技术工程师也将对该生产线进行定期回访,为客户提供完善的售后服务。

信达机械召开年度营销峰会

本报讯(记者 李杨瑜) 日前,福建信达机械有限公司召开以“转变思路,再创佳绩”为主题的2022—2023年度营销峰会,信达机械董事长蔡文章及相关部门负责人,以及来自全国各地办事处人员齐聚一堂,一同把握市场动态,探讨2023年营销策略。

会上,蔡文章对2022年营销工作进行总结,并对2023年营销任务进行部署。他表示,不管市场如何变化,都要始终坚持聚焦客户的营销战略,努力打造标杆产品,以行业领先的技术和产品服务客户,助推工程机械行业的转型升级。2023年,信达机械也将持续聚焦行业客户,精准发力,与客户共创共享,为混凝土机械行业智能、环保、高效地发展提供高性价比的系统解决方案。

现场,还对表现突出的销售人员进行表彰,并颁发证书和奖品。为感谢员工为公司发展所付出的努力,增强员工凝聚力,丰富集体活动,信达机械还组织开展两日游,让员工在繁忙的工作中放松心情,积蓄能量,以更饱满的精神、更积极的态度面对生活、面对工作。

苏州南安商会走访会员企业

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 薛文彬) 日前,为更好服务企业,助力实现新年“开门红”,苏州市南安商会组织走访会员企业,话乡音、聊家常、谋发展。

走访期间,苏州市南安商会一行详细了解会员企业状况及发展规划,认真听取了商会服务会员的建议,并就企业发展面临的环境和困境进行深入探讨。会长郑加朴表示,希望通过走访活动,进一步加强会员企业之间的沟通交流、资源共享、优势互补,形成长效沟通机制,释放发展潜能,切实将“敢为、敢闯、敢干、敢首创”精神转化为实现高质量发展的不竭动力。商会将以本次活动作为崭新开端,在新一年度深化走访交流、学习借鉴,保持沟通,推动会员企业资源共享、工作互促共进,以实干谱写商会和会员企业发展新篇章。

黄庆达:做企业不能有赌徒心理

■本报记者 蔡静琦 文/图

“做企业不能有赌徒心理,必须一步一个脚印。只有向下扎根,企业才能向上生长!”在13日举行的南安市企业家精细化管理提升活动之标杆企业分享会上,南安新阶联会长、和润石业董事长黄庆达回顾了和润石业创立18年来的发展历程,并毫无保留地分享了自己的管理心得。

在这18年里,和润始终坚持人才是企业的第一战略,坚持科学管理,从而实现了跨越式发展,至今已在水头、石井、官桥、天津、重庆、南通、埃及等地建立了8个生产加工基地,成为葡萄牙米黄、白沙米黄在全球较大的石材供应商之一。

人才的“一二三计划”

“早在2012年,我们就选送优秀员工外出学习,或许也是石材行业最早一家有这个意识的公司。”黄庆达表示,11年前,石材行业处于发展顶峰,绝大部分企业把重心放在销售上,有主动外出培训意识的老板屈指

可数,更别说让员工“走出去”了。但黄庆达深知,企业要发展,不能只守着自己的“一亩三分地”,必须扩大规模,也因此要有能够领会上层想法的管理者。所以,和润石业很早就提出了“一二三计划”,就是去年100万元,今年200万元,明年300万元,这样不断叠加培训投入费用。

“事实上,我们的员工培训费用,已经超过了计划投入。”黄庆达不仅将上百名企业中高层送出去学习,还自创雄鹰班,并担任校长,为员工们授课。但他认为,整个行业的人才缺失,不是一家企业就能弥补,只有引起全行业的重视,才能解决管理人才不足的问题。

科学管理才能创效

“管理企业是有逻辑、有方法、有步骤的,它是一家企业从小到大的基本功。”黄庆达表示,一个厂长管生产管质量,核心还是在管数据。以往不少企业连账都算不明白,明明是80元成本的石材卖到90元,最后却把企业亏空了。这关键在于,企业没有明白摊销折旧这个道理,没有做好跌

价准备。

他举例道,一家企业买回10颗天然石材荒料,假设成本是100元,先卖150元,利润先是50%,接着按成本价卖,最后剩下两三颗荒料,那可能只卖20元或者30元,这样就会亏本。因此,和润石业从2017年开始就做存货跌价准备。他认为,企业只有做好存货跌价准备,算出真正的成本,才能保证企业持续盈利。

“产品卖多少钱,不是老板说多少就是多少。”他表示,和润石业所有决策的依据是数据,小至产品定价,大至开办新厂,一切都是在充分调研、建立翔实数据,并通过集体高管商讨以后,才做出的决定。存货跌价准备只是企业在科学管理中很小的一个方法。企业真正要发展,是需要制定战略,战略能够帮助企业明确发展方向。如果战略模糊或缺乏长远性,就会做很多无用功,企业就没有发展前途。

“清晰的战略可以帮助计划落实



和润石业董事长黄庆达。

到天。”黄庆达说,有了周密的计划,企业就可以通过预算找到关键增长瓶颈,并聚焦资源进行突破,实现持续增长,形成一套以年度预算为起点、月度预算为终点的“先算后做”的经营模式。预算好比把路提前铺好,这样可以避免造成不必要的浪费和重复采购。在他看来,在市场红利期,企业必须向管理创新转变,变自然增长为科学管理。