

上项目抢订单 南安日用轻工企业“加速跑”

■本报记者 苏清彬 文/图

雨水过后，气温逐渐回升，武荣大地上处处涌动着干事创业的热潮。作为南安千亿产业集群，日用轻工行业以项目为基石，正以创新为引领，积蓄发展新动力，开启节后“加速跑”模式。

多个新项目稳步推进

挖掘机轰鸣作业，运输车来来往往。近日，在南安焦点卫生用品新型材料智能制造项目厂房（一期）建设项目建设现场，一派忙碌景象。工人们有的正在进行砌筑围墙，有的正在挖掘消防水池，项目推进持续“升温”，力争今年8月完工。

这是南安市日用轻工协会会长郑友奎在码头镇新汤村新投建的厂房，项目业主为福建聚华新材料科技有限公司。“一期厂房面积近1.2万平方米，建成后将引进智能化PE流延膜生产设备线2条、透气膜生产线2条、纺熔无纺布生产线1条，投产后预计新增年产值2亿元。未来，我们还将启动占地52亩的二期项目建设。”郑友奎告诉记者，如果加上用电设施、基础配套及设备采购，该项目今年预计固定资产将达8500万元。

在柳城街道帽山社区，一座集办公、研发于一体的14层商务大厦——南安万喜大厦正在紧张建设中。据悉，该项目占地面积为2899平方米，总投资额2000万元，将建设办公楼等附属配套设施8200平方米，计划于2023年11月15日左右封顶。

这一项目同样由郑友奎投资建设。而对于去年新投产的福建省诺华卫生用品生产项目，2023年亦是动作不断：加大生产线技改投入、持续推进德国SAP生产管理数字化模块应用，打造无尘生产车间、25℃恒温生产车间，预计总投入1500万元。以此计算，南安市日用轻工行业会长企业今年固定资产总额为1.2亿元。

日用轻工作为南安极具优势的规模化产业集群，不仅拥有金鹿、南益、金穗等诸多踩着改革开放红利而诞生的品牌企业，也有大方睡眠、乔东、利昌等一批新材料科技型企业。它们在原有基础上守正出新，让传统行业焕发新活力。

眼下，位于诗山镇的福建大方睡眠科技股份有限公司正抓紧床垫工厂项目扩建。“受疫情、雨情等因素影响，该项目进度有所推迟，目前已完成土地平整，投产后预计年产值约8亿元。”大方睡眠高管陈俊铃告诉记者，目前市场对于床垫的需求量逐渐增多，公司也非常看好这一市场前景，因此花了很大心力投建新项目。接下来，他们计划先租赁3万平方米的厂房，以满足市场对床垫的需求。



大方睡眠借助智能设备，提升生产效率。

对20亩旧茶园进行提升改造……

多措并举拼抢订单

随着疫情防控进入新阶段，各地鼓励“拼经济”，全力以赴、千方百计推动经济全面恢复。嗅觉敏锐的南安企业家们善于捕捉市场的风向草动，大方睡眠就对重拾国外市场充满期待。

“2018年以前，我们的国外业务还是比较多的。”陈俊铃告诉记者，近年来，大方睡眠把大部分精力放在了国内市场，经过多年深耕，与国内头部家居品牌形成长期战略合作，在现存客户中寻求增量市场颇有难度之时，海外业务再次被提上议程。

而通过国际展会窗口，将新产品呈现给新客户无疑是极佳方式之一。今年6月，大方睡眠将远赴德国参展。据了解，睽违3年之后，德国科隆国际家具展将在6月4日至7日在科隆举行，与以往在1月举办不同，此次展会时间缩短为4天。展会将有客厅、卧

室、浴室、床垫、家纺、墙面装饰、照明、配件等产品悉数亮相。作为国内少数拥有MDI软发泡技术并大规模生产运用于记忆编家居用品的企业，大方睡眠为梦洁家纺、顾家家居、喜临门家具、上海罗莱家纺等企业提供配套产品，2021年公司主营业务收入突破4亿元，海外市场有望成为未来新增长点。

实际上，两年前大方睡眠就在酝酿，并启动“大海外计划”，待到疫散花开，继续抢占欧盟、东南亚市场。“我们在厦门成立了外贸团队，通过1688、亚马逊以及其他国外社交平台软件，精准寻求客户。此外，在2021年3月福州首届跨交会上也结缘了大批卖家，再次启动国内、海外市场两条腿走路模式。”陈俊铃说，从当前订单情况来看还算乐观，针对海外用户群体也开发了相应的床垫、枕头产品。

除了自身过硬的产品之外，大方睡眠信心源于高达4320亿美元的全球睡眠经济市场。陈俊铃分析道，受疫情影响，大家普遍生活压力骤增，健康意识提升，全世界都在用尽各种方法“睡个好觉”。因此，家居硬件、助眠app、辅助产品三分天下。其中，以枕头、床垫为主要内容的家居硬件掌控着人们的美梦之钥，也成为玩转家居赛道最重要的财富密码。

拼抢订单不仅靠智慧，政企合力也在加速南安制造“出海”。本月初，南安在香港就签下了近60亿元的订单，其中与香港南益实业（集团）有限公司签订战略合作协议，依托南益实业（集团）有限公司在南安控股的多家生产型企业加大对外出口，金额达45亿元。

“南益在南安控股的多家生产企业就属于日用轻工板块，而蓉中仁发、挑战狼还与香港企业、外国驻港采购商分别签订采购合同1.1亿美元、8000万元。以此计算，此行日用轻工业企业就签下了超53亿元的订单。”一同前往考察的郑友奎信心满满；从整体来看，南安日用轻工行业具有产业链优势，以出口型为主导，形势比较乐观，还有很大的增长空间。他表示，新冠疫情发生以来，南安市日用轻工企业强势增长，在防控疫情、稳定市场、出口创汇、扩大就业、改善民生等方面发挥了积极作用。

从南安市日用轻工协会执行会长杨原身上，也能看到疫情期间日用轻工企业发展的韧劲。2022年杨原掌舵的洋源雨具有限公司就投入上千万元引进智能化设备，目前拥有4条自动化吊挂生产线，常年生产出口美国市场的学校服装，年出口量100万件。



菲律宾南安同乡总会换届 乐峰籍乡贤黄拔来担任理事长

本报讯（记者 苏清彬 通讯员 潘顶水）17日，菲律宾南安同乡总会庆祝成立三十二周年暨第十七届理事会、第十四届青年组，菲律宾南安商会第五届职员就职典礼在马尼拉举行。会议选举产生新一届领导班子成员，南安乐峰籍乡贤黄拔来当选菲律宾南安同乡总会新一届理事长、菲律宾南安商会新任会长。

黄拔来在就职典礼上表示，担任理事长是荣誉也是责任，唯有全体理事通力合作，加强会员之间的联系，并发掘年轻人的才智，才能把会务做好并发扬光大，希望历届理事的第二代、第三代青少年能继续发扬长辈们的爱会精神，积极参与社会公益和商会活动，促进会务蓬勃发展。

据了解，菲律宾南安同乡总会成立于1990年，理事会由65位菲律宾南安乡贤组成，发展至今已有团体会员28个，个人会员2000多名，是菲华社会主要领袖社团之一。总会自成立以来，成员热心桑梓福利事业，泉州儿童医院、南安市中医院、南安市体育馆等都有该会的捐资。2020年2月16日，在南安疫情防控的关键时刻，菲律宾南安同乡总会、菲律宾南安商会、菲律宾凤山寺董事会向南安捐赠100万元用于疫情防控。

闽旋科技打破传统用人模式 特殊人才没有学历限制



闽旋科技举行2022年第三届第二次机械加工技能竞赛。

本报讯（记者 李杨瑜 通讯员 郑华婷 文/图）随着疫情防控政策放宽，企业订单回暖，不少企业年后订单已经排满，但用工方面仍存在缺口，“抢人大战”似乎成了企业开年“第一战”。如何通过创新人才激励制度引进和留住核心人才，成为不少企业思考的问题，福建省闽旋科技股份有限公司便是其一。

“今年我们打破了传统的选人用人模式，成立人才招聘小组。在人才引进方面，我们采取‘一事一议’方案，针对适合与公司共同发展的特殊人才，没有学历限制，待遇方面上不封顶、下不保底，不再将工作年限作为评定薪酬的方式之一。”闽旋科技创始人朱斌开门见山介绍，新的一年他们围绕着“人、财、物、产、供、销、存”七大方面进行重点工作部署，同时公布了2023年奖励机制，为更好实现2023年工作目标开好局、起好步。

人才流失是企业普遍存在的现象，如何实现人力资源的充分开发与利用，激发企业内生动力，营造良好的用人氛围？闽旋科技在公司内部各部门也进行过调研，倾听员工心声。

“我们以此为基础，加大人才考核力度、人才奖励力度、人才储备力度等，最终根据岗位需求及员工的贡献程度，评定建立适宜员工自身发展的新的薪酬分配体系，强化青年干部队伍建设，希望为公司稳健可持续发展提供人才支撑。”朱斌补充道。

赢得人才，就抢占了发展先机。记者了解到，目前闽旋科技通过线上线下渠道，已招到7名新员工在车间顶岗学习，接下来，他们也会为内部的高学历、高职称、高层次人员申请相关部门政策性人才补贴等服务，切实帮助人才落地生根、茁壮成长。

值得一提的是，为激励员工主动学习专业知识，提高专业技能，全面掌握本岗位的安全操作知识和安全技能，达到以竞赛促练兵的目的，并从中选拔出综合能力强、素质过硬的优秀人才加以重点培养，每年闽旋科技都会在公司内部举办机械加工技能竞赛活动。14日，闽旋科技2022年第三届第二次机械加工技能竞赛落下帷幕。“竞赛延续以往惯例，实操考核设有数控组、普车组等4个赛道，考核内容包含了现场操作规范、工序制定、工件质量、加工效率等。”在朱斌看来，每一位闽旋人用所学“功力”去应对每一场比赛与考验。

“革新项是我们新增的理论考核，内容涵盖了理论知识、安全常识、产品知识、规章制度等，根据综合考量授予第一名‘理论考核优秀奖’。”朱斌表示，为鼓励人员不断突破自我，精炼技艺，他们还新增了“技能突出进步奖”，与2022年7月竞赛成绩相较，提升显著者将可以获得此奖项。

打通了新的人才激励通道，闽旋科技也在进一步完善标准化绿色工厂的建设。“上个月月底，我们刚完成了项目用地签约，计划总投资8000万元，建设改造企业厂房用地约5亩，新增多条高端生产设备，届时产值将在原有基础上提升50%，税收提升40%。”谈及新一年规划，朱斌信心满满。

订单源源不断 生产线满负荷运转 小微石企用特殊工艺闯出“新名堂”

■本报记者 蔡静琦

“开年就有5个订单已排产，目前还有十几个订单正在打样。”开春伊始，塘氏石材创始人李春华意气风发，对未来充满信心，他坦言，近几年不少工厂“吃不饱饭”，但他订单源源不断，生产线一直处于满负荷运转状态。

问及缘由，他毫不避讳地说，走差异化路线，做别人不愿意做的事。多年来，只有20多名工人的塘氏石材，一直深耕古化石加工工艺研究，不断改进设备，调整打石工艺，将原本依靠人工才能实现的找石面工艺，实现了规模化生产，不仅满足了美国家装客户的差异化需求，也让工人减少了体力劳动。

差异化生产提升附加值

在去年年底举行的全国工商联石材业商会会长会议上，会长刘良曾表示，工程订单更倾向于有全产业链统筹能力的企业。那么，是不是意味着，综合实力不够的中小石材企业就没了发展机会？

事实上，石材不仅应用于工程，还有家装领域。对中小企业来说，差异化生产，服务好家装客户，未必不是一条好的出路。塘氏石材便是一个很好的例子，

虽然一天产量仅有八九平方米，但其推崇的古化石加工工艺却很值钱。即便一平方米仅上百元的普通石材，加上特殊工艺，成品就能卖到一两千元。

多年来，塘氏石材一直承接外贸订单，从早期的花岗岩到现在的大理石，都是供应给美国的家装别墅。而美国家装客户又十分热衷仿古加工面，即原始的面感。由于这类订单小而复杂，做惯了工程订单的水头工厂，鲜少有企业愿意接单。

起初，李春华也不以为意。早前，他把这种订单基本下单给山东厂家，不仅是因为山东就地资源便宜，人工也便宜，即便日产量低，终究能赚钱。但水头人工费远高于山东，且工厂规模普遍大于山东，如果接这样慢工的订单，显然不划算。

石材外贸订单要求高

直到疫情暴发，工程订单锐减，以及交通不便，让李春华不得不重视起这些体量小却频频不断的家装订单。“美国人喜欢的钻孔面，实则是中国古老的找石面工艺，这种工艺展现了古朴的石材天然纹理，是靠人工一下一下打出来的，费时费力。一个工人一天只能打一两平方米，同样的时间拿同样的钱，很多工人宁可去大企业上班，也不用干这个活。在生产初期，连

续换了六七班人马。”李春华坦言，想要做好这些订单，就必须解决工艺难题，减少人工作业时间。

于是，他先从设备入手，改变刀头和齿轮，无数次试错，用机械替代了基础的人工环节，最后一道工序再由人工来完成。如此一来，不但提升了效率，也保持了国外客商想要的那种自然效果。

李春华告诉记者，美国别墅订单，往往一单就两三百平方米，虽然单个订单平方米数少，但利润可观，实现半自动化生产以后，每个月交付数百平方米不成问题。“现在这种追求仿古生产纹理的订单越来越多，也间接反映当下人们对工业化审美的疲劳，那些古法自然之美又重新受世人追捧。”他表示。

除了古法自然纹理的追求，美国客商对产品材质的要求也极高。一开始承接美国别墅订单的时候，塘氏石材并没有那么顺利。因为不了解客户的品控要求，一个订单就差点把工厂给亏了。

“外贸订单对原材料和工艺要求非常高，不允许任何化学处理。”早年，李春华接了一个1000平方米左右的订单，全部采用“山东绣石”作为材

料。然而，为了让成品更美观，他自作主张地对石材裂缝进行了填补。此举适得其反，不但没有获得客户赞赏，反倒被挑出两三百平方米问题产品，导致工厂不得不再买材料加工。

还有一次，因为给几片有黑线的“石井锈”进行了酸洗，最后两三车成品被客商退回。自此，塘氏石材不再对材料做任何的额外处理。在说起这些沉痛教训的同时，李春华还给记者看了国外的订单合同。合同中，确实对工艺做法有着特别细致的要求，包括不能酸洗、补胶，甚至送样时间都做了严格要求。

“客户能够接受石材的轻微自然裂缝，不会为了追求所谓的完美，要求做过多的特别处理。”做外贸这几年，李春华不仅练就了“火眼金睛”，对品质要求也上升到了极致的状态。

不管是花岗岩还是大理石，他总能一眼便看出适不适合用于仿古面的生产，产品厚度也从三四厘米做到了三四十厘米。

李春华表示，目前塘氏石材对接的是美国著名的西雅图罗氏建筑石艺事务所，所有石材订单都是一手的。如此一来，不仅能更直接地得到市场的需求反馈，也能更快地完成产品交付。