

投产60多家、装修30多家、招商进度完成85%……

奥飞产业园打造小微园服务样本

一栋栋现代化厂房整齐排列,一辆辆满载货物的货车进进出出,各入驻企业车间机器轰鸣声此起彼伏,公寓项目工作人员正操控着机械设备抢抓建设进度……昨日,记者来到位于南安经济开发区的奥飞智能卫浴产业园,现场呈现出一派热火朝天的景象。

“目前,我们项目一、二期的厂房已经建设完成,入驻已投产的企业有60多家,在装修的30多家,招商进度完成了85%。此外,三期项目在基础设施中,将建有超市、会议室、公寓等配套用房。”奥飞智能卫浴产业园相关负责人朱新阳欣喜地向记者分享。眼下,他们的公寓房认购认筹也在6月启动,计划在2025年9月交房。

本报记者 李杨瑜 文/图



奥飞智能卫浴产业园三期项目在基础施工中,将建有超市、会议室、公寓房等配套用房。

优质企业入驻 提升产业园竞争力

这几年来,小微产业园在南安多点开花,多个园区在各乡镇竞相绽放,为破解小微企业生产困局冲锋探路。作为福建省重点项目,入驻到奥飞智能卫浴产业园的企业,大多是从事金属水暖卫浴配件、塑料卫浴配件、浴室柜、进水软管等产品的生产。

“我来自安徽,之前在温州从事阀芯生产,产品主要面向海内外中高端客户销售,有自己的品牌专利。”泉州言鼎卫浴科技有限公司今年3月开始投产,该公司总经理孟凡亚告诉记者,自己是通过朋友介绍了解到奥飞,加上南安是国内出货量最大、种类最全、产业链最完整的水暖卫浴基地,早已闻名在外。通过多方考察,他发现南安良好的营商环境也是适合企业生存发展的沃土,因此,从温州整体搬迁过来,购置了900多平方米的厂房。

当前,尽管水暖卫浴行业的发展存在着一些困扰,但是入行17年的孟凡亚始终有信心将“小阀芯”做出“大事业”。“目前我们团队不到20个人,但是我自己定下了目标,要在南安把企业做到规上、高精尖,现在我们也在进行新品研发,要多元发展拓宽市场。”孟凡亚说。

除了外来品牌,近些年,也有越来越多的南安乡贤,积极响应市委、市政府回归创业号召,回到南安再创业,上海立盾阀门制造有限公司就是其中之一。

“我们一直想在家乡成立一个生产基地,一来这里拥有一支庞大的在外供销大军,二来南安正在全力打造阀门产业集群,综合考量,最终决定落子奥飞。”南安眉山乡贤、立盾阀门创始人叶先生表示,此前他在阀门界闯荡多年,逐渐打下属于自己的一片天地,并与上海大学、长江存储、新城控股、上海建工、中国建筑、太原钢铁集团、上海江南造船厂等单位企业,成为合作伙伴。

走进立盾阀门近千平方米的生产车间内,原材料区、加工区、装配区、试验区、成品区有序规划,工人在数控设备旁有序地加工零件,经过数道工序之后,一个个精度高、美观度高、密封性能好的成品得以呈现。

“公司产品在行业还是比较领先的,美观、实用、耐用,通过把外来技术带到南安,进一步完善本地阀门配套链条。”该公司厂长介绍,未来立盾阀门还将购买加工中心,在完善生产线的基础上,把南安生产基地做大做强,致力于成为全球阀门行业的领军企业。同时,公司也将积极履行社会责任,推动绿色生产,为实现可持续发展贡献力量。

“随着立盾阀门的入驻,该公司的高性能球阀、电动执行器两大系列拳头产品也将填补南安在这一领域的行业空白。”朱新阳补充。

作为园区内目前唯一一家专业感应加热设备供应商——泉州市金锦机电设备有限公司,自入驻以来也在该产业园买下了数千平方米的厂房。“我们主要从事工矿汽配、四轮一

带、五金卫浴等领域感应加热设备的研发制造。不久前,石狮九牧智能五金工厂就向我们购买了一批设备,预计8月送货安装。”金锦机电负责人龙天雄坦言,公司有不少客户都在南安,尤其是水暖卫浴企业,市场前景广阔。

全方位服务 让企业感受家的温暖

像言鼎卫浴、立盾阀门、金锦机电这样优质的企业,在奥飞智能卫浴产业园不在少数。“虽然在公众视野中,他们可能并不显眼,但在各自细分领域中,他们却拥有卓越的技术实力和市场地位,是行业内的佼佼者。”朱新阳表示,这些企业的加入,不仅提升了整个园区的产业水平和竞争力,也为园区的持续发展注入了强大动力,带来了更多的发展机遇和合作空间。

同时,奥飞智能卫浴产业园也在致力于为企业提供全方位的支持和服务,包括政策扶持、技术创新、市场拓展等方面,为企业的发展创造了良好的环境和条件。

“针对卫浴产业链上下游企业发展瓶颈,我们产业园高标准建设了18栋标准厂房,面向中小微企业提供可供租可售的标准厂房,致力实现企业‘拎包入驻’,项目落地‘零等待’。”朱新阳补充。

“我们公司原本是在广东,主要专注于橱柜、衣柜、卫浴灯饰等领域,在智能家居板块积累了丰富的经验。如今依托奥飞,开拓福建市场,

进而辐射江西、浙江。”合奇(泉州)光电科技有限公司今年1月入驻奥飞,该公司副总经理李建中非常看好奥飞智能卫浴产业园,一来能省却中间物流成本,跟九牧集团更加紧密地开展合作;同时,还能够更好地挖掘和释放本土市场潜力,进一步助推行业上下游产业链发展。

“如果还是租厂房,光重新装修费用就要几十万元,甚至上百万元,可合同一次只签两年,到期还不确定能不能续租。”“租厂房最多只能考虑未来3年的发展,有了自己的厂房,我们可以规划以后十年、二十年。”“买厂房更稳定,更有利于公司长远发展。”不少入驻企业老板表示,有了自己的厂房,企业更敢投入了,购置先进生产设备,提高生产线自动化水平。

现如今,招工难成为不少企业头疼的大事,为了助力企业缓解这一困境,奥飞智能卫浴产业园从实际出发,站在企业员工角度去思考,配套建设三期项目,将为产业园内员工们打造出一个温馨舒适的居住环境。

“从员工住宿和工作环境的角度来看,这些都可以间接地影响企业招工。”在三期项目建设现场,朱新阳坦言,这座高达15层的公寓设计充分考虑了员工的实际需求,1层将被打造成为一个集食堂、超市、会议室于一体的多功能区域,满足员工们的日常餐饮、购物和会议需求,而2层以上则全部规划为员工公寓,每套公寓的建筑面积在37~40平方米之间,精致而实用,让他们在这里感受到家的温暖和舒适。

机会与挑战并存 利源奢石启动全面升级

本报记者 蔡静琦

露天作业变室内车间、设备升级、展厅扩容……近日,水头老牌奢石企业——利源奢石打响了传统石企“大变装”的“第一炮”。

利源奢石总经理王华伟表示,过去做奢石企业的小企业寥寥无几,现在大大小小的企业有200多家,甚至有数十家直接盘踞在巴西矿山。这种“抢资源”的局势使得采购条件越来越差,经营者的利润越来越少。虽然利源是第一批做奢石的企业,并与数十家矿主达成战略合作,但他认为,必须有“居安思危”的态度,主动寻求变革,才能立于不败之地。

优化生产布局 扩大展厅面积

早在半个月前,石材业内就传出了利源奢石将进行全面改造的消息。6月29日下午,记者来到利源奢石厂区,立马被一处独特的设计所吸引——一个类似鸟巢的结构,其独特造型不禁引发了人们的好奇心。经了解,原来这是为线锯打造的新基座,其创新设计预示着企业生产布局的优化。

然而,这仅仅只是利源奢石改

造计划中的冰山一角而已。在未来3个月内,利源奢石将迎来全面升级。原本独立运作的加工一区与二区将被整合在一起,通过科学合理的布局调整,实现生产流程的优化和效率的提升。

“厂区合并以后,我们才有机会对空间进行更加科学合理地规划与利用,从而腾出更多面积以安装新的生产设备。”王华伟向记者透露,经过改造的加工区将配备7台高效的磨机、4台性能升级的绳锯、3台先进的线锯以及4条现代化的烘干生产线,改造后的利源将成为水头乃至全球的奢石超级加工厂。

此外,现有的露天作业区域也将进行彻底的改造升级。这一区域将被全新设计的钢结构所覆盖,并用铁皮材料进行封闭。改造后的露天作业区域将被巧妙地转化为展厅的一部分,与原有的展厅面积相结合,整体展览空间将扩大至接近1万平方米。这样的扩展不仅提供了更为宽敞的展示空间,也增强了客户体验,使得利源的产品能在更加专业和舒适的环境中得以呈现。

“以前,大部分传统企业很少去做长期的5年或10年规划,它们的扩张往往是基于当前的产能需求。一

旦发现产能受限,企业就会简单地增加厂区面积,而机台的区位布置通常也是基于现场的空地情况来决定,哪里有空地,机器就安装在哪儿。”王华伟指出,这种做法在企业发展初期可能是可行的,但随着企业规模的不断扩大,如何更加高效、合理地利用有限的土地资源,成为新一代企业接班人必须面对的挑战。

奢石将平民化 产能亟待提升

“未来的奢石一定是跟大理石一样走量,做批发。”王华伟表示,随着市场竞争的加剧和行业信息的透明化,厂家的利润空间和产品价格都会有所下降。然而,这种趋势并非完全负面,因为奢石的整体使用量将会显著提升,这就要求企业必须提高产能,以适应市场的需求变化,这也是企业在激烈竞争中脱颖而出的关键。

王华伟以眼前所见的一款名为铂金钻的奢石产品为例,详细说明了市场变化对企业销售策略的影响。他指出,以前这种奢石产品一年的销售量可能仅为几千平方米,而现在,每个月的销售量就能达到几万平方米。这种巨大的销量增长,反映了市场对奢石需求的显著增加。

此外,他还回顾了2015年前后市场的状况,当时由于信息的不透明和中间环节利润的叠加,一平方米的奢石产品能够卖到上千元的价格。然而,随着市场的发展和信息的透明化,现在的售价已经降低到了每平方米三四百元。

“我们必须不断优化生产流程,提升产能,同时,也要调整销售策略,以适应这个变化中的市场。只有这样,我们才能在竞争激烈的奢石市场上立于不败之地。”王华伟如是说。

针对当前许多普通石材从业者转向奢石行业的现象,王华伟提出了他独到的见解。他相信,未来的消费者将更加倾向于追求长期价值和高质量的产品。奢石作为一种超耐用的天然材料,其独特的质感和长久的使用寿命,一旦价格合理,必将越来越受到消费者的青睐和推崇。

“尽管进入奢石行业的新手可能都看到了市场的潜力,但行业经验的重要性不容忽视。新手由于缺乏经验,可能会在选材和市场预判上遇到困难,这就需要他们具备足够的市场敏感度和风险承受能力。”在王华伟看来,对于那些能够承受市场波动、对材料品质有深入理解并能够合理定价的企业来说,机会与挑战并存。

资讯

南安举办泉州市建材家居产业 AI应用培训交流会

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 陈星火 林秋燕) 6月28日,泉州市建材家居产业GTN9.AI应用培训交流会(厨卫专场)在福建省水暖卫浴阀门行业协会举行。

时下厨卫产业出现产品同质化严重,产品定制化趋势上涨、人工产能低下等问题。为满足用户需求,同时响应国家发展数字经济战略部署要求。本次培训交流会邀请到了福建省平面设计协会副会长、AIGC私有化模型应用专家陈永强进行了《GTN9.AI软件设计应用》主题演讲;资深算法工程师、AI解决方案专家马光峰分享了《AI发展历程以及厨卫应用场景》《GTN9.AI私有化模型训练》《Mass模式》;泉州市火炬创业导师、中级知识产权经济师彭崇林进行了《人工智能应用及工业设计相关政策解读》。

“与会嘉宾从AI的发展历程到厨卫场景的应用,以及实战演练进行了分享。作为全球厨卫专场AI设计培训会,相信这只是我们链接AI的开始,未来我们将把老师教学的内容应用起来,遇到问题,解决问题,把AI用到实处,真正地帮助我们提升工作效率。”与会人员说。

提升会员财务管理能力

同安南安商会开展专题培训

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 王建) 目前,同安南安商会开展企业应收账款管理与风险防控法律培训。

培训过程中,特邀讲师从应收账款的基本概念入手,详细讲解了应收账款的形成、核算、催收以及风险控制等方面的知识。同时,结合真实案例,分析了企业在应收账款管理中可能遇到的问题及应对策略。此外,讲师还分享了行业最佳实践和经验教训,为会员们提供了宝贵的参考和借鉴。

在竞争激烈的商业环境中,企业的财务管理显得尤为重要。而应收账款作为企业现金流的重要组成部分,其管理更是关乎企业生存与发展的关键环节。本次培训活动,吸引了商会众多会员企业财务人员和管理者的积极参与。

在互动环节,会员们积极提问,与讲师进行了深入的交流和探讨。大家纷纷表示,通过这次培训,不仅掌握了应收账款管理的核心知识和技能,还学会了如何将这些知识运用到实际工作中去。

德林智能开展“安全生产月”系列活动

本报讯 (记者 李杨瑜) 今年6月是第23个全国“安全生产月”。自“安全生产月”启动以来,德林智能紧扣“人人讲安全、个个会应急——畅通生命通道”主题,开展了系列活动。

围绕着“安全生产月”专题会议,德林智能组织员工深入学习关于安全生产重要论述,并观看“安全生产月”主题宣传片、警示教育片等,让“安全第一,预防为主”的理念深入人心,全力营造“人人关注安全、参与安全”的良好氛围。

为确保工程环境的安全与高效,德林智能还组织人员开展专项安全检查,聚焦于消防设备、安全标识等设施的完善性,以及员工安全帽佩戴的规范性。此外,企业还精心策划了包括人员疏散演练、灭火器和消防水带使用实操在内的多项应急演练,模拟真实场景。

下一步,德林智能将以“安全生产月”活动为契机,持续开展系列宣传教育活动,全面普及安全文化常识和应急措施,增强全员安全意识,扎实推进“安全生产月”各项活动取得实效,努力做到“人人讲安全、个个会应急”,不断夯实安全生产工作基础,提升安全管理水平,为公司高质量发展贡献力量。

用电宣传进校园 共筑暑期“安全墙”

本报讯 (通讯员 尤泽池 记者 周海文) 6月28日,国网南安市供电公司积极响应“安全生产月”活动号召,组织“双满意”党员服务队走进码头中心幼儿园,开展了一场别开生面的安全用电宣传活动。

活动当天,国网南安市供电公司“双满意”党员服务队队员通过生动的讲解和互动问答的形式,向孩子们介绍了安全用电的基本知识和技巧。

首先,“双满意”党员服务队队员向孩子们介绍了日常生活中常见的电器设备,让孩子们了解这些设备在带来便利的同时,也潜藏着一定的安全隐患。随后,队员们详细讲解了如何正确使用电器、如何避免触电事故等安全用电知识,并强调家长在监督孩子用电过程中的重要作用。

此次活动得到了幼儿园师生及家长的热烈欢迎和高度评价。家长们纷纷表示,通过此次活动,他们更加深入地了解了安全用电的重要性,也学会了如何更好地监督孩子安全用电。同时,孩子们也表示要将所学到的知识应用到日常生活中,当好安全用电“小卫士”,争当安全用电“宣传员”。