

# 2024年高新技术企业备案公示 140家南企入选

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 方智勇) 近日,全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室对福建省认定机构2024年认定报备的第一批、第二批高新技术企业进行备案公示,全省共有3196家高新技术企业入选。其中,南安市2024年共推荐156家,进入备案公示的140家,备案公示率达89.74%。

据了解,申请认定为高新技术企业须同时满足以下条件:企业申请认定时须注册成立一年以上;企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式,获得对其主要产品(服务)在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所

有权;对企业主要产品(服务)发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围;企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%。

同时,企业近三个会计年度(实际经营期不满三年的按实际经营时间计算,下同)的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下最近一年销售收入小于5,000万元(含)的企业,比例不低于5%;最近一年销售收入在5,000万元至2亿元(含)的企业,比例不低于4%;最近一

年销售收入在2亿元以上的企业,比例不低于3%的要求。

此外,企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%;近一年高新技术产品(服务)收入占企业同期总收入的比例不低于60%;企业创新能力评价应达到相应要求;企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。

科技是第一生产力,近年来,南安市科技局多措并举推进高新技术企业“增量扩面”专项行动,创新主体培育支持企业“小升规”“规升高”“高升规”,通

过实施“科技型中小企业—科技‘小巨人’企业—高新技术企业”的培育路径,对不同类型企业分类指导,精准施策。针对企业首次通过高新技术企业认定且上年度营收超过300万元、2000万元的,一次性分别给予20万元、40万元奖励;对通过重新认定高新技术企业且上年度营收超过300万元的,一次性给予10万元奖励。以上奖补资金由市、县两级按1:1比例分摊。

据了解,目前,南安高新技术企业总量达406家,科技“小巨人”企业总量达123家,230家企业通过科技型中小企业备案。

## 王丽虹:用制度激活员工,以服务留住客户

■本报记者 蔡静琦 文/图

初见南安市百盛阿虹石业有限公司总经理王丽虹,她正置身于堆叠整齐的大板卖场中,细心地为客户翻阅、挑选着大板。等待许久后,她匆忙走进业务室。从她脸上洋溢的笑容可以看出,她刚刚和客户达成协议。

王丽虹告诉记者,今年企业的生意不错,截至11月底,销量已经超越了去年全年的总和。她坦言,近5年来,尽管许多同行都感叹生意不好做,她却一直稳中有进:从最初的一个小店面发展到如今的三个大卖场;从起步时的夫妻档发展到如今拥有8个人的业务团队。

谈及今天的成绩,她非常感谢那些将店铺设立在她旁边的竞争对手。正是这些竞争对手的存在,激发了她的自我审视和觉醒。因此,她积极学习构建团队、制定规章,从而在产品、团队、客户这三个重要层面上实现了全面提升。

### 改革薪酬制度激发员工活力

“高提成才能充分点燃销售的工作热情。”王丽虹告诉记者,自从她参加企业管理培训归来后,最先实行的改革就是调整薪酬体系。

在传统石材市场,业务员的底薪普遍设定在四五千元,甚至有更高的,然而与之相对的是较低的提成比例。这种薪酬结构导致许多业务员倾向于采取被动的工作方式,宁愿坐在市场守株待兔,也不愿主动出击去开发新的客户。一些业务员甚至抱有一种消极的心态,认为无论销售业绩如何,最终都是在为老板赚取利润。

以往,王丽虹采用的薪酬制度与业内普遍一致,即高底薪搭配低提成。经过学习培训,她果断进行了改革,根据员工不同情况和能力,将底薪降至一两千元,同时将提成比例提高了两三倍。

改革初期,部分员工因不适应而选择离职,然而,经过短期的调整后,那些积极努力的员工开始从中受益,薪资水平相较之前翻了一番。

“以前一下班,基本找不到人了。现在一二点,还有员工在朋友圈发广告、对接客户、发工作总结。”王丽虹认为,管理的真谛在于赢得员工的心,尤其是在行业不景气时更应加大人力



王丽虹

投入。当一个团队从两人减少到一人时,剩下的员工往往会失去拼搏的动力。人员增多,竞争意识也会增强,从而更有助于提升公司业绩。

王丽虹不仅自己热衷于学习,还将这种终身学习的氛围带入公司,培养全体员工每日学习的习惯。

“我们的员工都参加了6项精进的学习,每天还会主动进行阅读打卡。读书对个人有益,而在我们公司,阅读还能换取休假。每天阅读超过五分钟,累积一个月就能多休一天假。这也是我们读书会活动得以持续进行的原因之一。”王丽虹表示,让她最欣慰的是,客户经常称赞公司员工文化素养高,服务也非常周到。“能够成就他人,经营企业才是真正成功。”

### “不怕麻烦才不会有麻烦”

“我从来不怕麻烦,也告诉员工不要害怕麻烦。因为客户只有在需

要你、寻求你帮助的时候才会特别记住你,如果我们能在这个时候提供优质的服务,那么这份信任就会伴随一辈子。”王丽虹表示,目前,她所拥有的客户中,有百分之六七十都是回头客。随着服务的不断完善,她完全有信心让客户在购买一次后,就不再考虑转向其他选择。

谈及服务,她举例道,之前官桥的一位客户深夜11点半时打电话来咨询,说板上有水印,不知如何解决。业务员迅速将问题反馈到工作群里,技术部门很快给出了解决方案。而王丽虹本人在得知情况后,不顾正午的烈日炎炎,下班后,立马骑着摩托车赶到官桥,带着吹风机帮助客户将板材吹干。此举深深打动了客户,他们没想到一个老板对待客户可以如此尽心尽力、细致入微,对此赞不绝口。

还有一次,一个客户反映大板跟防水背胶产生了化学反应,导致大板变色。王丽虹让客户提供相关照片,

在仔细查看照片后,她二话不说就赶往胶水店,与老板沟通并调配了2款适合的胶水,随后迅速寄送给客户。

实际上,客户大板变色的原因,并不出在王丽虹的产品或服务上,而是由于客户购买大板后长时间未进行切割,又跟其他材料堆叠在一起,从而发生的变色。王丽虹却选择先帮助客户解决问题后,才告知色变的缘由。这种先行动、后解释的做法,让客户深受感动,对企业的服务态度和解决问题的能力给予了极高的评价。

王丽虹坦言,她秉持的服务信条就是不逃避责任。每当客户遭遇难题时,她教导员工要先解决问题,然后再深入挖掘问题的根源,绝不能简单地将责任推到客户身上。

“客户面临困境时,情绪本就焦躁,若再被推卸责任,心情自然会愈发糟糕。”也正是这种不怕麻烦的心态,让百盛石业在做大企业规模的同时,收获了越来越多同行及终端客户的认可。

### 丰富产品系列满足市场需求

不管是团队还是服务,都要建立在有好产品的基础上。

20多年来,百盛一直深耕于白石领域。从西方白石到东方白石,其专注和品质赢得了客户的信赖。5年前,当竞争者尚未将门店开至王丽虹的门店附近时,王丽虹的心态还是相当轻松的。她坚信,自己经营已久的白石品牌能够吸引众多消费者。

然而,当对手将最大尺寸的大板展示在她的门口,并吸引了一批又一批客户时,她的心态开始动摇。起初,她心中也有过埋怨,但经过一番学习与思考,她逐渐认识到问题不在于市场环境,也不在于竞争对手,而是自己的产品缺乏竞争力。“他们有超大规格,为什么我没有?”王丽虹不断自我反思。

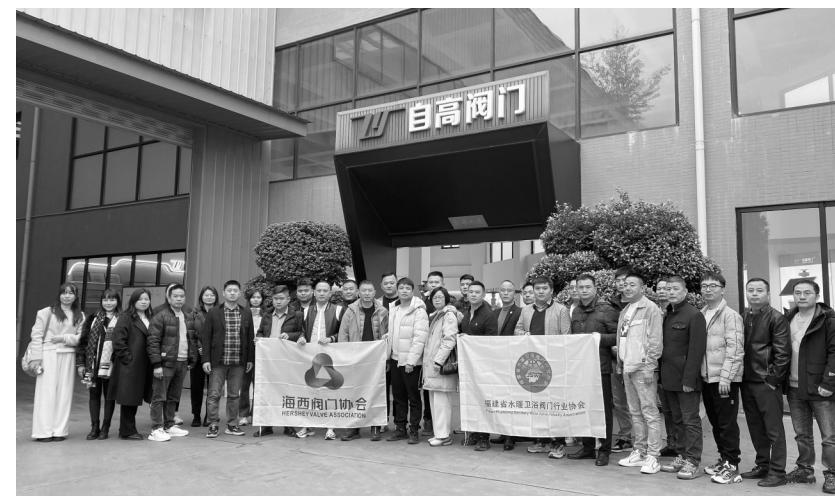
从此,她的丈夫开始更加频繁地前往矿山,几乎全年有80%的时间都在矿山挑选材料,确保从源头上控制产品质量。不论是超大规格还是超白底色的白石产品,她都能提供。这不仅让客户有了更多选择,更让他们牢牢记住了“东方鱼肚白,选百盛”的口号。

## 100多位阀商齐聚成都 献计南安阀门产业高质量发展

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 黄宇超 文/图) 5日—6日,南安市组织胜利阀门、泉瓦阀门、争一阀门、高乔铸造、溪南蝶阀等28家南安阀门企业赴四川开展考察交流活动。

考察交流期间,一行人先后前往四川凯茨阀门制造有限公司、自贡自高阀门有限公司、四川飞球(集团)有限责任公司、成都迈可森流体控制设备有限公司,了解企业的发展历程、产业布局、应用场景和技术创新等情况。

“此次组织会员企业进行考察交流活动,是南安、成都两地阀门企业的一次互促互补,是南安产业优势与南商企业资源优势的有机结合,对进一步推动‘南安经济’与‘南安人经济’融合发展具有重要意义。”南安市海西阀门协会秘书长陈新刚表示,希望通过搭建两地产业链资源合作的桥梁,学习借鉴当地阀门市场发展新趋势、新



南安市组织28家阀门企业赴四川开展考察交流活动。

技术的创新思路,提升企业的市场竞争力,推动南安阀门产业高质量发展。

值得一提的是,7日在成都南安商会第五届理(监)事会就职典礼举行

之前,南安市委统战部、市工商联联合该商会共同举办“南安阀门产业发展交流座谈会”,全国各地的100多位阀界精英共聚一堂。

在现场举行的“聚焦新未来 共谱新篇章”南安阀门产业推介会上,五矿产城福建公司、福建苍南阀门城开发有限公司、温州回归南安企业代表欧冠阀门、铸造厂代表福建高阀铸造有限公司、北京市阀门总厂(集团)有限公司分别上台作推介。与会人员围绕南安阀门产业如何进一步做大做强展开交流,并结合自身发展经验,提出意见和建议。

会议提出,无论是阀门制造企业还是销售大军都要有忧患意识,要潜心培育有竞争力的拳头产品,增加产品附加值,才能行稳致远。会议强调,南安市委、市政府十分重视阀门产业发展,专业阀门制造基地和配件市场也在逐步建设完善中,欢迎大家积极回乡考察、投资兴业。市委统战部、市工商联将认真梳理、系统研究,真正潜下心去服务,满足企业的需求。



### 九牧获评长城奖年度提名品牌

本报讯 (记者 李杨瑜) 日前,第31届中国国际广告节·长城奖品牌征集大赛发布仪式在厦门揭幕。经专家多轮严格评审和国家品牌大模型综合打分,九牧与华为、海尔、比亚迪、伊利等知名品牌一同荣获“长城奖年度提名品牌”的称号。

2024年,九牧集团持续践行“科技卫浴 世界九牧”战略,发力创意营销、ESG治理和品牌出海等,品牌价值跃升至1592.25亿元,荣获“智能马桶全球销量第一”认证,此次获得提名奖,再次彰显了对中国卫浴品牌标杆九牧的认可。

今年7月,九牧跨界联动比亚迪成为行业热搜。同为“中国智造”品牌的先行者,九牧和比亚迪,一个是科技卫浴领导者,另一个则是新能源车技术标杆。此次跨界联动,不仅透视出中国品牌从“中国制造”到“中国智造”的华丽蜕变,碰撞出汽车界与卫浴界的科技火花,更勾勒出国产品牌“抱团”升级、互助出海的美好景象。而在近日举行的第31届中国国际广告节广告主年度征集活动发布仪式上,九牧斩获广告主案例“2024年度整合营销金案”奖,再次彰显了其在品牌营销领域的卓越实力与前瞻视野。

今年巴黎奥运会期间,九牧携手中国国家花样游泳队,并助力其夺得两枚奥运金牌创造历史。在“一国一战略”的全球市场战略下,今年,位于卡塔尔首都多哈的九牧旗舰店、九牧越南总部及越南旗舰店也先后开业。目前,九牧产品远销120多个国家和地区。今年年初,九牧作为行业首个携手联合国开发计划署举办世界厕所论坛的企业,推动行业绿色可持续发展。

据了解,长城奖作为中国广告行业权威赛事活动,由中国广告协会主办,历经40余载的不断发展和积淀,始终紧密关注国家经济发展主题,全面发现并捕捉行业趋势变化。未来,九牧将继续坚持科技创新,引领中国卫浴品牌向上走、向外走,为全球用户提供更优质的产品和服务。

### 北京住建调研团一行到南安卫浴产区调研

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 林秋燕) 目前,北京市住房和城乡建设委员会建筑节能与建筑材料管理处调研团一行前往南安调研,并与福建省水暖卫浴阀门行业协会的会员企业家代表们展开座谈交流。

其间,调研团一行实地走访了协会会长单位九牧厨卫的生产基地,详细了解集成卫浴及智能坐便器等重点部件的新产品、新技术、新应用等情况,以及工程应用中遇到的问题,对工程监管的意见建议,并与海鸥、欧派、申鹭达、志美、翔鹰、洁花、心贝等协会会员企业代表们进行座谈交流。

座谈会上,调研团一行对企业在卫浴产品工程应用和监管方面的意见和建议表现出了浓厚的兴趣;福建省水暖卫浴阀门行业协会相关负责人详细介绍了当前福建卫浴产区现状及行业企业在发展中遇到的难点。随后,企业家代表们分享了自身在发展中面临的痛点,包括小水龙头带领大配套产品的营销困惑、供大于需的市场饱和现状导致卫浴市场内卷严重所面临的压力。企业家代表们表示,希望有关部门在工程应用和监管方面给予赋能与支持。

“协会将继续发挥桥梁纽带作用,推动行业高质量发展,为实现福建厨卫千亿产业的目标而努力奋斗。”福建省水暖卫浴阀门行业协会相关负责人说。

### 南安市海西阀门协会 举行橙色云技术交流会

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 陈新刚) 目前,南安市海西阀门协会举行橙色云技术交流会,胜利阀门、嘉诺阀门、沪航科技等阀门企业等10多家会员企业积极参与,共同探讨和分享创新技术,为企业发展注入新动力。

作为一家专业的研发设计工业互联网平台,交流会上,橙色云互联网设计公司技术团队分享了其如何为泵阀行业带来全面且高效的PLM解决方案,通过深入剖析实际案例,为企业解决如何提高出小样图效率以及选配等问题。

同时,技术团队还针对图纸丢失、篡改、外泄;图纸繁多,无法重用借用,研发效率低等问题提出解决建议,参会人员深受启发,收获颇丰。

据悉,橙色云是一家融合研发、设计与服务的数字化管理企业,依托互联网科技,致力于为泵阀行业在技术、管理等方面提高,提供全方位转型升级。公司构建了研发上云、管理上云、协作上云等服务,助力阀企在数字化的大潮中迎接新的发展机遇与挑战。

南安市海西阀门协会相关负责人表示,本次活动旨在引领行业向数字化转型,汲取互联网管理的先进经验,助力会员企业高质量发展。