

募资数十亿 厦企复工扩产能

晨报记者 叶子申

日前,作为厦门“三高企业”之一的奥佳华,向社会公开发行人面值总额12亿元的可转换公司债券,再为大健康产业加码,引发外界关注。记者昨日走访发现,当前,随着复工复产的持续推进,不少厦门企业通过定增、可转债等方式扩大产能,提升自我竞争力。

奥佳华此次向社会公开发行人面值总额12亿元的可转换公司债券,目的是用于建设奥佳华智能健康设备工业4.0项目及漳州奥佳华智能健康产业园区。“近年来,公司通过一系列的资源整合,持续推进精益化生产。”奥佳华公司称,本次拟建的两大智能制造

基地,将大幅提高生产效率,解决公司因业务快速发展产生的产能瓶颈;同时降低运营成本,将致力打造成国家级工业4.0示范基地。

和奥佳华一样的厦门公司还有不少。记者了解到,随着复工复产的持续推进,不少厦门企业开始通过各类渠道进行融资,稳步拓展新业务。

不久前,厦门盛屯矿业进行过一次可转债融资,融资规模23.86亿。而就在近日,该公司旗下的全资子公司旭晨国际,宣告已完成恩祖里铜矿公司的100%的股权收购,交易金额约5亿元人民币。收购后,公司可获得后者位于刚果(金)加丹加地区的铜钴矿山资产。



奥佳华公司工人正在加速复工复产。

早些时候,厦门三安光电调整定增预案,非公开发行拟募集资金总额不超过70亿元,其中,先导高芯拟认购金额为50亿元,格力电器拟认购金额为20亿

元。据了解,自疫情发生以来,三安光电已接收到多家客户和政府对于UVC LED产品的急增需求,公司UVC芯片已处满产状态。此次募资后,将用于半导体研

发与产业化项目(一期)建设。

厦门红相股份发行可转债募集资金总额5.85亿,其中,2.1亿元将用于收购星波通信剩余少数股权,1亿元用于涵普电力配网自动化易地技改项目,1亿元用于节能型牵引变压器产业化项目,1.75亿元为补充流动资金。另外,厦门象屿集团拟发行40亿元公司债券,拟全部用于补充营运资金。

除了定增、可转债等方式之外,近期,不少厦门企业还热衷于发行超短期融资券。记者梳理发现,自3月份以来,就有包括建发股份、厦门钨业、厦门港务等发行了超短期融资券,规模多在5亿元到10亿元之间。

S0317025

彰显国企担当 打造温情服务



晨报记者 庄雅君 通讯员 林艳梅

平时注入一滴水,难时拥有太平洋。疫情期间,大家对保险的风险管理作用的认知大幅提升,这句话也更加深入人心。面对疫情,太平洋保险积极采取措施,彰显国企担当,打造专业周到、有温度、负责任的保险服务,与大家“战”在一起。

人物名片

徐志敏

中国太保寿险厦门分公司 资深业务总监
“用心服务 用爱负责”



坚守防控一线 积极践行责任

突如其来的新冠肺炎疫情牵动着每个人的心,从业23年的中国太保寿险厦门分公司业务总监徐志敏经过主动申请,一直奋战在一线。

1月23日以后,徐志敏经过主动申请,在洪塘头村委会的统一指导安排下,穿上村部发放的志愿者服装,每天轮值坚守在村口关卡处,对每一个出入者做好体温测量和人员甄别。同时,还协助村部医疗工作者做好对居民的消毒隔离指导、居家隔离

人员的体温监测与防控等工作,并向进出的居民进行防病宣传教育和健康提示,耐心解答居民对于疫情安全防护、最新防疫政策等方面的疑问。

各地疫情动态紧张变化,战斗在一线的徐志敏了解到,有些家庭因疫情导致家庭主要支柱离开或身体受到严重影响失业,整个家庭的生活陷入困境。作为一名保险从业者,他积极践行保险人的责任与使命,在了解到公司新上市一款涵盖因新冠肺炎引起身故或伤残的“护身福”险种后,第一时间自购了累计超过200份“护身福”产品,免费赠送村民及

护村队工作人员每人一份“护身福”产品,积极地贡献保险人的力量,为村民增加保险保障。“我不仅是一名保险从业者,也是一名老党员,我一定会尽己所能多做一些。”徐志敏坚信,只要大家一起携手共克时艰,一定能取得这场疫情防控阻击战最后的胜利。

疫情的到来,让全民对自身的健康和疾病的防护更加关注,对于健康险、医疗险等保障型产品更加上心。徐志敏建议,为自己添置保险前要先关注保障类型和搭配,选择适合自己的、家庭的保险产品,万一风险来临也能为自己撑起一把“保护伞”。

主动靠前服务 解决客户难题

心急如焚却不敢贸然前往医院,不知要怎么办。”高兰英赶紧让刘女士开通太平洋保险提供的免费视频医生服务。据悉,这项服务是中国太保依托新技术力量推出的视频医生线上服务,客户足不出户即可全家共享30天7×24小时不限次的视频咨询全科医生专家服务。刘女士当即联系了在线的医生进行咨询问诊,通过药店购买了医生开的药品,孩子口服后症状得到了缓解,解决了这一糟心的难题,刘女士悬着的一颗心总算放下了。

20年的太保工作生涯让高兰英时刻把客户的需求放在心

中,除了及时帮助客户解决困难外,高兰英还主动靠前服务。“疫情刚开始,我们就发现防疫用品异常紧张,药店买不到,网上买不到,市场出现了‘一罩难求’。而2月中旬,随着企业的逐步复工,企业主们肯定会需要采购一定数量的防疫用品,但又买不到。”高兰英担心自己几个企业主客户因防控产品采购而导致复产复工受阻,主动联系了他们。果然,他们都在为采购不到防疫用品而发愁。高兰英赶紧发挥自己的职业优势,动用了人脉资源,帮助几位企业主客户顺利购买到了一定数量的防疫用品,

为他们及时恢复生产经营解决了难题。“能为疫情防控尽一分力量,献一份爱心,让我感觉到无比的幸福。”高兰英说。

此外,高兰英还扎实做好疫情防控期间消费者权益保护工作。“大家根据自己的经济状况,选择适合自己的保险为自己和家人构筑风险防火墙,可以让自己的生活更加无忧和幸福。”高兰英建议消费者,千万不要贪图方便,用自己的医保卡为家人开药,这样做可能会让自己丧失购买保险的资格;同时,购买网络平台上的保险,务必要看清楚责任及风险提示,并做好健康告知。

人物名片

高兰英

中国太保寿险厦门分公司 业务总监
“诚信为本 服务至上”

受疫情影响虽然不能外出,中国太保寿险厦门分公司业务总监高兰英却一直坚守在岗位上,用点滴行动践行初心——用真诚守护他人的幸福,帮助客户排忧解难。

“1月底,客户刘女士突然打来电话,说她的孩子高烧到38.7度,因为疫情的原因,虽然

