

三代人聚力 为知名品牌代工年超8000万元

■本报记者 李杨瑜 文/图

不久前与知名食品品牌“三只松鼠”达成意向合作的和成食品，是南安官桥镇和铺村一家老牌食品企业。一代开拓，一代耕耘，一代升级，为了做出好产品，三代人把青春、热血和梦想，浇筑在食品事业里。

如今，和成食品每天出货量30多吨，不仅流通到全国各大批发市场，更是成功打入天虹、大润发、永辉、美宜佳、糖巢等知名商超。并为盐津铺子、华味亨等国内知名品牌代加工，一年加工量达到8000多万元。和成食品也由单一蜜饯产品延伸到零食、糖果、饮料等30多种类别。

转型升级 产品延伸到30多种

“我是看着父辈们做蜜饯长大的，自己也做零食，我的孩子们现在也入行了。我把它理解为传承与专注，希望通过三代人努力，能让企业发展壮大，为消费者奉上优质休闲零食。”泉州市和成食品有限公司总经理王声栋开门见山地说。

上世纪80年代，王声栋父亲在官桥镇开了家蜜饯小作坊，凭借当地的特色水果杨梅、橄榄、李子等，开始代加工生涯，专供国营厂。后来因为国营厂改制，父辈将技术交给他。王声栋开始了蜜饯成品制作。随着企业慢慢扩大，王声栋深知，没有品牌，没有好产品，没有好渠道是行不通的。他通过走访知名食品企业、参加各类展会，了解国内外食品行业趋势，也看到了发展机会。

“起步之初，产品线单薄，销售渠道上也遇到不少困难。进入商超要各种进场费、条码费，也曾想放弃，最终顶着压力，调整了战略方向，与之合作。”王声栋坚信，现代渠道是建品牌做销售的必经之路，通过各大卖场的带动，倒逼企业成长，加快了企业发展，打响了知名度。

如今，和成食品每天出货量30多吨，不仅流通到全国各大批发市场，更是成功打入天虹、大润发、永辉、美宜佳、糖巢等知名商超。并为盐津铺子、华味亨等国内知名品牌代加工，一年加工量达到8000多万元。至此，和成食品也由单一蜜饯产品延伸到零食、糖果、饮料等30多种类别。

“食品企业要做成一个品牌，需要不停地沉淀。在生产技术上不断革新，引进先进的生产技术和现代化设备；瞄



和成食品阳光房，工人在晾晒杨梅。

准国际标准提高水平，把好质量关；丰富产品，改变生产模式的同时，也希望帮助到种植农户。”王声栋告诉记者，2017年，和成食品新投资建成占地20亩的新厂房，用来腌制半成品的腌制池，可以储备2000多吨原料。

研发新品 吸引三只松鼠青睐

随着消费升级，果汁市场这几年得到了较快速发展，蜜饯行业也不甘落后。作为泉州本土传统蜜饯品牌，和成食品今年也推出新品。

“我们的杨梅汁只有杨梅、白砂糖、水三种材料。不同于目前市面上保质期长达12个月的同类产品，通过优选产地杨梅鲜果，采用最新NFC加工技术，经压榨、离心分离、瞬时杀菌、急速冷冻加工而成，完好地保存了杨梅鲜果的营养成分和香味物质，杨梅汁果汁含量达到80%以上，从生产到出库保证全程冷链储存。”副总经理王文龙拿着产品向记者介绍，2019年和成食品开始开发杨梅的附加值，力求将单品做到极致。

此外，这款杨梅汁更是吸引了知名食品品牌“三只松鼠”的青睐。据王文龙介

绍，今年9月，三只松鼠相关人员已经过来验厂审核通过。由于今年错过最佳时期，不出意外，将于明年夏季开始供应。

杨梅作为和成食品的主打产品，每年他们都要从全国各产地收购杨梅5000多吨鲜果，腌制杨梅干。“一颗鹌鹑蛋大小的杨梅，才是我们想要的优质鲜果，杨梅容易烂、损伤，没有从源头上把控好品质，做不出优等产品。”王文龙说，公司除了自建冷冻库存储鲜果，他们还会在陆地港，以及果农产区租赁冷库。

“零下18度冷库存储，保持原果原汁原味。由于低温才能吸收糖分，尽管吸收速度较慢，但更能够保持鲜果的营养，并且颗粒更加饱满，可以保留杨梅天然营养成分。”王文龙补充道。

渠道创新 电商冲刺2000万

尽管2016年才进入家族企业，但王文龙从小就在厂里帮忙，可以说是看着蜜饯长大的。“传统行业受到瓶颈，加上一直贴牌比较被动，倒逼企业转型升级。因而，我们也开始向市场推出自有品牌，得到不俗反响。”王文龙表示，目前和成食品在国内各地经销商有100多家。

作为传统零食，蜜饯也要紧跟时代，拓展新渠道，包装创新。“酷果食光”是王文龙进入企业后注册的商标，他想要以和成食品为基础，推广休闲零食品牌，线上线下推新品、成爆款，开启公司多品牌战略之路。

1992年出生的王文龙，大学期间读的是体育教育专业，作为一名电商小白，王文龙也通过外聘组建运营团队，自己作为主力之一摸索门道。

作为第三代，王文龙深知自己肩负着企业转型升级的发展使命。他坦言，和成食品不会盲目跟风。每年他都会从全国各地网罗流行的食品回来，开会试吃，研究产品可持续性，经过工艺改良、不停反复尝试，直到客户满意为止。

“没有好的团队，就不会有好的产品，价格就更没有优势了。我们将运营中心设在晋江，第一年把量做出来，慢慢扩展推广渠道。”王文龙感慨道，虽然去年才介入电商做出了两个旗舰店，但有信心在明年冲刺2000万元销售额。“和成食品以市场和消费者需求为导向，走出一条转型升级之路，实现企业发展渠道多元化、品牌化”。



4家南安企业入选省级循环经济示范试点

本报讯 (记者 黄睿超 通讯员 陈莎莉) 昨日，记者从南安市工信局获悉，福建鹏翔实业有限公司、南安盈晟新型墙体材料有限公司、南安市天发石材有限公司、福建固美金属股份公司等4家企业入选福建第四批循环经济示范试点企业。

获评省级循环经济示范试点企业应具有节能和循环经济改造空间，通过采用关键链技术、工艺，实现资源共享，延长产业链，副产品互用，废弃物资源化再利用等。鹏翔实业有限公司就是“循环经济”的典型企业之一。

鹏翔实业以生产人造石为主。据了解，鹏翔人造石板材生产主要原辅材料为废石料、不饱和聚酯树脂胶、无机黏合剂水泥等。废石料主要来自水头镇本地及官桥、石井等周边地区的石材生产企业加工过程产生的固体废弃物。目前，该公司引进了石材废料资源化利用制备环保人造石的研究以及产业化应用项目，全年可综合利用废碎石粉100万吨。

该项目一方面节约材料，另一方面也处理了废料占用耕地问题，一年约可节约耕地200—300亩。既减小了对环境的污染和生态平衡的破坏，具有资源综合利用的优势，成为一举多得的可持续发展项目。

同样将石粉进行综合利用的，还有南安盈晟新型墙体材料有限公司。该公司是一家从事石粉、机制砂尾泥、海泥、工业废弃土、陶瓷尾泥、煤矸石粉等一般固废的综合性利用企业，年处理石粉30万吨以上。经过深入研究和反复试验，成功研制出了利用一般固废为原料，生产非黏土烧结多孔砖和环保砖，走出了一条经济循环发展之路。

近年来，南安围绕“创新、协调、绿色、开放、共享”的建设蓝图，以优化资源配置方式和提高资源产出效率为核心，积极引导企业走绿色产业化发展道路，建设生产流程和生活环境规范化、循环化企业，提升全市绿色发展水平，为经济发展注入新动力。

三安半导体获1.84亿补贴

本报讯 (记者 苏清彬) 近日，上市公司三安光电发布公告称，公司全资子公司三安半导体收到泉州半导体高新技术产业园区南安分园区管理委员会《关于拨付泉州三安半导体科技有限公司设备购置补助款的通知》文件。根据泉州市人民政府、南安市人民政府与三安光电股份有限公司签订的《投资合作协议》，经研究，同意拨付三安半导体设备购置补助款1.84亿元。三安半导体已于12月10日收到该笔款项。

据悉，泉州三安半导体科技有限公司成立于2017年12月，地处泉州芯谷南安分区，规划建设用地约2500亩，总投资333亿元。项目预计建设期5年，7年后预计可实现年产值270亿元，税收30亿元。GaN业务、GaAs业务、集成电路业务、特种封装业务为该项目四大业务板块。

云上石仓上线发布

本报讯 (记者 蔡静琦) 日前，云上石仓上线发布会在南安市水头镇滨海大道天选材城启幕。

云上石仓将以研发赋能科技产品链条、打造线上营销内容矩阵、铺设线下体验引流网点为三大主线，加强企业之间的联系。发布会上，云上石仓小程序惊艳亮相，四大服务功能正式揭晓。在互联网盛行的时代，互联网打破了时间、空间、地域限制，实体与互联网相结合，将会达到迅速拓展异地石材市场甚至海外市场优势。

此外，作为云上石仓重要组成部分，云廊设计稿在设计师郑永杰的讲解下首度公开。郑永杰还分享了石材直播间、科技馆的设计理念，意欲打造一条能吸引大量客流进馆、打卡拍照的石材打卡地。

会上，天一集团董事长李天下分析了疫情影响下的石材产业现状，并表示未来将携手更多同行和合作伙伴在更高的平台上谋思路，突破局，促发展。他认为，当今石材行业同质化严重、竞争激烈，传统经营模式面临挑战，转型升级势在必行。天一集团将与各位行业伙伴携手同心，总结石材行业多年发展的深厚积淀；抓住互联时代新机遇，继续向全世界展示石材行业的中国力量。

吴林华：在创业福地打造管业“批发超市”



主动找上门来采购建筑用的各种管道。

“渠道多，品种全，服务好。”这位80后这样总结自己的逆袭之路。

打造管业“批发超市”

“年底快到了，都在加班加点赶货。”亿塑管业位于南安市柳美南路旁，一个占地12亩的露天场地，便是吴林华在南安的大本营。采访期间，一辆大货车从福州总部满载而归，正在紧张地卸货。而他的办公室，则是用集装箱简易改造而成的。

排污管、电力管、给水管、井盖、检查井、化粪池……走进这个露天“仓库”，仿佛进入一个管业“批发超市”。2019年，为了找到一个合适的堆场，吴林华踏遍南安，四处寻找，才找到这个安身之处，“单单住宾馆就住了一周”。

近年来，随着城市建设的推进，各种市政材料迎来发展“黄金期”，房地产建设所需的管道也不例外。因此，催生了一大批管材代理商。从事多年钢材生意的吴林华，也看到了这个巨大的“蛋糕”。

与其他代理商有所不同，这位宁德创业者一口气拿下了福建浩通管业、浙江中财管道(市政)、永亨控股集团(检查井)三个品牌在南安的总代理。加上2015年在漳州成立的、专业生产各种电力电缆护套管的福建国电力通管业科技有限公司，他的产品涵盖面极其广阔。

“当时国家规定，电缆不能在天上走，必须埋在地底下，于是我就和朋友投资600多万元生产电力管。”就在今年11月2日，福建国电力通管业科技有限公司还在石狮建立分厂，扩大事业版图。吴林华向记者解释道，之所以进军

南安管材市场，同样是来自国家政策，包括雨污分流、农村环境整治等，让他再次看到了未来的无限商机。

“在闽南地区同行中，我们品种多，就像进入超市一样，可以一站式购齐，省去中间很多环节，虽然利润不高，但我们以批发走量取胜。”吴林华这样总结自身优势。

借乡缘优势广拓路

到一个陌生城市扎根，起步可谓艰难，如何迅速拓展市场？不走寻常路的吴林华想到的是宁德周宁老乡。

周宁地处闽东，一个人口20万左右的县城，受地理位置限制，当地人很早就背井离乡、走南闯北，大多从事钢材生意，或涉足管材领域。

2006年，19岁的吴林华到上海做过两年的钢材贸易。从一名业务员做起。两年后，自己开公司，靠着诚信经营、抱团发展的理念，赚到了人生的第一桶金，时至今日他仍自豪地告诉记者：“有个客户已经合作了15年，还有一位客户为我们带来7个优质客户。主要看中我们没有贷款，实打实地做生意。”

“肯吃苦、讲诚信、乡亲团结”成为在外周宁人打拼市场的、站稳脚跟的唯一信念。在泉州，也聚集着数百家由周宁人开的管材门店，借助周宁商帮所特有的乡缘传统，善于“走捷径”的吴林华利用这张无形的经销网络，在老乡微信群广而告之，一传十、十传百，迅速打开市场。

没有一名业务员，通过资源整合、供应链优势，吴林华在福建悄悄开辟着自己的一片蓝海。尽管今年出现新冠疫情，很多行业都受到不同程度的影响，但亿塑管业的销售依然保持快速增长，业务甚至拓展到仙游、厦门、漳平、

漳州、惠安、安溪、永春、德化等地。

服务不分昼夜

除了产品全、渠道广，服务也是亿塑管业的另一优势。

“我们总共有3辆货车配送，早上6点开始发货，晚上8点下班之后，还要提前为第二天装好货。”采访中，吴林华不时在对接最新的订单，他直言，他们的服务就一个字——“快”。有一次，一个在建项目晚上10点多急需一批管材，他二话不说，第一时间安排司机加班加点配送，司机半夜回来已是凌晨一点多。

“可以说，我们的服务是不分昼夜的，只要客户有需求。”尚处于创业阶段的吴林华还善于利用新兴渠道，服务客户辐射福建省外，包括新疆、天津、北京、湖北、广东等省(自治区、直辖市)。

地处南安，为何市场做到全国？原因在于他平日里玩的抖音。今年7月27日，吴林华突发奇想，将一款名为“HDPE线性排水沟”的管道产品发到抖音平台。没想到，这一简单拼装的产品蹭蹭走红，一度达到106.9万浏览量，获赞数5905个。不少网友对这款产品充满好奇，留下400多条评论。更为关键的是，这条短视频为他带来了上万名粉丝。

也正是这条视频，无意中带来了福建省外客户。“南安地理位置优越，辐射面广，是我创业的福地。”吴林华告诉记者，2020年南安多个老旧小区改造项目，大部分管道来自亿塑管业。上个月，南安最新一批老旧小区改造名单也正式公布。他相信，在多项利好政策加持下，亿塑管业将迎来新的一波订单潮。



人物名片

吴林华 1987年出生，宁德市周宁县人，福建亿塑管业有限公司总经理。

■本报记者 苏清彬 文/图

来自宁德的吴林华，到南安创业不到2年时间，却以迅雷不及掩耳之势占领市场，包括碧桂园、中骏、中国武夷等大型企业在南安投建的房地产项目，均