

梁奕培:驰骋新疆 掘金能源经济

■本报记者 苏清彬 文/图

10月11日,距厦门解封已有几天,被疫情扭曲了的生活魔方迅速拧回原位,厦门恢复到往日景象,烟火气再起。

经历此次疫情,事业分布在厦门、新疆的梁奕培,将手头上被耽误的工作处理完毕后,11一大早,马不停蹄地从厦门回到家乡。在重阳节到来之际,他带队慰问了翔云镇4位百岁老人,为他们送上节日的问候与祝福。

尽管事业再忙,这位在外乡贤都会抽空回到这片土地,因为他知道他的根在翔云。

拥有新疆最大炭素企业

坐在记者眼前的梁奕培,面带微笑的脸上,凝聚着洗却铅华、超越沉浮的坚定。在辽阔的新疆大地上,写下了南安人爱拼敢赢的创业故事。

在新疆吐鲁番市托克逊县能源重化工工业园区,一家占地500亩、总投资2亿元的能源企业,每天源源不断地将原材料输往新疆中泰集团、新疆天业集团。这便是他所掌舵的天鹏炭素。而背后这两家常年合作伙伴,来头可不小。新疆中泰集团年产值2000亿元,氯碱化工产量全国最大。组建于1996年的新疆天业集团,则是新疆生产建设兵团的大型国有企业。

“我们不愁订单,主要为这两家企业提供原材料配套,2020年产值达6亿元。”梁奕培口中的原材料是一种名为“炭素”的东西,以高纯度优质无烟煤,经过深加工改变煤的特性获得产品。

炭素制品主要有石墨电极材料、炭块、石墨阳极等,应用于新能源、电池、医疗、冶金等领域。

对很多人来说,炭素是一种陌生的存在。之所以进入这一冷门领域,源于2005年的一次转折。这一年,已在新疆从事水暖阀门行业多年,并且创造了千万元财富的梁奕培跨界收购了一家煤炭化工旧厂,就此开启能源经济之路。

旧厂原先积累的客户资源,加上梁奕培的诚信经商之道,得以让这家企业重焕新生,并与新疆天业集团、新疆中泰集团等大型企业形成长期战略合作伙伴关系。

而在2012年,事业稳步推进的梁奕培,突然接到新疆圣雄集团伸出的橄榄枝。“这家公司在新疆拥有最大的兰炭厂,年产量150万吨左右,当时我们企业年产量仅为它的十分之一。”梁奕培回



人物
名片
梁奕培 南安翔云人,1981年出生,翔云镇商会会长、新疆南安商会常务副会长,新疆天鹏炭素有限公司董事长、新疆雨竹汇业包装有限公司董事长。

忆道,这样一家行业龙头企业,却遭遇了经营管理不善导致亏损的尴尬局面。看中这位南安人的企业管理能力,新疆圣雄集团有意合作,要将兰炭厂经营权转让。

梁奕培不愿意错过这一发展良机,便用年租金5000万元的合同拿下了兰炭厂的经营权,将工作重心转移到兰炭能源的生产开发上。“现在我们炭素厂在新疆的占有率达75%。”随着产业越做越大,当年的决定已经以数十倍的产值回报勇于拼搏的他。

稳健发展深耕能源板块

如今,天鹏炭素成为新疆最大的炭素企业,为当地创税的同时,也解决劳动力就业问题,为南疆少数民族培养了一批高素质人才。

2019年,有了为两家大型企业合作的基础,梁奕培认为时机成熟,再次延伸产业链,注册成立了新疆雨竹汇业包装有限公司,为新疆两家最大的国企配套生产产品的包装物。

“经过两年的发展,企业走上发展快车道,年产值达2亿元,未来将逐年递增,员工也将突破500人。”这位稳扎稳打的翔云人透露,其成功秘诀除了“稳”字当头,更在于对团队的培养、人才的引进。

新疆土地辽阔、幅员广大,面积达160多平方公里,占中国国土总面积的六分之一,同时也是中国沙漠面积最大的省区。要想吸引人才、留住人才,并非易事,但他做到了。

“团队比项目更重要,没有好的团队、专业的管理人才,再好的项目都没有用。”天鹏炭素从厂房到员工宿舍,都是梁奕培精心设计的。对从外地高薪引进的人才,提供独立宿舍、员工食堂,吃住方面也做到最好;本地员工需要往返家里的,每天专门班车接送。正因为此,远在天津的包装行业专家,千里迢迢奔赴新疆,并且扎下了根。

此外,为了提升研发人员素质,天鹏炭素还不定期组织员工参加国内行业大型会议,在充电的同时不断进行产品创新、节能减排。

“目前两家企业员工总数600多人,

一年创税近3000万元。”当前全球能源紧张背景下,这位富有经商头脑的南安人又在谋划着另一件大事——响应国家号召,跟新疆国企合作,用蒸汽发电探索新能源发电新路径。

专业的管理团队,稳定的员工队伍,长期的合作伙伴,让梁奕培有更多精力放在战略谋划上。他笑着说:“即便一个月没有到新疆,企业都是照常运转,丝毫不受影响。而今年随着原材料价格暴涨,企业订单不断,产能反而增加了。”

翔云工商界的后起之秀

众所周知,翔云地处偏远,距南安市区37公里,到相邻的英都镇区有15公里,山陡路窄弯多。如今,实现全线水泥路面硬化的大岭公路,让原本十八弯山路变成一条幸福路。这背后是翔云镇党委政府和广大乡贤多方筹资,海内外侨亲踊跃捐资的结果。

大岭公路全长8.778公里,总投资约6655万元,自2016年5月项目建设动员会议以来,海内外翔云乡亲积极响应捐款,其中翔云镇商会出资200万元。

“翔云经济不发达,但翔云商人特别抱团,特别关心家乡的慈善公益事业。”梁奕培告诉记者,翔云镇商会自2011年成立以来,始终遵循“不忘初心、共谋发展,凝心聚力、振兴翔云”的宗旨,多年来捐赠1000余万元用于翔云镇公路修建、关爱青少年成长、支持教育、尊老敬老、卫生综合楼翻建,以及加强翔云综合治理等慈善公益事业,有力地推动了翔云镇各项事业的发展。

2021年5月4日,在翔云商会第三届理监事会就职典礼上,梁奕培当选新一届会长,商会再次捐资400万元,将用于翔云中心小学教学楼建设、翔云镇青少年教育、平安建设和医疗发展、老年事业发展等。

而梁奕培对翔云的贡献亦是有目共睹的。捐资助学、掏钱修路、敬老爱老……累计向社会捐赠500多万元。“慈善之举事无大小,贵在坚持。”对于商会未来发展,他表示,将继续做好服务工作,继往开来,开创商会工作新局面,吸引更多有识之士加入,增强商会凝聚力和执行力。

“有志早成,事业发达,翔云工商界的后起之秀,翔云年轻一代学习的榜样!”在翔云,说到这位新任会长,大家纷纷竖起大拇指。而这位80后企业家始终没有忘记他的人生格言:为客户创价值、为同仁搭平台、为社会做贡献。



兰高阀产品

获甘肃省科学技术(专利)三等奖

本报讯 (记者 李杨瑜) 11日,由南安人陈清流掌舵的兰州高压阀门有限公司,获甘肃省科学技术(专利)奖励大会表彰,其CW6MC合金高温高压氧气止回阀的生产及其铸造工艺项目荣获甘肃省科学技术(专利)三等奖。

本次获奖的CW6MC合金高温高压氧气止回阀的生产及其铸造工艺技术难点体现在铸造和合金的冶炼,是国内技术与国外技术的比拼。在兰高阀总工程师的带领下,兰高人历经40多个日夜攻坚克难,很快取得关键技术突破,从阀门的铸造工艺到用严密覆盖及氩气保护重熔以及阀门的关键配件,进行反复的论证实验,保证了阀门的质量和精度做到万无一失。

兰高阀副董事长、总经理陈文鑫表示,获得该项殊荣凝结了全公司所有人的汗水,越是艰难的时刻,越要迎难而上,兰高人将坚定践行创新驱动发展战略,把技术创新作为实现高质量发展的奠基石、创建百年企业的根本动力,不断加大产品研发力度,加快转型升级和产品创新。

多年来,兰高阀坚持走自主创新、持续创新的发展道路,在组织管理水平、科技成果转化能力、自主知识产权创新等方面取得了显著成绩:重大军民融合项目环缝式调压阀和射流蝶阀、某国防重大项目毫秒级快速阀、中国航天工业空气动力研究所项目流动高温高压大口径Y型截止阀等一批国内重点项目新技术产品圆满通过出厂验收,并交付使用,不仅提升了企业竞争力,填补了国内外或行业空白,也让大国重器在世界上拥有与发达国家同台竞技的实力。截至目前,公司已拥有国家专利新产品126项,其中发明专利16项。

值得一提的是,在9月30日,甘肃省举办的第四届“活力金城”兰州市人才创新创业大赛决赛上,兰高阀的技术团队,经过激烈的现场路演、答辩等环节,最终公司的“风洞高速自由射流试验调压阀、蝶阀研制及产业化”项目获得大赛二等奖及研发补助资金60万元。

下一步,兰高阀将继续实施知识产权强企战略,全面提升企业创新意识,加强专利战略布局,不断用自主知识产权增强企业的核心竞争力。弘扬劳模精神和大国工匠精神,不断擦亮“国家高新技术企业”“国家企业技术中心”“国家技术创新示范企业”等国字号金字招牌,着力攻克关键核心技术,促进产学研深度融合,走好科技成果转化的“先手棋”,使其成为引领企业高质量发展的第一动力。

郑志芳:一部手机撬动千万元生意



■本报记者 蔡静琦 文/图

在一个名叫“盈海石业”的抖音号大火之前,很多人并不知晓石材界有个叫郑志芳的人。

2020年10月份,盈海石业推出了一款人造石地台柜,老板郑志芳用一部手机,拍了一个简单的关抽屉视频,火爆在短视频平台,播放量突破百万。奇怪的是,类似的视频,屡屡火爆,最多的一条有300多万播放量,获3.5万赞。

仅靠一个单品,盈海石业的账号粉丝从两万多飙升到二十多万,这让业界

感到不可思议。不少想要开拓短视频营销的老板,纷纷上门取经。面对不断登门拜访的同行们,郑志芳也不吝分享电商经验,他的面孔也渐渐被业内熟知起来。

连续3年更新视频

翻开郑志芳运营的盈海石业抖音号,满屏都是各类石材产品,视频数量近3000条。翻到主页最底部,可以看到,最早一条视频发布于2018年10月31日,视频内容是一幅人造奢石背景墙。不得不说,他的线上思维比很多石材人要早很多。

很多石材人都把抖音当作更新生活状态的一个平台,而郑志芳不一样,从他发第一条视频到现在,展示的都是他的产品,从生产到安装,从普通大板到电视柜,记录了产品和企业发展的全流程。

“一开始也没太多指望,就像别人每日发心情一样,时不时地记录下生产过程,流量也不高。播放量慢慢从几百到几千,偶尔会蹦出个几万的。”郑志芳说,刚开始更新的时候,并没有太重视周期,有时一天发两三条,有时也没发。慢慢地评论区里,有不少外地客户咨询,从而坚定了他持续更新的决心。

刚开始,郑志芳的视频内容基本围绕着人造石大板背景墙。到了2019年6月7日,他发布了首条人造奢石家具,反响不错,评论区有人询价,也有人私信想要购买。

他将这些客户,引到自己的私域流量中。“其中有不少客户在购买后,还会介绍朋友购买。”谈及短视频运营的心得,郑志芳坦言也没有什么大技巧,除非就是坚持,熬过不温不火,就会等来

惊喜。“很多人是做一个月看不到效果,就放弃了。而我在别人都还不看好的开始,一直坚持到现在。”

月在线成交四五百套

功夫不负有心人!在经历无数个石沉大海般的杳无音讯,盈海石业的在线客户终于在今年上半年迎来了爆发式的增长。

郑志芳告诉记者,去年年底,他推出了一款鱼肚白纹理的地柜台,不过六七个小时,直接突破百万播放量,获得1.6万个赞。

原以为只是偶然,就在今年的1月25日,他再次发了一个与上条视频差不多类似的视频,这一次,直接突破三百多万的播放量。视频发出当日,每5分钟,消息就是99+。在爆火的那几天,每天都有五六千个客户询价或要求添加微信购买。

此后,他紧紧抓住短视频的这个风口,又持续发了许多不同角度的地柜台视频,同样是爆赞。郑志芳表示,在持续爆单的情况下,他一刻也没放松对产品和服务品质的把控。不但成立了专业的技术团队,对接每个客户的定制需求,还携手知名木材品牌,将产品越做越高端。

据介绍,抖音上销售与他同类产品的厂家并不在少数,而且很多广东厂家售价不及他的一半,但他的产品依然不愁卖。

问及俘获消费者的制胜法宝,郑志芳并没有吝啬回答。“你看前面的那个和后面的哪个地柜的有什么区别?”他将手指向了大堂里两个粗看极似相似的地柜台说道,盈海做的地柜台是用整块料去加工,任何交接的两块板都是连纹,与人造石组合的五金件、木材,都是

由大品牌商供应。而放置在后面的,则是他们从网上购买的其他厂家产品,都是用小板拼凑一起,更没有连纹一说。

郑志芳坦言,今年下半年的热度,相较于上半年降了许多。但有了20多万粉丝的支撑,单条视频平均播放量维持在数万,而且每个月背景墙和地柜台的在线销量,基本能够维持在四五百套。

率先使用石材渗墨技术

除了是石材电商界的红人,郑志芳在6年的石材从业经历中,也开拓了许多行业先河。

过去,石材一直以服务工程项目为主,较少人会考虑到家居定制。2015年,进入石材行业不到半年的他,便发现了市场的定制化需求。

商业敏锐性极强的他在开拓业务中,发现很多家庭装修都有背景墙需求,但每个家庭面积风格不同,标准款式和尺寸很难满足每个家的个性化需求。就在创业的第一年,他就填补了石材市场定制化的空白。

而真正打开销量,则是他率先结合陶瓷行业的渗墨技术和石材行业的磨光技术,逼真地复刻了石材的纹理之美,价格却不及天然石材的十分之一。这也让很多喜欢石材,却因石材价格原因而望而却步的普通人家,实现了拥有天然纹理的梦想。

“渗墨技术,在陶瓷行业应用很广泛,但他们都是停留在陶瓷的表面。时间久了,墨渍就会淡化,很快失去光泽。而结合石材行业的磨光技术,就可以把墨汁渗透到大板表面几毫米进去,让色彩更稳定。”郑志芳坦言,这也是他的产品能够在电商领域卖出高价的原因之一。

重阳节来临之际
南安商会开展敬老爱老活动

本报讯 (记者 苏清彬 通讯员 王建) “又是一年重阳节,敬老孝老正当时。”在重阳节来临前夕,各南安商会开展了敬老爱老活动。

12日,贵州省南安商会会长黄辉福委托美林街道志愿者服务队开展“爱心陪伴·九九重阳”慰问活动,分别前往美林街道松岭村、梧山村和美林村,慰问98位老人,发放慰问金、慰问品合计6万余元。

此次活动的慰问品和慰问金均由黄辉福出资捐赠。黄辉福也是出生于一个平凡家庭,改革开放初期,他拿出年轻人的冲劲,在贵州闯出一片天地。作为一名企业家,他致富不忘做公益,作为美林街道志愿者服务队队员,他经常资助贫困学子、特殊家庭等。今年春节前,他捐赠近百份大米和花生油给美林社区和附近村庄的低保户、五保户。

11日上午,翔云商会会长梁奕培带队慰问翔云镇四位百岁老人。为百岁老人送上慰问金、慰问品,并与老人亲切交谈,对老人生活起居、身体情况进行详细了解,叮嘱家属要细心照顾好老人的生活。

11日,无锡市南安商会妇联在商会党支部书记许清志、常务副会长叶顺发、妇联主席杨丹青的带领下,走进无锡市梁溪区扬名幸福颐养院。商会妇联志愿者为颐养院的老人发放了重阳糕和礼品,巾帼志愿者们发挥自己的特长,耐心细致地为老人们免费理发、修剪指甲和他们唠家常。精湛娴熟的手艺、热情周到的服务,赢得了老人们的一致赞誉,让老人们感受到浓浓的节日氛围和来自商会妇联志愿者送来的温暖。