

聚力开新局 奋战开门红

石材陶瓷企业陆续开工 争创新春“开门红”

■本报记者 蔡静琦 文/图

“今天开工第一天收到红包很高兴,也很激动。2022年我们会更加努力,希望企业越做越大,越做越好。”春节假期结束,南安官桥、水头、石井一带呈现一片繁忙景象,不少石材陶瓷企业抓住开年订单旺季,积极投入生产,冲刺新春“开门红”。还有企业大刀阔斧,开始对老厂进行升级改造。

企业提前开工赶订单

在中时石材厂房里,刚刚回到岗位的工人们正忙着打磨、排版、打包。“为激励工人们的生产积极性,公司为准时返岗的员工发放开工红包。”中时石材总经理张蓉蓉告诉记者,年前接了很多订单,但因工人要回老家过年,多个在做项目没能及时交付。

“工人们回家心切,这种心情可以理解,所以工厂只能通知他们早点返厂。”张蓉蓉说,往年都是过完元宵才正式开工,但今年积压了太多订单,不得不让工人们早点过来。

据了解,中时石材虽成立不久,但口碑很快在市场上打响。目前,公司已步入正轨,不管是工程还是别墅项目,都能应对自如,而且订单基本处于饱和状态。对于新一年,张蓉蓉规划增设贸易部,独立经营承包矿山,推广独家品种,从而为项目提供性价比更高的产品。

虽说“初生牛犊不怕虎”,但水头老牌石材企业同样信心十足,以敢为人先的创新意识开创未来。2月7日一早,日升石业总经理张子文就在朋友圈发布了日升一二厂的开工短视频。与此同时,他还透露了2022年的新规划。

他表示,今年是日升创立第28个年头,也将是焕然一新的一年。日升一厂今年将迎来全面升级:不仅要实现车间屋顶全覆盖,还会对屋顶进行隔热设置,给一线工人创造更好的工作环境。与此同时,结合当下订单要求及智能制造趋势,将合理配置更为现代化的生产设备。新建办公楼也将融入日升新品种,按照最新要求进行

功能区域的划分。

“年前订单排到了今年四五月,一厂即便改造升级,也不会全部停下来,而是边改造边生产。”张子文表示,整个改造过程预计在年中完成,届时日升也将以一个更加规范全新的面貌来迎接八方来宾。

在官桥协进建材生产车间里,正一方智能厚板生产线正顺利投入使用。整条生产线仅四五十人,跟过去相比少了大半。正一方总经理林时迎告诉记者,目前车间配备的都是行业内最先进的设备,不仅有自循环五层烘干窑,还配置了西斯特姆高清数码喷墨打印机,保证了双零吸水率、高抗折强度的大规格厚板、地铺石的稳定生产,也提高了正一方瓷砖的使用寿命。

传统市场商户冲刺首单

除了加工厂,水头各大石材卖场也逐渐热闹了起来,吊装以及货车进出的声响回荡在整个市场里。

“我们市场商户初六就来开单了。”盛达石材城市场运营总监徐君告诉记者,盛达为了讨个好彩头,在大年初五就已点燃鞭炮开工,而商户初六就跑来开单。相比加工厂,石材市场每年都比较早开工,基本集中在初五到初八。徐君认为,这主要与水头人分布在全国各个石材集散地有关。因为在外卖石材的水头人,基本都会回来过年,会趁在家这段时间,上市场看看有哪些新品种,顺便也会带一些出去。“当然,很多商户为了早点开单,年初价格也比较优惠。这也能够激发更多买家下单。”徐君说,仅开工3天,业务群里,订单满屏。

位于水头滨海工业区的中闽石材城,虽然8日才正式开工,但早在两天前,就有客户前来看板。中闽石材城负责人陈少博告诉记者,6日,市场内的商户“迎财石画”就开出首单,一幅“锦秀山河”被良人相中。8日,来逛市场的就络绎不绝了。距中闽石材城一步之遥的天一奢石城,在开工首日便迎来了“开门

红”,创下百万元销售额的业绩。

天一集团总裁李雅璇坦言,成交的这100多万元订单,有这两年在设计圈特别流行的“潘多拉”品种,也有天一家家的“催谷幽兰”。李雅璇表示,日销百万元只是开端,正在建设的6000平方米意大利鱼肚白专馆,将于4月正式完工,届时天一“鱼肚白”将成为行业最具规模的三大经营厂家之一,而天一独家代理的意大利“鱼肚蓝”也即将面世。

“去年我们在展馆建设上就投入了近千万元。今年,随着品种的完善,天一也必将成为高端奢石的代名词。”天一集团董事长李天下认为,石材是不可再生的天然资源,而高端市场才是石材的最终归属。

新建市场抓工期争进度

随着石材产业的不断集聚,越来越多的石材人都会聚到了水头。聪明的水头人一眼便看出了这个巨大商机,纷纷推倒那些地处主干道的车间厂房,建设成石板市场。“不管水头有多少市场,总不乏寻租者。”一个大板市场经营者感慨道,今年上半年又将有多多个新市场拔地而起。

位于水头蟠龙工业区的南泰石材城和鹫永石材城,滨海工业区的南升石材城尽管刚刚打出地基,却已爆出了供不

应求的消息。南升石材城创始人王秋婷告诉记者,大家对南升的期望值很高,刚开始基建,报名人数就已超过可容纳的商户数量。为了南升石材城可以更快地与大家见面,市场运营人员连过年都没有停歇,并安排多组工人同时进行建设,争分夺秒,与时间进行赛跑。王秋婷说,南升石材城前身是南升岗石,如今搬到广西,取而代之的南升石材城也将倾注她的全部心力。

“现在石材城建设,我自己在抓进度督促。不仅要建得快,还要建得好。”王秋婷表示,南升石材城4月就可以交付商户使用。而由南益纺织改造而来的南泰石材城,同样备受石材人关注。自去年年底正式放出招商信号以来,前往参观者众多。南泰石材城招商负责人王昕告诉记者,现在市场不仅是本地石材人感兴趣,很多外地石材人也跑来咨询预定。同样地,南泰石材城也将于上半年正式营业。

金鹿开工首日产能发挥达100%

本报讯(记者 李杨瑜 文/图)“除2020年疫情期问外,我们公司年年都是正月初八开工,员工到岗率都能达到95%左右,像今年员工到岗率就达94.67%。”8日,福建省金鹿日化股份有限公司总经办副主任陈文磊欣喜地跟记者分享道,目前金鹿日化订单情况正常,设备机台全部开机,运行正常,产能发挥达100%。

新年新气象。开工首日,金鹿日化便组织了全体管理人员召开新春履职宣誓大会。“新的一年公司确定发展方向,将紧紧围绕总经理提出的‘五大金鹿’展开。同时,经过公司领导研究讨论,公司原有的企业核心价值观将进行升级,全体金鹿人将落实到位。”陈文磊表示,新的一年公司更注重分享、团队建设。今后各中心、各部门要做到通力合作,形成环环相扣的闭环,让金鹿品牌更加强大,企业实现新的跨越。

专业人才紧缺一直是企业绕不开的话题,作为集生产、研发、销售为一体的金鹿日化也不例外。“目前我们缺的主要是普工和营销人员,随着人工成本不断上升,为了留住人才、招到人才,公司一直在做岗位优化,以机器代替人工以及适当地提高工价和薪资福利。”陈文磊坦言,企业将强化践行“人文金鹿”,努力实现“企业强、员工富”。

此外,2022年金鹿日化也将一如既往地坚持科技创新、技术进步,坚持质量提升,走品牌发展之路,不仅是做产品广度,更应做产品深度。“接下来,公司将进行配料工序粉尘尘爆项目改进,提高生产安全性;对花露水全自动灌装项目,裂解板薄片自动放片、折合项目和气雾剂灌装生产线等项目重新规划,提高产品质量及生产效率;并成立金鹿商学院、金鹿评审委员会,造福金鹿员工;加大研发投入,让公司产品林立在市场最前沿。”陈文磊说,相信2022的金鹿,将打造共赢平台,让金鹿人一起成长成才。



金鹿日化生产车间工人正忙碌着。



开栏语

2月6日,2022年泉州市民营经济发展大会召开。从表彰民营企业纳税大户,到聘任首批“招商引才顾问”,泉州的创新做法,无不体现出全社会对企业家的尊崇。8日,泉州市委、市政府召开泉州市“强产业、兴城市”双轮驱动动员大会,贯彻落实省委“提高效率、提升效能、提增效益”行动部署,全方位推进高质量发展超越。

新年新气象,起步就是冲刺,开局就是决战。即日起,本报推出新栏目《强产业 兴城市 南企向未来》,对话南安企业家,畅谈企业新年新计划、新想法、新理念、新动作,助力泉州实施“强产业、兴城市”双轮驱动战略擂响战鼓、营造氛围,凸显“工业强市”担当。

“十四五”期间计划投5000万,采购优质稻谷8万吨 金穗米业:将增加农民种粮收益约2500万

■本报记者 李杨瑜 文/图

新春伊始,年味未散。2月8日这一天,福建泉州市金穗米业有限公司热闹非凡。公司正式开工,办公室里、车间内,百号职工各司其职,在设备轰鸣的运转声中,迅速从“春节状态”调整为“工作状态”,投入紧张的生产工作中。

“公司员工基本以本地为主,目前到岗率80%左右,外地员工也将于2月16日左右陆续到岗,届时到岗率可达98%。”金穗米业常务副总经理林嘉睦告诉记者,眼下车间的4条生产线已全部投产。

【优质优价】 将为农户增收创效

一年之计在于春。新的一年,林嘉睦对于企业也有着新的谋划,他与记者分享了“八个提升机制”:提升粮食绿色仓储能力、品种、大米产品品质及副产品综合利用、大米品牌、质量追溯、机械装备、应急保障能力、节约减损健康消费……

“将按照政府应急储备大米的仓库标准,拟投入500万元,升级改造现有2000多平方米仓储设施,采用空调调整仓库温度和湿度,配置先进的环保电动车和智能化装卸粮系统。”林嘉睦表示,将以此推动成品大米仓储的自动化、智能化和信息



金穗米业灌装车间。

化,更为有效地保障食品安全,做好各级政府应急储备大米的相关工作。

立足福建及周边地区的品牌、销售渠道及售后服务等优势,金穗米业开发出了适合各地区市场需求的优质大米新品种。“通过与福州大学、福建农林大学、福建省粮油科学技术研究所等科研院校进行紧密科技合作,接下来将开展高食味值大米等绿色优质营养健康产品研发及大米延伸产品的研发等。”为响应国家在粮食加工行业的减损增效号召,林嘉睦坦言,今后也会延伸粮食加工产业链项目。

当前粮食消费已从“吃饱”向“吃好”和“吃得安全”等趋势转变,不论是生产者或消费者,对稻米的质量、品种、口感等方面都有更高要求。为满足人民群众日益增长的美好生活需要,金穗米业选取优质稻谷主产区,如湖北、江西、江苏、安徽、江西、黑龙江、辽宁、吉林等省份进行采购,严格把控原粮采购品质。

“采购形式我们通过‘优质优价’的市场化和订单种植等多种方式。优质稻谷采购价格,以高于国家本年度最低收购保护价部分为增加农民收入的测算依据,提

高农户种粮积极性,优化农业供给侧结构。”在林嘉睦看来,只有切实保护农户种植优质原粮积极性,促进农户增收,提升地区原粮品质,促进优质稻谷种植生产,才能更好地为福建省高品质、高标准、高要求的粮食供应奠定基础。

而“十四五”期间,金穗米业也计划投入5000万元,采购优质稻谷8万吨,届时可增加农民种粮收益约2500万元。

【升级改造】 提升粮食应急保障能力

在福建省123家大米应急加工企业中,金穗米业连续多年跻身“中国大米加工企业50强”。其董事长林建全曾说,做粮食行业更要有危机感和忧患意识。如果每年企业都没有变化,那就是在走下坡路了。

近年来,市场营销环境不断发生改变,电商行业的迅速崛起,全面推动了消费市场的快速发展,不少传统行业也实现了营销模式的全面变革。

“我们也及时更新营销理念,增强营销创新意识,响应‘中国好粮油’行动计划的要求与号召,积极投身互联网销售渠道的开发和拓展中。充分发挥现有金穗、金润和迪香大米品牌的区位优势、渠道优势,将好粮油推广到千家万户中。”在林嘉睦的带领下,金穗米业近些年也全力在线上销售小包装、精包装、高端大米、营养大米,传播

健康饮食新理念,渗透各B端电商平台及政企采购平台、泉州各小区内等。

在保障人民群众食品安全的同时,金穗米业积极承担着社会责任。例如,开展稻谷适度加工技术的产业化研究,减少粮食浪费和米产品的营养流失;利用公司的“全国粮食安全宣传教育基地”平台,深化粮食安全宣传教育工作进社区、进家庭、进学校、进军营、进食堂,宣传节约粮食,倡导健康消费理念。

市场竞争愈来愈激烈,如何让产业持续发展,在渠道开拓、远景规划等方面,林嘉睦颇有见地,她将目光转移到了公司的生产加工设备。“生产加工设备只有逐步实现自动化、智能化,才能在提升产品品质和出米率的同时,减少人工成本,做好现场管理。”林嘉睦表示,只有提档升级,才能为延伸大米加工产业链奠定基础。

值得一提的是,2021年9月,金穗米业就斥资百万元在灌装车间内引进了自动抓取设备,设有自动灌装、自动吸袋、在线计量入仓等多个自动化程序。接下来,林嘉睦将重点对4条稻谷生产加工线、分装及真空整形包装线进行自动化、智能化升级。

此外,按照应急储备大米的标准,林嘉睦也在着手准备升级改造现有仓储设施,建设“好粮油”销售示范点、“好粮油”专柜、增加粮食应急保障供应和销售网点,提升公司的粮食应急保障能力。