

统筹推进疫情防控和经济社会发展 同心抗疫·南安在行动

南企按下复工复产“加速键”

■本报记者 蔡静琦 苏清彬
见习记者 傅雅兰 文/图

疫情防控关系生命,复工复产关乎生计。随着南安市分区分级差异化防控的实施,乡镇里寂静的厂房再次响起熟悉的机器轰鸣声,空荡的车间恢复了忙碌的场景,南安企业按下了复工复产“加速键”,奏响全力以“复”进行曲,争分夺秒,把失去的时间抢回来。

石企奏响“生产协奏曲”

最美人间四月天,生产生活秩序正在全面、规范、有序恢复,水头也回到了往日的热闹与喧嚣。大板市场再现不停装卸的场景,石材厂也重新奏响“生产协奏曲”,切割声、打磨声、机器轰鸣声相互交织,此起彼伏。

日前,记者来到英良石材生产车间,只见一个个工人戴着口罩,在生产线上紧锣密鼓地进行作业,叉车来回穿梭,装卸货物,整个车间繁忙而有序。工厂门口也呈现一派火热场景,一件件加工好的成品,结束了车间的“旅程”,被工人们搬上货车,整装待发,即将踏上新的“征程”,发往全国各地。

在按下生产“加速键”有序推进发展的同时,英良集团不忘做好疫情防控工作,建立落实职工体温检测登记制度,要求戴口罩、勤洗手、常消毒,定期对工厂车间、办公场所、公共场地等进行地毯式消毒,对外来人员进行验码、测温、消杀、登记,同时针对疫情发展的实时情况,逐步完善各项防控措施,真正做到防疫、生产两手抓。

英良集团董事长刘良告诉记者,目前英良达泰、泉州英良、青岛英良、北京英良四个生产中心马力全开,全线运转,忙生产,赶订单,各项生产指标及配套服务已恢复正常水平。

本轮疫情后,天一奢石城的改变,也着实让人眼前一亮。原本是单个架子位展示一个品种,一个月未见,现在一大片架子位上展示单个品种。天一集团董事长李天下告诉记者,在本轮疫情期间,他们也在勤练内功,不仅对业务人员进行了全面的线上培训,而且线下展示也做了大调整。

“我们现在不仅是水头奢石品种最齐全的市场,而且很多畅销品种的量也



英良石材厂内一片忙碌。

是最大的。”李天下说,天一奢石城有多个专场,包括海阔天空、蓝水晶、鱼肚白、潘多拉等,这些品种非常受消费者青睐,虽然不少商户都有经营,但也只是少量,现场并没有那么多现货。

“这两年,我们花了近千万元去改造市场,不仅安装了空调,还布置了山水景观,让消费者逛板就像逛公园,轻松愉快买板。刚刚亮相的蓝水晶专场,目前在行业内展示面积最大,因此很多客户到达水头第一站,就直接到天一挑选。接下来,我们会尽快加鞭,打造更多专场。”李天下表示,天一奢石城想要打造的是,让客户来了就不愿意再走的市场。

内防外控保产能

防控不松懈,复工复产稳步走。这样的场景,同样出现在官桥镇。

戴口罩、测体温、出示健康码……14日,泉州贝夫食品有限公司大门口,工作人员对拟将进入厂区的车辆进行例行检查,待确认正常并做好登记后,方可进厂。“防控走在前面,一点都不能马虎,进入产区人员都会进行三码联查。”贝夫食品人力资源部总监杨炳金表示,本轮疫情发生以来,他们每天都会对厂区进行消毒,到访人员需预约才能进厂,在疫情严峻时刻,驾驶员都不让下车。为了做

到“外防内控”,他们员工每日打卡前都要进行雾化消毒,进入生产车间前要更衣换鞋,再次进行雾化消毒。

透过生产车间玻璃窗,记者看到,机器设备正传送着一条条尚未切好的米糕条。这是贝夫食品正在加班加点生产与李子柒联合开发的紫薯蒸米糕。工人们戴着口罩,在岗位上各司其职,生产、包装、装盒……工序之间紧密衔接。“受本轮疫情影响,公司部分员工无法到岗。”杨炳金介绍,虽然生产线没有停止,但产能只剩下原来的1/3。随着本轮疫情进一步得到控制,员工陆续复工复产,目前5条生产线产能已经恢复一半。

物流的陆续畅通,给企业吃了一粒“定心丸”。“现在可以直接发往晋江物流中转站,之前,一箱箱食品通过厦门同安,再进行分送,无形中增加了物流成本。”杨炳金说。

值得关注的是,除了携手李子柒开发紫薯蒸米糕,今年贝夫食品还牵手“带货一哥”李佳琦,开启了线上直播带货之旅。4月13日晚7时30分,贝夫南瓜小米食品亮相李佳琦直播间。而在3月7日,李佳琦直播间零食节,贝夫一款名为“麻薯包蛋糕”也进行了首秀。

而位于仑苍镇的泉州信立得卫浴有限公司,本轮疫情仿佛没有给企业带来太大影响。作为九牧、过江龙等品牌

长期合作伙伴,信立得卫浴主营三角阀壳体。走进生产车间,一台台数控化设备运作声不断,戴着口罩的工人忙得热火朝天。一根根铜棒从切割下料、高温加热、冲压成型、抛光电镀等多个环节后,变成一个个精美小巧的壳体。

“为了满足客户订单需求,我们一般都会备足原材料,保证配件充足,企业才能正常生产。”信立得卫浴董事长陈雷介绍,他们的原材料和配件大多从省外进货,以前没有疫情的时候,公司会备货一个月左右的库存,经过几轮的疫情,不得不将原材料备货提升到一个半月至两个月。虽然增加了资金成本,但并未出现原材料和配件告急的情况。

据介绍,信立得卫浴50多名员工大多居住在厂区宿舍。在本轮疫情期间,员工不外出,外来人员非预约不可进入厂区,做好“内防外控”,保证足够的产能。

“部分物流还是受到一定影响,特别是发往宁德的产品,幸亏政府提供了‘泉通行’车辆通行码。”陈雷坦言,时间成本、运输成本增加了,但整体来讲还是可控的。本轮疫情期间,很多企业生产受到影响,而信立得卫浴在稳步前进的同时,也定下了新的目标。陈雷透露,他们计划在中国水暖城开设一家新门店,继续拓展中高端客户,让产品辐射面更广一些。

洪伟标:北漂8年回到水头迎来新发展



■本报记者 蔡静琦 文/图

经历一波疫情,水头镇奎峰路突然矗立起了一个全新的钢结构厂房,颇为引人注目。经过一番了解,该场地为东德矿业新址。而东德矿业掌舵人,则是北漂了8年的石井青年洪伟标。

2019年9月,在亲历了北京西直河石材市场搬迁、环保整治等事件后,洪伟标开始慎重考虑自己未来的落脚点和发展方向,和许多石材人一样,他最终选择回到水头发展。

回水头不到3年时间,他就迅速把贸易做大,一度在多个大板市场租下了3000多个架子位,且销量惊人,在康利市场连续创下了两年的销冠。而今年,他将原本位于水头奎峰路、占地30余亩的异型厂进行重新改造,着手建设自己的厂房、展厅以及办公楼。

搭建石材资源平台

近几年,从省外回流的石材商不计其数,有北京、河北、上海、山东、成都、南通……而他们回流的原因,除了不可抗拒的环保整治和城市拆迁建设等因素,主要还是看好水头这个大平台。

在洪伟标看来,如今的水头已不是30年前的水头,而是世界上石材资源最齐全的水头。这里资源优势特别明

线上线下推广优势品种

在洪伟标看来,平台不是单纯的线下也不是单纯的线上,而是线上线下相结合。他不仅在水头建立了4个线下卖场,还在深圳、广州、北京、上海、厦门等一线城市布局推广渠道。除了地推,他还通过线上渠道,去挖掘设计师资源,开拓专业市场。

“我们的样品不是一片一片去切,

都是一扎一扎地切,然后挨个设计院送去,只要能多推出一片,就多一次机会。”洪伟标说,虽然是送样品,但也不是盲目地送,每一块样品送出去都必须保证有回应,而不是石沉大海,激不起半点水花。寄出去以后,推广团队都会做一个回访,询问具体情况。

为了吸引人才,这位年轻创业者将平台的线上运营放在厦门,仅推广人员就有30多人,这在水头实属罕见。“这年头如果还想坐在市场里,就有源源不断的客户,不太现实。现在各种新材料都想着替代石材,他们都在从渠道端入手,想要占领石材的市场份额。”洪伟标认为,石材行业必须学习瓷砖行业,凡事主动出击,而不只是困难来了,才想着如何应战。

“目前东德矿业经营的品种有十几种,其中8个具有掌控优势。”洪伟标说,接下来可能会经营更多品种,每年石材的需求量基本没有太大变化,在总体需求不变的情况下,新增品种势必必要占去其他品种的需求比例。想要占比更多,就得花更多精力去经营。

建加工厂 把控产品品质

在做大平台的同时,洪伟标也在张罗着工厂、办公楼、展厅的建设事宜。

“东德矿业品种众多,一味地租也不是办法,所以必须建立自己的卖场。”洪伟标告诉记者,在建的新卖场将于5月交付使用,届时康利市场驻点刚好可以撤出使用。

“我们请深圳知名设计机构前来设计工厂、办公楼,为了更加完美地呈现,



洪伟标

前后改不了下10次。”洪伟标说,目前办公楼的设计还没完全敲定下来,在建的是5000个架子位的卖场。整个工程建设完毕,估计要到2022年年底。

谈及工厂建设,洪伟标坦言,大环境不太景气,的确也有不少人撤离了石材行业,但越是不好做,越要认真去做好。“投建加工厂,就是为了能够自己把控产品品质。”他举例道,早些年他在北京时,参观过北京的宏星公司,当时还是石材行业发展的鼎盛时期,宏星就对品质有着极高的要求,包括流程规划、厂房建设,都是高标准的。即便遇上不好的年景,他们依然不愁订单。

有了宏星的成功案例,洪伟标坚定地认为,环境越不好,越要坚持品质。唯有如此,才能在机会来临时脱颖而出。

泉工股份产品 获“金口碑奖”

本报讯(记者 李杨瑜)16日,“2022中国工程机械年度产品TOP50”颁奖典礼以“云”颁奖的方式举行,并揭晓了“2022中国工程机械年度产品TOP50”金手指奖、技术创新金奖、市场表现金奖、应用贡献金奖、金口碑奖、评委会奖、年度TOP50奖、年度供应商和首次评选的新能源金奖等重要奖项。其中,泉工股份ZN1500智能全自动生态混凝土制品(砌块)成型机,凭借其卓越特性和客户认可度荣获“金口碑奖”。

据了解,“中国工程机械年度产品TOP50”评选发起于2006年,由国家工程机械质量检验检测中心指导,《工程机械与维修》杂志主办,现已成长为中国乃至国际工程机械领域最具影响力的年度活动。其宗旨在于梳理和总结过去一年工程机械产业在技术和产品方面取得的成就,记录产业技术进步的足迹,引导工程机械产品和技术进步的方向。

作为全球领先的生态混凝土制品(砌块)成型机,泉工股份ZN1500自发布以来,一直备受市场青睐。“ZN1500之所以能够在如此苛刻的市场环境中拥有良好的口碑,得益于背后雄厚的研发实力、先进的技术以及强大的制造能力。”泉工股份相关负责人表示,此次荣获“TOP50金口碑奖”,不仅是市场对泉工股份设备的认可,也是产品品质逐步深入市场的证明。接下来,他们将以客户需求为导向不断创新,为中国生态砌块成型机行业的发展再续动力。