

统筹推进疫情防控和经济社会发展

同心抗疫·南安在行动

鼓励开展发明创新
德林智能表彰优秀员工

本报讯(记者 李杨瑜)为充分发挥青年典型模范带头作用,弘扬五四精神,鼓励积极开展发明创新活动的优秀员工,德林智能科技有限公司近日举办“弘扬五四精神,践行科技创新”表彰活动,对获得专利授权的林星彬、陈金奎、陈少平、蔡惠明、王团福5位员工及技术团队进行嘉奖。德林智能资金管理顾问柯明霞为受嘉奖员工及团队颁发现金奖励。

“青年员工善于接受新事物,干事创业有激情,是企业创新发展中的中坚力量。德林智能一直以来也在不断加强青年人才队伍建设,建立健全企业知识产权工作体系,制定一系列奖励政策,激发青年职工创新热情,为企业创新发展注入不竭动力。”柯明霞说。

卓越的研发实力,是企业强化综合竞争力的重要基石。作为一家新型现代化智能制造企业,德林智能始终把创新放在企业发展战略的第一位。据了解,德林智能目前共有专业技术人员65人,产品专利80余项,并先后荣获国家专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业等多项称号。

柯明霞表示,未来德林智能将继续以科技创新为引领,发挥青年力量,打造最佳体验的现代化、智能一站式铸造作业服务,让中国“智造”产品进入国际视野,用中国“铸造力量”开启绿色铸造新篇章。

极致单品战略引领米黄板回归



山磊石材厂内,密密麻麻全是一个色系——米黄。

■本报记者 蔡静琦
见习记者 傅雅兰 文/图

米黄板回归了!日前,记者来到位于水头工业区的山磊石材,着实被眼前的景象惊呆了。占地65亩的厂房,放眼出去,密密麻麻全是一个色系——米黄。而厂门外,早已排着两三辆等待装板的货车。

山磊石材总经理黄明金告诉记者,他们专注米黄色系大板已整整15年,板仓内拥有热门品种奥特曼现货超25万平方米,合作矿口就有七八个,板材厚度更是从1.4厘米做到了2.3厘米,几乎可以满足市场的所有需求。

没有专场就没有绝对优势

谈及米黄专场的打造,黄明金坦言,一开始并没有专场的意识,只是机缘巧合,去土耳其刚好碰到了奥特曼品种。发货到国内后,销售又特别顺利,所以便持续下去,越点越多。

2011年,山磊石材开始尝试包矿,采购量更是突飞猛进,从最初的一次五六百吨,慢慢发展到了一个月上万吨。在看到山磊石材的进货能力后,很多矿山中介也找上门来,主动要求牵线各大矿口。最高峰时,山磊石材合作了近10个矿口。

到2015年,石材人都看到了奥特曼的市场需求,纷纷涌至土耳其矿山点料。一时间,水头数十个市场内上百家商户都在销售这个品种。

市场的严重分化以及产品竞争的白热化,让黄明金不断思索战略打法。即便竞争再大,让他放弃奥特曼这个品种是不可能的,于是他做了一个大胆的决定——“人无我有,人有我优,人优我特。”即便是1000家商户都在做奥特曼,他也要做里面最闪耀的那颗星。

在满大街都是奥特曼品种的时候,他并没有停止或减少采购量。相反地,他向各大矿口发起了更加猛烈的“进攻”,不但大量采购,还直接现金交易。因此,他不但得到了优先采购权,价格方面也有优势。

“不管同行打什么战,我们都

无所畏惧!因为品质、价格方面,早已被我们牢牢把控住了。好的荒料我们最多,而且合作矿口多,不管想要什么品质的,都可以提供。所以有大项目,市场会优先选择我们。”黄明金坦言,正因为对这一品种的坚持,让他看到了打造专场的种种利好。

黄明金表示,行业内像山磊石材这样,几十亩厂房全用来经营一两个品种的很少,就算有,能坚持十几年的也是罕见。因为在经营的过程中,很难不被外界干扰或诱惑。

“就像前几年,突然特别流行灰色板,过去那些经营米黄板的,百分之八十都经不住诱惑,放弃了米黄产品,选择灰色产品。我们也徘徊过,但最终还是坚定了米黄色系。”黄明金说,如果想要把灰色板经营得好,就要再有一个几十亩的厂房来运营,这在寸土寸金的水头,何其难。与其做得不伦不类,不如做好手上的产品。

也正因为一直地坚持,在米黄回归之际,山磊石材能够迎面拥抱。“时尚是个轮回,灰板或是一时的流行。从古至今,国内外多少经典建筑的主材都是米黄色系石材。”黄明金相信,不管是现在还是未来,米黄板都会是坚挺的存在。

工程订单有望持续增加

在做大米黄板贸易的同时,黄明金也逐步张罗起石材成品厂创建事宜。

在他看来,要想把产品做到极致,用到极致,自己就必须有承接成品订单的能力。这样才能减少库存堆积,让产品得到更充分的利用。

2019年,占地6000平方米的成品厂正式投产。为了快速做出口碑,黄明金坚持品质第一,不但购置先进的立体烘干线,而且连胶水的耗资,都比其他工厂更舍得。

“市场上,正常一平方米的大板是用4.5两左右的刷面AB胶,而山磊石材一平方米的胶水用量在5.5—6两,一两成本就差4元。所以在成本方面,也是在所不惜。”黄明金坦言,石材是天然建材,裂缝在所难免,但只要做好防护,依然不会影响使用美观,前提是胶水要够量,渗透够深,这样才能完美修复裂缝。

黄明金补充道,为了让胶水渗透得更彻底,工厂预留了一个可以同时容纳1000部板车的晒板场,让每一片板都完全固化后再收板,不抢时间,只为将品质做到最好。

“正因对品质的极致追求,成品厂创立不足3年时间,承接的工程

在公司的经营份额里,已经涨到了25%,今年有望增加到30%。”黄明金说,做批发往往无法保证产品的绝对不变化,因而会产生库存。而承接工程,只需给目标客户提供对等的质量,任何荒料都可以被消化掉。

“目前奥特曼一个月就可以消化六七千吨。除了批发,还可以做成线条、雕刻等各种不同厚度的产品。”为了丰富产品线,山磊石材也用同样的模式运营了另外一个主流品种——白玉兰。黄明金说,不管是奥特曼还是白玉兰,都是进口米黄板中的明星产品,底色干净,色彩柔和,深受工程市场青睐,所以他们采取的模式依然是“工程+批发”。

在他看来,品质决定一切,不管经营什么产品,没有良好品质,所有营销都是空谈。也正是深谙这个道理,黄明金挑选的矿口都是经过市场检验的老矿口,产品生产经过层层严格把关,才允许在市场流通。

“我们目前在市场上只有两个点,澳盛大板市场有近千个架子位,专门做奥特曼专场;盛达石材城也有数百个架子位,专门做白玉兰。”黄明金说,相比其他石材商到处布点的举措,他更倾向于单点战略。“人的精力是有限的,就像锥子一样,只有把所有力量放在一处,才能把产品做好,把服务做好。”

厦门南安商会召开常委扩大会议

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王建)近日,厦门市南安商会在源昌集团大楼34层党建会议室召开常委扩大会议,商会会长侯昌财等43人出席会议。

会上,常务副会长兼秘书长黄金圣宣读《厦门市南安商会关于各职能部门正副职选拔、审批、考核方案(试行稿)》,要求各职能部门依法依规规范运行,有序、高效开展工作,促进商会健康发展,并表决通过了商会征兵工作站、关心下一代工作委员会、维权服务部、社会公益事业部、战略新兴产业委员会等15个职能部门的正副职候选人名单。

侯昌财向任命的15个职能部门的正副职人选表示祝贺,并对商会建设提出新的要求和希望。他表示,厦门市南安商会在全体会员的共同努力下,取得今天的业绩是来之不易的,要保持蒸蒸日上,高质量发展,必须做到团结、诚信、发展。同时,也希望各职能部门正副职要充分发挥职能的作用,抓好各项工作落实,打造商会影响力,为会员服务,创新商会发展服务新格局,凝聚力量共谋发展,不断推进商会建设迈上新台阶。

太原南安商会开展银企合作

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 薛文彬)6日,太原市南安商会与中国银行太原并州支行开展银企合作。

会上,太原市南安商会会长尤建军简要介绍了商会成立以来的建设发展情况及会员企业涉足的行业种类等。他表示,服务会员,促进经济发展,是商会的发展宗旨;将利用组织优势,增进银企了解,加强银企协作,促进银企合作再掀发展新篇章。

中国银行太原并州支行相关负责人表示,将以本次合作为起点,积极探索适合商会发展的银企合作方式,给广大商会员提供周全的金融服务、信贷服务、理财服务等内容,密切银企关系,助力商会员发展。当天,中国银行太原并州支行普惠金融部副主任王政还围绕小微企业、中小型企业资金需求,向与会人员作业务和产品介绍,并表示愿同商会共同努力,为广大会员企业经营发展提供优质高效服务。

现场,双方人员就有效促进银企互信和信贷投放,增强实效解决民营企业融资难题,以及进一步优化融资服务初步达成合作框架,切实实现银企合作共赢。

昆明南安商会召开青年部首次工作会

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈东辉)近日,昆明市福建南安商会青年部召开首次工作会议。

会上,青年部部长洪文龙对2022年的具体工作做出了安排,并成立了4个小组,将围绕技能提升、参观学习、体育公益活动、入党积极分子4个方面,让商会青年得到发展与提升。“希望大家能够把青年部的工作正常、顺利地推行下去,其他成员也要积极配合负责人开展工作,不要辜负商会的支持和期望。”会长黄全限对青年部成员提出了要求,他表示,商会里的前辈们将全力为年轻人创造学习机会,提供更多的资源与平台,培养出合格的接班人,也希望青年部成员能够借助商会提供的平台和机会,努力提升自己,做到青出于蓝。

青年部成员们纷纷表示,他们感受到了商会对于青年部工作的支持和期许,相信通过2022年的努力发展,能交上一份让商会满意的答卷。

复工复产提速 矿山机进入订单爆发期

■本报记者 蔡静琦 文/图

机器轰鸣声此起彼伏,生产流水线高速运转,一件件产品源源不断地制造完成……自泉州成功“摘星”,位于水头海联工业园区的瑞升机械就及时补充“粮草”,迅速转入生产快车道。为了按时交付订单,“五一”期间,工人们依然在车间奋战,厂门外前来装载的货车排成了长龙。

瑞升机械董事长周强告诉记者,去年瑞升第九代矿山机正式投产,订单销量逐月递增,今年年初遇上疫情,导致很多订单无法及时交付,全都堆积到4月底、5月初交付,因而出现了单日发货额高达200万元的盛况。

矿山机更新到第九代

日前,记者来到海联创业园,占地30多亩的瑞升机械投产不过一年,这里的一切都是崭新的:新建的厂房、新种的绿植,看起来都那么生机勃勃。走进车间,一整排外观形制几乎一模一样的矿山设备排成了一列,好似军人般威严的站姿,迎接每一个走进车间参观的来客。

周强告诉记者,瑞升机械创立至今已经20多年了,但一直只做一种产品,那就是石材矿山机。至今,瑞升矿山机设备都更新到了第九代。“创业过程中,其实有挺多诱惑,有客户问我们为什么不生产大理石精加工设备,水头做大理石加工的企业那么多。”周强说,大部分人都想赚快钱,因此把全部精力和时间分散在各个赚钱渠道,这也必然意味着你无法在某个领域深耕。



瑞升机械前来装载的货车。

在他看来,克制住诱惑,坚持自己所选,真的很难。但只要在一个领域深耕,一定会有意想不到的收获。“其实做矿山设备的同行不少,但很多企业为了赚各个门类的快钱,做着做着开始生产各种五花八门的产品,而忘记如何去做好一款拿得出手的产品。”周强坦言,这么多年来,他们一直坚持只做矿山机,从而奠定了矿山机专家的行业地位,公司规模也从一开始的租厂房,发展到了自己买地建厂房。

智能化推动石材业发展

在瑞升机械车间内,记者发现每一台矿山机的控制台和工作台都是相对分开的,而且控制台就像是一个独立的小房间。设备在户外工作过程中,即便产生碎石,也并不会影响到操作人员的安全。

周强介绍,车间内陈列的成排设备,就是公司的最新产品——第九代

矿山机。该设备改良了许多传统的外形,并增加了一些智能化系统,人无须在开采现场,就能很好地控制设备。此外,该智能化系统通过边缘计算和AI,可以更加精准地对矿山荒料进行切割,提高开采效率的同时,也提升了矿山出材率。

“设备除了更加安全、高效以外,能耗、环保方面也得到了显著改进。”周强举例道,以前矿山机开采过程中,因为切割,与石头摩擦,会产生大量的石粉,漫天飞舞。而最新的矿山机,则引入了水系统,在切割过程中同时进行水处理,大大降低石粉的飘散,从而优化了矿山的作业环境。

周强认为,智能化已是行业发展的大势所趋。只有快速提升设备的智能化,才能推动石材行业不断发展。“这些年,瑞升机械一直在朝着智能化方向发展,不但得到了市场认可,也得到了相关部门的肯定。”周强自豪地说,就在前几天,他们就收到

了由福建省科学技术厅颁发的“国家高新技术企业”证书。除了证书,企业也能得到一笔丰厚的奖励。

组建外贸部开拓新市场

在做好产品的同时,瑞升机械也开始全面进军国内外市场。“过去前往全国各地的石材集散地参展,为的是让国内石材商能够认识我们。意外的是,不少国外石材商也被我们的设备吸引,即便当时没有一个专门对接国外客户的业务员,通过临时翻译的协助,也让我们的矿山机通过一次次的展会,一步步走出了国门。”周强说,在看到国外石材商的需求以后,公司开始注重起了国外市场的开拓。

据了解,目前瑞升机械已组建了外贸部,专职人员有三四个,人员仍在不断扩充中,而且产品早已销往了东南亚、非洲等石材资源丰富的国家。周强表示,现在越来越多积累了一定财富的石材人开始向矿山进军,他们都坚信,掌握了优质矿山资源,就是掌握了核心竞争力。所以,开矿的热潮也为矿山机械企业带来了巨大福利。

“从销量来看,目前还是国内市场占大头,但国外市场也一直处于上升趋势。”周强说,现在很多国外石材商在慢慢认可中国的机械品牌,与意大利等国的一台数百万元的设备相比,中国设备性价比更高。

