

# 推动高质量发展 石企设备工艺再升级



■本报记者 蔡静琦 文/图

引进新设备、开展员工技能赛事……5月份的南安石材企业,一个个摩拳擦掌奋力往前冲,俨然要干一番不一样的大事业。实际上,引入先进设备,开展员工技能比赛的本质是做出更好的产品。正如南安市新阶联会长、和润石业董事长黄庆达所说的,未来企业的竞争,实质是产品质量和经营质量的竞争,适应未来质量的发展趋势,提高质量总体水平,转变经济增长方式,实现质量的创新势在必行。

### 设备升级 行业发展趋向精细

“嘤啷、嘤啷……”17日,记者来到位于水头福山工业区的杰利石业,看到了刚刚投入使用的新大切:一片一片钢带锋利而纤薄,朝废料来回摩擦,溅起的无数水花,顺着被切出的石材缝隙流到了地面。

杰利石业董事长徐丁杰告诉记者,他们一直专注精细化生产,在设备方面不遗余力,整条生产线都是意大利进口,从设备到磨料都是行业领先。最近引进的一台新拉锯,也是业内最高标准,单片钢带仅1.2cm厚,比市面上通用的钢带薄了0.3cm—0.8cm,一颗荒料可多切出两片板。

“我们是用加工鱼肚白的标准来加工普通大理石,这也是为什么加工户、设计师、甲方这么认可我们的原因。”徐丁杰说,他们在加工品质方面的追求,是业内公认的,而且并没有因为加工更好就抬高价格。

同样增加最新拉锯的还有棋盛石业。据棋盛石业厂长李长胜介绍,新购置的拉锯,可以切出超长超薄石材大板,最长的可以达到3.65米,因为锯片超薄,一立方米荒料可以多切出一片板来。与此同时,为了保证切割的平稳性,拉锯也只有白天才切,磨板速度更



石材企业生产车间,工人在打磨产品。

是放慢到正常的三分之一。

或许正如棋盛石业董事长李长满所说,棋盛对待鱼肚白加工的态度,是不计成本,一颗石头可以用一整天的时间来磨。因而,在业内提起鱼肚白的加工,人们很难不联想到棋盛。

当然这种精品意识,并不只有杰利和棋盛两家。官桥、水头、石井一带的年轻企业家,都极为重视设备的智能化、精细化。2019年,在胜利石业三厂刚刚创立时,胜利石业总经理吴小雯就大刀阔斧,投入的都是智能化设备,放眼工厂,随便一台设备都身价不菲。

“决定投入那么多资金去购买设备的那一刻很心疼,但使用几年下来又觉得很值得。就拿我们购买的立体烘干线来说,直接一步到位,不仅选择最智能的机身,还同时配置了机械手,不仅可以自动上下板,烘干时长也大大缩短。”吴小雯介绍道,传统晒板需要非常大的场地,仅一片面胶,就需要十几小时。工人晚上晒板,早上还要起来收板,遇到下雨天,可能一晚上板都干不了。而最新型的立体烘干线,45分钟就能走完所有流程。

在吴小雯看来,石材行业的门槛并没有外界说的那么低,想要办好一家工厂,光有经验还不行,还要舍得投入。“没

有好设备,再有经验也是徒劳。再加上现在成熟的工人越来越难招,未来势必会有更多工序是要交给设备去独立完成。”

### 工艺提升 成就行业工程典范

想要做出好质量,一套好的设备是基础,但要成为一家专业的石材工程制造商,工艺锻造是必然的。

17日,英良集团董事长刘良在朋友圈感慨道,如何成为一家专业的工程制造商?不是用口号宣传出来的,而是用一场场的竞技赛事以及平时的千锤百炼打造出来的。刘良告诉记者,英良频繁在生产一线举办操作类比赛,而比赛时为了检验和提高一线工人的实际操作水平,更是为了能够给客户交付更加完美的产品。

“就拿我们这次举办的用平板做弧位板这个赛事,其实考核就4个标准,能否熟练手摇切倒边、角磨机修整角度、按照模板1:1进行粘接、按照模板1:1进行弧度打磨至120目亚光面。”刘良坦言,弧位板是石材生产工序中比较有考验的一个环节,虽然比赛只设4个步骤,这又恰恰最考验一个工人的技术成熟度问题,唯有熟练掌握,才能把弧

位板做好。

而位于石井中泰集控区的和润石业,近几年发展神速,渐渐在工程方面崭露头角。为了获得更多大型工程项目的青睐,和润石业5年前就开启了精益生产管理,并导入7S管理,近两年为了鼓励更多员工爱岗敬业,每季度都对优秀员工进行评选,为表现突出的员工设置了最佳达标奖、英雄奖、小蜜蜂奖等。

在和润石业董事长黄庆达看来,人才才是企业的核心资源。“我们每年都在对大量的求职人员进行筛选,选出与企业价值观相一致的,将其放在合适的岗位上,并激发其内在潜能。”当然,要说石材业内“工艺一哥”,当属环球石材。企业里都是高学历人员的石材企业,放在水头,显得特别不一样。环球石材福建分公司营销负责人张文昌告诉记者,环球作为石材行业的“老大哥”,老的不是资质,而是对工艺品质的坚守。这些年来,国内许多大型工程项目都首选环球,就是对环球品质的认可。

“我们公司所有人员在正式上岗前,都有长达3个月乃至一年的培训。”张文昌坦言,入职环球的每个工人,都可以拿到一个生产手册,不仅详细记录每个生产环节的生产标准,还会详细告知安全注意事项。

# 食企觅新味引领新“食尚” 直播间下单享“白菜价” “五月花”直播乐购节《吃遍南安》专场超180万人次围观



■本报记者 苏清彬  
见习记者 傅雅兰

“小伙伴们,今天的产品都是‘白菜价’,准备好手速,赶快到直播间下单。”17日下午,备受瞩目的首届南安“五月花”直播乐购节迎来了第五场直播活动——《吃遍南安》专场。其间,南安市融媒体中心主持人先后探访了鼎成食品、渔豪汇食品、天之馅食品3家企业,向吃货们揭开南安食品企业如何觅新味、引领新“食尚”,也送来一波超级福利,吸引了不少市民朋友下单。

### 大幅让利只为“交个朋友”

“很感谢南安‘五月花’直播乐购节给我们这个机会,作为一次线上品牌宣传传活动,这次纯粹是为了让大家认识鼎成,交个朋友,所以优惠也是超级给力,希望吃货们满载而归。”当天15时许,《吃遍南安》专场首站走进鼎成食品,主播戴陈燕一开播,便直奔主题推荐了他们的王牌产品——鱼籽福袋。

香甜金黄的豆皮包裹着饱满的鱼子酱,轻轻咬上一口,就可以明确地感受到一颗颗的鱼籽在嘴里爆掉的感觉,脆爽香甜的味道堪称味蕾的极致享受。作为鼎成食品首款见面礼,纯手工制作鱼籽福袋不仅是经典涮菜必点食材,还可以用来煮面条、煮菜等。

鱼籽福袋、虾仁福袋、芝士年糕福袋……直播期间,戴陈燕还详解了不同口味福袋的制作方式,主持人现场品尝起这些美味,让不少小伙伴隔着屏幕都



首届南安“五月花”直播乐购节《吃遍南安》天之馅专场。

要流口水。纯手工制作的还有响铃卷,脆脆的响铃卷扔进锅里,几秒迅速捞起,咬一口会发出嘎嘣脆响,吃下去可是满满的汤汁在口中爆发,而表皮却仍能保持着微微的酥脆。

看到这些美食,想必很多吃货都准备下单购买了。针对首届南安“五月花”直播乐购节,鼎成食品给出了大幅让利:鱼籽福袋4包、虾仁福袋2包、芝士年糕福袋4包、泉州鸡卷1盒、响铃卷3盒,商超价格299元,直播间特价99元;鱼籽福袋1包、虾仁福袋1包、芝士年糕福袋1包、泉州鸡卷1盒、响铃卷2盒,商超价格122元,直播间特价59元;玲玲卷独立包装1箱,商超价格32元,直播间特价12.8元。

### 预制菜从幕后走向台前

疫情形势复杂的当下,居家办公、封楼隔离时有发生。外卖不好点,下班只想“躺”,做饭技术差,疫情中的“封控人”可太想念外面的美食了!于是乎,一种介于外卖和外出就餐的中间选择——预制菜渐热。免洗、免切、免调料,操作简单、方便囤积。

《吃遍南安》专场第二站探访“中国水产餐饮第一镇”——南安洪梅镇,揭秘渔豪汇食品是如何做好每一道预制菜,让它们从餐饮业幕后加速走向消费者台前。从事水产餐饮商贸活动人数居全国首位、从业人员达2万余人……30多年前,南安洪梅水人奔走在全国各大水产市场上,让这个原料和市场两头在外的洪梅镇,走出了一群名气响亮的水产大军。产品才是企业的核心竞争力与生命力,近年来,爱拼敢赢的洪梅人在食材上不断创新,根据消费者需求创新产品,渔豪汇食品便是其一。

海参、鲍鱼、鱼翅、干贝……跟随镜头,渔豪汇食品相关负责人弯山峰打开了产品研发室的大冰柜,满满的食材令人大饱眼福。弯山峰先后介绍了佛跳墙、豪华一品鲍、鲍鱼花胶鸡等多个主打产品,并分享了预制菜的制作过程。

“想吃海鲜又不会做?预制菜来帮忙。”不用拆开包装,加热后即可食用,非常方便。”直播间里,一道道美食通过高温蒸煮,很快就摆在了主持人面前,香味扑鼻,而这也是预制菜在疫情期间

大火的原因。

为了回馈消费者,渔豪汇食品推出现场活动:鲍鱼花胶鸡2盒,商超价格588元,活动特价288元;豪品佛跳墙2盒、杂粮花胶肚2盒、小米海参2盒、鲍汁一品鲍2盒,商超价格558元,活动特价258元。

### 多轮互动观看量再创新高

在预制菜之后,镜头转向天之馅食品,感受英都小镇“舌尖上的南安味道”。当天16时30分,非遗传承人、天之馅食品总经理洪炳焕介绍了他的传承故事、品牌故事和天之馅古早味的制作工艺。直播间桌子上摆满了各式的糕点、麻糍,颇有一丝丝过年的氛围感。

“做麻糍是从小的耳濡目染,小时候看到父母在做糕点,比较贪甜,总是从旁边偷偷拿一点吃,感觉很幸福,很满足。”洪炳焕分享道,英都在南安历史上是有名的粮仓,勤劳勇敢的英都人就用粮食作为原料,做成各种各样的风味美食。光阴荏苒,天之馅坊在悠悠岁月中尘封为天之地馅食品。天之馅,意为上天赐予的食物,而天之馅传承古法,将淳朴的食物以最美好的方式呈现在世人眼前。

对于本次活动,洪炳焕带来了重磅福利,原价25元的天之馅手工沾粉麻糍直播价18.8元,原价25元手工红糖沾粉麻糍直播价19.8元,原价28元原味包馅麻糍直播价19.8元……刷口令,赢好礼。与前几场直播活动相同,《吃遍南安》专场探访的3家企业,给粉丝们送来了手动削苹果机、数据线、豪品佛跳墙、鲍汁一品鲍、麻糍、麻糍、寸枣等好礼,多轮互动将直播间热度推向高潮。

本场直播以南安市融媒体中心“直播南安”为主号进行直播,同时在新华社现场云、“南安融媒”视频号、“海丝商报”视频号、“今日南安”抖音号等平台同步进行直播,直播间总观看量超180万人次,再创新高。



## 敏华控股加速布局国内市场 一年新开1846间专卖店

本报讯(记者 苏清彬)16日,由南安人黄敏利掌舵的港股上市公司敏华控股发布截至2022年3月31日的上一财年(2021年3月31日至2022年3月31日)业绩报告。报告显示,敏华控股2022财年营收217.88亿港元(约合188.42亿元人民币),同比增长28.57%;净利润22.47亿港元(约合19.43亿元人民币),同比增长16.78%。

作为国内软体家居龙头之一,敏华控股专注沙发、床垫及智能家居领域,旗下拥有“芝华仕”“头等舱”两大知名品牌,业务遍布全球。

从业务板块看,沙发及配套产品营收约146.17亿港元,同比增长24.7%。其中,国内市场收入约86.28亿港元,同比增长25.9%,产品销售增长迅猛;北美市场沙发及配套产品收入达到约54.1亿港元,同比增长23.7%;在欧洲及其他海外市场的沙发及配套产品收入达到约5.79亿港元,同比增长16.3%。其他产品营收约56.18亿港元,同比增长51.5%。其中,来自中国区床具的收入约33.98亿港元,同比增长51.2%;智能家具部件产品收入约22.2亿港元,同比增长52%。

敏华控股表示,报告期内,集团得益于多元化的市场分布,以及经历多年筹备发展,集团业务已经由出口代工为主逐渐转变为品牌销售为主的商业模式,目前中国区品牌销售业务占比已经超过60%。在全球新冠疫情挑战下,欧美市场受疫情冲击较大,敏华集团抓住时机大力发展中国市场业务,拓展门店占据有利消费入口,同时提升门店经营水平质量及产品创新研发能力,实现中国市场收入增长29.3%,集团主营业务收入增长30.8%,全球功能沙发销量继续保持第一的地位。

中国市场收入大幅增长,与线上线下渠道的不断开拓相关。线下销售渠道方面,敏华控股继续实施霸盘中国战略,抓住疫情促进进行格局优化的机遇,加速开店,使得国内整体门店数量以及门店面积进一步提升。截至2022年3月31日,其在中国总共拥有5968间品牌专卖店(不包含调和普丽尼门店715间),于报告期内,实现专卖店店铺数目净增长1846间;线上销售渠道方面,敏华控股在传统天猫、京东等电商平台持续发力,并积极推动直播销售模式,通过短视频推广、自有店铺直播,与头部主播深入合作等,实现了业绩、粉丝和品牌影响力大幅增长。此外,其亦积极布局新零售业务,实现线上线下的业务融合,挖掘新增量。

公开数据显示,2021年,敏华控股功能沙发在中国市场的占有率从2020年的59%提升至64.4%,核心竞争力进一步提升。

## 南安市工商联(总商会) 召开会徽征集作品评审会

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 刘乃玮)17日,南安市工商联(总商会)召开总商会会徽征集作品评审会,评审会邀请泉州师范学院美术与设计学院副院长、副教授陈超淼,设计系主任、教授陈学君,学术委员会主任、教授黄文中担任评委。

3位评审专家立足自身专业领域,从文化内涵、设计理念、图案形制、色彩形象、艺术创意等角度,对292件应征作品进行细致分析和认真点评,最后评选出特等奖作品1件、一等奖作品2件、二等奖作品3件、三等奖作品6件及入围作品30件,届时主办方将为获奖者颁发荣誉证书,并给予入围奖获得者每人500元奖励、三等奖获得者每人1500元奖励、二等奖获得者每人3000元奖励、一等奖获得者每人5000元奖励,特等奖获得者1万元奖励。

据了解,此次征集活动从3月18日持续到5月7日,共收到来自北京、上海、福建、广东、重庆、山东、浙江等20多个省市的204位作者发来的292件应征作品,征集范围极广,得到了专业院校、专业机构、艺术爱好者等群体的大力支持。

### 注销公告

南安市敦煌文化研究会(统一社会信用代码:51350583115590906W)根据《社会团体登记管理条例》规定,本单位理事会及全体会员大会一致同意注销,经请示业务主管部门,同意注销“南安市敦煌文化研究会”,请与我单位有债权债务的单位自公告发布之日起45日内来申报处理(联系人:洪先生,联系电话:0595-86306886),否则视为自动放弃。特此公告。  
南安市敦煌文化研究会  
2022年5月19日