

黄思建:事业遍布长三角 在第二故乡“发光”

■本报记者 李杨瑜 文/图

和众多外出打拼的南安人一样,不久前连任常州市南安商会监事长的黄思建亦是白手起家,当过学徒、修过拖拉机、学过电焊、卖过VCD……2003年,事业受挫的他来到江苏常州,在这里逐梦筑梦,从一名门外汉蜕变为石材行业翘楚。创业20多年来,他涉及的产业日益多元,从构建长三角建材电商园,到投资弱电安防系统,再到开设珠宝店,可谓遍地开花,成为常州工商界一股不可忽视的力量。

生意受挫常州再出发

1971年,黄思建出生在南安水头镇一个农村家庭。5岁时,父亲突然离世,母亲独自扛起了养家的重担。作为家中长子,年幼的他深知母亲的艰辛,早早便帮忙做些力所能及的事情,照看弟弟妹妹。那个年代饭都吃不饱,更别谈读书了,16岁那年,他只身前往缅甸与珠宝翡翠结缘,开始赚钱减轻家庭负担。

上世纪90年代初,数据压缩技术的迅速发展引发了一场影视技术的革命,淘汰了卡带和录像带。当时,一台VCD便可实现学习、游戏、K歌看电影三种功能,成为一种新时尚。凭借着敏锐的商业嗅觉,回到家的黄思建很快在闽南地区经营起光碟销售生意,其营业额常年占据福建省前列。

“但好景不长,上世纪90年代末,由于资金问题,公司一夜之间人去楼空,那些年来的努力变成一无所有。”黄思建回忆道,幸运的是,在这过程中,他也赚到了人生的第一桶金,在老家建起大宅子,收获了很多后来创业中志同道合的伙伴。

生活给予的重击并未阻挡黄思建前进的脚步,凭着闽南人“爱拼才会赢”的劲头,还有家中母亲殷切的关怀,痛定思痛后,黄思建重新出发。2003年,他踏上常州这片热土,在福兴石材市场租了一间店面,经营起石



人物名片

黄思建 1971年出生,南安水头人,现任常州市南安商会监事长、江苏省常州市舒磊石材有限公司董事长。

家装销售。

从单一产品到多元化产业布局

“作为一名初学者,每一步都要付出异于常人的努力。做生意就是要质量过硬、讲诚信,但并不是自己说说就可以,需要客户认可。所以有些时候宁愿自己在价格上吃点亏,也要保证为客户提供优质的产品。”正因如此,入行石材行业没多久,黄思建就遇上了贵人。

“时逢一位客户家里装修,需要用到石材碎板,机缘巧合来到了店里。也正因为这次合作得到他的认可,后来在他的推荐下顺利转型,参与江苏省多个市政工程项目。”扎根江苏市场,黄思建每一步都是稳扎稳打。其创办的舒磊石材,在他的带领下越做越大,逐渐规模化、扩大化,合作过的项目涉及多个地区的国税局、国土局、地税局、大剧院、体育馆、海事局、花博园、机场等工程项目。

彼时事业有成的他,并未止步于此,而是有了新的创业投资方

向。“石材行业资源丰富、需求巨大,但也面临着分散泛滥、环境污染、粗放经营等问题。一直以来我都很关注,也在思考如何在华东地区延伸石材产业链条,打造品牌,带动包括石材在内的整个建材行业二次创业,创造更多的劳动就业岗位,开辟转型升级新路径。”于是,给建材行业安一个“五星级的家”的念头,在黄思建脑海中萌生。

说干就干,2016年,黄思建同几位合作伙伴,在安徽江北乌江新区立项了一个占地1000多亩的建材电商物流园,并取名为“安徽长三角建材电商物流园”。

“整个项目分为两期,是一个集装饰装潢、仓储物流、电子商务为一体的大型建材交易市场。全面运营后,预计可实现区域产值12.5亿元,税收5000万元。2018年,建材电商物流园一期正式投入使用,以装饰建材为主,尤其以石材为特色,目前共有人入驻商户900多家。”黄思建告诉记者,建设建材电商物流园既要结合地方实际,解决建材产业存在的问题,也要以打造华东地区最大的建材

集散交易市场为目标。

在投资这一项目的同时,黄思建也圆了年少时的梦想。曾经在缅甸打工的黄思建,就喜欢上了珠宝,尤其是翡翠类的玉石。“那时候没钱,现在有能力了,2017年就成立了石刻美艺术文化传播有限公司,主营玉石珠宝。看得多自然也练就了一身鉴赏本领,最主要还是看好市场的潜力,除了可以佩戴、具有收藏价值,还可以传承。”黄思建说。

热心商会事务不计较得失

当下,国内制造业面临诸多挑战,“双循环”发展战略提出之后,黄思建也着手布局,组建跨境电商团队。“将过剩的产能通过跨境电商的形式消耗掉,具有压缩中间环节、重塑贸易方式、提高企业利润、防止企业产能过剩、为企业发展提供帮助等优点。”尽管新冠疫情带来了诸多不便,但黄思建有信心在梦想启航的新坐标中迎难而上。

在常州打拼了20多年,如今51岁的黄思建不仅在业界有口皆碑,在南安老乡眼中也颇有威望。老乡遇到什么困难找他,他都会尽自己所能帮忙。也正因如此,2022年11月1日,他再次被推选为常州市南安商会监事长。

“在常州的南安籍企业有数百家,涉及石材、水暖、阀门、陶瓷、茶叶、海鲜干货等行业。转眼常州市南安商会已走过了13个年头,传递政府声音,反映会员诉求,取得了诸多荣誉。”自2018年以来,黄思建将大部分时间和精力都用在了商会事务中。在他看来,在其位谋其职,监事长事情很多,因此一定要有奉献精神,不能计较个人得失。

虽然长期在外,但黄思建不忘家乡的父老乡亲,积极参与南安的发展建设和公益慈善事业。黄思建坦言,他也在寻求合适的机遇,加深与家乡的互动交流,希望能有机会在返乡投资创业项目中大显身手,带着项目、技术、人才和长三角地区的先进理念回乡兴业,反哺家乡、造福家乡。

资讯

福建增设100亿元第八期纾困增产增效贷款启动申报

本报讯 (记者 黄睿超 通讯员 黄丽萍) 近日,记者从南安市工信局获悉,为继续发挥纾困贷款在缓解企业暂时流动性困难的积极作用,特别是支持受疫情影响严重地区的中小微企业渡过难关,福建省增设第八期100亿元中小微企业纾困增产增效专项资金贷款(以下简称“纾困增产增效贷款”),另增设100亿元贷款规模专项用于支持前七期纾困贷款政策企业续贷。符合条件的企业,登录金服云平台即可申请。

据了解,纾困增产增效贷款帮扶对象为:受疫情影响,面临暂时流动性困难,能够较快恢复正常经营能力,且2021年底前注册登记成立,当前仍正常生产经营(或开始复工复产)的中小微企业。截至目前,第七期纾困贷款南安共有94家(次)企业申请,累计发放金额4.92亿元。

与前面几期相比,第八期纾困贷款重点支持交通运输、餐饮、住宿、旅游等受疫情影响较大的行业企业。鼓励银行业金融机构加大对中小微企业(不含个体工商户)首贷户支持,首贷户是指从银行业金融机构首次获得贷款的中小微企业客户,即本期政策实施后,银行业金融机构通过人民银行征信系统查询,并确认企业未从银行业金融机构体系获得贷款的记录。银行对符合条件的企业提供利率不超过1年期贷款市场报价利率(LPR)+50个基点的优惠贷款,省财政按贷款金额的1%给予贴息。

建设三期生产项目 阳光中科拟投不超过1.8亿元

本报讯 (记者 苏清彬) 近日,南安新三板上市公司阳光中科发布公告称,当前全球光伏市场持续增长,为把握行业发展契机,同时提高公司竞争力,公司拟进一步投资建设三期1.2GW PERC电池AGV中试线生产项目(以下简称“三期项目”)。经测算,本次扩建项目预计投资不超过1.8亿元,主要用于购置生产设备、配套设施建设、测试仪器等。

阳光中科表示,三期项目属于公司主要产品的规模扩建,符合公司长期发展战略,有利于公司长期稳定发展。扩建完成后,将会进一步扩大公司产品的市场份额,对公司的盈利能力、综合竞争力和持续经营能力都有较大提升。

对于资金来源,阳光中科在另一份公告中表示,因生产经营需要,拟向光大银行申请总额不超过2.5亿元授信额度。

据了解,阳光中科主要从事晶硅太阳能电池的研发、生产与销售及分布式太阳能光伏发电站的建设与经营业务。据其2022年半年度报告显示,上半年公司实现营业收入5.91亿元,同比增长72.12%,净利润1780.91万元,同比增长973.99%。

营收、净利润均实现大幅增长,跟海外订单激增不无关系。在阳光中科一期项目车间内,自动化生产全线高速运行,太阳能电池日产量高达100万片。工人们加班加点,一片忙碌景象。

“相比去年同期,今年整个出口量出现超过100%的增长,目前公司产值相比去年同期翻了一番,全年产值规模预期超过20亿元,计划用半年的时间把产能从2.5个GW增长到7.5个GW。”阳光中科副总经理孙一鸣解释道,他们的光伏产品以组件的形式出口到欧洲,以及印度、巴西等国家。今年欧洲能源危机对中国而言,是一个非常好的机会,能够进一步巩固中国新能源在全球的地位。

“群峰机械全球服务行”启动

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 杨爱榕) “目前公司已在30多个国家和地区设有服务站、办事处,今年10月20日至今,群峰机械服务团队已走访了3个亚洲国家,服务数十家单位客户。”日前,群峰机械总经理助理张建海欣喜地分享道。

作为一家主营混凝土制品成型机、静压机等机械的龙头企业,为全面提升产品质量和服务水平,保证客户使用满意度,自10月20日起,“群峰机械全球服务行”正式启动。近期,群峰机械售后人员、工程技术人员,有的前往国内省份,有的则派驻国外,持续为海内外客户提供更多、更好的产品和完善满意的服务,为客户创造更多价值。

“本次我被派往甘肃,为当地一客户安装调试QS1000混凝土制品成型机。这套设备精细化程度高,可靠性强,安装周期也较长。所幸10多天的安装过程都非常顺利,圆满交付给客户使用。”该派驻甘肃售后人员表示,每天他们都会统一从公司在当地设立的示范性服务站出发,走访服务客户。

甘肃只是群峰机械服务工作的一个缩影。同样被派驻在阿曼的技术工程师,每天也在路上,对当地客户设备进行保养工作,同时不忘为客户解答日常的使用困惑,讲解维修保养的操作知识,确保产品在高温下正常运行。

王增秋:退伍不褪色 石材小镇闯出新世界

■本报记者 蔡静琦 文/图

2012年退伍至今,整整10年。曾经作为部队军械员、连队文书的王增秋,即便退役多年,依然保持军人硬气风格,刚硬、坚强。

机缘巧合,10年前,他来到了福建水头,从一名什么都不懂的高压配件销售员,到现在创办了属于自己的水刀科技工厂——泉州志渥水刀科技有限公司。他用自己的拼搏和努力,书写了一位退役军人的不平凡。

从销售无门到致富有路

2012年,从部队退役的王增秋,回到山东老家探望父母后,便径直去了中国魔都——上海。

“要去大城市才有机会,即便大城市生存可能会更加艰难,但这并不会让我退却。”王增秋始终记得部队教给他的一切,希望能通过自己的努力,影响带动更多退役军人创业就业。前往上海后,王增秋进入一家高压配件厂,而公司对他的安排,是让他到福建一个人生地不熟的石材小镇开拓市场。

“当时的水头,环境没有现在这么好,人站在路边几分钟,就会落满一身白灰。”王增秋坦言,大城市待久了的年轻人,是受不了这样的环境,即使被安排过来,也很难持久。

刚到水头,没有一个相熟的人,为了开拓市场,王增秋只能一家家登门拜访。“水头、石井和其他地方不同,这里的石材行业特别集中,基本一公里内就有好几家工厂。一开始,我通过徒步的方式把水头、石井走了个遍。”很多人对他的徒步拜访甚是不解,他却认为这种地毯式走访,在那个互联网信息还不是那么发达的年代,是最快了解行业办法。

王增秋告诉记者,以前在部队的



泉州志渥水刀科技有限公司创始人王增秋。

时候,经常要背负40公斤重物,从上午七点出发,直到晚上八点,徒步80多公里的路。而走遍水头和石井,也不过是几个80公里,何况无须负重,还可以走走歇歇。

在近半个月的地毯式拜访后,王增秋把水头、石井一带的荒料厂、精加工厂、花岗岩厂的情况摸得一清二楚。他发现,这些石材厂购买的水刀设备基本来自江浙、广东一带,但产品保修期在一年左右。即便是保修期内,易损件坏了,厂家上门,不仅要收取高额的配件费,还要额外的服务费。这也为他兜售零配件提供了机会。

“高压配件是水刀的核心组成部分,当时来水头的目的,是要把高压配件卖给水刀厂家,但大部分水刀厂不在水头本地,而我们工厂

以增长。

“卖不了一手,我们可以卖二手。”在给客户维保过程中,王增秋经常收到一些客户的请求,帮忙出售一些闲置的二手水刀设备。这也让他找到了新的生意门道。2013年,王增秋便开始了自己的创业之旅,他把一些厂闲置的水刀设备以低价收购后,进行重新保养,再以相对便宜的价格卖给一些新开的小型加工厂。如此一来,不但为这些新创业者省去一些固定成本,还可以让旧机器发挥新活力。

也正是这些维保的经历,让他对整机设备有了一个全面的认识。2018年,他开始了水刀整机设备的生产。由于水头市场基本处于饱和状态,每月销量不过三五台。为此,他将目光锁定在玻璃行业。“一个家电玻璃工厂通常用料都在四五台,工程玻璃工厂至少需要一台。”王增秋坦言。

为了满足生产需要,今年他在石井中泰集控区创立了一个1300多平方米的加工中心。而负责生产和管理的正是他的战友。这位战友当时与王增秋同时退伍,也在上海同一家公司,如今又一起并肩作战。他认为,受过军事化管理的军人,不但更有韧性,也有更强的执行力。

谈及未来规划,王增秋说,智能化已然是大势所趋,让水刀更智能化是工厂研究的方向。“我们发现,市面上流行的五轴加工中心完成钻孔和打磨,需要2—3分钟。”王增秋表示,水刀切割往往只需要两三秒,如果水刀能够跟打磨联动起来,那意味着传统的钻孔和打磨,只需要五六秒的时间。目前,志渥水刀公司正在对水刀系统进行升级。该技术实现以后,国产水刀就能替代两三千万元的进口设备,为企业大大降低生产成本。

对水刀系统进行升级

据了解,市场上水刀设备的使用寿命普遍超10年以上,所以很多工厂一旦购买,就很少会更换,除非扩大规模,这也导致水刀数量难