

年均发电超1100万千瓦时 九牧集团一光伏发电项目落地

本报讯(记者 李杨瑜)日前,九牧集团与光伏行业巨头隆基绿能共同打造的九牧集团精品光伏陶瓷工厂光伏发电项目一期正式落地。

据介绍,该项目布局总装机容量为10.397MW的分布式电站,预计年均发电量约1118.25万千瓦时,运行期内将大幅减少二氧化碳排放和煤消耗,并为工厂注入源源不断的绿色电力,推动着

全球绿色发展和气候变化应对。

在项目实施过程中,针对九牧集团陶瓷工厂的需求,隆基绿能采用BIPV光伏建筑一体化方案,适配翻新、加建、新建等不同场景的安装方式,成功解决了老旧金属屋面、混凝土屋面及新建厂房屋面的复杂施工问题。同时,所选用的隆基BIPV产品凭借卓越的防渗漏、防腐蚀、防着火及抗台风、

抗衰减性能,确保了屋面系统与光伏组件的同寿命,为长期的稳定运行提供了可靠保障。

一直以来,九牧集团就致力于成为行业绿色可持续发展的领航者,持续布局科技智能与绿色节能,助力实现高效与低碳的双重目标。早在去年年底,九牧集团与国网福建综合能源公司、国网南安市供电公司共同打造

的5G智能马桶绿色黑灯工厂光伏项目就已竣工并网。该项目利用4栋厂房屋顶及新建光伏车棚建设,总装机容量4.5兆瓦,年均发电量约473万千瓦时,相当于每年节约标准煤约1442吨、减排二氧化碳约3935吨。此次,九牧集团陶瓷工厂光伏发电项目的成功落地,是九牧集团在绿色可持续发展道路上的又一成功典范。

李丽沙:线上寻机拓市场 开辟石材营销“快车道”

■本报记者 蔡静琦 文/图

去年12月的一天,真石惠石材超市创始人李丽沙,凭借一条简单的短视频,成功在抖音平台上促成了一笔16万元的订单。尽管在庞大的石材市场中,16万元微不足道,但这笔交易却让她看到了在线售卖石材的无限可能。

一直以来,大多数石材商人都认为将石材这种大宗商品通过直播销售,简直是天方夜谭。李丽沙却在其中尝到了甜头。她先后投入40余万元,带领团队参加各种线上渠道开拓的培训课程,并建起了16个短视频账号矩阵。迄今为止,她和她的团队已经进行了20余场直播,单场观看最高人数达到了4000余人,间接成交了100多万元的订单。

任谁也不会想到,距离首次开播仅4个月时间,她就收获了价值600万元的深圳市某大型工地项目订单。

直播4个月收获600万元订单

“深圳这个项目订单的客户,今年年初在短视频平台第一次看我的视频后,就一直关注着我们发布的内容,最终被我们打动。”李丽沙告诉记者,今年3月,该客户来到水头市场,让她带路找品,并挑选了十几个石材品种,共计600余万元。

在李丽沙看来,这笔单子的成交,绝不是幸运。

在开启线上营销的这4个月时间里,她和她的团队,基本每天都奋战到深夜12点以后。在她的回忆中,很长一段时间,她的每天仅睡3个小时。

“虽然我跟公司骨干团队都参与了培训学习,但是一下子建立起16个账号,仅仅靠他们几个力量是不够的。要想在水头招到合适的摄影、剪辑、运营、主播,并不是件容易的事,很多从厦门过来的小年轻,上两天班就离开了。”李丽沙坦言,在这种情况下,他们不得不变成全能型选手,除了互相拍摄视频,还要各自剪辑,晚上轮流



担任主播。身体的劳累还只是其次,直播间里网友肆无忌惮的调侃,以及部分同事和家人对直播的不理解,曾让她怀疑自己的选择是否正确。

尽管内心有过动摇,但她决定做这件事情时,就设定了3个月的时间。她认为,如果能够坚持重复做一件事情3个月,就是一件很酷的事情,即使没有变现,也会让自己变得更加自信。

“直播并没有朝着设想的最好方向发展。”在李丽沙直播的第15天,她就接到了订单,一位来自惠安的业主,刚好家里的别墅在装修,无意间进入了她的直播间,看到了适合自家装修的产品。一个半小时后就直接开车来到水头,并付了定金。

这种来自抖音平台客户的直接反应,让从事石材行业已有20余年、长期

与客户进行价格谈判的李丽沙感到惊讶。她坦言,过去,她一直都是在做同行间的生意,每一片石材的来源、储量,大家都是心知肚明,同行可能认为你不会亏就好了,不需要更多的服务。而终端客户的心态,则更多地考虑是否适合、能否落地的问题。

长期以来,李丽沙一直受到价格战的困扰,但通过线上销售,她感觉自己一下子避开了同行间的价格战。她也因此坚信,只有通过线上渠道,不断开拓新客户,石材贸易商才有可能度过经济下行周期。

全员持股共享企业成果

“决定做线上拓客渠道,也就意味着可能遇到各种各样的客户。可能有

工程方,也可能是装饰公司,还可能是终端业主,订单可大可小。”李丽沙认为,打开门做生意,就应该一视同仁,无论是大额订单还是小额交易,公司都应该提供优质的服务。

在直播销售的过程中,李丽沙接触到了来自重庆、江西等地的多个家装订单。这些订单中,有的可能只是一套背景墙、一套门槛石或者灶台,总价可能不过几千元,但李丽沙并没有因此而忽视任何一笔生意。她明白,每一个小订单都可能是客户对她产品与服务信任的体现,因此,她逐一应承了这些订单。

幸运的是,在从事石材贸易的20多年里,李丽沙积累了遍布全国各地的批发客户网络。这意味着,基本上每个城市她都有合作伙伴。利用这一优势,她将线上获得的订单分配给当地经销商,由他们负责进行测量和安装等服务。

与此同时,为了激发团队成员的积极性,李丽沙推出了全员持股计划。这个方案覆盖了公司新加入的主播在内的所有团队成员,每个人都将根据贡献获得相应的股份配比。

“直播销售是一场持久战,不能抱着立竿见影赚钱的心态去进行。”李丽沙认为,直播是一种建立品牌、培养客户关系的过程,需要时间和耐心去积累影响力。因此,她鼓励团队成员要有长远的眼光,专注于提供优质的产品和服务,而不是单纯追求短期的收益。

通过实施全员持股这一计划,李丽沙不仅让团队成员在经济上受益,更重要的是,她希望大家能够一起承担起企业发展的责任,共同享受企业成长带来的成果,从而形成一个更加紧密、更具战斗力的团队。

“我们现在的订单已经有些应接不暇了,每天通过线上平台产生的意向客户至少有10个,这个数字已经远超了线下自然上门的客户。”李丽沙坚信,与其抱怨现状,不如积极行动,在竞争激烈的市场环境中,只有主动出击才是获取成功的关键。对于未来,她充满期待。



鹏翔再生石助力 中国民主党派历史陈列馆开馆

本报讯(记者 蔡静琦)近日,中国民主党派历史陈列馆开馆暨展览开幕式在重庆举行。值得一提的是,在整个项目地面的铺设上,该馆选用了福建鹏翔实业有限公司的再生石——葡米系列产品。

据了解,中国民主党派历史陈列馆原址是特园,始建于1930年代初。2021年,中国民主党派历史陈列馆开馆升级改造项目。陈列馆面积达1.8万平方米,成为富有中国特色、时代特征、统战特质的国家一级博物馆。

“鹏翔再生石在中国民主党派历史陈列馆项目地面的应用,不仅是一项技术上的创新,更是一种文化上的传承与发扬。体现双方对环保理念的深入贯彻,更彰显了项目本身的高品质追求。”鹏翔实业董事长王少芳表示,鹏翔再生石创立于2006年,以其独特的再生技术,将废弃的石材重新利用,既减少了资源消耗,又降低了环境污染,完美契合了绿色、低碳、循环的可持续发展理念,本次,也为统战文化的传播与弘扬提供了有力的物质载体。

南安召开工信工作专题会

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈星火)近日,南安市工信局组织召开全市工信工作专题会。

会议以书面形式通报了2023年全市工信工作情况及2024年一季度“大篷车”企业服务专班工作开展情况;霞美、水头、石井、英都等4个乡镇分别围绕“培育专精特新企业”“升规纳统”“增资扩产”“挂钩服务企业”等方面作经验分享;市工信局分管领导分别就分管领域当前重点工作进行布置。

会议要求,2024年,要注重存量的挖掘,在低效工业用地盘活、增资扩产再加力;要推进工业(产业)园区标准化建设,在空间重构同时,推进产业重塑,以“亩均效益论英雄”正向激励反向倒逼;要推进新型工业化,加快形成具有南安产业特色新质生产力,促进传统优势产业升级,实现制造业发展高端化、智能化、绿色化。

会议强调,在当前及今后工信工作开展中,要强化工作跟踪,加强工业产值、重点工业项目、用电用气等先行指标的监测、跟踪。同时,工作调度要抓好指标匹配,做好“大篷车”企业服务、政企早午晚餐会等工作,解决企业的痛点堵点,优化提升营商环境。此外,在联动对接上,要加强横向、纵向沟通交流,实现层级联动,整体推动工作落实。正面宣传上,要注重工作经验总结,加强信息宣传报道,夯实发展的信心底气。

2024年度消防企业专题培训在南安举办

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 郑月梅)近日,由南安市消防器材协会和福建东南标准认证中心有限公司联合主办的2024年度消防产品企业“质量安全总监和质量安全员培训班”在南安举办。

为期2天的培训,邀请了多位业内专家和学者进行授课。东南认证中心技术服务部部长徐亮从“质量法律制度”“落实质量安全主体责任监督管理”等角度,作了“落实企业质量安全主体责任之总局75令、76落地实践”的全面分享,帮助企业了解质量管理制度和体系构建及落地执行的策略与路径,掌握理解质量安全总监和质量安全员的工作职责,识别生产、销售过程中的质量控制及质量安全风险,落实日管控、周排查、月调度和追溯、召回等工作。

会上,福州市消防协会秘书长许剑方就单位消防安全管理进行解读,南安质计所所长陈仁杰对南安市消防产品质量进行全面分析,福建省质检院高级工程师陈大霖为学员作了手提式干粉灭火器监督抽查质量分析报告。

“随着数字技术的快速发展,消防产品行业应积极拥抱数字化,通过技术创新和产业升级,提升产品质量和竞争力,实现行业高质量发展。”中国消费品质量安全促进会理事、消防工作委员会秘书长刘皓以“以数字化助力消防产品全生命周期质量提升”为主题,分享了数字化背景下消防产品行业的发展机遇和挑战,解读相关政策信息,并展望了数字经济发展方向和格局对消防产品数字化的深远影响。

南安市消防器材协会会长洪顺火表示,本次培训全方位贯彻了质量安全主体责任监督管理规定以及质量安全相关法律法规、标准等内容,帮助会员企业建立健全质量安全责任意识,将有效助力会员企业掌握高质量发展的核心内涵,快速培养产业应用高素质专业管理人才,引导助力行业高质量发展。

国网南安市供电公司

“e取电”服务惠民 “满格电”助力春耕

本报讯(记者 周海文 李想 通讯员 傅泓源 文/图)“扫码就可以取电,抽水灌溉真方便,不仅安全还节约成本,为电力公司点赞。”12日,在水头镇劳光村,村民褚大伯指着最近安装在田间的“e取电”共享电源设备赞不绝口。

当天上午,记者来到劳光村,在一农田旁看到,农户褚大伯正要为秧苗进行灌溉。国网南安市供电公司的国家电网福建电力“双满意”(南安海丝之光)共产党员服务队队员在现场耐心地讲解,帮助农户顺利完成在“e取电”设备的扫码取电操作,抽水泵立即启动,灌溉问题得以有效解决。

据了解,得益于水源充足,劳光村发展蔬菜产业得天独厚。近年来,该村还持续推进特色优质蔬菜规模化种植,而在推进该村大规模蔬菜规模化种植期间,国网南安市供电公司工作人员发现由于农田灌溉需要用电,经常出现临时用电线路私拉乱接的情况,存在极大的用电安全隐患。

乡村振兴,电力先行。为保障农户灌溉用电安全、便捷,国网南安市供电公司主动与劳光村对接,通过“村网



走向田间地头的共享充电桩,极大方便了农民取水等农事用电。

共建”电力便民服务示范点创建,聚焦乡村振兴,对劳光村农田灌溉用电需求开展实地调研,借鉴共享充电桩的模式,在农田区域建设智能取电点,在该村农田安装首批4个“e取电”设备。村民在田间需要用电可通过扫码,直接在田间地头用上安全、稳定的

“国网电”。

当天,国家电网福建电力“双满意”(南安海丝之光)共产党员服务队队员加强对劳光村涉农线路设备的巡视、排查,帮助农户处理用电故障,义务为他们检修线路、水泵等用电设施,消除安全用电隐患;同时,加大安全用

电知识宣传,发放安全用电手册,面对面指导田间抽水灌溉农户安全用电,让安全用电深入人心。

“‘e取电’解决了临时用电场景周围缺少公共电源点的民生难题,通过在种植区域附近设立‘e取电’装置,农户无须额外投资接线引电,最大限度降低用电成本。”国网泉州供电公司驻劳光村第一书记连庆辉告诉记者,且该设备能直接计量收费,临时用电结束后,插座会自动断电,既消除了私拉乱接电线造成的安全隐患,也为农业生产提供高效可靠、便捷的电力供应,更好地服务当地村民的春耕春灌生产。

记者了解到,截至目前,国网南安市供电公司作为农业灌溉、地摊经济等“季节性、流动性、共用性”较明显的用电需求,在溪美、水头、梅山镇选取典型场景,目前,已集中安装“e取电”设备19个,累计服务超2595次。

下一步,国网南安市供电公司将继续用优质、高效的电力服务满足农灌用电需求,集中力量帮助农户解决春耕用电难题,全力保障农业生产灌溉用电,确保电力送到田间地头,真正做到“乡村振兴 电力先行”。