

许志忠:从企业家到村书记 激活乡村振兴的“神经末梢”

捕捉市场变化

探索多元化经营之道

许志忠的创业之路始于大学时期。就读电子商务专业的他,在校期间便跟随学院的老师涉足外贸领域,同时,他还为许多石井镇的板材厂制作网站,赚到了人生的“第一桶金”。毕业后,许志忠并没有停止前进的脚步,他不断探索新的商业领域,从手机零售到服装行业,每一步都走得坚定而扎实。2016年,许志忠创立了“卡奇虎KAQUITIGER”户外品牌,凭借敏锐的市场洞察力和不懈的努力,他的企业逐渐在国内市场崭露头角,并拓展国际市场。

然而,创业的道路并非一帆风顺。疫情防控期间,他勇敢接下了某市的奥特莱斯等大项目,尽管因为前期评估失误,导致预算不足,但他依然坚持下来,通过与业主方沟通合作,制定出了切实可行的方案。“每一次挫折都是成长的垫脚石,只有不断前行,才能抵达成功的彼岸。”对此,许志忠感慨道。

谈及创业时印象最深刻的事,许志忠眼中闪烁着坚定与自豪:“保时捷作为世界知名的豪华汽车品牌,对产品质量和设计要求极高。”许志忠回忆,在一次与保时捷的合作中,客户方提出了打造全新服装款式的要求。“这不仅是对产品的要求,更是对我们团队能力的一次全面考验。”许志忠表示,为了满足保时捷的要求,公司特地从韩国引进新材料。

新材料,双层布、无色差……这些看似简单的词汇背后,却隐藏着无数的技术难题。许志忠带领团队通过不停地试验、调整,从材料的选择到温度的控制,每一个环节都反复研究、优化配方。经过无数次的尝试和改进,他们终于攻克了技术难题。

许志忠的成功,不仅在于他的坚持和毅力,他总能够敏锐地捕捉到市场的变化,并根据市场的需求及时调整自己的经营策略。

如今,在许志忠的带领下,卡奇(福建)服装有限公司已经成为一家集开发设计、生产、销售、自营进出口为一体的户外服装生产厂家。“我们的队伍从最初的20多人,发展到如今近200人的规模,企业的生产能力、市场竞争力得到了显著提升。”许志忠带领团队,不仅在国内形成了完整的市场营销网络,还将市场范围拓展至国际市场,接受了欧美地区的大量订单。

对于未来,许志忠有着清晰的规划和期待。他计划在外贸方面继续深耕,扩展更多的市场,同时加强国内市场的发展。“我们未来将更加注重产品的研发与创新,计划将定制的部门独立出来,并在外地建设生产厂,以满足市场及客户的多样化需求。同时,我们也不会放弃品牌运作,依旧会努力提升品牌的知名度和影响力。”许志忠表示。



处暑已过秋将至,南安的天气还是异常炎热。在石井镇桥头村的田间地头、海边滩涂总能看到一个身影,在村间小道上不停地奔走。他是卡奇(福建)服装有限公司总经理许志忠,也是南安市石井镇桥头村党支部书记。

采访当天,许志忠刚从泉州公司处理完事务赶回村里,还没顾上喘歇落座,村干部们争相找他汇报签字。没等记者切入正题,电话就已响起,“村民有事找我,得接一下。”这便是许志忠的日常——每天辗转于村子与企业之间,一直在路上。自2021年竞选上桥头村党支部书记以来,许志忠凭借自己的创业智慧,和村民共同打造“桥头许村长”集体品牌,引导村民将海味干货做大做强,将产业发展和乡村振兴紧密结合,为农户带来更多利益,推动农村经济健康发展。

本报记者 李杨瑜
见习记者 陈辛琪 文/图

带领村民致富

让乡村振兴不只是口号

许志忠的视野并不局限于个人的事业发展。“一个人的成功不算成功,带领乡亲们共同致富才是真正成功。”2021年,他毅然地选择回到家乡石井镇,做起桥头村的“村官”。

“过去,我们老一辈村民一直没有固定工资收入,然而,在去年,许多村民一年就拿到了1万多元的工资,这是我们以前从未想过的。”许志忠高兴地介绍,近年来依靠地理优势,桥头村努力发展海洋捕捞、滩涂养殖、海产品加工等产业,他瞄准了海鲜干货市场这一潜力巨大的产业,带领村民们共同打造“桥头许村长”集体品牌,将海鲜干货做大做强,形成产业化。这一举措不仅解决了村里许多六七十岁老人的就业问题,还让他们领到了可观的工资。

为了进一步提升产品的附加值和市场竞争力,许志忠积极推动农产品深加工,让海鲜干货市场焕发新的生机。“我们正在研究新包装和产品细化,深化‘桥头许村长’IP,同时也在推进沙滩净化项目,研究沙虫如何进行深加工。”许志忠告诉记者,目前,海鲜干货市场正推向线上,打造线上商城(小程序),村民合作社也逐步成立,让每个村民都能开店,共享发展的成果。而福建省科技特派员阎希柱博士的到来,为桥头村的发展注入了新的科技力量。

文化是一个村庄的灵

魂,只有文化振兴了,村庄才能真正焕发出活力。在许志忠的推动下,桥头村还提出了“‘桥头许村长’IP集体品牌+特色滨海文旅村+创新团队+资本+互联网”的发展新思路。

“我们希望将桥头村的传统渔业与现代化运营相结合,打造出一个集经济、文化、旅游于一体的新型渔村。”许志忠补充道,下一步,桥头村将从打造网红特色滨海文旅村起步,围绕村里的沙滩滩涂、现代休闲农业、红砖古厝等资源,以“桥头许村长”文化IP贯穿打造一系列旅游项目和文化活动,吸引游客前来观光游览,提升第三产业的市场规模和经济效益。

值得一提的是,2023年、2024年的春节期间,许志忠还参加了南安市融媒体中心年货节专场直播,向网友推介了本村特色海味干货,讲述了一代代桥头人的拼搏故事,效果反响热烈。

“欲速则不达。”许志忠认为,乡村振兴不是一蹴而就,“村里的这些规划预计在5年内完成,今年已经是第3个年头了。”他深知,人才是乡村振兴的关键,他希望,通过发展桥头村,吸引更多的年轻人回到家乡,让他们成为乡村振兴的生力军。

在许志忠看来,人才不仅是专业领域的年轻人,有一技之长的老一辈也是宝贵的人才资源。“乡村振兴,不是一日之功。我们要忠于当下,做好每一件实事,让乡村焕发出新的活力。”许志忠的这番话,不仅是对自己的鞭策,也是对所有致力于乡村振兴的人们的鼓舞和激励。



资讯

南安5家企业上榜

专精特新“小巨人”企业名单

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 林俊杰)日前,根据工信部评审结果,福建省工信厅公示了第六批专精特新“小巨人”企业和第三批专精特新“小巨人”复核通过企业名单。其中,泉州华茂机械设备有限公司等5家南安企业上榜第三批专精特新“小巨人”复核通过企业名单。

据了解,优质中小企业指在产品、技术、管理、模式等方面创新能力强、专注细分市场、成长性好的中小型企业,由创新型中小企业、专精特新中小企业和专精特新“小巨人”企业三个梯度组成。专精特新“小巨人”企业位于产业基础核心领域、产业链关键环节,创新能力突出,掌握核心技术,细分市场占有率高、质量效益好,是优质中小企业的核心力量;每年由工信部组织评审一批,每三年复核一次。

据悉,截至目前,南安全市拥有创新型中小企业168家、省级“专精特新”中小企业107家、国家级专精特新“小巨人”企业12家,数量分别位居泉州市第二、第二、第一位。

**南安邀专家组调研走访企业
把脉工业设计应用及发展**

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 郑慧珍)日前,南安市邀请浪尖设计集团战略发展中心总经理孟剑等一行10位专家,为南安企业在工业设计应用及发展方面,进行持续一周的调研走访和“问诊把脉”活动。

此次问诊活动,专家组一行听取南安水暖卫浴协会、石材工业协会、装备制造协会等6大协会在各自产业领域发展情况的分析,通过“现场考察企业+面对面交流”等形式,精准把脉企业在产品开发设计、工艺和装备改进、用户体验、定制化服务等方面的难点和痛点,并提供了解决方案、实施路径、成果转化等方面建议与思路,帮助企业提升设计服务理念,形成设计发展战略,推动制造业高质量发展。

其间,专家组一行还走访了九牧厨卫、麦石石业、英桥机械、协进建材、特易通、中天工业等21家企业,涵盖了水暖厨卫、石材陶瓷、机械装备、电子信息、日用轻工传统5大产业,收集了大量一手信息和数据,有利于梳理产业发展端面临的共性问题,为南安工业设计应用和发展提供了研判依据和思路。

工业设计是制造业高质量发展的重要引领,南安将以此为契机,针对企业生产中遇到的设计创新方面问题进行多维度分析、查找症结所在,并加强引导企业设计人员、设备等资源投入积极创建工业设计中心。同时,开展大学生设计工作坊、工业设计培训等活动,为企业注入多元设计想法和创意发展理念,不断推动设计赋能产业高质量发展。

许立永:精耕石材细分市场 打造线条领域的“单项冠军”



1992年出生的许立永,不是石二代,也没有显赫的家世,却成为石材行业内的一股不可忽视的力量。自2020年创办工厂以来,他就专注于石材精品线条这一细分市场,无论是电梯门套线条、地铁踢脚线、出口铅笔线条,还是景墙波浪板线条,他始终如一深耕细作,对线条领域进行纵向深挖。

在他的带领下,泉州市传百石业有限公司(以下简称:传百石业)在石材线条领域的专业性越来越强,逐渐树立起了“单项冠军”的形象。他的不懈追求和执着精神,不仅让他在石材行业的浪潮中勇往直前,更成为中小企业逆境中崛起的典范。

本报记者 蔡静琦 文/图

高标准提升产品附加值

大理石、花岗岩、人造石……打开传百石业创始人许立永的朋友圈,各式各样的线条产品琳琅满目,仿佛是一个石材线条的博物馆。

这些线条的背后,隐藏的是一段段不为人知的艰辛与努力。传百石业打造的产品,都是由有着二十几年线条加工经验的线条机师傅倾注匠心加工而成,流水线加钢筋,减少二次搬运,坯料粗磨后刷AB胶精心挖补,成品再进行二次精细修补,这些程序无疑提高了成本,也提升了工艺要求。

然而,对于追求完美的许立永来说,这还不够。去年,他在传统线条的基础上,创新性地开发出了景墙波浪板线条,并将规格做到了73厘米宽,这一举措不仅打破了业内流水线

生产最宽线条的记录,更是对传统工艺的一次大胆挑战。

“用常规线条机加工的线条最大宽度是30厘米左右,超过这个宽度都要借助仿型机或是雕刻机来加工,传统的加工对人工依赖性强,且质量没办法做到统一光度,手工抛光不加长改切就容易造成喇叭口,接口不密缝。经过我们改良后的线条机,最大宽度可以做到73厘米,一体成型抛光,从而减少了人工参与度,在品质保障的基础上大大降低了成本,真正地做到了成本领先。”许立永骄傲地向记者介绍道。

许立永坦言,从创立公司伊始,他就给自己和企业定下了一个高标准:定义石材线条质量新标准——花岗岩加工破损率控制在1%以内,直角不斜做到垂直90度,斜面无拉丝,线条调转方向都能无限拼接起来,光度高度统一。

然而,市场的现实却是残酷的。在初期,市场上普遍流行的是低价竞争,消费者往往以价格作为购买决策的主要因素。这让许立永非常苦恼,他的产品虽然质量上乘,但因价格较高,常在投标过程中受挫。

“你家的产品价格比别家的贵多了。”每次听到这句话,许立永常倍感痛心。但他没有放弃,他坚信只有坚持自己的理念和标准,才能赢得市场和消费者的认可。

为了证明精品线条的价值,许立永带领团队不断进行技术研发和创新,提高了生产效率,同时也优化了成本结构。生产出来的线条不仅宽度更宽,且造型更加丰富多样,满足了高端市场的需求。令他欣慰的是,目前国内多个大型地产公司的电梯门套和地铁踢脚线都是选择与其合作。另外,公司旗下的标准化铅笔线条、波浪板线条还出口到了美国的商超。

瞄准风口向海外市场发力

“高峰期的时候,我们的7条流水线,一个月就生产出电梯门套大理石线条2万多米,花岗岩线条1万多米,加上人造石线条产能可达6万余米!”许立永坦言。然而,随着地产经济的放缓,市场的需求数量也在减少,企业只能研发更多的产品类别,来对冲低迷的石材需求,增加产品覆盖率。

面对市场的变化,许立永没有选择被动等待,而是积极调整策略,将目光投向了广阔的海外市场。“现在的海外大型项目确实不少,但参与投标的门槛却极高。放眼整个水头,能够拿到海外项目的也就那么几家。”许立永分析了当前的市场环境。

在这种现实情况下,许立永决定转换思路,寻找新的合作伙伴。他主动与行业内的龙头企业建立合作关系,成为他们的线条配套加工。在他看来,这一决策,不仅能帮助企业在稳定现有的市场份额,还能借助行业龙头的品牌效应,进一步开拓市场,提升企业的知名度。

“在海外标准化石材领域,铅笔线条几乎是标配的装饰元素。”看准了公司的这一市场空白,许立永决定将企业的产品和服务向这一领域拓展。

为了满足海外市场对线条高质量的需求,许立永和他的团队在产品设计、材质选择和工艺制作上下了大量的功夫。他们深入研究海外建筑的风格和文化,以确保每一款线条都能与海外市场的需求相匹配,无论是古典的、现代的还是简约的风格,都能做到游刃有余。“立足水头一线,汇聚石线条精品。”许立永有信心,带领传百石业专注石材精品线条这条路走得更远。

国网南安市供电公司

开展变压器检查提高供电可靠性

本报讯 (通讯员 黄新辉 记者 周海文)近日,国网南安市供电公司前往官桥镇开展变压器测试检查工作。

据悉,变压器作为电网的重要组成部分,其性能直接关系到电网的安全稳定和供电可靠性。通过测试检查,一定程度上可以有效预防变压器翻新、以次充好等问题,保障用户的正常用电需求。

此次检查包括变压器的容量、型号、性能参数等内容。工作人员采用先进的检测设备和方法对变压器绝缘性能、温升特性等关键指标进行细致的检测,为检查工作提供了有力的科学依据。

下阶段,国网南安市供电公司将持续开展变压器型号测试检查工作,确保入网变压器符合设计要求及使用标准,从源头上减少用户侧故障引起越级跳闸事件的发生,同时加强与用户的沟通,及时发布检查进展和结果,以优质服务提升客户满意度。