

矿主主动下沉市场 寄售模式或成常态

■本报记者 蔡静琦 文/图

“大量灰色废料现货,寻求品种合作推广企业”……曾经销路无忧的矿主们,如今也感到了压力。随着废料的消化速度放缓,矿主们不得不采取主动策略,下沉到市场,寻求更多合作伙伴,以拓宽销售渠道。

为了降低运营成本和风险,许多矿主开始转变传统的展销模式,转而采用更加灵活的寄售形式。在这种模式下,贸易商负责提供销售平台,而矿主则专注于产品的供应。当产品成功售出后,双方根据预先协商的比例分配利润。

有业内人士指出,由于寄售模式能够有效降低风险,因此,迅速成为矿主们拓展市场的首选方式。这种方式不仅有助于矿主迅速减少库存,还在激烈的市场竞争中为他们开辟了一条稳定的增长途径,为行业的持续发展注入了新的活力。

矿主积极拓展销路

“我们拥有十几个矿山品种,跟水头地区企业的合作形式多样,包括寄售和独家代理等。”来自湖北某矿山负责人许进在接受采访时说,他每月至少访问水头一次,旨在了解代理商需求并为新品种寻找出路。

许进坦言,尽管国产有许多优质品种,但由于过去矿主未能有效控制产量,导致市场价格下滑,影响了贸易商的信心。当前,国内矿主已经开始意识到这一问题,但在开发新品种的市场上,仍面



石材大板市场

临诸多挑战,与较有实力的贸易商建立合作关系,仍需要较长时间的磨合。

“原本我计划在水头设立卖场,但考虑到对市场的不熟悉以及缺乏销售经验,最终放弃了自主租赁摊位的想法。转而与本地有实力的贸易商进行合作,借助他们的场地和渠道,为我的产品打开市场。”许进说。

据透露,许进有多个品种目前已与东典石业建立长期合作关系,通过东典石业庞大的渠道,将产品推广给设计师及国内大型工程项目。同时,他还与辉旺石业、金羽石业等开展合作,托其代销产品。

“目前,石材行业出现了许多代售平台,这些平台展示的材料种类丰富,大多不需提前支付费用给矿主。矿主无需承担租金,只需提供合适的品种,并设定合理的底价,双方各自发挥特

长,最后共享利润。”前全国工商联石材业商会复合板专业委员会秘书长白利江表示,虽然寄售不是新鲜事物,但近年来越来越受到石材商的青睐。

在白利江看来,这种模式鼓励双方展开深入合作,共同探索石材业务的新路径。矿主可以专注于石材的生产和质量控制,而商家则更专注于市场营销和客户服务,各展所长,形成优势互补,从而实现资源共享和利润最大化,以此增强整个行业的竞争力。

寄售还需“两情相悦”

然而,在探讨寄售模式的过程中,也有业内人士认为,这一模式的实施并非易事。它需要贸易商与矿主之间达成一种“两情相悦”的默契,方能实现协同增效,达到“1+1>2”的效果。



欧联厨卫开展政企双补贴活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 卢毅鹏)日前,福建欧联厨卫有限公司(以下简称“欧联厨卫”)启动了以“购智能享补贴”“政企双补,无需领券,到店立减”等以旧换新主题活动,在全国多个城市加快步伐,掀起了一股以旧换新浪潮。

“近年来,国家正大力推行消费品以旧换新政策,这不仅是利企惠民的举措,更顺应了消费者日益增长的对品质生活的需求。消费者既能享受到政府补贴,还能获得企业提供的最低活动价,这种政企双重补贴是一波超级福利。”作为厨卫行业的领军企业,欧联厨卫相关负责人表示,他们迅速响应国家政策号召,在全国范围内开展政企双补贴活动,旨在通过实际行动推动家电产品绿色更新,助力环保事业。

在此次政企双补贴活动中,欧联厨卫不仅提供了丰富的产品选择,还承诺对每一件产品都进行严格的质量检测,确保消费者用上安全、可靠、放心的厨卫产品。同时,欧联厨卫还将全面提升售后服务水平,为消费者提供更加便捷、高效的购物体验。这对于广大消费者而言,能让他们更便捷地获取高品质的家居产品和服务,让品质生活的梦想触手可及。

“废弃的旧家电不仅占用空间,可能还会造成环境污染和资源浪费。而通过以旧换新的方式,不仅能够让旧家电得到合理处置,还能促进新产品的普及和应用,推动整个厨卫行业向更加绿色、环保的方向发展。”展望未来,欧联厨卫相关负责人表示,他们将继续秉承创新、环保、节能的理念,不断研发出更多符合市场需求的高品质厨卫产品。公司也将加强与政府及社会各界的合作,共同推动以旧换新政策的深入实施,为构建绿色、低碳、循环的经济体系贡献力量。

姚辉:深耕日化行业18载 匠心传承技艺

武荣
工匠

本报记者 李杨瑜
见习记者 林泽培
通讯员 陈文磊 文/图

手中紧握繁复细腻的生产工艺单,目光坚定,操作精准,车间里的各种难题在姚辉手下都能迅速迎刃而解。这是他日常工作的生动写照。因为其高超技艺和丰富经验,同事们总会亲切地称呼他为“姚老师”。就在上个月底,姚辉凭借多年的精湛技艺和悉心

传艺精神,荣获泉州市总工会颁发的“泉州市好师傅”称号。

作为福建省金鹿日化股份有限公司(以下简称“金鹿日化”)的产品中心总监,姚辉不仅在公司内部屡次取得优异成绩,还通过技术创新为资源高效利用作出了重要贡献。他所研发的“空气能热泵热水系统工程”项目,获得了实用新型专利授权,并在福建百万职工“五小”创新大赛中多次斩获一等奖和三等奖。此外,他带领团队和徒弟在公司内部攻克上百个技术难关,提出60余项改进措施,为金鹿日化节省数百万元成本,展现了高超的领导力和团队协作精神。



姚辉(左一)在生产车间一线指导。

传承技术 突破行业壁垒



姚辉

2006年,姚辉大学毕业后,踏入了金鹿日化的大门,他从一名计划专员做起,逐步晋升为产品中心总监。当时,正值金鹿日化从粗放式管理向精细化管理转型的关键时期,姚辉敏锐地发现蚊香生产线存在布局混乱、工序衔接不合理、生产流程复杂等问题,直接导致交货周期延长。

面对这些问题,他与经验丰富的师傅们一起大胆优化车间布局,有效缩短了各工序之间的转移时间,大幅提升了生产效率,节省了大量成本。“正是这些前辈的悉心指导,让我从零开始,逐步独当一面。”姚辉感慨,从实战中学习,他积累了扎实的技能,逐渐成为生产一线的中坚力量。

在原材料管理上,姚辉发现公司尚未采用ABC库存管理法,这种高效策略是根据物资重要性和资金占用将其分为A、B、C三类。

以碳粉为例,未实施分级管理前,大量采购导致库存积压,占用资金且存在变质风险。姚辉依据公司市场部数据,精准预测需求,制订每个月采购计划,有效减少了库存,降低了资金占用和物料变质风险,显著提升了运营效率。

气雾剂车间的生产同样面临挑战。由于抛射剂的易燃易爆特性,水浴检漏便成了气雾剂质量控制的必要环节,然而,现有生产线的水浴加热模式高耗能问题又成了新的难题。

为此,他们创新采用空气能替代传统电加热,并设计热交换双循环系统,既节能又提效。2017年,“空气能热泵热水系统工程”这一技术项目的突破实现,每年不仅为公司节省数万元成本,还获得了实用新型专利授权,实现了行业内首创突破。

在姚辉的理解中,个人能力强并不等同于团队力量的强大,唯有构建一支高素质的技术人才队伍,企业方能铸就坚实的竞争力基石,实现长远的可持续发展。

“公司一直很注重我们的个人成功,也很关心我们这些外来员工。一路走来,我的成长离不开领导和师傅们的悉心指导和帮助,他们毫无保留地传授给我知识和技能,使我在工作中能够善于发现问题并及时解决。”姚辉坦言,领导和师傅们的悉心指导,让他掌握了扎实的专业技能,更学会了如何与团队成员合作克服困难,推动企业的持续发展。

带徒传技 培养技术骨干

深知人才培养与技术传承的重要性,姚辉始终秉持匠心育人的理念,无私分享知识与经验,目前已培养出超过10名技术骨干,徒弟们视他为导师和榜样。

在蚊香塑盒自动组盒输送带项目上,姚辉就带着徒弟黄晓宗,对生产效率低下与劳动密集难点进行改造。

“以往,我们蚊香依赖手动装袋与脚踏封口,20人1组,成品日产量却不足300件。效率低不说,劳动强度大,工人们对此工序普遍缺乏热情。”面对这一困境,他们革新包装工艺,眼下,同样的20人小组,日产量已跃升至800件,塑盒生产效率提升30%,还改进蚊香内收缩膜制袋装置,年节约收缩膜费用数万元。

除了带领徒弟钻研技术难点,独立引导思考、查阅整理技术资料……姚辉也经常鼓励他们分享思路,想方设法解决生产设备问题,推动设备可靠性、稳定性提升。

在与徒弟杜纪元的合作中,两人频繁交流探讨改进的方向与策略。姚辉负责勾勒项目改造的蓝图,明确目标、预期成效及实施路径,并鼓励杜纪元提出富有创意的建议。杜纪元不负众望,提出的“粘鼠板自动降温生产线”构想尤为亮眼。此外,针对高温生产导致的黏合问题,杜纪元设计了一套高效的快速降温系统,成

功破解了这一难题,不仅提升了生产效率,还降低了成本,更成为公司首位由普通员工晋升为荣誉股东的典范,荣获南安市金牌工人、泉州市第七层人才称号,取得电工三级工(高级)职称。

企业的发展离不开创新驱动,在技术革新的征途中,姚辉和徒弟们并肩作战,自制花露水半自动旋盖机、蚊香液芯棒自动下料装置,还有粘鼠板空板报警及自动拆板装置、炭粉温度自动预警装置、蚊香煮糊烘热工艺改进……一个个难题迎刃而解,徒弟也受益匪浅。在他看来,创新不是创造,小改造往往蕴藏大能量。

此外,他还担任仰恩大学的兼职客座教授,教授生产管理课程。他将丰富的实践经验融入教学,极大地激发了学生的学习兴趣与参与度,在他看来,理论与实践相结合,是培养未来行业人才的关键。

对于即将到来的生产线调整与车间布局重新规划,姚辉满怀信心。新的一年面临新的挑战,技术创新也需要与时俱进,如蚊香塑盒的自动装盒、投料区的原材料自动拆包、投料及物料回收等,都需要进一步优化工艺,提高生产效率,降低生产成本,改善作业环境及工人劳动强度。目前,这些改进正在稳步推进。

国网南安市供电公司 全面巡检保供电“满格电”护航用户

本报讯(记者 周海文 通讯员 林四海文/图)连日来,国网南安市供电公司深入辖区内的重点企业、工厂及4A级景区开展安全用电隐患排查与安全用电宣传活动。

在检查过程中,该公司组织党员服务队和青年志愿者对企业和景区的电力设施进行了全面检查,重点检查了电力线路、配电箱、变压器等设备的运行状况。对于这些用电负荷较大的企业和景区,工作人员重点关注了电力设施的负荷平衡,确保设备能够在高峰用电时段稳定运行,避免因设备超负荷运行而引发安全问题。

该公司利用专业设备对电气设备的绝缘情况和安全性能进行了严格检测,一旦发现安全隐患,立即与用户沟通,并现场指导其进行整改或更换,确保供电的可靠性和用电的安全性。

为全力保障用户安全可靠用电,用心用情搭建联系群众的“连心桥”,工作人员还加大安全用电的宣传力度,通过发放宣传册、开展培训等形式,向企业和景区普及科学用电和安全用电的基本常识。工作人员还针对企业生产环境和景区旅游设施的特殊情况,提出了合理分配负荷用电、定期检查电气设施等建议,并就一些常见的用电问题进行了现场解答。

国网南安市供电公司相关负责人表示,景区、管理人员要关注客流高峰期电力需求的波动,确保用电设备不超负荷运行,避免在用电高峰时段出现电力供应问题。

该公司通过这些电力宣传活动,进一步增强了企业和景区的用电安全意识,帮助客户做好电力设施的维护与管理,保障电力供应稳定。

下一步,国网南安市供电公司将继续强化安全用电的宣传与指导,定期组织培训和隐患排查活动,不断提高用户用电安全水平,确保用户用上安全电、放心电、满意电,营造更加安全、稳定、和谐的用电环境。



国网南安市供电公司走进南安泰石材有限公司开展电力检查工作。