

市场需求“量减质升” 石企布局高端市场

近年来,随着房地产市场结构性调整,商品房交易规模持续收缩,改善型大平层住宅逐渐成为市场新宠。这一趋势正深刻影响着建材行业格局——全国石材用量明显缩减,但一、二线城市高端项目对优质石材的需求持续坚挺,形成“量减质升”的市场特征。

有业内人士表示,这场行业变革正推动中国石材市场向专业化、高端化方向深度演进,具备战略眼光的企业已在新赛道上抢占先机。未来,如何平衡品质管控与成本优化,将成为行业参与者面临的核心课题。

把控优质资源

在这轮行业洗牌浪潮中,头部企业已开启战略转型。以祥泰石业、汉荣石业为代表的石材企业通过多品种矩阵布局,聚焦高利润、低风险的高端产品线。

祥泰石业董事长吴华江指出:“当前普通大理石利润空间已压缩至临界点,国内工程订单锐减更使低价工程板失去市场基础。企业生存关键在于精准把控优质资源。”

在祥泰石业的仓储里,记者看到鱼肚白、卡拉拉白等意大利进口高端石材排成了一列列,每一片板的售价低则几千元,多则数万元。

“新春伊始,我们公司就前往迪拜、沙特等国家和地区拜访老客户,挖掘高端新项目。”吴华江透露,此前万达在每个城市的项目,都有祥泰石业的身影。此外,企业在中东地区也有不少的合作商。如今,国内工程市场呈现收缩状态,他们不得不加大对国外市场的开拓。

重构价格体系

走进水头石材市场,“特价 88 元/

走进汉荣石业的板仓,同样摆满了意大利木纹、梵高棕、蓝金沙、鱼肚白等数十款高端石材。正如汉荣石业总经理郑荣思所说,石材是自然的,也是艺术的,它是豪华别墅、五星级酒店的“晚礼服”。

近年来,在感知到国内工程市场的不乐观以后,汉荣石业加紧了国外矿山资源和国外市场的布局。矿山直采品种从原先的数个,增加到了数十个,建立了充足的资源储备,并建立全链路生产体系,源头直采、生产加工、设计维护,为用户提供全球高端石材一站式的应用服务。

“此外,我们也主动参加印尼、沙特等国外展会,与石材市场深度联动,增强了与当地客商的合作机会。”据郑荣思介绍,去年,汉荣石业就承接了沙特王储的一座庄园,建设中运用了数十个轻奢品种。

“m”的价格牌依然刺眼,但驻足询价的客户寥寥无几。这种曾风靡行业的促销手段,如今却无人问津。

有业内人士调侃,现在特价板就是建材界的“气氛组”。“特价”更多的是一个引流噱头,价格并没有真的低到让人心动不已。八九元的标价和很多普通大理石品种并没有太大的差距。

针对特价板市场的演变,石间石业总经理许卫阳揭示了行业定价逻辑的深层变革:“过去粗放式的囤货模式导致大量劣质库存积压,最终被迫折价清仓。现在头部企业采用‘优品+次品’组合销售策略,既保证资金周转效率,又为客户创造附加价值。”

许卫阳认为,当前特价石材已从主流市场退居为引流工具,价格体系回归理性。“经历多轮行业洗牌,非理性价格战已基本消灭。现在比拼的是资源整合能力与产品结构设计,优质原料的精细化运营成为核心竞争力。”许卫阳举

本报记者 蔡静琦

例道,之前他接待过一个预算有限的业主,他建议客户的别墅项目的客厅地面部分使用卡拉拉白做主材,搭配一些纹路不够美观的次板做地下室墙面。此举不仅符合了业主的预算,又能达到理想效果。

对此,已经从特价板市场退出的万锦石业总经理刘东阳深有体会。特价板只是在特殊时期的“昙花一现”,并没有存续太久。因为市场上并没有那么多真的要亏本处理的大板。一旦清理完,价格没有绝对的优势以后,客户就不会有强烈的购买欲,而且国内市场萎缩,普通大理石的用量急剧下滑,高端豪宅系列更倾向于用高端板材。

对于那些还在用“跳楼价”横幅吸引顾客的商家,刘东阳认为,他们或许没意识到,新时代的“石材战争”,早就不在建材市场的展位上,而是在意大利阿尔卑斯山的矿洞里,在迪拜土豪的会客厅里,在设计师的 CAD 图纸上。

新春忙生产
海消消防奋战“开门红”

本报讯 (记者 李杨瑜) 新春伊始,南安各地企业已忙碌开工。工厂车间热火朝天、返岗员工干劲十足,企业按下生产、赶订单的“加速键”,全力奋战“开门红”。日前,位于仑苍镇的海消消防科技有限公司(以下简称“海消消防”)生产车间里,工人们早早到岗,开始进行生产及包装等工作,加快赶制订单,确保及时送货。

“我们集团以南安一年一度的消防泵阀展为起点,早早进入了工作状态。新客户一般会选择年初到公司来参观,进行技术方面沟通,然后下订单。土耳其的客商今天刚刚过来调研,沟通相关细节,很快也下了一个订单。”一边安排生产,一边洽谈订单,这便是海消消防总经理周安成自大年初三参加消防泵阀展后的工作日常。

此前,海消消防生产的自动跟踪定位射流灭火装置颇受市场认可,是新一代的防火灭火利器,由自动跟踪定位射流灭火装置及该公司自主研发的以太网 AI 管理系统组成。其跟踪定位射流灭火装置可以在被保护的三维空间范围内,以可燃物燃烧时释放出的大量红紫外辐射线为目标,全方位地进行巡回扫描跟踪。当检测到物体燃烧时,它会迅速驱动灭火装置,自动开阀、启泵,准确瞄准火源,瞬间即可把初燃的火源扑灭,将火灾苗头扼灭在初始状态,可广泛应用于会展中心、航空港候机厅、火车站候车厅、展览馆等室内大空间建筑,保护人们的生命和财产安全免遭火灾的侵害。

据了解,海消消防科技有限公司是上海海消消防集团有限公司的子公司,该集团公司集研发、设计、智能制造、销售及售后服务为一体。“我们专注于大空间探测与大空间灭火系统研发,生产智能消防炮系列产品,今年在展会上接连斩获订单。”谈及新一年的市场环境,周安成较为乐观,今年,他们也给自己定了 50% 的增长目标。

国网南安市供电公司:
全力以“复”助力企业抢占先机



供电公司工作人员走进企业开展优质电力服务,助力企业“开门红”。

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 黄阿兰 黄蓉 文/图) 春节假期刚过,南安各地工业企业已陆续奏响复工复产的激昂乐章,全力以赴冲刺新一年的目标任务。为做好企业用电保障服务,连日来,国网南安市供电公司投入保障企业复工复产的供电服务工作中,以实际行动诠释责任与担当,助力企业复工复产,实现“开门红”。

近日,国网南安市供电公司纪检人员联合党员服务队队员走进福建申利卡股份有限公司(以下简称“申利卡公司”),与企业的负责人、生产主管展开深度交流,详细了解企业过去一年的用电情况。经核算,申利卡公司铝业去年用电量近 3000 万千瓦时,较前年增长了 15%。“企业计划新增两条生产线,预计用电量将在今年再提升 10% 左右。”企业负责人王先生介绍着他们今年的生产规划。同时,纪检人员和服务队员们前往该公司配电房、生产车间等区域检查电力设备的运行情况,运用红外测温技术,对关键接点进行精准测温,同时对开关柜进行局部放电检查,帮助企业及时发现隐患。

“供电公司的服务太贴心了,开工第一天就给我们吃了颗‘定心丸’!”申利卡公司生产主管陈经理激动地说,“过去总担心用电安全,尤其是操作大型设备的时候。现在供电公司工作人员不仅帮我们检查设备,还耐心教我们安全用电知识,工作起来踏实多了。”

此外,该公司纪委督促运维管理部门充分发挥电力大数据的优势,对节后复工复产期间重点企业的用电情况进行深度分析,合理调整电网运行方式,优化电力资源配置,保障用电高峰期电网的安全稳定运行,让企业能够安心生产,助力企业从“开门红”变成“四季红”。

下阶段,国网南安市供电公司将以更加主动靠前的电力服务,解决企业发展中的难题,不断优化电力营商环境,让企业用上安全电、舒心电,为南安高质量发展提供坚强电力支撑。

《881 大来宾》首期开讲 市新联会会长分享家庭教育与企业管理融合之道



黄庆达(左)做客《881 大来宾》栏目,进行主题分享。

用实际行动为孩子树立榜样

“看着孩子踏入大学校门,独自面对外面的世界,不舍之情油然而生。”回忆起送孩子上大学的那一刻,黄庆达的声音中满是感慨。他坦言,在孩子成长过程中,自己没有过度担忧,从让孩子独自乘坐公交车上学,到逐步引导其学会自理、自立,这些都是为孩子未来的独立生活奠定基础。

在家庭教育中,如何平衡“严管”与“放手”,一直是众多家长面临的难题。对此,黄庆达有着独特的见解。“我认为,严管并非无节制的严厉,而是要有明确的目标和规划,创造张弛有度的教育环境。在孩子的学习上,我会根据孩子的实际情况,制定清晰的学习目标,并将其细化到每月、每周的具体任务。”黄庆达举例,他会细化到每个月甚至每周的学习要求和成绩提升,让大目标通过长时间的积累变成小胜利,让孩子在不断取得成果中获得学习的动力。

而在生活和娱乐上,黄庆达则给予孩子充分的自由空间,让孩子在完成学习任务后,能够自由地发展兴趣爱好。“在这个角色里,我将自己定位为教练兼裁判。”黄庆达表示,要想让孩子成为一个有责任感、有担当的人,父母首先要以身作则,用自己的实际行动为孩子树立榜样,让孩子自然而然地跟随学习和成长。青少年时期,孩子常常会面临各

把育人理念融入企业管理中

在全球化和人工智能时代,学习方式正发生巨大变革。黄庆达指出,人工智能能在几秒内回答诸多问题,甚至在一些陌生领域达到研究生水平。学生的学习方向应调整为拥抱并了解新技术,认识到 AI 作为工具,是为了更好地服务于人类生活,创造更美好的未来。

对于很多家长来说,孩子上大学是一个重要节点,但一路走来,教育中的挑战和纠结也让人难忘。“在帮孩子选择专业时,我建议家长发现孩子的天赋、长处和兴趣点,鼓励孩子尝试不同领域,保持开放态度,认识到人生充满可能性。”在黄庆达看来,读书的本质差别在于思考时间,学历不等同于工作能力,独立思考在职场发展中至关重要,家长要保护孩子的好奇心和探索欲,这是创新的源泉。

黄庆达不仅将育人理念运用到家庭教育中,还将其巧妙地融入企业管理中。他认为,企业和家庭一样,都需要关注人的成长与发展。在企业中,他鼓励员工不断学习新知识、新技能,积极拥抱新技术,就像他鼓励孩子探索未知世界一样。

在人才选拔上,黄庆达更看重员工的独立思考能力、对工作的热情和内在驱动力,而不是单纯的学历。他认为,学历只是一个阶段的证明,真正决定一个人在职场发展高度的,是其持续学习和解决问题的能力。他鼓励企业发现

和培养那些具有独特才能和潜力的员工,为他们提供广阔的发展空间,让他们在企业中实现自己的价值。

因时而生、因市而兴、因势而变,由黄庆达掌舵的和润石业从最初的 3 人小贸易部,到现在 600 多名员工的集团化公司,并在水头、石井、官桥、天津、重庆、江苏、埃及等地设立了多个石材生产基地,还有一个物流园,这不仅是规模的扩大,还有品质的飞跃。值得一提的是,今年 2 月 10 日,在南安召开的全市高质量发展大会暨全市深化拓展“深学争优、敢为争先、实干争效”行动部署大会上,和润石业荣获“南安市 2024 年度纳税大户”“南安市 2024 年度纳税先进单位”称号。

面对人工智能带来的冲击,黄庆达表示,企业和个人唯有保持开放的心态,勇于接受新事物,打破知识壁垒,培养好奇心,方能在变革浪潮中立足。正如他在公司 2024 年度总结大会暨颁奖典礼上所讲,2025 年是和润集团成立 20 周年及转型关键之年,集团上下将继续推进数字化升级、优化流程、提升效率,并完善绩效管理体系,激发员工积极性,力求再创辉煌。

“虽然目前 AI 在企业中的应用尚处于起步阶段,但未来 5 年内,AI 将对企业的各个方面产生实质性的影响。因此,企业要提前布局,逐步提高 AI 在办公自动化等方面的应用频率,提升企业的竞争力。”黄庆达补充道。

日前,由南安市融媒体中心、海丝商报(福建)传媒有限公司主办,南安市委统战部、市青年商会、市欧美同学会(南安市留学人员联谊会)、市新的社会阶层人士联谊会(以下简称“南安市新联会”)联合制作播出的《881 大来宾》栏目,成功推出了首期节目。此次节目邀请了福建和润石业有限公司董事长、南安市新联会会长、泉州市新联会监事长黄庆达作为首期节目嘉宾,通过南安广播电视台广播频道 FM88.1 为大家带来了主题为《家庭教育与孩子成长——企业的育人心法》的精彩分享。

在这档可视化的节目中,黄庆达凭借自身丰富的家庭教育经验与独特的企业管理理念,深入剖析了家庭教育中“严管”与“放手”的平衡之道,强调制定“共同参与”规则在家庭教育的重要性,并详细阐述了如何有效制定这些规则。黄庆达的分享不仅为家长们提供了宝贵的家庭教育建议,也展示了其将育人理念融入企业管理中的独特视角。此次《881 大来宾》节目的成功播出,不仅为公众提供了一个深入了解家庭教育与企业管理的平台,更为广大观众带来了深刻的启示和思考。

本报记者 李杨瑜 见习记者 陈辛琪 文/图

用实际行动为孩子树立榜样

一种困惑和挑战,早恋便是其中之一。面对这一敏感问题,黄庆达建议家长要以开放、坦诚的态度与孩子沟通。简单的指责和否定不仅无法解决问题,反而可能会引起孩子的反感和抵触情绪。家长应该让孩子明白,早恋是成长过程中的正常情感反应,同时,也要引导他们正确处理这种情感,把握好与异性交往的尺度。在这个过程中,家长的理解和耐心至关重要,只有站在孩子的角度去思考问题,才能真正走进他们的内心世界,帮助他们健康度过青春期。

“因为工作关系,我长期往来国内外。在国外,许多家长倾向于让孩子自己面对小挫折,在孩子跌倒后会鼓励孩子自己爬起来,而不是立即去扶助。”黄庆达坦言,西方家庭中的隔代教育参与度相对较低,父母更注重独立培养孩子的习惯和自主性,而在中国,这种情况可能有所不同。

“因此,在育儿过程中,我并没有依赖标准化教育方法,而是注重给孩子留有足够的空间去发展自主性,以及家庭中各代人的差异化参与。”黄庆达建议,在育儿中平衡好祖辈带孩子与家庭教育的责任,避免混淆这两者之间的区别,充分发挥各自的长处,为孩子创造一个和谐、温暖的成长环境。同时,他强调终身学习的理念,自己也在不断学习和提升,为孩子树立了良好的榜样。