

产能提速遇库存压顶

水头石企借差异化破局“增产困境”

■本报记者 蔡静琦 文/图

“10台线锯对外加工”“配套免费架子位”……走在水头的工业区里,各个大板加工厂都在大门处广告牌上竞相晒出自己的优势和性价比。

“大板厂的竞争已经进入白热化阶段,各个工厂都在抢客户,加工费已经非常透明了。”有石材贸易商告诉记者,以前销售得再快也没有配套架子位一说,现在没配置架子位,工厂没有几台线锯设备的,基本不会有人考虑。

当多数企业为库存焦虑时,南安不少聚焦细分领域的石材工厂,则通过技术壁垒和精准定位,走出了一条轻资产、高溢价的差异化道路。

贸易商把仓储当销售点

“现在没有旺季一说,来市场采购的新客户也变少了,成交的大部分都是老客户。”金鼎石业销售经理王阿兰说,这个月公司在盛达点的租期到了,不得不选择撤离,只留下澳盛点,客户想要看更多的板都直接去工厂。

王阿兰坦言,过去大家都是把大板拉到环境更好的市场卖,但现在很多贸易商都回归加工厂,直接把客户引流到工厂仓储去销售。

“现在基本每个加工厂,都会给加工户配套一定数量的免费架子位。对于加工户来说,一年下来,也可以省下几十万元的租金。”王阿兰表示,生意好做的时候,大家都不怕多花钱,生意不好做的时候,能省一点是一点。

无独有偶,金羽石材最近也在物色加工厂,目标也是找一家配套架子位多的。金羽石材总经理毛莉告诉记者,她在康利有个1000多平方米的卖场,但今年承包了一个新矿,需要用到更多的架子位,一味租市场,成本太高,因而她将目光转向了高赠送率的加工厂。

“工厂的仓储可以起到一个缓存的作用。仓储数量足够大的话,可以避免交货紧张。”毛莉介绍,她经营的品种,主要供应工程项目,一有订单用量都是



石材厂内排满石材大板。

比较大的,所以必须有一定的储备。

在和润石材城,记者看到满仓的石材,这里不像工厂仓储,更像是一个专业的大板市场。该石材城负责人梁跃告诉记者,他们会根据加工户的加工量配置一定数额的架子位。加上工厂地理位置好,配置高,很多加工户都直接把仓储当卖场,都安排业务员直接就地办公了。

大板仓储流通速度变慢

当工厂仓储变成销售点,不可避免地出现了流通效率的问题。

梁跃告诉记者,过去加工户在外都是有多个卖场,工厂仓储都只作为短期周转点,基本一加工出来,没几天就会拉走,很少会出现积压现象。而现在加工户们会直接把工厂仓储当作卖场,流通速度自然就没那么快了。

在澳文洲石业厂厂长吴招任看来,仓储的普遍饱和,除了加工户销量速度下滑以外,很大的原因在于当下加工效率的提升。“今年,线锯全面提速,去年一台线锯一天只能切2车,现在部分常规品种能切3车。”他指着静如流水的6台线锯机说。

可以看出,这种技术迭代带来的产能激增,在市场需求未同步扩大的情况下,也形成了尖锐的供需矛盾。

以往,加工户们凭借经验控制生产节奏,订单消化周期与产能增长基本匹配。但如今,设备的高速运转使得库存每天以肉眼可见的速度累积。

有企业透露,自线锯全面升级以来,工厂日均新增库存量从2000平方米跃升至3200平方米,部分企业甚至出现仓储空间利用率超120%的极端情况。

更值得关注的是,技术升级带来的“规模陷阱”正在显现。为了摊薄设备更新成本,企业普遍选择满负荷生产,这进一步加剧了仓储压力。一位行业观察人士指出:“当生产线提速成为行业共识,企业陷入‘不增产就落后,增产就积压’的两难境地。”

此外,传统销售渠道的滞后性也在放大仓储危机。“过去一周能完成的订单对接,现在因为客户决策周期变长,往往需要半个月甚至更久。”梁跃坦言,目前,多数企业尚未建立成熟的数字化运营体系,无法将新增产能及时转化为有效订单。

专注小众品类石材切割

在行业普遍面临仓储压力的背景下,部分企业却另辟蹊径,走出了差异化发展之路。在弘一石业五厂,记者看到仓储现场空出了三分之二的场

地,让人甚是好奇。

弘一石业五厂厂长张亮告诉记者,他们工厂专注加工白石。“高端白石的单体加工量不会很大,一加工完商户会立马拉到高端卖场去。所以很多人来我们这看到空荡荡的仓库,还以为我们停工了。”张亮苦恼地说,早上刚加工出来的1000多平方米雪花白,下午就被客户拉走了。尽管产能利用率高达95%,但频繁清空的仓库让慕名而来的新客户难觅产品实物,这种“有单无货”的悖论,恰恰印证了小众市场“以销定产”的特殊运营逻辑。

同样的,港裕石材则凭借专精硬料加工的定位突出重围。10台线锯整齐排列在厂区,设备旁显著标注着“奢石、硬料专加工”的字样。

港裕石材负责人陈温和坦言,他们自营产品的加工量占到了一半,剩余一半产能开放给外边的加工户。但他们对客户是有筛选的,专门服务那些有硬料需求的加工户。

“我们自营的品种,巴西鱼肚灰和巴西鱼肚白等,都是相对较硬的石材,所以我们有经验有能力能够帮助同行做好类似硬料。”陈温和认为,行业困境本质上是“同质化竞争”的反噬。那些试图“大小通吃”的加工厂,既因普通板材库存积压陷入资金周转困境,又因高端产品工艺不达标难以突破溢价空间。

解码“四有”青年DNA 这场团日活动让五四精神“潮”起来

本报讯(通讯员 杨鹏伟 记者 周海文)为弘扬五四精神,凝聚青年奋进力量,近日,国网南安市供电公司“新时代新段子‘四有’青年解码青春DNA”为主题,开展了一场既轻松诙谐又饱含力量的团日活动。活动有硬核科技、有爆梗段子、有脑力对决,让青年员工在沉浸式体验中读懂“四有青年”的信念,感悟使命担当,激发干事热情。

活动伊始,青年们集体观看了专题纪录片《四有青年之“梦醒时分”》。影片用有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗4个幽默反转小故事,展示新时代“四有”青年坚守的不同工作场景,串联起青年的工作信条,最后用一年来的青年工作青年活动升华结尾。

紧随其后的是青年创新项目展示环节,两名青年分别展示了无人机“航母”和无人车AI数字人创新成果,让大家看到青年创新如何为传统电网注入数字动能。

为拉近青年距离,活动特别设计了职场版“谁是卧底”游戏。5名青年随机对垒,围绕“开关一刀闸”“能吃苦一肯奋斗”等词汇展开脑力对决,“漏洞百出”的发言引得全场笑声不断。笑声未歇,青年脱口秀环节轮番登场。“给自己打工,用自己的力量担当起技术创新的重任!”“欢迎各位有理想的青年一起与我们追寻理想,做南电追光人”“敢担当从来不是惊天动地的壮举,而是深夜里调度大楼亮着的那盏灯,是电话那头永远接得起的‘我在’”……幽默的段子背后,是青年对职业价值的思考和庄严的承诺,现场掌声与喝彩此起彼伏。

活动尾声,该公司党委书记以思想、责任、能力“三个提升”为主题寄语全场青年积极向党组织靠拢,主动融入发展,积极贡献青春力量。该公司总经理则结合自身成长经历,描绘生动的工作场景,勉励青年深耕一线,落到实处,做一名有责任有担当的新时代青年。

国网南安市供电公司： 三维考核激活一池春水 推动41名副所长全员起立重构

本报讯(通讯员 杨鹏伟 陈永杰 记者 周海文)近日,国网南安市供电公司深化三项制度改革,针对供电所管理层存在的“守摊”现象,开展基层供电所副所长“三维考核+双向流动”全体起立清零重组,精准评价履职能力和工作风貌,实现人岗精准匹配。

据了解,该公司全面启动供电所副所长级人员优化配置工作,以“能者上、庸者下、优者进”为导向,推动41名副所长级人员全员起立,竞争上岗,激发员工内生动力,提升供电所

专业管理水平。创新推出三维考核体系,采用“业绩评价+民主测评+笔试”组合模式,设置业务理论、绩效贡献、管理能力等多维度指标,覆盖安全生产、客户服务、创新实践等关键领域,以三年业绩量化评分排序,真正实现“以实绩论英雄”;搭建公平竞聘平台,吸引22名优秀青年参与,最终,9名业务骨干脱颖而出,走上重要管理岗位,形成“能上能下、优胜劣汰”的良性生态。

“这次改革不是简单‘摘帽子’,而是建立常态化评价机制。下一步将定

期开展‘回炉再造’,让干部始终有危机感、进取心。”国网南安市供电公司人力资源部介绍,此次岗位优化工作全透明、全覆盖,逐步形成“能力决定位置、贡献决定回报”的良性生态,团队执行力明显增强,指标压力真正转化成了动力。这是该公司在破解干部“终身制”难题中迈出的坚实步伐,通过精准识才、科学用人,为企业高质量发展注入强劲动能。

截至目前,该公司已有32名副所长通过考核留任,9名新晋人员上岗,9名原副所长末位淘汰,平均年龄从

41.7岁降至39.8岁,供电所队伍活力显著提升,改革强前端再进一步。以副所长岗位作为试点,后续,国网南安市供电公司将推广至其他管理岗位,启动末位流转机制,对长期低绩效、专业管理排名靠后、工作差错多或问题突出等影响公司决策部署落实的部门,开展机关职能部门及专业管理部门岗位“模拟”双向选择工作,重新进行部门内部岗位适应性竞聘匹配,精简职能部门人员配置,充实生产一线岗位,畅通职能部门与生产单位人员双向流动。



资讯

双展齐发

金固美亮相韩国及印尼光伏展

本报讯(记者 李杨瑜)日前,金固美集团子公司——金固美携多款创新光伏支架系统,亮相韩国国际绿色能源展、印尼国际太阳能及储能展两大国际舞台。从东亚到东南亚,金固美以高效解决方案与全球客户共话绿色发展新机遇,展现科技智造的创新力量。

在印尼国际太阳能及储能展上,金固美携铝合金地面系统与多款屋顶产品参展。该公司的铝合金地面支架系统,耐腐蚀性能突出,有效抵御高湿度与沿海盐雾腐蚀,可适应印尼当地潮湿多雨的气候,支架结构设计稳固可靠,大大增强极端天气下的稳定性。全生命周期维护成本低,是实现光伏系统高效稳定运行的优选方案。

“我们的屋顶支架系统,类型多样,灵活度高,覆盖彩钢瓦、陶瓷瓦等多种材质与不同瓦型,由专业技术团队提供定制化方案,满足客户的各种安装需求,是分布式光伏项目的放心之选。”金固美相关负责人介绍。

深耕亚洲市场,赋能区域能源革新的坚定步伐。在韩国国际绿色能源展,金固美的展位设计将现代美学与可持续理念深度融合,以生态绿为主色调,营造清新通透的视觉层次,呼应品牌对环保与创新的追求。从全场景、多样化的支架产品,到阳光可爱的吉祥物“小固”,营造专业而温馨的观展体验。

“此次,为韩国市场打造的屋顶支架系统,采用高强度铝合金,轻量不轻质,有效减轻屋顶负担,搭配防护装置,进一步增强屋顶安全性与结构稳定性,保证系统的长期运行。”上述负责人表示,公司专业技术团队提供定制化方案,可适应各种屋顶布局,同时,预组装设计让安装更快速、便捷,节省安装的人力与时间成本。

值得一提的是,在韩国参展期间,金固美韩国分公司也正式揭牌。“自进军韩国市场以来,金固美始终聚焦韩国光伏产业的快速发展需求,通过技术适配与本土化服务,迅速赢得客户信赖。”固美集团董事长陈东升表示,此次分公司的成立,不仅是响应韩国能源转型政策的重要举措,更是公司深化亚洲市场布局、构建区域服务网络的核心支点。接下来,金固美将持续完善本地化团队与客户服务,进一步提升市场响应效率,针对韩国多元化的高效能需求,提供全场景定制化解决方案,积极响应碳中和目标,与亚洲合作伙伴共创绿色未来。

南安市工商联

组织观看廉政警示教育纪录片

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 刘乃玮)6日,南安市工商联组织全体干部职工观看廉政警示教育纪录片。

观看过程中,全体党员干部聚精会神,神情专注。警示教育纪录片披露的典型案例令人警醒,片中因权力滋生腐败的典型案例,警示着作为“关键少数”的领导干部要加强廉洁自律和规矩意识。

大家纷纷表示,将自觉把观看收获转化为廉洁从政的政治自觉,始终做到心有所畏、言有所戒、行有所止,永葆共产党人清正廉洁的政治本色。

常州市南安商会关工委 开展慰问活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王艺远)日前,常州市南安商会关工委主任李清乐、副秘书长李文攀走进水头镇劳光小学,代表商会开展“爱心助学放飞梦想”主题慰问活动。

活动现场,李清乐为4名品学兼优的学子发放了助学金,并勉励学子们要树立远大理想,保持积极向上的学习态度,以知识充实自己,在学业上不断进步,未来成为社会栋梁,为家乡、为社会贡献更大的力量。

“此次活动承载着商会对家乡教育事业的重视与支持,旨在为优秀学子送去温暖与鼓励,点亮他们的求学梦想。”李清乐代表商会向水头镇领导、劳光小学领导表达了诚挚的感谢,感谢他们为教育事业的辛勤付出和对此次慰问活动的大力支持。同时,他表示,常州市南安商会将持续关注教育事业,助力青少年健康成长。

据了解,多年来,常州市南安商会关工委始终践行社会责任,积极投身公益事业,通过开展各类助学活动,为众多学子解决实际困难,帮助他们顺利完成学业。此次“爱心助学放飞梦想”慰问活动,不仅是物质上的援助,更是精神上的鼓舞,让学子们深切感受到社会大家庭的关爱与温暖。