

吕维山:深耕实业不言苦 甘为行业守路人



吕维山

■本报记者 蔡静琦 文/图

傍晚五点多,夕阳把香樟树的影子拉得很长。奥力石业董事长吕维山蹲在花圃边,修枝剪咔嚓一声,一截杂枝落地。年过六旬的他,头上夹杂着一丝丝白发,可那把剪子在他手里稳得很,像线锯在切割一块老矿料。

“这厂子是我一手创建的。孩子大了,不用我管了,但我还得看着它。看着它好,我就好。”他直起身,拍了拍膝盖上的土,望向300余亩的厂区。道路两侧全是绿植,墙根爬满爬山虎,香樟树比厂房还高。20多年前,这里还是一片荒地。

躬耕厂区一隅 坚守实业本心

褪去企业家的光环,今年已经65岁的吕维山,成了奥力石业最尽心的“守护者”。不再奔波市场、洽谈订单,他把全部心力倾注于厂区建设、环境运维、安全生产、环保合规等幕后细碎工作。

2005年投产的奥力石业,占地300余亩,是官桥的明星企业。自建厂之初,吕维山便秉持“见空绿化、全域亮化、全面清洁”的治厂理念,20余年从未松懈。

不同于多数企业重生产、轻环境的模式,他坚持厂区全域精细化打造,所有道路两侧、墙体围挡周边,均预留1.5米以上绿化空间,无一处裸露闲置空地。爬山虎、炮仗花覆盖满围墙,香樟、莲蓬、香蕉错落栽种,既有四季常青的绿意,也有瓜果飘香的生机。

为守护常年如画的厂区环境,他专门配备两名专职园林人员,四季修剪、浇水、除草、养护不间断。厂区多数绿植均为自主培育繁殖,部分香樟等乔木已扎根厂区20余年,与企业共生共长。

吕维山本人更是亲力亲为,车上常备修枝剪、铲子、扳手,巡厂一圈,发现问题,当场解决。“杂草不能过寸,杂物不能过夜,设施坏了不能等明天。”

如果说环境整治是企业的门面,那安全生产、环保合规就是企业的生命线。每日巡查厂区生产车间、紧盯监控画面、排查安全隐患、督导环保落实、整改细微漏洞,早已成为吕维山雷打不动的日常。

日复一日的严苛管控、精益求精

的细节打磨,让奥力石业旗下恒尚实业成功斩获省级绿色工厂、专精特新“小巨人”企业等荣誉称号,这些都是他20余年如一日坚守与付出。

“企业管理,不能把人当机器。”深耕实业多年,吕维山始终秉持人文治企理念,他推行员工周末双休制度,行政岗位专人值守、有序运转。“工人也有家,周末该陪陪老婆孩子。”

谈及自己闲不住的性情,吕维山坦言,这源于家风的熏陶。父亲出身中医世家,深耕教育岗位,多才多艺、心怀善意,节假日无偿为乡里问诊救人。父辈的善良与坚守,潜移默化影响着,让他一生勤勉、一生热忱,始终停不下来、闲不住,始终心怀责任、躬身实干。

心系行业大局 扛起石都担当

作为南安市石材协会监事长,吕维山的责任与担当,从不局限于一方厂区。

扎根水头石材产业热土数十年,他早已将个人发展、企业发展与行业发展深度绑定。作为中国最大的石材集散地,水头每年承接的各级政府调研、行业交流、异地考察活动,他始终主动牵头、全力配合,用心接待、细致服务,以身作则擦亮“中国水头、世界石都”的产业名片。

同时,他积极对接政府各部门,下沉基层、深入行业,主动牵头调解行业纠纷、疏通政企沟通渠道、助力政策落地落实,为行业良性发展保驾护航。

在诸多行业工作中,让吕维山最为牵挂、倾注最多心血的,是石材行业的金融生态建设与中小企业生存发展。

“中小石材企业,最难的是资金周转。”他皱起眉说,“石材行业资金周转密集、账期长、压货重,很多企业都会遇到银行贷款到期、新贷尚未落地的空档期。短短几天的资金缺口,若是找不到正规渠道解决,只能依赖民间借贷,高额月息压下来,企业辛苦一整年,基本等于白干。”

深知中小石材企业的生存困境与行业金融痛点,吕维山主动担当、牵头聚力,众筹参与组建南石基金、水商基金、泉源担保、成功小贷四大行业服务平台,担任核心董事,坚守十几年把控资金安全。针对石材企业短期还贷、资金周转刚需,四大平台专注服务本土企业,搭建低成本、低风险的行业金融体系。

“南石基金月转贷规模1.5亿元,水商基金9000余万元,累计服务超千家石材企业。”他报出数字,就像在报自己厂里的产量一样。

为守住资金安全底线,平台建立严格的审批机制,所有放款需每一位董事签字审核。“依托行业深耕积累的资源与人脉,精准把控风险。”他语气笃定,“十几年运营,实现零大额坏账。这不是运气,是规矩,是坚守,是对行业、对企业的责任。”

“行业过桥周转,看似小事,实则是整个石都产业的存活底气。”谈及多年坚守的意义,吕维山语气轻柔却分量千钧,“我守了这么多年,就为一件事,守住行业金融安稳,守住千家企业经营底气。石材行业几千家企业,背后连着几万个家庭的生计。钱的事,就是命的事。”

岁月添银发,初心从未改。数十余年深耕实业,他以匠心治厂、以温情待人、以担当护行业,于细微处坚守、于大局处担当。



36家南安企业上榜省级工业龙头

本报讯(记者 蔡静琦)近日,福建省工信厅印发《关于公布福建省工业龙头企业名单的通知》,全省共888家企业入选省级工业龙头企业。记者梳理名单发现,南安市共有36家本土企业上榜,覆盖水暖厨卫、石材陶瓷、铝型材、轻工包装、装备制造五大核心产业,龙头梯队持续壮大,为全市工业倍增行动注入强劲动能。

本次榜单分为现有成熟龙头、培育成长龙头两类,实行动态调整机制。南安上榜企业兼领行业头部标杆与潜力成长企业,形成梯度发展格局,充分展现“世界石都”“中国水暖之乡”的产业集群竞争力。

水暖厨卫产业作为南安千亿支柱产业,龙头矩阵实力雄厚。九牧厨卫股份有限公司、泉州科牧智能厨卫均获评省级现有龙头。依托完整的智能制造生产线,企业持续拓展智能家居赛道,带动上下游上千家配套小微企业协同发展,是全省家居制造标杆链主企业。

石材陶瓷板块上榜企业数量位居全市前列,充分彰显水头、官桥石材陶瓷产业根基。其中,英良石材、华辉石业、宝达建材、铭盛陶瓷入选省级现有龙头,具备矿山开采、智能加工、幕墙工程全链条服务能力,常年承接全国地标建筑石材陶瓷项目。鹏翔实业、新鹏飞实业、东升石业、协进建材等多家企业列入培育龙头,涵盖高端大理石异形加工、瓷砖智造、岗石新材料等细分赛道,不少企业同时拥有省级绿色工厂、专精特新“小巨人”资质。

金属制造领域,闽发铝业、固美金属两家铝型材龙头稳定上榜,深耕新型建筑铝型材、工业精密型材研发,主导多项行业标准;溪美街道恒发纸业包装入选现有轻工龙头,建成数智化包装产业园,服务本地建材、鞋服全产业链配套。霞美宝锋电子等装备、电子企业纳入培育库,深耕智能电气、对讲机制造细分市场。

记者从南安市工信局了解到,省级工业龙头企业将享受技改补贴、融资扶持、要素保障等系列政策倾斜。下一步,南安将持续做好龙头企业精准服务,推动链主企业扩产提质,引导培育型企业加快技术升级,持续完善五大产业链配套,以龙头引领带动全产业链提质增效,夯实县域制造业高质量发展根基。

南发石业:双线破局闯出新赛道

“以前抵房子还可以赚,现在抵房,基本上是亏钱。”谈及当下石材行业的经营困境,南发石业总经理朱亮坤颇为感慨。长期以来,国内工装石材项目回款周期冗长、账款拖欠问题久治难消,已然成为束缚行业发展的突出难题。

面对行业寒冬,南发石业摒弃被动等待、固守传统的经营思维,走出了一条海外拓增量、内功挖存量的双线突围之路,以差异化布局与精细化服务,在红海市场中站稳脚跟、逆势成长。

本报记者 蔡静琦 文/图

▶南发石业车间内一片忙碌。



转战海外终端 跳出国内欠款困局

和水头众多老牌石材企业一样,南发石业早年依托国内工程项目稳步发展,凭借源源不断的工地订单完成了企业初期的规模积累。但随着行业环境更迭,传统工单模式的弊端彻底凸显:工程项目尾款拖欠、长期挂账成为常态,企业大量营收转化为难以兑现的应收账款。曾经行业通用的“抵房结算”模式,也因房价下行彻底失效,不仅利润被漫长账期吞噬,企业本金也长期被套牢,经营压力剧增。

认清国内市场痛点后,南发石业果断战略转向,主动收缩国内工地业务,将发展重心转向海外市场,于2023年正式开启外贸转型之路。相较于多数企业跟风对接海外贸易中间商的打法,南发石业精准避开行业内卷,锁定海外别墅终端业主为核心客群,走出了差异化外贸赛道。

在朱亮坤看来,海外贸易中间商已拥有成熟稳定的供应链体系,新人局企业难以切入,且批发类订单同样存在账期风险,并未从根本上解决企业核心痛点。终端别墅业主订单周期短、回款速度快、利润空间稳定,完美规避了国内工程业务的资金风险,是中小企业出海的最优选择。

适配海外市场传播逻辑,南发石业全面革新获客模式,摒弃传统单一

的邮件对接方式,紧跟海外用户习惯,依托TikTok、Facebook等主流社交平台搭建获客渠道。通过持续发布石材实景落地案例、工厂加工实拍视频,直观展示产品工艺与生产实力,线上精准对接意向客户,初步达成合作共识后,再安排人员实地登门洽谈,大幅提升获客效率与成交率。

针对海外客户对供应链透明化、生产可追溯的高标准要求,企业主动适配市场要求,开放车间监控画面,支持客户全程实时跟踪板材切割、打磨、包装全流程,以标准化、透明化的生产服务体系,赢得海外客户信任,同时倒逼工厂规范化管理升级。

在市场布局上,南发石业坚持精准聚焦、量力而行。依托免签政策红利,优先深耕东南亚免签国家市场,依托成熟的落地服务体系构建核心优势。针对海外本地施工团队工艺粗糙、售后缺位的短板,企业打造设计、精细化加工、镜面抛光、跨境上门安装全闭环一体化服务,派遣国内资深熟练技工奔赴海外工地落地施工,精准解决现场板材磕碰、尺寸微调、缝隙修正等各类问题,形成海外本土商家难以复制的服务壁垒。对于美国、澳大利亚等签证烦琐、出行成本高的区域,则暂缓布局,集中资源深耕优势市场,避免精力分散。

用精细化服务把“省材”变成竞争力

如果说出海布局是南发石业突破增长瓶颈的外部增量战略,那么深耕内部精细化运营、打磨产品服务优势,就是企业立足存量市场、抵御行业内卷的核心根基。

当前石材行业加工费高度透明,同行价格战愈演愈烈,行业利润被持续压缩,单纯靠低价接单的模式已然难以维系。立足中小企业“规模不占优、灵活可突围”的特点,南发石业找准差异化赛道,将材料利用率最大化转化为核心竞争力,用精细化服务为客户降本增效。

依托自有厂房、无租金压力,核心技术团队稳定,次品率远低于行业均值的先天优势,南发石业拥有充足的报价弹性空间。真正让企业在市场竞争中脱颖而出,是远超行业水平的八成以上出材率。在石材加工领域,出材率直接决定客户的材料成本,每提升一个百分点,都是为客户创造实打实的价值,也是企业跳出低价内卷的核心筹码。

经过20余年行业深耕与工艺打磨,南发石业总结出一套成熟的四维优化省材法,全方位压

缩材料损耗,实现效益最大化。其一,前置预排版,加工前结合订单尺寸、石材纹理与色差进行最优匹配排版,既让客户提前预览成品效果,又从源头最大化利用原材料;其二,精准协助挑料,根据客户需求与施工场景,匹配适配原料,杜绝“大材小用”“料不对板”等浪费问题;其三,柔性尺寸优化,结合一线施工经验,在不影响成品美观与使用的前提下,建议客户放宽非关键部位尺寸精度,小幅尺寸偏差不影响效果,却能大幅减少材料损耗;其四,边角料循环复用,切割加工中筛选合规边角料,二次加工为踢脚线等配套配件,趋近实现“零废料”生产。

“提高1%的出材率,就是实打实的纯利润。”这是南发石业深耕市场的核心经营逻辑。朱亮坤认为,中小企业要认清自己的定位,没必要和大型工厂比拼产能规模,而应聚焦细节,深耕服务,把每一个加工环节的微创新累积成核心优势。通过帮客户省下材料成本,让客户愿意为优质服务溢价买单,在白热化的市场竞争中站稳脚跟。

拥抱AI外贸新风口专题分享会开讲

本报讯(记者 蔡静琦)为破解石材企业海外获客难题,助推“世界石都”外贸数字化转型,日前,南安市石材外贸协会在水头精品石材中心举办《如何用AI智能体做外贸》专题分享会,吸引30多家石材企业外贸负责人到场学习交流。

本次活动由石材外贸协会常务副会长单位中闽万石汇负责人张荣建主持,协会执行会长李海军现场致辞,围绕当下石材出海趋势、数字化渠道转型展开交流。泉州南洋国际负责人文央率先分享南洋国际外贸集配区配套服务,介绍商务局搭建的一站式出海扶持平台,详解沙特、越南两大海外落地项目,为企业开拓中东、东南亚市场提供成熟落地路径。

实战派外贸专家Huy带来核心干货,拆解谷歌搜索建站、海外社媒矩阵、AI智能拓客三大主流获客模式。他结合十年跨境运营经验,讲解AI时代B2B营销新思路,对比Chat GPT、Google Gemini两大AI工具适配场景,指导企业搭建独立站、布局多平台内容,借助AI抓取流量,低成本获取精准海外询盘。同时系统梳理Facebook、TikTok、领英等平台运营逻辑,以工厂实景短视频、海外终端案例说明社媒长效拓客方法。

活动最后,南安市石材外贸协会会长吕少友提出,石材出海应当坚持线上数字引流与线下实体展厅相结合,依托协会平台整合特色石材资源,推动企业抱团出海、合作共赢。

总投资3亿元!

恒佰晟新能源工程机械项目年底有望投产

本报讯(记者 蔡静琦 通讯员 洪永森 伍三萍)近期,位于石井镇古山村恒佰晟新能源工程机械项目建设现场一派火热,项目土建、主体施工同步推进,各项工序有序衔接,整体工程稳步推进,计划于今年12月底建成投产。

该项目总投资3亿元,规划用地75亩,是南安补强高端装备制造链条的重点产业项目。园区规划建设总部大楼、专业研发中心、标准化生产厂房、仓储区与整机专用试验车间,同步引进一批国际领先智能生产设备,着力打造集研发、生产、检测于一体的新能源工程机械现代化产业园。

当前项目建设进度喜人,土建基础工程已全部完工,1号、2号生产厂房钢结构主体吊装作业顺利收官;4号楼已完成五层主体施工,施工队伍正加紧开展六层结构浇筑工作。施工单位紧盯时间节点,在严把工程安全、施工质量的前提下,倒排工期,增配人力机械,高效推进主体封顶、管线配套、设备进场安装等后续工作。

据介绍,项目全面投产后,可实现年产新能源工程机械800台,填补本地新能源工程装备产能空白,完善南安高端装备制造产业布局,推动新能源装备产业集聚发展。项目落地投产,既能丰富石井镇工业产业业态,摆脱石材单一产业依赖,也将培育区域绿色智能制造全新增长极,为全市工业经济提质增效注入新动能。