

今日高邮微信  
高邮日报手机报在线投稿: <http://tg.gytoday.cn> 新闻热线: 84683100 QQ: 486720458详情请浏览“今日高邮”网站 <http://www.gytoday.cn>

# “金辰”所至开新局

## ——“创一代”詹锡炎引领金一辰电子发展记

□ 记者 郭萌

詹锡炎是江苏金一辰电子科技有限公司总经理。从深圳到高邮,他凭借过人的胆识和对品质的执着追求,将企业从手工小厂发展成为年销售额数亿元的现代化智能制造企业,实现了跨越式增长。如今,詹锡炎和金一辰电子不仅在高邮站稳脚跟,还启动了二期项目,进一步扩大生产规模。

### 梦起深圳 扎根高邮

近日,记者走进江苏金一辰电子科技有限公司生产车间,映入眼帘的是一派繁忙而有序的生产景象。上料区的工人们将原材料整齐码放至指定区域,随着自动化生产线启动,机械臂灵活运转,精准执行着每一道工序。在流水线的终端,质检区的工人们对产品进行严格检测,确认合格后迅速装箱。整个生产流程环环相扣,从原料投入到成品产出实现了无缝衔接。

“质量一定要放在首位,这是我们企业的生命线!”生产车间内,詹锡炎反复叮嘱工人们。他时而俯身查看刚刚下线的产品,时而与质检人员交流检测数据,神情专注而严肃。“每一个元器件都关系到终端产品的可靠性,容不得半点马虎。”詹锡炎指着正在运转的自动化生产线说:“我们要把质量意识贯穿到每一个生产环节,从原材料入库到成品出厂,都要严格执行质量标准。”

詹锡炎今年46岁,来自广东,是一位“创一代”。28岁那年,怀揣着创业梦想的他在深圳创办了自己的第一家工厂,主要生产手机、MP3等电子产品的主板。创业初期,工厂以手工制作为主,凭借过硬的产品质量和敏锐的市场嗅觉,詹锡炎很快赚到了“第一桶金”。随后,他不断加大投入,扩大企业规模,引进先进设备,逐步实现了从手工制作到自动化生产的转型升级。2020年,企业的开票销售额达到1.5亿元,在行业内站稳了脚跟。

然而,随着深圳厂房租金的不断上涨,企业的利润空间被大幅压缩,经营压力日

### 致敬企业家

益增大。在为企业的未来发展寻找出路过程中,在朋友的介绍下,詹锡炎了解到我市城南新区正在大力招商,并有一系列优惠政策。经过多次实地考察,他被城南新区的热情服务和良好的营商环境所打动,最终于2021年3月落户高邮,创办了江苏金一辰电子科技有限公司。公司提供PC-BA的贴片、插件、焊接、测试、包装以及维修等全方位的生产加工服务;承接汽车电子、消费类电子、手机主板、红绿灯、显示模组、工业自动化和智能家居等领域的ODM、OEM以及来料加工业务。

### 迎难而上 战略转型

初到高邮的詹锡炎,在满怀欣喜的同时,也迎来了创业路上的严峻挑战,这些困难甚至还一度影响了他打拼的信心。

“2022年,公司试产成功,正准备投产时,却遭遇了两个致命问题:老客户流失和新客户匮乏。我们的老客户主要集中在珠三角地区,以前客户早上八点下单,我们下午五点就能完成交货。但搬到高邮后,距离远了,最快也要一天半才能送达。再加上行业价格透明,我们没有明显的价格优势,渐渐地,老客户就转向了当地的供应商。”詹锡炎坦言,由于刚到高邮,企业在本地也缺乏知名度,新客户开发举步维艰。2022年,企业的开票销售额仅有5千万元,这对刚刚落户高邮的詹锡炎来说,无疑是当头一棒。

难道多年的努力就要付诸东流?詹锡炎没有退缩,而是鼓起勇气、调整战略,将销售重心从珠三角转向长三角。他立即扩充销售团队,积极开拓长三角市场。“客户对贴片精度、焊接良率、设备能力等要求非常严格,我们就直接带客户到车间参观,展示企业的设备实力和质量管理能力,目前我们的产品不良率控制在千分之三以下。”詹锡炎介绍,“不同客户,需求各异,我们的技术研发团队能够根据客户需求快速定制,通常在24到48小时内完成打样。凭借研发、销售、生产一体化的优势,愿意与我们合作的客户渐渐多了起来,并逐步增加了订单量。”如今,金一辰电子在长三角地区的市场份额已达到60%,成为该区域的重要供应商。

在稳固长三角市场的同时,詹锡炎还



将目光投向了国际市场。为此,企业专门设立了国际销售部门,专攻中东、非洲、印尼等海外市场;同时建立海外仓,根据企业生产计划预先备货,一旦客户有需求,便能迅速出货,大大缩短了从高邮至深圳再至客户的物流周期。

就这样,詹锡炎带领金一辰电子一步一个脚印,成功渡过了最艰难的时期。2023年,企业开票销售额突破1.5亿元,2024年更是达到3.5亿元,实现了跨越式增长。今年,企业的订单已经接到7月份,目前每月开票销售3000万元左右。

### 扩产增效 以商引商

逐年增长的销售额坚定了詹锡炎在高邮长期发展的信心。2024年,他在城南新区启动了金一辰电子二期项目,总投资1.5亿元,占地36亩。目前,二期项目建设正如火如荼地进行,4栋厂房和1栋综合办公楼的主体结构已全部完工,预计今年4月进入装修阶段,6月即可试投产。

站在建设工地上,金色的暖阳洒满大地,詹锡炎的脸上洋溢着喜悦之情。他透露,二期项目除了延续原有业务外,还计划新增两条Mini-OLED COB产线,该产线生

产出的产品具有高亮度、寿命长等优势。詹锡炎对项目充满信心,提前半年就安排工程师外出学习相关技术,并投入8000万元预定生产设备,预计今年9月可实现量产。如果市场反响良好,他还将进一步扩大生产规模。

詹锡炎深知,企业的发展离不开员工的辛勤付出与坚定支持。目前,公司拥有150名员工,其中不乏自他深圳创业时期便一直追随至今的老员工。詹锡炎说:“等二期项目投产后,我们将再招聘100多名新员工。我希望为他们提供一个稳定的工作环境,让大家更有归属感和安全感。”

金一辰电子一期和二期项目的顺利推进,离不开城南新区各部门的重视与扶持。詹锡炎不仅自己在城南新区扩大生产,还积极发挥“以商引商”的作用,成功引进两位深圳朋友来高邮投资、落户城南新区,分别是江苏乔科科技有限公司和江苏卓宝智造科技有限公司。如今,这三家企业已成为城南新区的支柱企业,为当地经济发展注入了强劲活力。詹锡炎动情地说:“扬州是个好地方,高邮更是好上加好。今后,我将不负‘高邮市优秀招商大使’的称号,继续鼓励更多朋友来高邮投资兴业,共同为这片热土贡献自己的力量。”

# 凯旋! 市妇幼医师刘萍圆满完成米脂支医任务载誉归来

3月10日下午,市妇幼保健院医师刘萍不负重托、不辱使命,圆满完成赴陕西米脂支医任务,当天,市妇幼保健院举办欢迎会迎接刘萍载誉归来。

东西协作结对帮扶是党和国家的一项战略决策。

2024年8月24日,市妇保院医教科科长、副主任医师刘萍主动请缨,带着组织的

信任、家乡的厚望、亲人的嘱托,不远千里赴陕西省榆林市米脂县中医院参与支医任务。

在此期间,刘萍秉承医者仁心、无私奉献,主动放弃休息日,积极参与到该院妇产科业务拓展和科室发展中,并在该院成功创建了更年期保健门诊,截止支医结束已接诊200余人,为当地围绝经妇女提供了更加专业的医疗保健指导,填补了米脂县医疗机构的技术空白。

授人以鱼不如授人以渔。刘萍在支医期间还组织了多次有关生殖健康、更年期、青春期和流产后关爱、女性生育力保护等方面知识讲座,既丰富了当地医护人员的专业知识,也促进了妇产科业务的拓展。在做好日常门诊工作之余,刘萍还通过制作课件,利用诊疗案例和同事们进行业务交流和研讨。她积极推广新技术新项目,将B超引导下开展高危计生手术、皮下埋置剂的放置技术手把手地传授给当地医



生,这两项技术也填补了米脂县中医院的技术空白。

她的专业知识和辛勤付出得到了米脂县的充分肯定,并被米脂县中医院授予2024~2025年度优秀支医工作者和先进个人荣誉称号。

欢迎会上,市妇幼保健院院长徐朝松代表全院向刘萍同志表示诚挚的感谢和崇

高的敬意,并希望全体人员都能发扬刘萍默默耕耘、不怕吃苦、无私奉献的精神,以更加饱满的热情和责任感投入到妇幼健康工作中。

肖飞 朱海燕

### 妇幼健康

