

## 从选矿设备到整线工程的完美诠释——专访佛山市高明星源机械有限公司董事长崔雷

编者按：风雨11载，从一个名不见经传的小厂一路走来，如今高明星源已发展成为业内知名的、以专业生产各式选矿设备为主的实力超群的设备企业。2015年，高明星源涉足原料领域，完善企业产业链，实行整线工程规划，实现业务多元化，综合能力更上一层楼。作为洲际传媒矿山行业第四届高峰论坛的联合主办单位，高明星源为广大参会企业完美的诠释了最优化选矿整线工程的价值和魅力。

洲际传媒：高明星源始建于2004年，这个过程想来也是充满了坎坷和挫折。那么，请崔总为我们分享一下高明星源这11年企业的发展历程？

崔总：高明星源从最初的创业时只有两个人，产品只有单一的振动筛，一步一步走到今天，产品从振动筛拓展到陶瓷方面用的小型磁选机，再到矿山用的大型磁选机，发展到现在的交钥匙整线工程，我们一路走来确实不容易。

十几年来，我们一直秉承品质、服务、诚信的企业理念，得到了各地广大客户的信赖和帮助。目前，我们在选矿行业来讲，可以说有一点小小的成就吧。11年的发展历程，我们凭着不断创新的生产工艺、技术精湛的生产队伍以及先进的生产设备，不断壮大，成为行业知名的选矿设备企业。接下来我们会按照我们的思路，继续把整线工程做好，做大，做强，更好的为选厂服务。

洲际传媒：请崔总给大家介绍一下目前高明星源倾力打造的最优化选矿整线工程，它对于广大矿山企业具有怎样的意义？

崔总：近几年，在非金属矿山行业，很多选厂的老板对选矿行业不是很懂，走了很多弯路，很多企业因此遭受了很多损失。

2015年高明星源开始涉足原料领域，完善企业的产业链。我们先后在湖南和福建投建了两个选矿厂，湖南主要做钾钠长石，福建主要做高岭土。以此两个选矿厂作为高标准样板工程，不但可以生产原料，同时也可以让客户看到我们在设计整线选矿工艺方面的实力。完成了这些后，高明星源正式向“选矿整线工程”的方向发展。

作为专业做选矿设备的企业，涉足原料领域是水到渠成的事情。我们专业做选矿，对生产企业所用到的各种原料也是非常的熟悉，再往这方面的业务发展，就可以为企业提供交钥匙工程了。当下，“交钥匙”工程已经成为行业的发展趋势，对企业的整体实力，整线设计能力，企业的整体实施能力，以及售后服务能力，遇到问题的反应、解决能力都有着非常高的要求。对于客户企业来说，哪怕投资更多一些，也希望因此而投资一步成功，当然也是希望我们的服务一步到位。

我们聘请了选矿方面的专家，加上同行业的一些老朋友，共同成立了选矿工程的服务团队。我们的客户把矿交给我们，我们就从源头，到最后出产品全部打包，实现“交钥匙”工程。这样就使得客户少走了很多弯路。我们的目的就是给客户更好地排忧解难，我们现在有各方面的专家，还有自己的服务团队。所以在顾客选厂的建设周期上及投资比例上都会大大压缩。

洲际传媒：如今，高明星源现已发展成为一家颇具规模的现代化大型企业。请崔总谈一下，在11年的发展中，高明星源始终秉承的企业信念和企业文化是什么？

崔总：星源机械始终以满足客户需求为导向从2004年到2015年，高明星源始终坚持不断创新生产工艺、打造技术精湛的生产队伍、不断总结不足、积淀经验，坚守“质量第一、信誉第一、客户第一、服务第一”今年我们又追加了一个“创新第一”，创新是企业持续发展的生命力，企业没有创新就会被淘汰。如今，科技发展非常迅速，尤其是在选矿这一块，现在品位好的矿已经很少了，有很多贫矿，甚至是尾矿，所以说如果你的设备更新速度慢，就可能就适应不了选矿行业的发展。这“五个第一”正是高明星源的企业宗旨。我们的企业文化就是合作共赢，持续永恒。

洲际传媒：2015年，受国内外市场因素影响，国内大部分中小矿山企业面临停产，作为矿山行业上游企业，请崔总谈一谈，2015年高明星源的发展情况？

崔总：与矿业低迷的大环境形成对比的是，2015年是高明星源的拓展年，是我们增长比较快的一年。在我看来，市场的需求永远都在，除非中国的经济全部停滞不前了，所以关键还是要看企业你怎样经营而已。我们经营的理念就是

“做精做专”，我们做设备加工多年，对原料也非常熟悉，所以说我们现在进入原料领域，走的也是我们熟悉的路线。即使遇上市道不好，利润会低一点，但要做下去肯定是没有问题的。

洲际传媒：国际化的重要特征之一，就是高层次、高水平、国际化的沟通交流，这也是企业保持先进性、走在世界前沿、拓展国际市场的重要方式。请崔总为我们谈一下，高明星源的海外市场情况。

崔总：近年来，高明星源的业务在海内外的开拓也可谓一帆风顺。这一切，有赖于整个团队的努力。目前我们已经建立了规范化的质量管控体系，自产配套电机及控制柜产品已通过了中国的强制性认证。在海外市场方面，早在几年前我们便多次到越南、印度等地参展，奠定了高明星源在东南亚地区的市场地位。

此外，我们会经常报团到海外观展学习，合适的还会参展，我报团观展主要是为了学习，了解市场情况，并不旨在把设备卖出去。无论是参展还是观展，都可以让企业多了解一些信息。

洲际传媒：崔总，作为本次峰会的联合主办单位，您觉得本届峰给您带来的最大感受是什么？

崔总：我们是第一次参加此类会议，感触非常深，主办单位非常用心，考虑也很周到，请了很多行业的专家，我们非常感谢，祝本次会议圆满成功。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/119651.html>