

黄立新:放下“铁饭碗” 在改革开放大潮中破浪前行

■本报记者 李杨瑜
见习记者 陈辛琪
通讯员 郭雅蓉 文/图

从国营厂驾驶员到投身改革开放大潮的创业者,黄立新的创业之路充满了传奇色彩。在许多人眼中,“信用”不仅是企业立足之本,更是个人品格的重要体现。无论是在客户关系的维护上,还是在团队的管理中,他始终将诚信作为首要原则。这一理念也贯穿了他的整个商业生涯,使他的每一步都走得稳健而坚定。

黄立新的成功并非一蹴而就,而是历经无数次的努力与坚持。在他眼中,“信用”不仅是企业立足之本,更是个人品格的重要体现。无论是在客户关系的维护上,还是在团队的管理中,他始终将诚信作为首要原则。这一理念也贯穿了他的整个商业生涯,使他的每一步都走得稳健而坚定。

坚守诚信 危机中企业稳健发展

自1983年初次触摸方向盘起,黄立新便与汽车结下了不解之缘。1989年,他进入国营厂从事道路运输工作,积累了丰富的驾驶经验,对运输行业有了深刻独到的见解。

随着改革开放的浪潮席卷全国,黄立新敏锐地捕捉到了物流行业的发展机遇,毅然放弃国营厂稳定的工作,踏上了创业之路。

1999年,黄立新创立了明威物流,凭借在国营厂积累的优质水泥等原材料供应商资源和多年经验,迅速在物流领域站稳脚跟。

创业初期,黄立新坚持“诚信”经营,拒绝在任何环节收取佣金。在商业环境还不够规范的当时,这一做法显得尤为可贵。正是凭借这种诚信经营的理念,明威物流赢得了客户的广泛好评与信任。

2008年,全球金融危机爆发,许多



黄立新

企业因供应链断裂而陷入困境。但黄立新凭借与供应商建立的牢固信任关系,依然能够以原价获得紧缺的水泥等原料,确保了公司的正常运转。这一举措不仅帮助公司度过了危机,还为其赢得了更广阔的市场。

金融危机过后,黄立新并未满足现状。2013年,他与朋友合作成立了新威混凝土,进一步扩大了事业版图。在新威混凝土的每一个项目中,他都严格把关原材料质量,确保每批产品都达到最高标准。

“南安市医院是新威混凝土的首个重大项目,我们供应了三分之二的建筑用料。”黄立新坦言,公司凭借严谨的态度和卓越的品质赢得了泉州建工集团有限公司的信任,双方的合作已持续了多年。

多年来,新威混凝土为南安的城市建设、城乡建设、市政道路建设、房地产建设以及企业建筑提供了累计260万立

方米的优质混凝土,并为南安贡献了2400多万元的税收。公司先后承接了南安市民中心安置房、美亭城市综合体住宅小区、南石高速安置房、桑林安置房、保利香槟公馆、南安市医院、源昌财富中心、固美厂房、乔东工业园区等数百个工程项目,赢得了广泛的赞誉和认可。

“如今公司年产能达到20万立方米。我一直坚信,做人踏实才有回报,每一步成功都源自我们对诚信的坚守和对质量的追求。”回顾自己的创业历程,黄立新感慨万分。

工艺革新 品质与环保齐头并进

黄立新深知,由于行业的特殊性,产品配送对时效性有极高的要求。因此,他坚持将服务区域限定在泉州地区,运输范围控制在200公里以内,而混凝土的配送更是严格

控制在30公里以内,以确保产品能够及时送达客户手中,满足施工现场的紧迫需求,并有效降低长途运输带来的成本。

此外,黄立新还聘请了高级技术人员,从材料进场检测到混凝土出厂检测,实行严格的质量把控,并将责任落实到具体负责人,确保产品合格率达到百分百。

在追求科学管理的同时,黄立新还注重人才的培养,公司拥有35名高级工程师、中高级技术人员和高级管理人员,具备建筑企业资质,并能够生产强度等级为C10—C60的混凝土。

作为一名有责任感的企业家,黄立新始终将环保置于首位。他积极响应政府的环保政策号召,优先选用机制砂等环保材料,为企业的可持续发展奠定了坚实基础。同时,他投入巨资对生产设备进行改造升级,实现废料、水泥灰、石子和砂子的高效回收利用,进一步提升了资源利用效率。

在工艺创新方面,黄立新也不断突破自我。他将传统的立窑工艺升级为悬窑工艺,这一革新使原材料在烧制过程中受热更加均匀。该工艺不仅大幅降低了能耗,实现了节能减排,还为新威混凝土赢得了“绿色建材”的美誉。

展望未来,黄立新有着明确的规划。“为确保企业的稳健发展,我们将精编队伍、优化价格策略,并严格筛选项目,确保资源的合理配置。”他透露,自己正在逐步培养接班人,儿子已经开始接手企业业务,并负责与施工队对接。目前,新威混凝土正在承接南安的一些重要市政项目,而这些项目正是由他的儿子主导推进。

除了商业上的成功,黄立新还积极投身社会公益事业。作为溪美街道侨联会副主席,他深知华侨群体对家乡和祖国的深厚情感,因此他积极助力华侨探亲,帮助许多离散多年的家庭重新团聚。同时,作为柳城商会的常务副会长,黄立新也经常参与商会的各项活动,为柳城商会的发展作出了重要贡献。

陈德胜:石材家居有着广阔的增量市场

■本报记者 蔡静琦 文/图

一直以来,由于石材的“沉重”,大多数商家都遵循着一种常规思维,将店铺设立在便于导购和运输的一层商铺。然而,大者奢石材家居的创始人陈德胜却选择了与众不同的经营策略:将家具卖场设立在大板市场的三楼。这种隐秘的选址方式,不仅打破了常规逻辑,更彰显其背后的独特策略。

“三楼租金低,我们将节省下来的成本都投入提升产品的品质上。”自2017年起,陈德胜便开始专注于各类家居用品的开发,并成为最早亮相水头石博会的家居厂商之一。

在早期,人们对于石材类家居产品的认知和需求才刚刚起步。作为第一批吃螃蟹的石材家居商,陈德胜经历了无数的挑战,但他凭借对石材家居产品的热情和信心,始终坚持高品质,不断创新。如今,他在水头经营的家居卖场已扩大至3000多平方米。

让石材家具更具价值与美感

27日,记者在大者奢石材家居见到了陈德胜。这个来自北方的大高个,已经融入闽南,一见到来客便引导至茶室喝茶。

茶台上,一个清透得像水晶的茶盘,吸引了记者的眼球。陈德胜介绍,这是一块取材自潘多拉石材的超级大水晶,纯度达到99%,极为罕见。“在市场上,想要找到如此纯净、一模一样的材质,几乎是不可能的事情。”

陈德胜坦言,采购最好的板,取最合适的部位,这便是他对高端家居的经营法则。“不少传统石材商做家具只是换个形式卖大板,甚至为了消化卖不出去的板,裁切成各种形状的小板,再安个桌角,就是一张桌子。”

他认为,一件家具的魅力不仅在于其本身的纹理和色彩搭配,以及与空间的和谐共鸣,更在于它如何与周



围的辅助配件相辅相成,共同营造出一种统一而和谐的视觉效果。

深耕家居行业多年,大者奢石材家居里的每一件家具都见证了这一理念的实践。每一件作品,都是从无数优质板材中精心挑选而出,确保了每一件家具都具备其独特的价值与美感。

除了甄选石材,陈德胜对加工工艺也同样严苛。仅一个面斜边,他就设计出多种方案,多次打样,直至符合人体工学。

对于市面上参差不齐的封釉工艺,他有着自己的一套标准。“市面上常见的树脂封釉和UV烤漆两种封釉方式,不能说哪一种更好,只能说适用的产品不同。UV烤漆的硬度和亮度都很好,但对无尘车间要求非常高,所以适用于小件家居产品上,比如干泡茶盘、烟灰缸、香皂盒等,而树脂封釉可以很好地填平石材的各种孔洞,所以适合需要人工打磨的各种大件家具,比如茶桌、餐桌等。”

在他看来,最好的封釉办法,就是UV烤漆和树脂封釉相结合。他认为,想要防止家具在搬运过程中遭受

磕碰,将树脂的厚度控制在1.5毫米是一个比较理想的数值,既能提供足够的保护,又不会影响家具的美观与实用性。

石材家居市场不可限量

在大者奢石材家居的展厅中,奢石茶桌占据了半数以上的空间。这些茶桌或是与金属巧妙搭配,展现出现代工业风的冷艳之美;或是与进口胡桃木相结合,散发出自然质朴的温暖气息。

陈德胜认为,茶桌不仅仅是一件家居用品,更承载着社交属性。在日常家居生活中,茶桌的使用频率甚至超过了餐桌。如今,越来越多的人会邀请客人到家中共进晚餐,取而代之的是更加轻松愉悦的茶话时光。茶桌也因此成为一个具有无限发展潜力的家居单品,它不仅为家庭生活带来便利,更是人们社交互动的重要场所。

“在轻装修重装饰的潮流驱动下,家庭对家居的需求日益增长,而石材



▲陈德胜

◀在大者奢石材家居的展厅中,奢石茶桌占据了半数以上的空间。

电商的非标化转型,则为规模化销售提供了新机遇。”谈及石材家居的未来发展空间,陈德胜认为,石材家居不仅存在着庞大的存量市场,还有着广阔的增量空间。他希望通过在线平台与客户建立直接联系,拓展市场,更有效地直面消费者。

对于水头石材家居产业的发展,陈德胜有着清晰的定位和期待。他坚信,在价格竞争中,水头短期内难以与产业成熟、规模庞大的佛山抗衡,但水头拥有独特的资源优势,只要专注于提升产品质量,就能通过品质优势实现“弯道超车”。他期待水头能成为高品质石材家居的代名词,引领行业的未来发展。

陈德胜始终坚守品质和创新并重的理念,正如沃伦·巴菲特所言:“永远不要追求规模最大,但要追求品质最好,品牌最受尊重。”他也一直朝着这个方向前进。“下一步,我将走出水头,拓展全国市场,发展更多经销商,并加大电商力度,与更多的平台合作,推动石材家居行业进一步发展。”陈德胜表示。



资讯

九牧荣获“全球科技卫浴领军品牌”

本报讯(记者 李杨瑜)日前,2024民族卫浴发展峰会在广东佛山举行。九牧卫浴从众多卫浴品牌中脱颖而出,荣获“全球科技卫浴领军品牌”,成为行业唯一获得该殊荣的品牌。同时,大会授予九牧厨卫《2024中国卫浴行业发展白皮书》参编单位证书。

据了解,民族卫浴发展峰会由中国建材市场协会卫浴分会、佛山市卫浴洁具行业协会、卫浴周报、卫浴材料城等卫浴行业相关机构支持举办,旨在甄选表彰卓越民族卫浴品牌代表。全国卫浴品牌、相关政府机构、协会、连锁卖场、专家等汇聚一堂,共同聚焦中华民族卫浴企业的升级路径和发展趋势,为行业增长赋能。

作为全球卫浴行业的领军企业,九牧厨卫近年来深入贯彻“科技卫浴 世界九牧”的发展战略,成为卫浴行业的“中国第一 世界前三”。通过产业数智化转型升级、创新科技研发等,九牧取得智能马桶、卫生陶瓷等多品类销量的第一,获得全球市场与消费者的肯定。

今年,九牧不仅重磅发布了搭载首创强静冲刷技术的X90超静音数智马桶,还携手华为全屋智能推出智能魔镜柜,智能魔镜柜通过内置15.6英寸智能魔力屏及华为Cast Engine技术,实现手机一碰投屏的功能,从而实现全屋场景的智能联动。从单品迭代创新到全场景解决方案的技术突破,九牧厨卫不断用科技回应消费者需求,以领先行业的前瞻洞察抢占数智卫浴万亿元市场。

泉州市服务型制造示范项目征集启动 申报截至11月5日

本报讯(记者 李杨瑜)近日,记者从南安市工信局获悉,2024年泉州市服务型制造示范项目征集工作正式启动,符合条件的企业(平台)可填报相关的申请表、项目申报材料等,于11月5日下午下班前提交。

本次征集类型分为企业类和公共服务平台类。企业类主要方向包括定制化服务、物流与供应链、总集成总承包、全生命周期管理、检验检测认证服务、节能环保服务、产融合作服务、其他创新模式等方向;申报企业可以同时申报一个或多个模式。

公共服务平台类主要方向为制造业企业发展服务型制造提供创新设计、技术提升、检验检测、知识产权、共享制造、供应链集中采购与库存管理等服务。申报单位应能够较好满足相关制造业企业在发展服务型制造方面的服务需求,在服务体系、服务内容、服务模式等方面取得一定成果,能够有效提升制造效率和能力,有效降低企业间交易成本和合作风险。

与企业类不同的是,公共服务平台类征集条件要求平台投入运营满2年,具备服务型制造特征,满足服务型制造公共服务平台发展重点方向。

在符合条件下,优先推荐纳入市级服务型制造示范企业(公共服务平台);优先推荐申报国家级、省级服务型制造示范企业(项目、平台);对获评国家级、省级、市级服务型制造示范的给予一定的资金奖励。

员工提案,公司省钱

泉工股份今年累计节约80多万元成本

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 林佳琦)25日,泉工股份举行第三季度改善提案阶段会议暨抽奖活动。

活动中,泉工股份精益办专员对今年公司7-9月改善提案进行了详细的汇报。据统计,7-9月大多数提案等级分布在5-6级,公司员工参与等级较多,累计节约15.98万元。截至目前,该公司2024年改善提案已累计节约82.66万元。

现场还进行了颁奖环节,此次获奖人数80余人。其中,六级改善提案41人,5级改善提案26人,4级改善提案15人。

当天还举行抽奖活动。卡式炉、运动手环、电磁炉、电饭煲、微波炉……随着一个个中奖号码出炉,奖品一一落入现场人员囊中,大家的情绪更加高涨。

本次活动旨在全面贯彻公司精益生产管理理念,以改革求突破,以创新促发展;营造人人讲改善、重改善的氛围,结合自身业务实际,集思广益,献计献策,不断激发全员改善的动力。

泉工股份精益办负责人表示,希望全体员工立足本职,在扎实推进设计降本、采购降本、管理降本、制造降本、项目降本的过程中,彰显新担当,迈出新步伐,展现新作为,努力开创公司发展新局面,为公司生产经营贡献力量,助力公司高质量发展。