



小牧卫浴斩获卫浴界“奥斯卡”金奖

本报讯(记者 李杨瑜)日前,中国陶瓷工业协会卫浴分会成立大会暨第十九届厨卫行业高峰论坛召开,小牧卫浴凭借在年轻智能卫浴领域的突破性表现,在“KBB厨卫榜”评选中斩获卫浴科技创新金奖。

被誉为行业“奥斯卡”的“KBB厨卫榜”,一直以其专业性和权威性著称。小牧卫浴此次荣获“KBB厨卫榜”卫浴科技创新金奖,是行业对该品牌实力和突出成就的肯定。作为九牧集团专注年轻智能卫浴的品牌,小牧卫浴共享着集团35年研发制造实力,在“场景”和“体验”上不断创新,持续打造集颜值设计、沉浸体验、健康守护于一体的年轻化新型卫浴生态。

同安南安商会前往贵州考察

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王建)日前,同安南安商会组织会员企业代表一行,前往贵州开展交流考察活动。

行程首站,考察团一行走进贵州南安商会。双方围绕深化兄弟商会情谊、促进资源共享、推动两地经贸合作等议题展开深入交流。贵州南安商会监事长林鹏辉分享了该会在会员服务、助力地方经济发展以及参与社会公益等方面的宝贵经验。

“期待以此次交流为新起点,持续拓宽合作领域,提升合作能级。”同安南安商会会长刘炳杰表示,与南下南安人是一家,加强兄弟商会之间的互动与合作,不仅可以搭建凝聚乡情的重要桥梁,更是探索整合优势资源、把握发展机遇、实现互利共赢的有效途径。

座谈现场气氛热烈,与会代表踊跃发言,纷纷表示,将以此次交流为契机,建立健全常态化沟通机制,推动信息互通、业务联动,共同为服务两地企业、促进闽黔经济文化交流、助力南安籍企业高质量发展贡献新的力量。

新疆南安商会与乌鲁木齐安溪商会开展文化建设交流活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 薛文彬)近日,新疆南安商会与乌鲁木齐安溪商会开展了一场文化建设交流活动。双方围绕弘扬中华优秀传统文化、丰富在新疆闽商精神文化生活,邀请新疆书法家开展闽商书法教学活动的初衷,新疆南安商会党支部书记洪刚表示,书法是中华民族的文化瑰宝,对于陶冶情操、提升修养、增强文化自信具有重要作用。

“在疆闽籍企业家们在努力发展事业的同时,也渴望提升文化素养,增进彼此情谊,搭建一个高品位的文化交流平台。”谈及邀请新疆书法家开展闽商书法教学活动的初衷,新疆南安商会党支部书记洪刚表示,书法是中华民族的文化瑰宝,对于陶冶情操、提升修养、增强文化自信具有重要作用。

乌鲁木齐安溪商会秘书长林振南表示,安溪与南安地域相邻、人缘相亲,在新疆的两地商会更应加强互动、整合资源。此举不仅能满足会员们日益增长的文化需求,也是商会会员服务、凝聚人心的创新举措。

国网南安市供电公司:电力赋能优服务 百日攻坚促发展

本报讯(记者 周海文 通讯员 傅泓源 李晓彤)眼下正值“百日攻坚”的关键时期,近日,国网南安市供电公司深入泛科轴承集团有限公司等重要客户开展走访,就企业用电保障及扩产增容需求进行现场调研与深入交流。

走访过程中,供电公司一行人深入企业生产车间、配电房以及光伏发电并网网点,仔细检查了供电线路、变压器、继电保护装置及光伏逆变器设备的运行状况,排查可能存在的安全隐患。

随着企业的生产规模扩大、工艺提升,泛科轴承计划新增2个车间和新建2条生产线。新生产线的投运将显著提升企业的用电负荷,现有的供电容量已无法满足未来的生产需求。供电公司纪委安排客户经理“一对一”进行全流程跟踪服务,协助其办理相关办电手续,优化业扩报装流程,最大限度缩短办电时长,确保用户能按时、顺利接电投产。

同时,供电公司与企业就光伏电站的运维管理、发电效率提升、余电上网消纳等进行了技术交流,对企业提出的绿电绿证等方面的问题进行详细解答。

下阶段,国网南安市供电公司将以此次走访为契机,进一步扩大对重点企业、重要用户的走访范围,不断提升供电服务水平与应急保障能力,为用户提供更安全、更可靠、更优质的电力供应。

存量经济时代下,核五阀门藏着什么破局秘笈?



“这些年,不管是带领公司拓展业务,还是作为南安青商会副会长接触更多中小微企业,都让我深刻感受到存量时代对企业的考验,但考验背后也藏着机会。”日前,中国青年企业家协会理事、南安青年商会副会长、核五阀门集团有限公司(以下简称“核五阀门”)总裁洪万生在《881大来宾》节目中,以“解码存量经济时代企业的营销蜕变之路”为主题,结合自身近20年的阀门行业实战经验,深入分享了存量经济时代,企业如何实现可持续与高质量发展的独到见解和实践路径。

本报记者 李杨瑜
见习记者 康 露 文/图



洪万生(左)受邀参加《881大来宾》节目。

合,从而在市场经济下行时展现出较强的抗风险能力。

洪万生将大量时间投入一线,深耕营销能力的建设。他坚信“营销的本质不是找机会,而是要珍惜每一个可能的机会”。公司建立了强大的供应链保障体系,确保产品在交付和质量上的稳定性。这种对市场前沿的敏锐洞察和对内部运营的精细把控,构成了核五阀门在存量市场中争夺份额的重要基础。

早在2006年,互联网推广方兴未艾之际,当许多同行还对线上渠道持观望态度时,洪万生果断布局,坚信未来客户必将通过互联网寻找供应商。这一决策带来了意想不到的机遇——蒙古国最大的国有企业之一四号电厂通过互联网寻源,在洪万生的高度重视和用心接待下,核五阀门从3家考察企业中脱颖而出,获得了首个300多万元的订单,成功打开了蒙古国市场。

这份始于互联网的信任,历经多年深耕,不断结出硕果。2015年,中国青年代表团访问蒙古时,特意考察了核五阀门集团在该地区的使用情况。值得一提的是,2023年,在蒙古国总理的见证下,核五阀门集团与蒙古国猎鹰集团签约,共同成立了蒙古国第一家“阀门制造工厂”。“这标志着核五阀门的出海模式,实现了从单纯产品出口到‘技术出海+本地化合作’的升级,是信任积累的极致体现,也是应对国内产业周期挑战、开拓新增长空间的成功实践。”洪万生补充道。

“我时常在想,企业未来3-5年还有社会价值吗?客户还需要我们吗?如果没有价值,我们就要去进化、调整,这也是我们企业能够时刻走在正确道路上的基本要求。我也经常提醒自己,要务实,要做优质的产品,提供好的服务,不能弄虚作假,要有担当,有责任心!”在洪万生看来,存量时代并不可怕,它只是让企业从“拼速度”转向“拼质量”,从“靠红利”转向“靠实力”。南安企业有着扎根本土的韧性,只要找对方向、踏实做事,一定能在存量时代闯出一片新天地。

小,但“政策支撑不足”成为当前行业发展的最大短板。

“如何规范回收城市建筑垃圾,是行业面临的严峻挑战。”陈文伟指出,由于缺乏常态化执法手段,大量建筑垃圾仍被随意倾倒在就地回填,导致资源流失和生态破坏。

“只有通过经济杠杆与执法管控双管齐下,才能有效遏制非法倾倒行为,打通资源回收的‘最后一公里’。”为此,他呼吁南安市加快构建建筑垃圾分类回收的政策体系,建议主管部门在项目拆除前,根据预估垃圾量收取处理押金,待施工单位将废弃物运至合规处理企业并出具证明后,再予以退还。

对于普通市民,陈文伟则倡导从源头分类做起。“固废不是终点,而是资源循环的起点。分类回收一小步,是城市可持续发展的‘一大步’。”他提醒市民,装修产生的建筑垃圾应妥善存放、合理清运,避免混入生活垃圾,共同为减轻环境负担贡献力量。

从被视为“城市负担”,到化身“城市矿产”,建筑垃圾的华丽蜕变背后,是技术创新、政策引导与公众参与的合力推动。陈文伟及其企业正是这场资源革命中的探索者与践行者。他们用实践证明,废弃物不过是放错位置的资源,只要善加利用,每一块砖石、每一颗砂砾都能在循环中重获新生,为城市增添一抹永不褪色的“绿色”。

存量时代靠实力

在当前复杂多变的经济环境下,企业如何在变局中开新局,成为众多企业家关注的焦点。“经济周期的波动是市场经济中的客观规律。”节目开场,洪万生回顾了中国改革开放以来深度融入全球化的进程。他指出,每隔10年左右,全球经济便会经历一次周期性波动。这些波动对企业,尤其是生命周期较短的中小微企业,构成了严峻的生存挑战。

“无论是大型企业还是中小微企业,只要实质经营时间达10年以上,都会经历经济周期波动带来的挑战与压力。”洪万生强调,能够历经危机而存续的企业,往往对经济下行周期有了更深刻的理解。这些企业会锤炼出更强的风险规避能力与核心竞争力。

洪万生不仅有着丰富的行业经验,还积极通过学习拓宽视野。“我从事阀门相关行业近20年,平时除了日常的企业经营管理外,也热衷于学习。这些年来,我经常参与一些国际研讨和对外交流活动,也多次被选派为中国青年代表团成员访问多个国家,进行经济技术交流和学习。”在他

看来,通过多形式互动交流,能够向各行各业的优秀导师和朋友学习,也有更多的机会走出去,了解行业发展动态。这些经历也给他带来新的企业管理思路及发展理念。

随着城市化进程进入新阶段,市场总体业务量减少,供需关系发生变化,“僧多粥少”的局面促使资源加速向头部企业集中。洪万生认为,在存量经济时代,最核心的特征是经济增速放缓或趋于稳定,市场蛋糕规模相对固定。这意味着企业过去的增长逻辑必须改变——“增量时代靠红利,存量时代靠实力”。

“客户对产品和服务的要求更高,而企业成本压力未减甚至增加。如何精准找到客户,提升产品竞争力成为首要问题。”在洪万生看来,传统企业业务团队应告别坐商模式,主动拥抱市场变化,“走出去,请进来”,打造进攻型营销团队,快速赢得市场竞争地位。

他还指出,企业要发展,光靠少数优秀员工走不长远,得提前规划好人才的发展方向。在营销的组织架构上,企业还要根据市场的变化提前布局,提前规划好渠道、客户、销售等目标,讨论分析出这

些目标的达成路径,定期做总结与复盘;同时,建立考核机制,绩效可以承载企业战略、提升工作动力、区分个人价值。此外,激励机制不可或缺,要做好团队成员的短期、中期、长期的激励,提供有竞争力的薪酬,让员工感受到企业长期发展的预期和保障。

以创新策略破局

节目中,洪万生并未停留在理论分析层面,而是分享了核五阀门行之有效的应对策略。其核心可概括为:轻资产运营、现金流为王、营销驱动与全球化布局。

洪万生对比了中西方企业经营思维的差异,特别强调了现金流管理的重要性。他观察到,国内部分企业倾向于利润增加后大量投入固定资产,导致资产负债率较高,抗风险能力较弱;而西方企业更注重保持健康的现金流。“产品是生命,销售是活命,财务才是宿命。”他非常认同小米雷军提出的“企业账户需保障18个月员工工资”的理念,并将其融入自身管理实践。核五阀门采取了“轻资产运营”模式,通过持股、合作等多种方式与多个品牌强强联

从废到兴 建筑垃圾里的资源革命

在城市建设的蓬勃浪潮中,高楼大厦如雨后春笋般涌现,道路网络不断拓展延伸。然而,随之而来的是堆积如山的建筑垃圾,它们曾是城市化进程中被遗忘的“角落”,如今却在技术与环保理念的双重推动下,开启了一场意义深远的资源革命。

日前,南安市青商会常务副会长兼秘书长、福建省南安华俊再生资源利用有限公司总经理陈文伟做客《881大来宾》节目,分享他与建筑垃圾资源化利用的精彩故事,为我们揭开这场“绿色变革”的神秘面纱。

本报记者 李杨瑜
见习记者 康 露 文/图



陈文伟

从无处安放到变废为宝

陈文伟与建筑垃圾回收的缘分始于2018年。那时,南安市市政道路改造提升工程正如如火如荼地开展,大量混凝土路面被破碎拆除。这些又重又大的废弃物,顿时陷入了“无处安放”的尴尬境地。

“以往处理方式多以回填掩埋为主,但随着城市不断发展,合适的掩埋场地越来越少。”陈文伟回忆。更令人忧心的是,建筑垃圾中的混凝土属于“人工石”,难以自然降解,长期堆放不仅会占用大量土地,还会改变土壤性质,甚至对周边水源造成污染。

正是这次与建筑垃圾的亲密接触,让陈文伟敏锐地看到了其中蕴藏的巨大潜力。“建筑垃圾其实也是一座待开发的宝藏。”他带领团队大胆尝试,将混凝土砌块运回工厂,经过破碎、筛分、加工等一系列工序,最终成功制成再生骨料、机制砂,进而生产出干粉砂浆、透水砖等绿色建材。

“我们把这些再生建材重新用于施工现场,实现了资源的闭环利用。”陈文伟表示,目前,针对建筑固废,如混凝土、石块、砖块等的回收利用率已达到60%以上,有效缓解了城市环境压力。

记者了解到,建筑垃圾来源广泛,主要包括新建建筑施工、旧建筑拆除、装修工程以及

市政工程改造等。“不同类型的建筑垃圾都有其独特的‘再生密码’。”访谈中,陈文伟详细解释道,混凝土、砖瓦等固体废弃物可通过破碎整形,替代天然石子用于地基水稳层,或制成透水砖、干粉砂浆;废弃钢筋可100%回炉熔炼,重新用于钢材生产;废旧木材可加工成复合板或作为生物质燃料;沥青路面材料通过热再生技术,可掺入新材料重新铺路,利用率达20%-30%;甚至塑料管材也能破碎造粒,用于制造排水管、花盆等非直接接触类塑料制品。

对于公众最关心的再生材料强度与安全问题,陈文伟给出了专业且令人安心的解答。“再生材料主要用于非主体结构部位,如人行道透水砖、路基水稳层等,其承压、抗折等指标均符合标准,在自建房屋等中低层建筑中也可安全使用。”他强调,再生材料在生产过程中会融入新技术,确保无毒无害,且可实现多次循环利用,“破碎后的再生骨料制成混凝土,又是一个全新的产品,资源循环没有终点”。

政策与市场双轮驱动

尽管建筑垃圾资源化技术日益成熟,但该产业仍面临着诸多瓶颈。陈文伟坦言,早期行业受限于制度不全、技术短板和市场接受度低三大难题。如今,随着技术突破和环保意识提升,市场阻力逐步减