



2026年第二期“南商大讲堂”开讲

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 吴建东)日前,2026年第二期“南商大讲堂”成功开讲。

本次活动聚焦闽商机遇与供应链重塑,特邀北京大学光华管理学院李其教授与崔昕教授作专题报告。作为经济学领域权威学者、教育实践者,李其以《新发展格局下的闽商机遇——宏观趋势与产业突围》为题,围绕当前国内外经济形势变化,系统分析了新发展格局下产业演进的基本逻辑。他从宏观经济结构、区域产业格局等角度出发,结合闽商特点,深入探讨企业在转型过程中如何识别趋势、寻找结构性机会,为企业战略判断提供了更为开阔的视角;崔昕围绕供应链创新与数字化转型展开分享。结合前沿理论研究与企业实践案例,她系统阐述了数字化背景下供应链协同的新趋势,以及企业在组织、流程与技术层面需要重点关注的问题,为企业理解和推进数字化转型提供了有益启发。

“两场讲座既立足宏观又紧贴企业实际,内容翔实、逻辑清晰,为大家深入认识时代变局、审视自身发展路径提供了重要思考。”不少参会人员表示,此次专题分享不仅拓宽了视野,也为企业下一步战略决策提供了新的参考坐标。

闽发铝业举办退休员工欢送晚宴

本报讯(记者 李杨瑜)日前,闽发铝业在南安大酒店隆重举办欢送晚宴,为公司顾问黄赐为与陈敏两位光荣退休的同志送上诚挚祝福。

晚宴上,两位退休员工分别发表了退休感言。他们回顾了与闽发铝业共同奋斗30余载的难忘历程,从企业创业初期的艰辛到如今的蓬勃发展,表达了对公司深切的不舍与感激之情。他们表示,闽发铝业不仅是自己职业成长的舞台,更是承载了青春与奉献的“第二个家”。闽发铝业总经理黄赐充分肯定了黄赐为、陈敏多年来为公司作出的突出贡献。他表示,两位老员工伴随着闽发铝业从小到大、由弱变强,是企业发展的参与者与见证者,他们的敬业精神和宝贵经验是闽发铝业的珍贵财富,并号召全体同仁学习老一代闽发人艰苦奋斗、凝心聚力的优良传统,共同推动企业再上新台阶。

“公司将持续弘扬‘家文化’,关爱每一位员工,并希望退休同志能常回‘家’看看,继续为公司发展建言献策。”闽发铝业副董事长陈水生补充道。

三明市南安商会开展新春慰问

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 薛文彬)近日,三明市南安商会、商会党支部结合年度工作计划,前往挂点帮扶的泰宁县朱口镇王坑村,开展新春走访慰问活动,为村内8户困难群众送去温暖与新春祝福。

慰问过程中,商会一行人将粮油、慰问金亲手送到困难群众手中,并与他们亲切交谈,询问困难群众身体状况、家庭收入来源及当前生产生活中遇到的实际困难。

随后,商会一行人参观了村内研学基地,详细听取了基地的建设规模、运营模式及未来发展计划。现场,还就如何发挥商会资源优势、助力乡村振兴产业发展进行初步探讨。

“此次活动,不仅深化了商会与王坑村的情谊,更为下一步商会党支部与王坑村党支部开展党建共学、资源对接、产业帮扶奠定了坚实基础。”三明市南安商会副会长兼党支部书记黄炎峰说。

徐州市南安商会开展写春联活动

本报讯(记者 李杨瑜)新春将至,年味渐浓。7日,徐州市南安商会携手徐州公安文联书画协会共同举办“警民同心迎新春、翰墨飘香送祝福”新春共建写春联活动。

活动现场暖意融融、墨香四溢。大家铺纸研墨、挥毫泼墨,凝神运笔间,一副副寓意吉祥、饱含祝福的春联与福字跃然纸上。书写过程中,双方人员亲切互动、交流心得,现场欢声笑语不断,处处洋溢着喜庆热烈的节日气息。一幅幅墨香作品不仅传递了浓浓的年味儿,更架起了警民之间紧密沟通的暖心桥梁,让真挚祝福浸润人心,充分彰显了商会与公安部门同心同向、携手共建、守望相助的深厚情谊。

“此次活动以传统民俗为纽带,既丰富了精神文化生活,也进一步拉近了商会与公安部门的沟通距离,巩固了警民同心、平安共建的良好局面。”徐州市南安商会会长蔡志兴表示,下一步,商会将持续发挥桥梁纽带作用,不断深化与公安等部门的协作联动,积极开展形式多样、内涵丰富的共建活动,主动履行社会责任,彰显商会担当,为营造安全稳定、和谐有序的营商环境和社会环境,助力徐州经济社会高质量发展贡献更大力量。

购销两旺 南安食品企业激活年货市场澎湃动能

■本报记者 李杨瑜 文/图

岁序更迭,年味渐浓,您家里的年货备好了吗?在南安,众多本土年货企业与街巷深处的年货集市早已点亮“新春彩灯”——蜜饯的甘爽在唇齿间流转,麻糍的酥脆裹着古早记忆扑面而来,糖果的馥郁与伴手礼的匠心雕琢相映成趣,编织成一张浓厚的年味情网。这情网一端系着智能车间里机械轰鸣的“生产狂想曲”,另一端牵动市集长廊中摩肩接踵的“消费交响乐”,让“制造热”与“市场热”,共同烹煮着属于这座城市的春节盛宴。

消费热潮开启 线上线下购销两旺

走进位于南安市洪濑镇的福建马卡红食品发展有限公司(简称“马卡红食品”),可以看到该公司的直播间已布置得一派红火喜庆。“我们今年给大家主推的是这款‘敢拼会赢’的礼盒,采用爱马仕风格的包装,比较有高级感……”连日来,该公司直播间的主播们在各电商平台上,持续推介着为春节量身打造的“马卡红”品牌系列礼盒,全力冲刺春节消费旺季。

“我们在2025年8月就开始筹备打造马年年货礼盒,12月陆续上市。今年的产品相比去年优化升级不少。无论是在客户认可度上,还是在产品升级上,都提升了很多。”马卡红食品总经理王文煜介绍,“马卡红”品牌系列产品的热卖,很大程度上得益于在礼盒包装的匠心设计。

作为一家专业研发、生产、销售休闲食品及食品礼盒的现代化企业,马卡红食品针对马年春节,推出了3个系列的年货礼盒产品。“针对马年元素,我们开发了‘马年大吉’‘马上发财’‘马上有钱’等主题产品。同时,我们还结合‘爱拼敢赢’的闽南元素以及‘财神’系列推出几款产品,因为闽南、潮汕地区都很喜欢这些元素,无论是走亲访友还是自留,寓意都很好。”王文煜补充道。

记者了解到,马卡红食品于2016年开始打造“马卡红”品牌,精准定位喜庆礼盒产品市场。“马卡红”的热度,不仅线上广受欢迎,其线下门店更是客流如织,市民纷纷驻足挑选、试吃,将承载着祝福与喜悦的礼盒带回家中,成为传递心意的美好媒介。

泉州市模具工业协会 2026年首场沙龙活动落幕

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 黄醒东)日前,泉州市模具工业协会召开以“精益筑基·数字赋能”为主题的2026年首场沙龙活动,吸引了20多家企业代表参与。

分享会上,7S管理专家陈锡果围绕如何落实7S的核心内容——低投入、降成本、高产、保安全、塑形象等展开深度解析。同时,他还结合模具行业生产现场特点,系统阐述了7S管理的重点逻辑与实施路径,通过大量案例展示了如何通过低投入的现场改善实现效率提升、成本降低与安全保障,为企业塑造整洁、规范、高效的生产形象提供了可操作性极强的方案。

“7S管理并非简单的现场整理,而是一套可循环、可落地的精益管理体系,能够以低投入实现降本、高产、保安全、塑形象的多重价值,帮助企业挖掘内部潜力、提升资源利用效率,为数字化转型筑牢基础。”陈锡果强调道。

立足当前模具注塑行业发展现状,结合行业发展趋势,模具注塑行业专家、副院长黎展朋深入剖析当前行业面临的成本压力与竞争挑战。针对眼下企业面临的市场竞争压力、成本管控难题,黎展朋提出“先节流后开源”的发展策略,倡导企业通过技术升级与管理优化,将成本浪费转化为企业利润。他重点分享了模具及注塑行业降本增效的实战技巧、数字化转型的切入点,以及如何通过精细化制造、产业链协同,增强企业核心竞争力,助力企业在行业竞争中实现突围,为在场企业提供了极具针对性的实战指引。

在互动交流环节,与会企业代表纷纷就自身管理中遇到的瓶颈问题与专家进行了深入交流。大家表示,本次沙龙内容扎实、方法实用,为企业在数字化转型浪潮中夯实内核、稳步前行提供了重要思路与工具。



马卡红食品工厂内,主播正在挑选直播产品。

“我今年就买了不少茶点,感觉种类丰富了很多,包装也很好看。”在该公司的洪濑门店里,前来采购年货的市民黄女士分享道。

马卡红食品的火热景象,正是南安市食品产业强劲活力的一个缩影。据悉,瞄准节日经济与消费升级趋势,南安已培育出100多家特色食品企业。目前,这些企业正抢抓年货档期,依据市场反馈加速推出新品礼盒,线上线下订单爆满,呈现出产销两旺态势。

“现在订单量翻了近三倍,日均发货4000—5000单,临时工都招了20多个!”在柳城街道的泉州市日旺食品有限公司(以下简称“日旺食品”)车间内,总经理陈金楚擦着额头的汗,身后机械臂正翻炒着花生,锅里的麦芽糖裹着麻糍映着工人忙碌的身影。

在数十公里外的官桥镇和铺村,福建泉州市和成食品有限公司(以下简称“和成食品”)的装货区,叉车正在码垛即将出库的食品礼盒。“年底的出货量是平时的2倍左右,平常一天出货量大概5000多件,现在年底大概有1万件左右。”和成食品总经理王文龙告诉记者,他们也增加了70—80个临时工,眼下,包括销售团队在内,都在厂里帮忙赶货、订货。

从代工到品牌 三代人匠心传承

在南安,众多食品企业的发展轨迹,

正是中国乡土经济现代化转型的生动注脚——它们从家庭小作坊起步,在灶台烟火与街巷吆喝中凝练风味,如今已成长为拥有智能化产线、健全品牌体系和全渠道布局的现代企业。和成食品正是这一历程的典型代表。

该公司的前身是一家为国营厂代工的蜜饯小作坊。1990年,王文龙的父亲王声栋接手后,正式创立福建泉州市和成食品有限公司,迈出企业化经营的第一步。2017年,王文龙从父亲手中接过接力棒,持续推进企业向标准化、品牌化升级。

“从我爷爷这辈就开始做蜜饯,最早是散装裸卖,演变成现在这种更精细化的加工。”王文龙回忆道。

对蜜饯产业而言,优质原料是风味的根基,更是产业升级的关键。以和成食品的主打产品杨梅干为例,近年来,每年他们都会从全国核心产区收购超5000吨的鲜果,通过“自建冷库+产区协同冷库”的冷链体系,实现从采摘到加工全程锁鲜,为传统蜜饯的标准化发展夯实基础。

“最早品质跟工艺都比较简单粗暴,用盐巴腌制完就失去杨梅的本味。改良后,我们全面采用冷冻技术,可以最大程度保留杨梅的风味。”得益于工艺的逐渐完善和成熟,王文龙坦言,如今,和成食品已从当年单一蜜饯产品的小作坊,发展成拥有蜜饯、糖果、果汁饮料等30多种品类的

表彰先进聚合力 南安企业开启马年新篇

■本报记者 李杨瑜

随着马年春节的脚步日益临近,闽南大地处处洋溢着节日的喜庆氛围。在这个辞旧迎新的美好时刻,众多企业纷纷举办年度表彰大会暨尾牙晚宴,既是对过去一年奋斗历程的总结回顾,也是对新一年发展蓝图的展望。

国华门窗以一场别开生面的年会与尾牙答谢晚宴,奏响了新年发展的序曲。会上,该公司运营总监王成波对2025年度的销售业绩进行了详细汇报,各项数据清晰呈现,既总结了成果,也正视了有待待进的板块,并提出了相应的解决策略。对于2026年的发展规划,王成波表示,公司将进一步加大区域市场的拓展力度,积极探索线上拓客渠道;国华门窗总经理苏重华则强

调创新是企业发展的核心动力,鼓励全体员工在新的一年里勇于突破,积极探索新技术、新市场。当天的抽奖环节更是将气氛推向高潮,丰厚的奖品不仅是对大家一年努力的回馈,更增添了晚宴的欢乐氛围。

在固美金属,一场以“敢想敢做”为主题的2025年度表彰大会暨尾牙晚宴,同样吸引了众多目光。活动在表彰大会中拉开帷幕,现场依次颁发岗位能手奖、优秀新人奖等多个奖项,还为员工代表发放关爱金、筑梦金,这是对奋斗者的肯定,更是对全体固美人的激励。现场,优秀新人代表先后登台分享感悟,传递出奋勇争先的力量。展望2026年,固美金属董事长陈东升着重强调“敢想敢做”的核心内涵,呼吁全体员工正视发展中的不足,加强协作,补齐短板。

金固美2026年首展亮相肯尼亚

本报讯(记者 李杨瑜)日前,2026年非洲肯尼亚太阳能及储能展览会(Intersolar Africa 2026)于肯尼亚内罗毕举行。面对东非强劲的太阳能需求,固美集团子公司金固美携铝镁、铝合金地面系统、彩钢瓦屋顶系统等多款支架产品,以全场景支架解决方案亮相,为当地能源转型注入创新活力。

“依托在南非、尼日利亚等非洲国家丰富的项目经验,我们以高耐候、快速安装的本地化解决方案,精准应对非洲缺水、基建薄弱等痛点,为区域能源转型注入持续动力。”金固美相关负责人介绍道。为支撑全球市场拓展,早前,

金固美就构建起强大的生产基地网络,覆盖福建、广东与河北邯郸,通过持续升级自动化与智能化生产线,年产能达20GW。南方基地依托成熟的铝合金技术,为分布式及地面光伏项目提供轻量化、高耐腐蚀的解决方案;北方基地以碳钢产品为核心,满足大型地面电站的强度需求,南北协同实现产能跨越式提升,确保产品的高品质与稳定交付,为全球客户提供坚实可靠的供应链保障。

“此次参展是公司深耕非洲市场的关键一步,也为2026年全球展会活动拉开序幕。比如,3月份我们将接连亮相意大利、日本、南非的展会,

现代化食品企业。在市场方面,和成食品在国内各地拥有100多家经销商,每天出货量达30多吨,销售额一路飙升。

有广阔市场就要有与之相匹配的产能。目前,和成食品已投资建成占地100余亩的现代化厂房,拥有十万级无菌自动化包装车间。近期,该公司还引进了一条崭新的全自动生产线,该生产线集智能称重、精准装填、氮气锁鲜、自动包装与机器人码垛装箱等功能于一体,实现了从散料到成品出库的全流程自动化闭环,大幅提升了年货产品的供货效率。

与和成食品相似,日旺食品也完成了从家庭小作坊到现代化规模生产的转型之路。企业以“麻糍伯”等品牌为核心,专注经营麻糍、寸枣等具有深厚闽南文化印记的特色食品。

“之前我们也是小作坊模式,生产面积仅100来平方米,现在厂房有2000多平方米,全部以标准化生产。”陈金楚介绍,从父亲接过接力棒之后,在制作工艺上,他们的品牌“麻糍伯”通过持续升级改良,在坚守传统“古早味”内核的同时,让麻糍的酥、脆、香、甜达到新的口感平衡,成功实现了从手工技艺到标准化生产的品质跃迁。

“如果说我们要把麻糍卖到全国,那工艺就必须升级。像麻糍的麦芽糖,熬糖时火候,就要控制得很精准。在这4年时间里,我们就做了2至3次的调整和升级。”车间内,陈金楚指着产品说。

值得一提的是,在泉州地区,麻糍的线下市场竞争激烈。面对传统渠道的增长挑战,“麻糍伯”曾一度面临发展瓶颈。2020年,该公司抢抓电商风口,将战略重心转向线上,全面入驻天猫、抖音、小红书等平台,实现了从区域品牌到全网爆款的关键一跃,仅2025年销售额就达到了近2000万元。

当南安的年货市场在线上线下同步沸腾时,这份“能打”的市场表现背后,除了季节性的需求,更深层的动力来源于创意对产业的重新赋能——从产品革新到文化挖掘。南安企业正将传统年货转化为现代消费符号。每一份走向市场的年货,都见证着本土企业的强势生长。

作为泉州市装备制造业协会的会长单位,泉工股份的发展动向深刻影响着区域产业的风向。在2025年度尾牙答谢宴上,公司颁发了十年、二十年、三十年忠诚奖等一系列奖项,对员工长期奉献表达致敬。

“过去一年全球经济环境复杂严峻,但泉工股份凭借扎实的内功和清晰的战略,实现了逆势稳步增长。公司积极参与国际展会,接待来自世界各地的客商,通过在德国建立研发中心等一系列举措,不断夯实自身实力。”该公司总经理傅鑫源在尾牙宴上还宣布,泉工股份将正式独立运营三大品牌,形成覆盖全市场段的“三擎”驱动格局,标志着泉工从单一品牌整合发展迈向矩阵式品牌独立运营的新阶段。

分别链接欧洲、亚洲与非洲的关键市场,针对不同区域需求推出适配的解决方案,敬请期待。”上述负责人表示,非洲肯尼亚太阳能及储能展览会不仅是金固美在东非市场的重要布局,也标志着2026年度全球展会计划的全面启动。接下来,他们将继续以创新为驱动,持续投入研发,深化本地化服务,赋能全球市场,并推动南北供应链的高效协同与自动化升级。同时,也会通过亮相欧洲、亚洲、拉美及中东等国家和地区市场,形成覆盖全球主要市场的参展网络,深度洞察前沿市场需求,持续扩大品牌影响力,与全球伙伴共同探索合作机遇,探讨能源未来。