



## 乔东养老举办居家护理技能培训

本报讯(记者 李杨瑜)日前,泉州市乔东养老服务有限公司(以下简称“乔东养老”)举办居家护理技能培训。

此次培训紧扣基层养老老老工作实际需求,摒弃单一理论灌输模式,采用“理论精讲+实操演练+案例研讨+情景模拟”四位一体的教学方式,邀请具备多年养老护理经验、专业资质过硬的讲师授课,课程内容全面覆盖养老老老工作核心要点。理论课程中,讲师详细讲解了老年人心理特点、养老服务行业规范、助老服务职业道德、老年人权益保障相关政策等基础知识,重点剖析了独居、空巢、失能半失能老人的特殊照护需求,结合真实案例讲解沟通技巧,教会老老员用耐心、细心、同理心与老人相处,化解服务中的沟通难题,让服务更有温度。

针对实操培训环节聚焦实用性与安全性,讲师现场演示、手把手教学,内容涵盖老年人日常起居照料、个人清洁护理、血压血糖简易测量、助浴助医等基础技能,同时,重点强化应急处置能力培训,面对老年人常见的跌倒、噎食、突发疾病等紧急情况,详细讲解并演示心肺复苏、海姆立克急救法等应急操作流程,指导老老员逐一上手练习,纠正操作细节,确保每位学员都能熟练掌握应急技能,在突发状况下能够快速、正确开展救助,守护老人生命安全。

培训过程中,老老员们学习热情高涨,认真聆听讲解,仔细记录知识点,主动上手实操,积极结合日常工作中遇到的疑难问题与讲师、同伴交流探讨。大家纷纷表示,此次培训内容接地气、实用性强,弥补了自身在专业技能上的不足,学到了很多可直接运用到实际工作中的方法技巧,不仅提升了业务能力,更深刻认识到养老老老工作的责任与意义。

# 2025年扣非归母净利润3.28亿元 AI赋能海能达专网业务创新

本报讯(记者 李杨瑜)日前,海能达通信股份有限公司(以下简称“海能达”)正式披露2025年年度报告。报告期内,公司坚守专用通信核心赛道,率先落地“AI专网”战略,经营状况持续改善,扣非归母净利润同比增长显著,全球化布局与技术创新成效凸显,核心竞争力进一步夯实。

年报数据显示,2025年海能达实现营业收入60.09亿元;归属于上市公司

股东的净利润2.58亿元,同比大幅减亏92.6%;扣除非经常性损益后的净利润3.28亿元,同比增长66.98%,盈利质量显著优化。截至2025年末,公司总资产107.51亿元,归属于上市公司股东的净资产20.84亿元。经营活动产生的现金流量净额1.19亿元,连续多年保持稳健水平。

作为业内率先布局“AI专网”的企业,海能达以“2+3+1”战略为核心,推

动国内外市场协同突破。在国内市场,海能达聚焦公共安全、轨道交通、应急、能源、智慧司法等关键领域,多项重点项目顺利落地。同时,海能达深度参与重大活动保障与行业展会,持续巩固核心领域的领先地位。轨道交通方面,海能达成功保障深圳地铁多条新线路开通运营;公司在应急、能源、智慧司法等领域也实现多点突破。海外市场方面,海能达聚焦重点

区域深耕与重大项目交付,在智利、泰国、巴西等市场实现规模化落地。通过参与国际展会、举办合作伙伴峰会及开展跨国战略合作,公司持续提升全球品牌影响力与市场竞争力。

展望2026年,海能达表示,公司确立了“AI赋能专网创新,组织变革提质增效”的年度发展主题,以拥抱变化、夯实核心竞争力为核心策略,积极应对外部不确定性,抢抓产业发展机遇。

## 南安市装备制造业协会组团赴厦门观展考察

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 林佳琦)4月9日至12日,2026厦门工业博览会暨第30届海峡两岸机械电子商品交易会在厦门国际博览中心举行。其间,南安市装备制造业协会组织30余家会员企业,开展第30届厦门工业博览会观展暨标杆企业考察交流活动,在沉浸式观摩、面对面交流中汲取发展智慧,探寻合作机遇。

本届展会聚焦数字化、智能化、绿色化发展方向,涵盖数控机床、激光钣金、工业自动化、机器人、智能建造等多个核心领域,汇聚了境内外众多行业优质企业。

考察期间,南安市装备制造业协会会员代表们先后深入各主题展区,近距离观摩各类高端装备与前沿技术成果,并与参展企业负责人深入交流,围绕技术研发、产品应用、市场拓

展等话题展开探讨。

为精准对接装备制造业前沿技术,搭建会员企业交流合作平台,助力企业转型升级,拓宽发展视野,南安市装备制造业协会一行还前往佰鑫源精密机械(厦门)有限公司、厦门锋元机器人有限公司,开展实地考察学习。“我们走进两家企业的生产车间,详细了解他们的生产流程、技术研发与数字化转型实践。”南安市装

备制造业协会会长周泗进表示,此次活动是协会践行服务宗旨、发挥桥梁纽带作用的重要举措,不仅让会员企业近距离接触了装备制造业的前沿技术与发展趋势,更通过对标杆企业,学习先进经验,切实为会员企业发展赋能,助力南安装备制造业向高端化、智能化、绿色化方向稳步迈进,为区域工业经济高质量发展贡献协会力量。

## 蔡雅容:十年接班路 在守与破之间重构发展新局



■本报记者 李杨瑜 文/图

在不少人的想象中,“创二代”接班,往往意味着顺势而上。但对于泉州市金德新百姓供应链管理服务有限公司、南安市新百姓仓储超市有限公司、泉州裕民贸易发展有限公司负责人蔡雅容而言,接过家族企业的那一时刻,真正面对的却是传统零售承压、内部管理磨合、市场格局重塑的多重考验。

2015年,从澳大利亚学成归来的她,没有停留在“接班人”的身份光环里,而是从凌晨走进卖场,从基层岗位重新认识企业,在质疑声中建立话语权,在行业变局中寻找突破口。十年间,她带领企业经历门店收缩、社区团购试水、供应链转型等多轮调整,也在一次次取舍中完成自我成长。

### 海外归来 基层历练筑根基

如果用一词来形容蔡雅容刚接手企业时的状态,“空降”或许最为贴切。2015年,学成归国的她,要接手的是由10余家门店组成的传统商超体系,以及一支深耕行业二十年的老员工团队。质疑随之而来:“刚毕业,凭什么作判断?”访谈中,她坦言,初期最大的挑战不是业务,而是如何获得团队认可。

这种不信任并非空穴来风。“看到国外成熟模式,再回看自家企业,会有落差,很多想法说出来,别人觉得你在‘天上飞’。”刚回国时,蔡雅容对行业的理解更多停留在宏观层面。一方面,她的金融背景与传统零售并不直接对口;另一方面,海外学习带来的思维方式,与本土商业环境存在差异。

意识到这一点后,她没有急于改革,而是选择先融入体系、理解规则。她从最基础的工作做起:每天清晨五点进入卖场,跟着理货员上货、摆货;反复与供应商、业务员沟通;观察商品流转、价格波动与销售节奏。“没有亲身经历,你说的话别人为什么要信?”通过这种“下沉式”学习,她逐步摸清了商超运营逻辑,也在团队中建立起信任基础。

随着对数据和流程理解的加深,她开始以更系统的方式参与管理,例如推动集中采购合同、统一财务审核,使经营决策逐渐走向规范与理性。在此过程中,上一辈的影响同样重要。她的母亲是企业早期经营者之一,对风险控制与资金安全极为重视,“资金



蔡雅容

谁都不能动,这是底线”。这些制度为后续改革提供了稳定基础。

更关键的是,母亲选择放手,让蔡雅容在实践中试错成长。“母亲给我的不是方法,而是空间。”这种信任,使她在面对不确定性时更具决断力。

从“被质疑的接班人”,到逐渐掌握经营节奏的管理者,这一阶段的蔡雅容没有急于求成,而是在持续下沉与反思中,完成了对企业与自我的双重认知,也为后续更大幅度的调整打下了坚实基础。

### 收缩门店 风口试炼显胆识

在完成对企业基本面的梳理后,蔡雅容很快意识到,简单的修补已难应对行业的深层变化。彼时,传统商超正遭遇电商平台冲击,客流下滑、利润压缩,原有扩张路径难以为继。

“如果继续维持原来的模式,就是温水煮青蛙。”蔡雅容从管理结构入手,逐步收回核心采购权,将供应商合同集中至总部统一管理,并推行门店合伙人制度,让一线员工的收益与经营结果直接挂钩。

“改革初期阻力明显,不少员工习惯固定收入,对承担更多责任产生抗拒。”对此,她并未强行推进,而是通过制度设计提供缓冲,一方面保障基础收入不下降,另一方面以分红和绩效激励吸引先行者。当首批门店取得成效后,其余门店态度逐渐转变。同时,她也划定底线规则:要么参与变革,要么退出,在柔性引导与刚性约束之间重建管理秩序。

关键的转折发生在2017年。经过对经营能力与市场趋势的综合评估,蔡雅容主动做出“减法”,将10余家门店收缩至仅保留两家自有物业门店。这一决定在当时被视为激进,但在她看来,这是对现实能力的理性判断。

“收缩之后,企业资源与精力得以集中,风险降低,也为后续探索腾出了空间。”2018年前后,社区团购在部分城市兴起。通过与供应商沟通及市场观察,蔡雅容迅速捕捉到这一模式的潜力。

“有些爆品一天的销量,甚至可达传统超市一年的规模。”依托既有仓储条件与生鲜供应能力,她快速切入,通过整合上游资源、压低采购成本,强化

数据分析,实现“爆品驱动”和“次日达配送”的突破,业务规模迅速放大,供应链能力也随之提升。

随着互联网巨头入场,补贴竞争加剧,社区团购的竞争逻辑从能力驱动转向资本消耗;叠加政策对无序扩张的约束,盈利空间不断被压缩。“当竞争不再取决于能力,而是资本消耗时,就需要重新判断是否继续。”基于这一认知,蔡雅容再次做出关键决策,在业务尚具规模时主动退出,及时止损,将资源收回,为下一阶段发展保留主动权。

### 角色转型 二次创业再出发

经历社区团购的起伏后,蔡雅容开始更清晰地思考企业的长期发展路径。在她看来,单一业态已难支撑持续增长,真正的突破应回归产业链本身。“民生的核心其实很简单,就是‘吃’。”她将业务重心逐步转向食堂食材配送与职工福利板块。

这一转型并非从零开始,而是基于商超与社区团购阶段所积累的供应链资源与生鲜流通经验的自然延伸。同时,市场对食堂集中采购和企业福利集采的需求增长,也为这一方向提供了现实空间。

2022年,蔡雅容在南安领军班的学习中结识合作伙伴,并共同成立新的供应链公司,推动资源整合与业务向规模化、专业化发展。“公司致力于构建高效的食材流通体系。我们不仅要自己的生意,更希望把能力开放,让更多同行和客户受益。”这一过程中,数字化成为重要抓手。他们正在推动“数字化云仓”系统建设,希望通过平台化手段,实现上游供应与下游需求的高效匹配。

“在这种模式下,企业逐渐由单一供货方转向服务平台,通过整合资源、优化流程,帮助上下游企业降低成本、提升效率。”蔡雅容认为,从“卖产品”到“做服务”的转变,是近年来最重要的认知升级。她坦言,转型过程中最大的挑战并非技术,而是建立信任,让人认可其价值。因此,她学会将长期愿景拆解为阶段性成果,使目标更具体、更可实现。

谈及与父辈的差异,她认为关键在于决策方式。“老一辈更注重稳定,但现在市场变化更快,需要在可控范围内持续尝试与突破。只要最坏结果可承受,就值得一试。”这种在边界内的探索,构成了她对创新的理解,不盲目跟风,而是在既有基础上不断延伸与优化。对于未来,蔡雅容计划继续深耕本地市场,提升供应链服务能力,并通过打造更具竞争力的产品与资源整合能力,逐步向更广阔的市场拓展。

## 唐山市南安商会党支部换届

本报讯(记者 李杨瑜)11日,唐山市南安商会党支部召开党员大会,举行支部委员会换届选举。南安贤达卢文怀当选新一届党支部书记。

会上,卢文怀表示,将坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,认真履行工作职责,不断加强支部自身建设,推动党建与业务深度融合,服务商会高质量发展。

当天,唐山市南安商会党支部还开展了《习近平关于树立和践行正确政绩观论述摘编》专题学习。与会党员结合商会实际展开研讨,大家一致认为,商会“政绩”不在于活动办得多热闹,而在于为会员企业解决多少实际问题。唐山市南安商会党支部要求全体党员以党支部换届为起点,把学习成果转化为服务会员的“实干清单”。

## 新疆南安商会与建行新疆维吾尔自治区分行座谈交流

本报讯(记者 李杨瑜)日前,中国建设银行新疆维吾尔自治区分行领导一行莅临新疆南安商会,与商会企业家代表开展座谈交流。双方围绕普惠金融、个人金融、私人银行服务、企业融资等核心议题深入交流,共探合作路径、共商发展大计。

座谈会上,新疆南安商会会长吴佳明详细介绍了商会发展概况、会员企业产业布局与经营现状,反馈了会员企业在经营周转、项目拓展、财富管理等方面的金融需求,期待与建行新疆维吾尔自治区分行建立常态化、精准化对接机制,依托大行专业金融服务,为企业纾困解难、赋能增长。

建行新疆维吾尔自治区分行一行认真倾听企业诉求,细致解读普惠金融政策、个人金融服务及私人银行专属方案,针对会员企业关注的融资流程、授信支持、金融产品适配等问题逐一回应解答。后续,他们也将结合企业实际,优化服务流程、创新金融产品,为商会会员企业提供更高效、更贴心、更全面的金融支持,以金融“活水”浇灌实体经济。

## 厦门市南安商会青委会召开座谈会

本报讯(记者 李杨瑜)日前,厦门市南安商会青年委员会2026年新春座谈会召开,与会成员围绕年度重点工作深入交流、充分研讨,明确后续工作部署。

为进一步拓宽会员视野、提升综合素养,今年,厦门市南安商会青年委员会将常态化开展专题学习交流活动,聚焦行业新技术应用、公司法务、财税管理等实用内容,组织会员走进优质企业实地参访学习,邀请专业人士开展专题分享,助力青年企业家提升经营管理能力。同时,建立常态化会员企业走访机制,定期走访交流,精准对接需求,促进会员企业间资源共享、互助共赢。此外,还将筹划开展跨区域企业学习交流联动,加强与各地青年商会组织的交流学习,持续拓宽交流合作平台。