

教育赋能“实干家” 阀门智造“引潮人”

——访南安开放大学2024级学生、温州永嘉南安商会会长李来福



人物名片

李来福 南安开放大学电气自动化技术专业2024级学生,南安政协委员,南安市工商联(总商会)常委,永嘉县工商联副会长,永嘉南安商会会长、浙江派莎克阀门有限公司董事长,参与远大阀门集团有限公司福建分公司、上海良工阀门厂有限公司温州办事处、精工阀门集团有限公司瓯北分公司经营。

■本报记者 李杨瑜 文/图

“过去,创业靠的是一腔热血和敢拼敢闯的劲头;现在,面对制造业数字化、智能化转型,不学习技术和管理真的会被时代淘汰。南安开放大学是我急需的‘加油站’,它让我一边经营企业,一边系统提升,把知识真正转化成了生产力。”近日,记者对话了返乡准备参加学院毕业典礼的李来福,他有感而发。

作为异地南安商会会长,李来福扎根永嘉十余载。2024年9月,他选择走进南安开放大学攻读电气自动化技术专业,并带动爱人和公司员工组团求学,用知识为返乡创业与产业升级全面赋能。

百炼成钢 返乡求学蓄底气

回望这段边创业边求学的特殊经历,李来福的心底满是收获的暖意。“南安开放大学给我提供了一个学习和提升的舞台,两年多时间里,不仅弥补了我年少创业的学历遗憾,更给我的企业转型升级提供了技术支持。”谈起在南安的求学经历,李来福的话语中充满了真挚的感谢。

出生于1992年的李来福,18岁便前往浙江省温州市永嘉县。在这片“中国泵阀之乡”的热土上,他用3年的时间摸透了阀门供销的规则。凭借着敏锐的市场触觉和拼搏精神,在市场出现波动时,李来福果断跳出舒适圈,前往上海创办首江阀门,随后重返永嘉创办浙江派莎克阀门有限公司,实现了从“阀门供销代办人”到“走品牌化路线”的转变。

然而,随着企业版图不断扩大,涉足的领域涵盖电站、石油、化工等多个高精尖行业,李来福意识到,现代工业的竞争已经从单纯的“销售比拼”演变为“智造与自动化”的对决。为了跨越企业技术升级的瓶颈,三十而立的李来福做出决定,报名入读学习电气自动化技术专业。

重回校园,面对工学矛盾,李来福展现出了坚韧的毅力。他克服繁忙的商会事务与企业管理工作,坚持永嘉、南安两地往返,认真上课,参加线上线下学习。不仅如此,在感受到该学校实用性课程的价值后,李来福不仅动员自己的爱人一同报名入校学习,实现共同成长,更是鼓励并推荐公司的多名骨干员工来到南安开放大学接受继续教育。在公司内部,掀起了一股“白天在车间做智造,晚上在开大学技术”的学习热潮,为企业打造技术团队奠定了坚实的人才基础。

从最初抱着补短板的心态走进校园,到最后收获远超预期的成长,这段求学时光给李来福带来的改变是全方位的,让他掌握了扎实的专业知识,为企业的跨越式发展蓄积了充足的底气。

学以致用 智造转型展宏图

在很多人看来,继续教育往往只是为了拿到一纸文凭,但在李来福的认知里,在开大学习电气自动化,绝不是为了拿一张文凭,而是要真正把自动化控制、智能制造的理论,落地到阀门生产的实操中去。李来福是这样说的,也是这样做的。一边兼听课堂的理论吸收,一边同步

推进企业的升级布局。求学期间,李来福事业迎来重大升级的关键期。为积极响应泉州市委、市政府“强产业、兴城市”的号召以及南安推动返乡投资创业的号召,他带领企业正式入驻五矿“智慧工坊·中国(南安)高端阀门智造产业园”。2024年2月15日,李来福创办的福建京诚阀门机械有限公司厂房正式在南安落成。

“该公司主导产品涵盖蝶阀、闸阀、截止阀等各类国标、美标、德标高端阀门。”在这个现代化的新厂房里,李来福把学到的电气自动化知识直接应用,让企业一跃成为园区首家入驻中国五矿集采平台的企业。

这份把知识转化为生产力的坚持,也让他的付出收获了来自行业与社会的肯定。2024年,他荣获“2023温州创业青年楷模”称号,并被聘为“创业楷模大学生创业导师”。

作为商会负责人,他还将求学热情延伸到社会服务中。他积极推动校企合作,带领商会与闽南科技学院等高校共建新媒体营销实训基地,引入商会资源助力孵化创新创业项目,服务全国南安籍泵阀精英。

眼下,正值温州永嘉南安商会迎来新一届换届的关键时期。李来福表示,自己会把所学的系统化管理思维运用到商会事务中,紧密锣鼓地推动换届筹备工作。连日来,他带队奔走于各企业和老乡聚集地,了解会员需求,凝聚各方力量,希望搭建更坚实的沟通与合作平台,将助力永嘉、南安两地经济社会的高质量发展。



小牧卫浴 召开年中科技营销大会

本报讯(记者 李杨瑜)7日,小牧卫浴2026年中科技营销大会召开。大会在复盘上半年增长成果的同时,也提出了企业下半年攻坚方向。

会上,小牧卫浴发布两大品牌全新成果。其中,高端全球化品牌SyncMood的推出,标志着小牧卫浴正式开启全球化布局,发力海外市场、角逐国际舞台;专属年轻化品牌IP“阿牧”的亮相,以鲜活具象的品牌形象,深化与年轻用户的情感链接,强化品牌年轻化标签,为品牌长远发展注入全新动能。

当下卫浴行业步入存量竞争新阶段,消费需求向智能化、场景化、悦己化加速升级,行业梯队分化持续加剧。面对新的市场格局,九牧集团相关负责人指出,小牧卫浴将主动打破行业边界,以创新破局、以品质取胜,稳健穿越行业周期,开辟全新增长航道。依托九牧集团36年全产业链深厚积淀,小牧卫浴精准锚定AI年轻卫浴赛道,跑出逆势增长的亮眼曲线,2026年品牌价值突破228.56亿元,连续五年荣登中国500最具价值品牌榜。

值得一提的是,本次大会还对上半年在市场开拓、销量冲刺、渠道深耕中表现优秀的代理商、经销商进行表彰,以标杆引领凝聚渠道合力,为下半年全域攻坚积蓄力量,诠释了小牧卫浴生态的蓬勃生机与“敢打敢拼”的企业文化。

泉工股份 “安全生产月”系列活动落幕

本报讯(记者 李杨瑜)为深入贯彻落实全国“安全生产月”活动部署,近期,泉工股份紧扣“人人讲安全、个个会应急——排查整治风险隐患”主题,开展系列安全生产活动,全面筑牢企业高质量发展的安全生产防线。

活动期间,泉工股份依托公司电子屏、宣传横幅、安全海报等载体,在生产车间、办公区与生活区广泛普及安全生产法规、岗位操作规范和应急避险知识,推动“安全第一、预防为主”理念真正入脑入心。同时,成立由主要负责人带队的专项检查小组,对机械设备、电气线路、特种设备、消防设施等重点领域开展全覆盖隐患排查,建立问题整改台账,明确责任人和时限,实现隐患早发现、早消除,从源头防范安全风险。

值得一提的是,泉工股份还组织多场安全生产专题培训,举办安全知识趣味游园活动,联合属地应急管理部门开展火灾综合应急演练,同步开展的安全口号征集活动,鼓励员工结合岗位创作安全标语,丰富企业安全文化内涵。在安全生产知识竞赛中,以赛促学,充分调动全员学安全、守安全的积极性。

“公司还专门召开了总结表彰大会,对隐患上报先进个人、安全管理优秀班组进行表彰。”泉工股份相关负责人表示,“安全生产月”虽已落幕,但安全管理不停步,他们将以此次活动为新起点,持续推进安全宣传常态化、隐患排查制度化、应急演练长效化,不断完善安全生产管理体系,提升企业本质安全水平,以扎实举措护航企业高质量发展,助力平安企业建设。

广东省福建南安商会 举办泛家居建材行业交流会

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王辰悦)5日,广东省福建南安商会走进广州番禺西江1号,开展泛家居建材行业座谈交流活动。

交流期间,与会企业家考察了该项目公区及室内天然石材、岩板的全案落地效果,深入学习顶豪项目高端选材、空间设计、工程落地的一体化运营模式。大家围绕石材供应链整合、地产集采、工程落地、跨界协同等议题,现场达成多项初步合作意向,实现高效资源对接与抱团联动。

“本次标杆走访活动极具价值,不仅让会员企业直观对标顶豪精装标准与前沿人居理念,更为石材、岩板等企业对接大湾区高端地产打通合作渠道。”广东省福建南安商会会长徐澄清强调,当前建材行业竞争激烈,企业需主动对标高端市场、整合优质资源、抱团协同发展,突破行业发展瓶颈。下一步,商会将持续发挥桥梁纽带作用,常态化开展产业走访、供需对接、行业沙龙等活动,深耕大湾区产业资源,整合上下游优势,助力会员企业抢抓市场机遇,抱团聚力、共赢发展。

花开五月惠全城 乐购南安促繁荣 南安第五届“五月花”圆满收官



■本报记者 李杨瑜
通讯员 章宇祥 文/图

夏日的南安,烟火升腾、消费火热。自4月30日以来,南安市以“福见南安·享成功”第五届南安市“五月花”时尚乐购系列活动(以下简称“第五届‘五月花’”)为抓手,聚焦“吃、住、行、游、购”五大消费领域,创新打造“世遗文化+国潮IP+赛事引流+惠民赋能”消费新场景,联动26个乡镇(街道)、千余家商户协同发力,持续丰富消费供给、激发市场活力,为全市消费市场注入强劲动能,进一步擦亮“来南安·会成功”城市消费品牌。

政策红利持续释放 消费潜能加速激活

消费兴,则市场旺;市场旺,则城市活。作为连续举办五年的城市促消费品牌活动,第五届“五月花”从商业综合体到特色街区,从新能源汽车城到夜间消费集聚区,从直播间里的云端推介到线下商圈的沉浸体验,一场覆盖全城、全民共享的消费盛宴精彩上演。

顺应消费升级新趋势,本届活动以“五一”黄金周为契机,围绕五大消费领域,创新打造促消费组合拳,推动商贸、文旅、体育、金融等资源深度融合,不断拓展消费场景,丰富消费供给,让广大市民和游客在浓厚的节日氛围中畅享消费新体验。

作为活动牵头单位,南安市商务局充分发挥统筹协调作用,联动26个乡镇(街道)、千余家商户共同参与,组织商业综合体、重点商贸企业、新能源汽车品牌、餐饮企业、金融机构等同步推出系列惠民活动,形成全域联动、全民参与、全业态融合的促消费格局。其间,消费品以旧换新政策与企业让利同步实施,商业综合体推出消费满减、免费停车等惠民举措,特色街区策划民族霓裳巡游、非遗火舞、二次元盛典等主题活动,持



《行在南安》系列活动现场

续点燃消费热情。

线上线下协同发力,让“五月花”的热度持续升温。随着《畅游南安》《行在南安》《乐购南安》《安居南安》等系列直播相继推出,南安围绕夜间经济、绿色消费、品质生活、安居置业等主题,通过媒体探访、达人体验、品牌推介等形式,把特色商圈、美食餐饮、新能源汽车、数码家电、品质楼盘搬进直播间,实现线上聚流量、线下促消费,有效扩大活动影响力。

青年消费成为本届活动的一大亮点。“5·20”成功心动季沉浸式剧本游创新融合青年交友、汽车展示、家居家装、特色餐饮等多元消费场景,让广大青年在沉浸式体验中感受城市魅力;成功街青春嘉年华、特色夜市、音乐演出、露营体验等活动持续聚集人气,夜间经济活力不断释放。与此同时,九日山祈风文化活动、露营季等特色文旅活动同步开展,为假日消费聚集了大量客流,与商圈经济形成良性互动,进一步丰富了全域消费场景。

五载深耕,品牌愈发成熟。从单一促销到全域联动,从传统购物到场景消费,第五届“五月花”持续探索消费促进新模式,不断擦亮“福见南安·享成功”城市消费品牌,为城市商业繁荣注入了源源不断的新活力。

场景融合焕新体验 多元业态点燃活力

丰富多元的消费场景,让政策红利加快释放,也让市场活力持续迸发。一组组亮眼的数据、一项项创新举措、一幕幕火热场景,共同勾勒出第五届“五月花”的丰硕成果。

今年以来,国家及省级消费品以旧换新政策持续发力,第五届“五月花”进一步放大政策效应,推动重点商品消费快速增长。仅“五一”期间,全市限上家用电器零售额同比增长50.77%,智能手机零售额增长56.85%,新能源汽车零售额增长41.37%……一系列数据充分体现了居民品质消费、智能消费、改善型消费需求持续释放,消费升级步伐不断加快。

作为本届活动的重要载体,泉州市新能源汽车贸城成为大宗消费增长的引擎。20余个新能源汽车品牌集中推出“零首付购车”“1元抢500元抵用券”“锦鲤月月抽”等优惠活动,形成“国补+地补+品牌让利”多重优惠矩阵。据不完全统计,“五一”期间新能源汽车客流量较平日增长超60%,带动汽车消费超亿元,为消费增长注入强劲动力。

商圈经济、餐饮消费和赛事经济同步升温,进一步丰富了消费业态。美林冲顶世界城、水头中骏世界城、源昌银河广场等商业综合体围绕“5有好

戏”等主题开展系列活动,带动餐饮、零售、3C数码等业态营业额同步增长;“成家宴”“饮福宋宴”“非遗食品品鉴季”“一镇一桌菜”等特色美食品牌持续扩大影响,《美食南安》达人探店直播不断提升地方餐饮知名度。

赛事经济成为消费市场新的增长点。闽越联赛泉州主场首秀期间,创新推出“跟着闽越去消费”活动,凭赛事门票即可享受餐饮、酒店、零售等专属优惠,实现赛事流量向消费留量有效转化;首届海峡两岸(福建泉州)青少年篮球嘉年华、2026福建省青少年搏击联赛等赛事同步举办,进一步集聚人气、带旺商气,让体育赛事真正成为促进消费的新引擎。

“从政策赋能到市场响应,从消费升级到场景创新,从重点商品消费到服务消费提质,‘五月花’已成长为南安促消费工作的重要载体,泉州市消费的重要名片。”南安市商务局相关负责人表示,下一步,他们将持续聚焦消费新业态、新模式、新场景,进一步丰富消费供给、优化消费环境,提升品牌影响力,为全市商贸经济高质量发展注入更加充沛、更可持续的消费动能。

