

边角料回用降本增收 流水线上马提效减排 门业协会助力企业打开绿色大门

我市是 中国 门都 ,企业年产 1000 万樘防火门的背后 ,是每天都要产生百余吨芯板废料。这些废料哪里去?我市门企大力转变资源利用方式 ,将边角料、废料变废为宝 ,形成了一条可持续发展的循环型工业链 ,打开绿色大门。

记者 田妙联

镜头1

门芯板废料循环利用

时间 5月21日 人物 周华斌
地点 群升集团门业事业部

21日 ,在位于城西新区的市清源环境技术有限公司内 ,周寅初带来了一车防火门门芯板废料 ,倾倒槽中。

周寅初是群升门业的员工 ,自该公司在4月与清源公司建立了门芯板收购、处理合作关系后 ,他便专门负责废料运送。门芯板废料不可分解 ,不能燃烧 ,不易处理。和清源公司合作后 ,难题迎刃而解。群升集团门业事业部办公室主任周华斌说 ,门企把门芯板废料卖给清源公司 ,由其经过粉碎、化学反应等环节后 ,废料重新变成防火门芯板生产原料 ,回卖给门企。

周华斌算了笔账 ,以前 ,对每天产生的大量门芯板废料 ,群升门业需请人清运至填埋场。以每吨28元填埋费计算 ,每年得多支出十几万元。与清源公司签订回收协议后 ,除了为企业省下一大笔成本 ,还能将这些废料变废为宝 ,实现再循环利用 ,一举两得。

有人估算 ,一樘防火门门芯板将产生3.5kg固体废料 ,按照我市防火门产销量占到全国的70%计算 ,年产生工业垃圾数字惊人。如



今 ,这种新循环法正在门业全面推广 ,目前 ,清源公司日均处理门芯板废料已达60吨。

镜头2

上马喷淋喷塑流水线

时间 5月22日 人物 陈晓
地点 大力集团万康门业

22日 ,在大力集团万康门业生产车间 ,原先的10多口传统磷化池搁置一旁 ,取而代之的是一条封闭式全自动喷淋、喷塑流水线(见上图)。万康门业负责人陈晓介绍 ,这条线工艺流程覆盖了去油、喷淋、上膜到烘干、喷塑全过程 ,每小时约可处理160樘门面。

将喷淋和喷塑连体后 ,门面处理效率大大提高 ,原先10个小时处理1000樘门 ,现在8个小时能处理1300樘。由于省去吊笼等中间环节 ,员工减少一半。陈晓说。

防盗安全门和防火门多以钢板为原材料 ,在处理过程中 ,需经过一道必不可少的金属表面磷化工序 ,以防止生锈、延长寿命。但是 ,传统的磷化处理工艺需要10多个处理池 ,分别进行除锈、去油、磷化和水洗等十几道工序 ,每道工序一至二个水池 ,如此循环作业 ,每天会产生大量工业污水需净化处理。

现在我们通过无磷化处理 ,用硅烷膜替代磷化膜 ,不仅更加环保 ,废水处理成本更省。陈晓说 ,整条

流水线前期需投入300多万元 ,不用两三年就能赚回成本。

■记者手记

近年来 ,市门业协会加强环保监督 ,引导门企转变资源利用方式 ,形成循环工业链 ,成就企业发展新常态。

市门业协会先后与杭州富阳仁川纸业、上海嘉龙纸业签订的转印纸废料回收协议 ,将门业废料变废为宝 ,月均处理废热转印纸200多吨 ,年节省填埋费108万元 ,创造收入10.8万元 ;与金华一家企业达成合作 ,将门芯板废料集中循环处理 ,年经济效益达上千万元。

目前 ,我市门业这两个最大的垃圾包袱已基本卸掉 ,为企业节约成本的同时 ,更为我市的生态环保工作做出了贡献。

废料送垃圾填埋场占地地方 ,并且处理费对企业来说又是一笔很大的开支。市门业协会秘书长柴文胜认为 ,门业作为我市拳头产业 ,必将成为转型升级的先锋 ,随着循环经济的深入推进 ,门企更加主动地承担起环保大任 ,走上绿色发展道路。

供给升级新路



“转贷通”扩面增量受益企业超2000余家

永康农商银行将单笔贷款额度提至6000万,扩围至个人

通讯员 谢晓敏

去年此时 ,遇到了前所未有的压力与困难 ,资金链问题让我的公司举步为艰 ,如果当初没有 转贷通 拉一把 ,我的企业估计已经没了。转贷通 帮我渡过了最困难的关键时期 ,如今企业已重新轻装上阵 ,实现了产销逆势增长。日前 ,市某电动工具生产企业总经理邓先生道出了自己的心声。

邓先生只是永康农商银行 转贷通 项目的受惠者之一。自推出 转贷通 项目以来 ,永康农商银行不断优化办理程序 ,出台扩面增量措施 ,

将 转贷通 贷款单笔额度由3000万元提高到6000万元 ,将业务受理范围由中小企业扩大至个人 ,将使用期限由1天延长至3天。

同时 ,让更多的企业和个人受惠 ,今年又进一步简化 转贷通 项目办理程序 ,由原来的客户需提供6个部门的证明精简至现在的2个部门。永康农商银行通过以时间换空间的方式 ,为众多企业和个人赢得了宝贵的生存空间 ,促进了一大批企业实现了逆势发展。

截至5月20日 ,永康农商银行共发放 转贷通 贷款5706笔、金额280.09亿元 ,至少为企业节省转贷成

本2.5亿多元 ,实现了零风险运行。受益客户达2076家 ,其中今年新增受益客户达395家。

今年以来 ,随着 转贷通 惠及面的不断延伸 ,越来越多的中小企业和个人享受到了 转贷通 的优惠服务。下一步 ,永康农商银行将持续简化、优化 转贷通 项目办理程序和服务模式 ,全力助推我市经济平稳健康发展。



抱着 熊孩子 分享育儿经 电商+社群 玩出微商新花样

记者 田妙联

23日7时 ,3个月的宝贝还在熟睡 ,辣妈王娜戴上耳机 ,开始新一天的学习。两个月前 ,她加入了一个微信阅读群 ,每天支付1元聆听大V辣妈酷爸的带读 ;而同龄的喜悦妈妈也开始经营她的 香知悦读 - 每日一读 微信群。时下 ,越来越多的新手妈妈成为了育儿 专家 ,玩转社交电商。

每天花1元听带读

今年年初 ,王娜通过同学介绍加入了一个悦读俱乐部。每天支付1元就可实时通过微信语音条来收听领读者45分钟带读 ,有时还有书友活动。带读时 ,该群全天禁言 ,群友要交流 ,可回分部群讨论。

从王娜提供的领读者的资料上看 ,这些领读者多拥有高学历。如受妈妈们推崇的领读者彭彭妈是一名5岁女孩的妈妈 ,不仅拥有北京大学、首都师范大学的双学士 ,还是美国HTT如何说孩子才会听 国际认证讲师。在带读中 ,领读者通常会引经据典 ,结合自己育儿经验分享给听友。

每次听完 ,王娜就会做 学而思 笔记 ,遇到疑问就跟群友讨论 ,以便更好地教导孩子。读一本书或许我们需要两天的时间 ,但有人带读后 ,可能两个小时就可获取书中的精华。王娜说。

孩子的成功十之七八与有个好妈妈有关。每天花1元 ,可以督促自己好好学习、天天向上 ,我觉得值。我市新手妈妈周文芳刚怀上宝宝2个多月 ,上周也开始每天听课学习。

社群经济兴起

除了学习外 ,一些妈妈还兼职赚奶粉钱。悦儿妈原是听友 ,上个月兼职成为了香知悦读俱乐部分部群主 ,目前群友共51人。

记者发现 ,类似的社群电商有不少 ,如俞敏洪投资的平台 大V店 就是以亲子阅读为切入点 ,助力妈妈创业的社群。目前 ,该平台拥有百万名妈妈 ,日活跃用户50万 ,月交易额超千万元。

现在199元就可加入大V店 ,加入之后 ,你就会拥有一个店铺 ,里面有很多绘本童书、玩具、母婴用品 ,你只需分享 ,有了订单 ,平台就会发货处理售后。上个月刚开了家大V店的辣妈徐女士说。

据了解 ,社群经济是一种分享、沟通、讨论、互动等社交化的元素应用于电子商务交易过程的现象。以大V店为例 ,不只是微商平台 ,而是妈妈的社交生态圈。如 哈爸 原是《校长》杂志的一名编辑 ,通过微信公众平台 经典绘本 的经营、微店创业 ,还出了本书《日进3万3:微店这样开才赚钱》 ,目前已引进天使投资 ,做起了大V店的领航人。