

# 英良集团:以活力党建引领人才培养



■本报记者 蔡静琦

从一家不名经传的小石材贸易公司,蜕变为一家专注“矿山、石材、地产、文化”四大商业版块的大型综合型集团企业,20多年间,英良集团不仅创立了被誉为石材界“路易·威登”的五号仓库,还创办了全球首个石材历史博物馆,成为中国石材行业转型升级的标杆。

英良集团董事长刘良坦言,自1999年成立至今,英良始终不忘初心,跟党走。在企业发展过程中,英良一直在探索有活力的企业党建之路。2010年12月,英良党支部成立,党组织和党员先锋发挥作用,开始有效引领企业人才培养,促进公司朝“高端化、工艺化、品牌化、市场化、集群化”方向创新转型升级。

## 搭建党员示范平台

为凸显党员的先锋模范作用,英良通过搭建“党员示范岗”“党员生产示范线”等平台,建立党员先锋驿站。

作为党员先锋代表,英良党支部书记刘昕在公司发展需要时,主动请缨离开工作了十余年的五号仓库,前往山东担起青岛石材产业园项目的整体运营责任。刘昕离开水头之后,韩国亮随即被委以重任成为代书记,主持党支部日常工作。韩国亮说,在支部书记的带领下,任何时候,只要公司需要,党员总是率先发挥带头作用,冲锋陷阵。

“犹记得,青岛项目即将启动时,董事长考虑到每个管理人员的家庭稳定性以及能否担起青岛项目重任等诸多问题,所以青岛运营人选迟迟定不下来。就在这时,我们的党支部书记,也就是五号仓库总经理刘昕,主动站了出来,要求参与到青岛项目的整个基础建设及运营。”韩国亮说,离开一个工作了十余年的岗位,前往一个未知的地方,真的需要很大的勇气。

在刘昕的引导下,党员们纷纷亮出身份,活跃在各个岗位。英良党支部对12名党员分别划分了各自责任区,充分调动了党员的积极性,使得英良五号



英良党支部组织开展企业党建活动。

各个部门有机和谐运营起来。

在韩国亮的记忆里,刘良最常说的一句话是,每个党员都是表率,是一面旗帜,可以影响一部分。只要每个党员都充分发挥先锋模范作用,整个企业运营也就顺畅起来。

## 支部引领文创产业

“党建文化+石文化”一直以来都是英良集团企业文化的亮点,也是企业发展的源动力。

多年来,英良党支部坚持以公益科普类博物馆为载体,主动承担社会科普任务,每年接待前来参观团体单位及个人上万人次,成为“服务+文化”的党建主题展示窗口。

“作为非国有博物馆,英良集团党支部充分发挥自然历史博物馆宣教作用,让公众在欣赏展品的同时,了解石文化,读懂自然历史,感受其中所蕴含的文化价值和艺术价值,更好地服务石材产业。”韩国亮说,博物馆不仅具备产业功能,同样具备社会功能。

作为英良的先锋部门,英良党支部还广泛吸引员工参与企业重要新兴项目的讨论及参与,引领员工们共同创业。而“五号大师班”就是集体创业的标志性产物。韩国亮告诉记者:“五号大师班”顾名思义,就是只做高级定制,服务于国内外大牌设计,去帮这些设计

师的想法执行落地。

“高端定制,意味着不能量产,每一个产品都可能是独一无二,需要花很多时间去打磨,这不仅需要很好的工艺,更需要很强的意志力和支撑力。”韩国亮说,经过一年多的磨合,“五号大师班”的作品愈发成熟,也开始慢慢走上市场,这两年还相继亮相水头石博会和厦门石材展,好评如潮。

此外,英良还创立了“五号优品”文创品牌,推崇天然材质、新潮创意、考究工艺、趣味居家的生活美学,研发设计石材文创工艺品,囊括家居家具创意品、生活工艺品、潮流饰品等,率先开启了行业首个石材文创品牌集合店。

## 实施“双培双推”工程

在党建过程中,英良坚持党管人才原则,以增强企业创新能力和核心竞争力为重点,大力实施“双培双推”工程。推荐企业经营管理人员,高学历、高职称、高技术的员工,劳动模范、生产能手、先进工作者为入党积极分子,激活党员发展的源头活水。

在党建的引领下,许多刚从校门走出不久的80后、90后,扎实学习,积极做事,很快从一名普通员工跃升为中高管。世界石材自然历史博物馆执行馆长钮科程就是一个极好的例子。他潜心致力于化石修复和博物馆事业的管

理,不到30岁,就被集团委以重任,成为集团最年轻的高管。

即便已身为高管,钮科程每日的工作重心依然是化石修复。他带着团队耐心用心地去找寻、修复每一件述说着历史的化石,挖掘出关于石文化的种种。此前,他在国内多次发现远古恐龙的足迹,并因此登上国内各大媒体。

“也正因为有这样的人,我们才得以看到了那些远古的生灵,通过这些生灵窥探史前文明。”韩国亮说,英良对年轻人是不设限的,只要愿意学,踏实干,都有崭露头角的机会。如今,已成为英良投资公司副总裁的肖某钦,刚到英良时只是一名设计助理,但他不安于现状,不断充实自己,用10年光阴,成为能够独当一面的企业管理人员,同时也是一名预备党员。

“还有我们的董事长助理苗胜水,业务人员张红霞、戴伟波等人,他们都是从一线成长起来的,用自己的正能量影响着周边人,也推动了企业的稳定发展,他们都是我们党支部的重点培养对象。”韩国亮说。

韩国亮表示,英良不仅重视对内部人才的培养,同样提供基地,为行业打造人才之家。目前,英良成立的“南安石材产业人才之家”已成为南安首个石材产业人才交流联络基地和创新发展基地。旨在借助英良五号仓库的平台和载体优势,为南安石材产业的高层次人才提供各种优质服务。

# 潘德锋:智能门窗数字化的探索者

■本报记者 李杨瑜  
通讯员 潘增强 文图

随着智能空调、扫地机器人、马桶、电视等智能单品迅速发展,掀起一场智能家居热潮,而门窗行业作为家居装修中重要的一个环节却显得尤为冷清,智能门窗的发展似乎处于不温不火的状态。

在霞美光电基地里,泉州市巨将防盗设备有限公司是为数不多专业生产智能门窗行业的企业,深耕无线电能控制领域,研发出国内第一个通用拷贝型遥控器。近些年,我们开启了电子与机械的结合,加码电动门研发,往智能社区研发方向迈进。”巨将总经理潘德锋说。

## 产品销往60多个国家地区

1999年,秉着闽南人那股“爱拼敢赢”的劲儿,20岁的潘德锋开启了创业之旅。他办起了电路板、马达加工厂,由于产品物美价廉,订单接踵而至,主营摩托车防盗系统,占据当时行业里福建市场65%以上份额。

然而对于潘德锋来说,脚下的拼搏之路才刚刚开始。2005年,巨将推出国内行业内第一只直接拷贝型射频遥控器,成为全球最大的直拷型遥控器供应商之一。2012年,因为发展需要,他从台商投资区,搬到了霞美镇,注册成立了泉州市巨将机电设备有限公司。

“拼搏是摸黑赶路也要学会变通,当时国内市场的三角债务压得喘不过气来,一把火烧掉了四百多万元的欠条,让辛苦了几年的心血白搭,只能转战外贸市场重新来过。”潘德锋回忆道,投放了3年的外贸广告,从第一年只有10个询盘邮件,到2007年巨将外贸业务开始有了起色,至今每年都有5000多万元的成交量,并将产品销售至全球60多个国家和地区。

2015年,巨将研发的电动门系统



巨将总经理潘德锋介绍“伤疤柜”。

已经实现了从近距离刷卡到远距离刷卡,再到车牌自动识别的升级。将门卡与物业管理绑定并大规模投入使用,让物业对社区的管理得到智能化升级。

随着全球业务的快速发展,潘德锋还分别成立了泉州市巨将机电有限公司、厦门巨格智能技术有限公司、艾森豪斯智能科技发展有限公司以及意大利、德国、马来西亚等分公司,连续15年获得国际SGS或BV的验厂认证,产品通过CMA质量检测,整机符合欧盟检验标准,获得了全球用户的认可和好评。

企业的发展离不开人才支撑,在技术研发方面巨将尤为下功夫,先后成立了电子研发部、机械结构部及物联网三个部门。创业初期,构建了从电路板设计、IC芯片程序设计、机械结构设计、IOT云物联网应用研发、AI人工智能应用研发等多技术、跨专业的前沿开发团队。”潘德锋表示,在2016年公司还联合厦门大学成立了艾森豪斯智能产业

创新研究所。

在巨将里,处处都是实验室。公司大门口、办公室内部、车间里、办公大楼屋顶都设有实验现场,方便进行可行性操作试验。而正是在强大的研发团队不懈的努力下,巨将先后开发推出了:四大系列智能开门机、智能道闸系统及各种智能控制板、iot远程智能交互hub主机、指纹人脸识别等AI应用,及其他智能门窗周边智能配件。

## 促进产业链实现国内外双循环

“门窗品类的产品智能化,必须具备物联特性,即能跟整个智能家居生态链的设备设施等形成集成。”潘德锋所苦恼的是,这几年行业里,提到的智能门窗概念,大多产品都只是停留在电动控制方面,而真正能够通过互联网技术,实现与整个智能家居生态链形成集成的智能门窗产品的企业寥寥无几。

随着5G网络的大范围普及,网络无延迟对接更精准更及时。“推崇个性化定制和‘懒人’文化的Z世代的消费需求正在崛起,智能家居市场潜力非常大。而随着智能门窗的推出,全屋物联的产品体系也得到了进一步的完善。”随着行业加速升级,2020年12月,巨将引入新核云智能生产管理系统,正式启动数字化工厂项目。

“该项目启动意味着巨将在电动开门机行业,实现了在企业内部从产品研发、物流供应量、生产过程管控、品质管控、售后服务全产业链的云智能化升级,并走在了行业前列。我们打通公司产品iot+AI智能化,到企业内部运行,企业外部服务交互,全流程全链条的智能化进程。”潘德锋表示,要让“巨将智能开门机,智能开门机就选巨将”的标语确实可见的真实落地在企业经营管理的方方面面。

在会议室里,记者看到设有一个大大的“伤疤柜”,里面陈列着多个零部件,潘德锋坦言:“要把伤疤晒在太阳下才好得快!”这是多年来产品的问题总结,告诫警示自己及企业的员工们,要促进企业经营管理水平,提升企业内部生产效率、品质控制、售后服务过程等全价值链,开启智能硬件+智能数字化工厂+智能信息化售后的全方位智能时代。

受国内新基建带动,各地城市设施布局需求旺盛。面对新机遇,潘德锋也早早就搭建了内销团队。

“国内市场巨大,从总体来看,外贸企业转内销,有充足的市场空间。另一方面,出口企业转内销,不仅可以弥补外贸企业外部订单的不足,同时还可以为国内市场提供高质量的有效供给,促进产业链实现国内国际双循环。”潘德峰如是说,而接下来,巨将全国城市合作伙伴招募计划持续升温,营销总部区域人员大规模进军东北、东南、华北、华南等区域市场。并备战国内各区域门窗及相关展会,将品牌及产品辐射全国。

# 拟全球发行5亿股股份 中骏商管或下月在港上市

本报讯(记者 苏清彬) 21日,由中骏集团分拆的物管公司中骏商管智慧服务控股有限公司(以下简称“中骏商管”)发布公告称,中骏商管6月21日—24日公开招股,拟发行5亿股股份,每股发行价3.7—4.6港元,每手1000股,预期7月2日于香港联交所主板挂牌上市。

据了解,中骏商管是一家综合物业管理服务提供商,在管物业包含多种物业类型,当中包括住宅及商业物业(如购物商场及写字楼)。

根据招股书所示,截至2020年12月31日,中骏商管拥有104个在管商业及住宅项目,在管总建筑面积约为1620万平方米,以及总签约建筑面积约为3660万平方米,在管总建筑面积、总签约建筑面积分别较2019年的规模提升37.3%、62.7%,而后者增速高于前者,为公司未来在管规模实现稳健且较快的提升奠定了基础。而根据仲量联行的资料,截至2020年12月31日,公司的在管总建筑面积在中国提供商业物业管理及运营服务的物业管理公司中排名第15位。

值得关注的是,中骏商管本次招股中成功引入4名基石投资者,包括安踏体育副主席兼执行董事丁世家的家族信托公司和盛海外控股有限公司、恒安国际执行董事许清流全资拥有的King Terrace Limited、九牧王投资部主管林婉莹,以及在大中华市场采取基本面由下而上的价值投资策略为全球的机构投资者管理资本的TX Capital。

根据基石投资协议的条款,中骏商管同意按发售价向和盛海外发行及配发总金额2000万美元(相等于约1.552亿港元)的股份;King Terrace Limited同意认购总金额2000万美元(相等于约1.552亿港元)的股份;林婉莹同意认购总金额2000万美元(相等于约1.552亿港元)的股份;此外, TX Capital同意认购总金额1000万美元(相等于约7760万港元)的股份。

# 群峰超音速砖机销往叙利亚

本报讯(记者 李杨瑜) 日前,群峰机械“超音速”QS1300全自动制砖生产线在叙利亚首都大马士革完成验收,目前该项目已正式投入生产运作中。

“此次投产的群峰‘超音速’QS1300全自动制砖生产线主要用于生产路面砖、空心砌块、路缘石等,将为大马士革的基建工程提供高品质混凝土制品,有力保障基建工程的顺利开展。”群峰机械相关负责人介绍,叙利亚业主方十分看中这次合作,此前就已多次组织人员来到国内考察生产情况,于2018年签下设备生产合约,2019年群峰如期交付设备。

2020年,突来的新冠疫情在全球范围内蔓延,让群峰机械安装计划暂时搁浅。在全球各国封锁入境的情况下,群峰技术工程师并不气馁,采用线上指导的方式,从场地设计到设备安装的落地为该项目提供远程协助。

随着新冠疫苗的推出,群峰机械工程师们第一时间接种后,便主动请缨前往叙利亚客户现场组装、调试生产线设备,以确保建设施工的顺利进行。在这特殊时期里,群峰工程师还得到了人民日报、中国日报等媒体的关注报道。

在人民日报叙利亚分社“我在叙利亚”栏目里,驻叙利亚记者薛丹来到了位于大马士革郊的一个工业园里,对群峰机械两位工程师及叙利亚业主穆罕默德进行了采访。

从视频里群峰机械工程师介绍得知,他们已到项目现场指导安装两个多月,目前进入培训阶段。工作现场,两位工程师卯足了劲中文、英文、连猜带比画全都用上,为当地的工人讲解设备知识和要点。

“这并不是公司首次出口智能砖机到叙利亚,早在2011年,叙利亚当地已有近10条群峰全自动制砖生产线投产运作。”群峰机械国际贸易部工作人员表示,鉴于此前在叙利亚享有良好口碑,及设备的高性价比也是这次合作的主要原因之一。

经过两个多月来的努力,群峰技术工程师们与客户一起完成了生产线的验收。虽是初次合作,穆罕默德表示,群峰机械的工程师给他们留下了深刻印象。他告诉薛丹,质量上乘、品种多样是选择购买群峰机械生产线的原因。而热情好客、服务周到更是他爱上“中国制造”的理由。

他表示,下一步不仅要在叙利亚生产出符合国际标准的水泥砖,满足市场的需要,他还要做群峰机械的代理商,在约旦、黎巴嫩和伊拉克也开展相关的业务。他相信,未来叙利亚与中国的合作将会越来越多。