

亚洲品牌 500 强发布 3 家南安人创办的企业上榜

本报讯（记者 苏清彬）23 日，由世界品牌实验室主办的“亚洲品牌大会”在上海召开。会上发布了 2021 年《亚洲品牌 500 强》排行榜。共有 11 家泉籍企业上榜，其中，由南安人创办的九牧、华侨银行、芝华仕/头等舱 3 家企业从海量品牌中脱颖而出，再次荣登榜单。

此次，九牧排行亚洲品牌 500 强第 362 位，这是第四次跻身这一榜单。品牌价值的不断攀升，得益于企业家对企业前瞻的战略和先进的管理经营理念。当天，九牧公司董事长林孝发与宁德时代董事长曾毓群、小米科

技董事长雷军、中国中化集团董事长宁高宁等知名企业家长，共同获得在上海揭晓的 2021 年第十五届“蒙代尔·世界经理人成就奖”。

作为亚洲品牌 500 强，华侨银行由祖籍南安的新加坡著名侨领李光前创办。1932 年，华商银行与华侨银行、汇丰银行合并，以华侨银行命名。合并后的华侨银行是新加坡 4 家华资创办的银行中最大的一家。李光前任该银行董事会副主席，后又接任主席。

在李光前的主持下，华侨银行业务得到空前的发展，先后在新加坡设立了 20 多家分行，在马来西亚、日本

的东京、大阪，中国的香港、上海等地也设有分行。华侨银行也成为李氏集团最重要的企业。1967 年 6 月 2 日，李光前逝世，其第三子李成伟继承并将华侨银行发扬光大。

芝华仕/头等舱品牌则是南安籍企业家黄敏利掌舵的敏华控股有限公司旗下沙发品牌，2017 年至今已连续 5 年荣登这一极具影响力的榜单。在去年疫情影响之下，家居行业遭遇“黑天鹅”，敏华控股业绩却迎来逆势增长。

2021 财年（2020 年 4 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日），敏华控股实现营收 164.34 亿港元，同比上升 35.32%。从

规模来看，敏华控股仍在持续扩张。财报称，截至 2021 年 3 月 31 日，集团在中国市场有 4122 间品牌专卖店，期内专卖店店铺数量净增 1125 间。

世界品牌实验室是一家国际化的品牌价值研究机构，由其发布的《亚洲品牌 500 强》从市场占有率、品牌忠诚度和亚洲领导力等多方面综合评判品牌的亚洲影响力，被国内外媒体誉为“亚洲品牌第一榜”。这也是世界品牌实验室第十六次对亚洲品牌的影响力进行的测评，共有 19 个国家和地区的 500 个品牌入选，ESG（环境、社会和治理）评分首次被纳入亚洲品牌评价体系。



资讯

闽发铝业通过国家技术创新示范企业复核

本报讯（记者 苏清彬）日前，工信部在官网上公布了 2021 年国家技术创新示范企业复核评价结果，8 家福建企业上榜，福建省闽发铝业股份有限公司名列其中。

据了解，国家技术创新示范企业认定是在深入贯彻落实实施制造强国战略背景下，由工信部和财政部共同制定的相关办法进行审核考察，考核主要从创新投入、人才激励、创新合作、创新队伍建设、创新条件建设、技术积累储备、技术创新产出、技术创新效益等方面着手，对企业进行全面系统的评价，入选企业均是技术、市场、品牌等方面卓有建树的“全能型选手”。

国家技术创新示范企业实行动态管理，每三年复核评价一次，对合格的示范企业予以确认，不合格的企业则将被撤销称号。本次工信部对 2018 年认定及通过复核的 214 家国家技术创新示范企业组织开展复核评价，包括闽发铝业有内的 207 家通过复评。

聚焦技术创新，用专业打造核心竞争力。作为一家国内铝型材的老牌领军企业，也是国内建筑铝型材和工业铝型材领域的代表企业，闽发铝业是南安企业技术创新的缩影。

一次性冲床、全自动锯床、机器人焊接……走进闽发铝业东田生产中心车间，一块块铝模板新鲜出炉。目前，包括万科、保利、中国建筑等大型

企业都采用这一绿色环保产品。

传统建筑施工模板用材一般分为木模板、钢模板和塑料模板。近年来，随着铝型材的广泛应用，建筑施工用材市场成为铝型材生产企业觊觎的一块“肥肉”，不少铝型材生产企业积极开拓新领域新业务。2015 年，闽发铝业决定加码铝合金建筑模板项目，总投资 3.6 亿元。

“作为一种新型的建筑施工用材，铝模板重量轻、施工方便、使用寿命长，是绿色环保新材料，更重要的是它可实现 80% 以上回收。而木模板不仅要砍伐森林，还会形成建筑垃圾。”闽发铝业总经理黄长远解释道。凭借着产品优势，铝模板市场已覆盖至福建、江苏、浙江、安徽等多个省份。

除了铝模板，闽发铝业还开发出铝单板、新能源汽车铝制产品、太阳能边框和智能家居等产品，运用高新技术加快改造传统产业，不断提高公司的科技创新能力，促进企业转型升级。

澳门码头同乡会换届 谢文财当选会长



本报讯（通讯员 杨如伟 记者 李杨瑜）日前，澳门码头同乡会第二届理监事成员就职典礼在澳门举行，南安码头乡贤、中山市铭凌玩具制品有限公司董事长谢文财当选会长。

就职典礼上，谢文财表示将不忘初心、牢记使命，带领在澳码头乡亲尽快融入粤港澳大湾区、横琴粤澳深度合作区建设，团结奋斗、积极作为，不负新时代新机遇。

当天，澳门码头同乡会第二届理监事会向南安市码头镇人民政府捐资 2 万元，助力家乡的疫情防控工作。同时，对码头之家大爱慈善基金长期以来致力于家乡民间慈善活动给予肯定，并捐资 3 万元成立“澳门码头同乡会爱心基金”，用于支持码头之家开展各类慈善公益活动。

据不完全统计，有 1500 多名码头乡亲在澳门打拼。自第二届理监事会筹备工作开展以来，在谢文财等乡贤的团结带领下，在澳码头乡亲为第二届理监事会的顺利举行做了大量工作。其间，他们献计献策、出钱出力，往返内地与澳门两地，与家乡领导沟通联系、积极与特区政府、内地相关部门接洽配合，圆满促成澳门码头同乡会顺利完成换届。

据介绍，1988 年，谢文财移居澳门，2016 年到中山创办铭凌玩具制品有限公司，员工总人数近 500 人，拥有专业技术人员 40 多人。公司自开创以来，以灵活的运营机制、严谨的科学管理和先进的设备与技术，完善了产品生产与制造等各个环节。

事业有成的他不忘桑梓，村民有难，家乡需要，总是慷慨解囊热心相助。1997 年至今，谢文财及其兄弟三人陆续为码头镇南冬村捐资建设，金额高达 270 多万元。

李志响：善于发现员工优势并发挥其所长



■本报记者 蔡静琦 文/图

人群中，那个黝黑的皮肤泛着健康的光泽，坚定的目光透着担当和信念的人，就是和润石业大营销部总经理李志响。

李志响，人称“李教头”，带团队自有一套管理法则。3 年前，他被和润石业董事长黄庆达委以重任，从土耳其回到国内，接管和润贸易部。如今，他已成为统管贸易部、内外装工程部的“一把手”，团队人数高达 200 多名。

3 年来，他通过“控费用、优结构、降成本、调绩效”系列改革举措，不但让和润贸易部业务倍增，还通过行之有效的“谈心式”管理，稳定了人心，让和润内外工程业绩屡屡打破历史纪录。并初步形成了一支年轻化、高学历、高素质的现代化员工队伍。

发现优势，发挥所长

在回到国内前，李志响在土耳其工作了将近 10 年时间。在土耳其期间，虽然没有团队可管，但他一直与土耳其的大型矿山企业打交道，他发现，这些矿山企业规模很大，管理却无比规范，分工非常细致，团队意识在他们的企业管理中体现得淋漓尽致。

2018 年，他回到国内接管和润贸易部，从手下仅有 12 名业务员开始。虽然人员不多，但这并没有影响他的发挥。

在接手贸易部的前两个月，他直接裁掉了 5 个不擅于团队协作的“老油条”。李志响认为，就算个人业务能力再强，如果只是追求短期的个人目标，缺少与团队协同工作的习惯，到头



来只会把整个部门搅得一团乱，影响公司的整体目标。

而他也善于发现每个员工的优势，营造出强有力的“优势”文化，让员工们可以全心投入发挥所长。2018 年 5 月 11 日入职的贸易业务吴少杰，在工作之初就表现出与其他人不一样的自信和极强的竞争欲，做事目标感强，处理问题灵活不死板，具备了工程业务的潜质，这些都被李志响看在眼里。在进一步“谈心”后，李志响将吴少杰调整到了工程业务岗。

在工程业务岗上，吴少杰更是表现出了他的优势，连续多次获得了销售冠军及“大客户奖励”，并在今年 3 月份被任命为和润工程三部经理。

“团队中，有为完成任务冲动的人；擅长根据具体情况调整策略的人；善于通过寻找共同点联合他人的人；不停接受挑战、学习新知来感知成功的人；善于从任何情况中找到积极面的人，根据他们不同性格特点形成各自的优势。”李志响坦言，他就是通过发现、利用员

工的个人优势，让员工能够在更适合的岗位轻松获取技能发挥所长。

引入四级绩效考核

在选拔好人才以后，他还大刀阔斧，将《赢利模式》课堂上学到的知识点巧妙地运用到贸易部的管理之中，引入“周、月、季、年”四级绩效考核，仅一年时间就改变了贸易部的原始面貌，业绩直线上升。

而在此之前，和润给业务员开出了一个月六七千的高底薪，统一在年底进行奖金分配。在李志响看来，这种“望不到头”的绩效模式很难让员工产生动力，而及时奖惩更能激发员工们的冲劲。

“每周、每月、每季度、年底各个岗位、各部门都要进行分阶段的评比，为的就是让员工们及时看到自己付出所得到的回报。”李志响说，四级评比制度已推行了两年多，员工们虽有压力，但每个人的收益是立竿见影的，很多员工的工资都比过去翻了一番，远远

泉工首开线上直播拓展海外市场

本报讯（记者 李杨瑜 通讯员 张平）受新冠疫情影响，很多行业都受到了不同程度的冲击，也催生了新业态新营销方式。“直播带货”就是在这个时间火起来的，至今热度不减。近日，福建泉工股份有限公司抓好疫情防控工作的同时，公司的海外营销部大胆尝试，趁着直播热度成立直播小组，将“大家伙”砖机搬上直播间，在行业内首开线上直播营销方式。

“混凝土砖机属于小众领域。作为首个尝试直播的砖机制造商，我们组成的直播小组在直播平台的选择上经过多番思量，最终选择在 Facebook、Youtube 这两个外国友人日常使用的社交软件上进行直播。”泉工股份海外营销部经理陈静宜介绍道。

而在直播时间的选择上，他们更是兼顾国外客户的作息规律与国内直播可操作的时间，将直播定在了北京时间下午 3 时至 5 时。

从主播形象的考量到直播主题的甄选定稿，包括以细致的主播通告制作为着手点等，海外营销直播小组的主播们在每次直播前都做好



泉工股份海外营销部直播间。

了充足准备。然后用英语、俄语、西班牙语、法语、阿拉伯语等多种语言，为海外客户带来一场场砖机在视听上的别样魅力。

如果你走进泉工的直播间，就可以看到泉工股份的营销人员化身为主播达人，或介绍公司的发展历史，或介绍各类设备性能、生产线配置等，每次

直播内容都不重样。在主播们绘声绘色的讲解下，直播视频下面收获了不少新老客户的认可点赞。

“开播时间不长，但这其中也有不少新客户的留言，询问设备的一些信息，更有甚者，会特地发来询盘，对设备做进一步了解。”陈静宜补充道。

陈静宜告诉记者，自 2020 年疫情

之下参加云上广交会开始，他们已经累积了近两年的直播经验，发展至今已自成体系，线上直播俨然成为海外营销系统中的一个重要组成部分。

在这之前，泉工股份已有 10 多年海外市场经验，首开直播解决客户疫情期间无法到现场考察工厂等不便问题。通过线上直播与展示，充分运用大数据、互联网等信息技术，抓住数字化潮流，适应疫情之下电子商务新模式，以线上线下深度融合的形式促进一体化发展。

疫情当下，港口作业变缓，原材料价格居高不下、海运费上涨……然而泉工股份克服种种压力，在本月发往肯尼亚两套 QT6 全自动砌块成型机生产线。

“该客户是当地有名的房地产公司，承建过许多住房项目，其中就包括肯尼亚目前重大项目之一的保障房项目。”陈静宜表示，该生产线设备可在沙子、石子、水泥中大量添加粉煤灰、炉渣、钢渣、煤矸石、陶粒、珍珠岩等多种工业废料，生产各种外墙砌块、内墙砌块、花墙砌块、楼地板块，还可生产锁路面砌块和路缘石等市政建材产品。