

提升领导力 南安50多名企业家集中“充电”

本报讯(记者 黄睿超 通讯员 黄伟滨)为进一步提升企业家综合素质,拓宽企业家视野,提高企业经营管理水平及核心竞争力,近日,由南安市工业和信息化局主办,市企业与企业家联合会、市装备制造业协会和青年商会协办,福建福友企业管理咨询公司承办的南安市企业家领导力提升研修班正式开班。本次课程吸引了包括机械装备、日用轻工等行业50余名企业家代表参加。

随着民营经济的快速成长,一些问题已成为民营经济发展的障碍。民营企业能否顺利转型升级,企业能否经久不衰,领导者至关重要,而提升领导者的领导力则是最主要、最有效的手段。3天的课程,研修班邀请了郑敬普、马爱民、钟虹添、段富辉4位名师为大家授课,后续还将组织部分学

员前往宁德时代和青拓集团考察,并与集团企业高管面对面交流。

会上,南安市装备制造业协会会长周泗进通过分享自身经营企业与学习先进管理知识齐头并进的经历,与学员们互勉,希望在当前多变复杂的国内外营商环境下,企业能放下一时的蝇头小利,练好内功,为企业发展壮大奠定好坚实的基础。

郑敬普的课程采用问答的私董会模式,他在课上教学员如何使用“海川私董七步法”,旨在通过一问一答的模式,帮助学员们掌握方法,通过选题、提问、建议等方法逐步了解企业疑难困惑点,再根据企业痛点,制定出适合企业发展的思路。郑敬普针对两家企业提出的两个议题,分别提出了十几条帮助企业解决疑惑的建议。学员们表示,听郑老师的课是在趣味中学习、

在互动中成长,整场私董课程听下来受益匪浅,茅塞顿开。

马爱民在课程上分享了什么才是真正的领导力以及如何去落地实践领导力。他表示,未来唯一持久的优势,是有能力比你的竞争对手学习得更快。领导力的本质就是营销,而营销的本质就是利他。马爱民还给学员们分享了如何创建卓越领导力,卓越领导力的创建依赖相信自己的信誉、价值观、前瞻性、让他人开始行动、信任决定一切、挑战现状、树立榜样、不断学习、用心领导等十大法则来培养自胜者的品格。

钟虹添主要围绕如何打造终极核心竞争力和如何支撑终极核心竞争力来展开。他表示,核心竞争力分为终极与阶段,企业的终极核心竞争力就是直接为客户创造独特价值,终极核心竞争力也因客户变化、行业不同而

变化,要针对市场情况及时做出调整来打造核心竞争力。

段富辉表示,工业4.0的核心就是智能制造,企业实行改革就要做到从工业化到智能化的转变。精益生产的几个核心,一是在过程中不投入多余生产要素;二是在适当时间生产必要的产品;三是要保证所有经营活动有益有效;四是要具有经济性。此外,精益生产要始终坚持追求7个“零”的目标,即零事故、零切换、零库存、零浪费、零不良、零故障、零停滞。如何做到认识“流”的价值到创造“流”的价值,更是急需解决的问题。

课程中,段富辉还向学员们分享了数字化制造的特征以及如何实现数字化,更是从多个层面解释了工业4.0所带来的巨大价值以及如何实现工业4.0,走上智能制造道路等方面内容。



拟投资2亿元

革升集团将挺进内蒙古

本报讯(记者 苏清彬)作为福建省不锈钢管业龙头企业,福建中能革升能源集团有限公司(以下简称“革升集团”)将挺进内蒙古。日前,革升集团与内蒙古赤峰松山区人民政府在南安举行革升集团新材料产业园投资签约仪式。

根据产业发展战略,为促进企业经营发展新格局,携手共同打造京津冀及北方地区不锈钢管业发展集群建设,革升集团与松山区人民政府已初步达成意向合作,拟投资2亿元。松山区委常委、常务副区长梁明泽,革升集团董事长陈革升分别代表双方签约。不久,一个具有全智能、高技术领域的产业集群将落户内蒙古。

当天,梁明泽一行对革升集团产业生态进行全面参观考察,对革升集团从管材制造厂、管件制造厂、仓储物流仓、材料实验室及系列产品在各个领域应用案例等,以及新厂区一、二、三期进行了详细了解,并观摩了水涨成型过程。

双方就着力优化地方经济发展新格局,增创发展新优势、新产业、新业态、新技术、新模式,产业互融等事宜进行深度交流。陈革升从不同角度介绍了革升集团成立以来的发展历程,及在不锈钢材料产业布局上结合国家大战略、深耕基础材料应用、立足新发展阶段,在智能、低碳、高附加值的新产品研发应用,从单一产业劳动密集型工厂升级为集研发、销售、生产、供应链体系、材料研发为一体生产制造商的战略成果。

据了解,革升集团业务范围由民生工程逐步迈向市政工程,近年来又迈进重大工程,包括海水淡化、钻井平台、船舶管道、新能源管道、半导体产业、航天航空等多个领域产业布局。此外,革升集团还拥有多项产品专利和技术专利,参与建设项目遍布全国各省、市、自治区,以及东南亚、西欧、美洲、中东的数十个国家和地区。

小牧优品

斩获两项创新奖

本报讯(记者 苏清彬 通讯员 吴美玲)近日,为期两天的STIF2021第二届国际科创节暨DSC2021数字服务大会在天津落幕。本次大会中,九牧集团旗下子品牌小牧优品突出重围斩获“2021年度行业创新典范奖”,创始人大林晓伟更是获得“2021年度商业创新力人物”称号。

小牧优品能同时获得两大奖项,与其坚持自主创新和品牌年轻化的经营理念密不可分。作为年轻首选卫浴品牌,小牧优品聚焦在产品品质和颜值设计,注重年轻人的生活方式,用颜值出圈、价优呈现生活之美,打开年轻生活新感受;将“年轻无限”的乐观态度潜移默化传递给消费者,探索与挖掘卫浴空间的奇妙之处,让年轻人以轻盈状态去迎接生活、享受生活。此外,2021年小牧优品还首创性地启动冠军合伙人计划,创造行业首家奥运冠军做“店长”,开创“体育明星+卫浴品牌”新格局,同时为国家体育总局训练局13支国家队运动员提供备战保障产品。

据了解,STIF科创节暨数字服务大会是科技领域最具影响力的年度盛会之一,本届科创节主题为“数智引领未来”,旨在通过构建多元、开放的交流与合作平台,全面展示科创成果,传递科创精神;聚焦科技最新发展趋势,以及全球范围内科技新技术、新应用,为助力科技强国贡献力量。

5家南安企业

上榜卫浴品牌售后服务30强

本报讯(记者 苏清彬)12日,由德本咨询、eNet研究院、互联网周刊、投研电讯四家智库机构联袂评选推出的“2021中国卫浴品牌售后服务企业30强”榜单在京发布,九牧厨卫股份有限公司、辉煌水暖集团有限公司、福建欧联卫浴有限公司、中宇厨卫股份有限公司、特陶科技发展有限公司等5家南安企业上榜。

据悉,此次“中国卫浴品牌售后服务企业30强”榜单的评选维度包括组织架构、商品服务、顾客服务、美誉度、舆情管理等,涵盖回复效率、人性化、亲和力以及创新性等19个分级指标。评议流程除来自公开渠道的技术性数据挖掘、解构与综合外,还经媒体资深记者、机构投资经理和售后服务专家评议后审定。

遗失声明

南安市石井悦凯酒店遗失公章1枚(木头材质),财务章1枚(木头材质),现声明该公章及财务章作废。

南安市石井悦凯酒店
2021年12月16日

程龙:挑战传统工艺 深挖石材价值



加大码拉锯、真空补胶线、磨机、推板车……在南安水头奎峰路一家规模并不算大的工厂里,密密麻麻摆满了各种超常规的石材加工设备。该加工厂今年7月才开始创办,前后投产不足3个月,但已在业内打响了知名度。作为工厂创始人,也就是瑞思石业总经理,来自四川雅安的90后小伙程龙,表面看起来特别年轻稚嫩,但却有着超年龄的前瞻性。

在他看来,石材是不可再生资源,只有实现超大规格化,才能将其价值发挥到最大,才能实现更大的经济效益。目前,他已经能够通过拉锯将石材做到3500×2450规格,目前能够做到这个规格的,在水头并不多见。

本报记者 蔡静琦 文/图



背景墙展厅应注重体验感

除了创立超大规格加工厂,程龙还在水头最中心的位置,设立了3000多平方米的展厅。在偌大的展厅里,能够容纳的板材并不多。为了增强客户体验感,他舍弃空间,把石材的美感最大限度地展示出来。

“我们市场内架子位设置的最大间距是3.7米,常规过道也有1.6米。相比水头市场里的其他展厅,间距大了许多。”程龙坦言,他是该紧的紧,该舍的舍。比如工厂设备之间的距离,他可以精确到5厘米,而市场就尽可能地留出空间,不仅是为了消费者更好地通行,更是为了欣赏背景墙的这种震撼感。

除了间距,他还在灯光、背景墙的展示框、市场的底色上下足了功

夫。做背景墙的市场,普遍都是用270瓦的射灯,但他们为了省钱或者图方便,本地采购一些特殊产品。而在程龙看来,灯光至关重要。灯光打得好,可能会让一幅背景墙价值翻番。为了找到适用天然背景墙的灯光,他跑遍了广东中山灯具市场,终于找到了一款与石头特性相匹配的灯光。

“同样的灯光参数,但灯珠色彩还原度、穿透能力、显色度、色温标准、灯衰稳定性、变压器都不一样,而且还涉及国标或者非标。此外,就连背景墙的不锈钢展示框,都是从广东知名厂家定制的。”程龙认为,好马也需要配好鞍,用普通的配件很难将石材与生俱来的独特价值呈现出来。

开辟超大规格加工先河

眼前不过30岁出头的程龙,却与石材打交道了10年。10年前,刚刚读完大三的他,就前往广东云浮从事石材,从一家小门店到成为山水画背景墙销量前列,仅用了6年时间。

而他之所以成功,除了赶上了山水画背景墙发展的大好时机,更主要是其自身细致的观察力和市场敏锐度。他说,与他同期做山水画背景墙的商家并不少,但很多人都把时间花在如何做营销,而他把时间扎在了工厂和矿山上。

“山水画和其他大理石不同,板面上纹理不均匀不说,一些黑块还特别深。”程龙认为,山水画绝大部分出自四川雅安,材料上大同小异,很难有较大的价格区别。而能拉升板面之间价格区别的,就在于如何将板面做得更加光亮、更加润泽。特别是板面上的黑色块的打磨处理,更加挑战加工厂的工艺水准。

虽然年轻,程龙并不气盛。为了提高工艺,他曾经有4个多月的时间,吃住都在一线,跟着工人们一起打磨。最终,他把适用山水画背景墙的胶水配比、抛光技巧、磨料调配、压

力等各种参数,都做了系统性的汇总。有了这套标准,他做出来的山水画背景墙更容易得到消费者喜好,从而也推动了销量的大幅上涨。最高峰时,一年卖到近10万平方米,客户遍布全国各地的石材市场,连矿主们都来“取经”。

程龙坦言,雅安人在石材营销方面比较大胆,其他石材都在按平方米卖,雅安人却创造了山水画按片卖的全新销售模式,从而也提升了石材价值。“按平方米卖有时候是不值钱的,按片卖才能体现石材价值。”程龙说,根据市场流行趋势和天然材料不可再生的属性,未来将是物尽其用的时代,有办法将石材切到更大,要尽可能将材料价值发挥到最大。他表示,现在看到这个趋势的人并不多,真正去实践的就更少了。而瑞思石业就要去做第一个吃螃蟹的人。今年5月,他来到水头,在这个全球最大的石材集散地,开辟超大规格加工先河,满足少部分对超大规格板有需求的人群。他相信,水头的流量、水头的影响力,一定能够将这种超大规格化生产的趋势迅速推开。

产品升级 自动化程度和数字化能力提升 群峰机械“超音速”再度发往南非

本报讯(记者 李杨瑜)目前,群峰机械迎来南非客户的再次下单,签下一套“超音速”2.0系列智能砖机——QS1300制砖生产线。这是继2015年首次引进群峰QFT10—15全自动制砖生产线、2020年添置“超音速”QS1800自动制砖生产线之后,群峰机械与该客户的又一次新合作。

据了解,“超音速”2.0系列智能砖机是群峰机械2021年重点升级打造的拳头产品,该产品在节能减排、自动化程度、制品品质等方面进行全面革新。产品一经下线,便成功赢得国内外众多新老客户的青

睐,并在短时间内完成多条由此组成的生产线发货,进一步佐证了群峰机械研发实力与市场需求的深度融合。

“本着前两次的愉快合作经历,南非客户在得知我们对‘超音速’系列产品重新升级后,结合自身经营规模的扩张需要,产生引进第三条生产线的想法。”群峰机械总经理助理张建海告诉记者,南非客户在对新产品的性能进行详细了解后,第一时间就签下了订单。

作为王牌产品,QS1300是“超音速”2.0系列产品之一,更适合中大型

企业的投资生产。与上一代产品相比,该版本设备对核心部件做了全面升级,成型速度、制品品质及节能减排能力再上新台阶。此外,新产品还增加了辅助自动换模功能,同等高度模具最快20分钟即可完成更换;所增加的群峰云平台,程序下载、参数优化、设备运行状态监测等更加便利,自动化程度和数字化能力再度提升。

“高配置是‘超音速’2.0系列一大亮点。该系列产品从客户实际需求出发,综合设备更高效、更节能等方面考虑,设计了多个高端标准配置,比如振动系统、辅助自动换模功能、带刮