

## 闽山闽水物华新·奋进中的南商力量

编者按

南安是福建省县域经济强市,石材陶瓷、水暖厨卫、机械装备、日用轻工、电子信息等产业发达。近年来,南安市年产值超亿元的规模以上工业企业,每年新增数都在40家以上,且呈现逐年攀升

的增长趋势。2021年南安市累计产值超亿元的规模以上工业企业达552家,比上年增加45家。

产业蓬勃发展,民企勇挑大梁。为充分展现南安民营企业家的风采与担

当、干事创业的奋斗精神,激励广大民营企业家昂扬向上、奋勇向前,今起,本报推出“闽山闽水物华新·奋进中的南商力量”系列报道,以优异成绩迎接党的二十大胜利召开。

## 刘树庆:奏响福建砖“品质强音”



宝达集团董事长刘树庆

## 职业化管理 传统陶企注入新活力

敢于打破南安陶瓷行业历来的家族式企业管理规则,放权给职业管理团队,宝达走在前列。2016年6月,以张刚为核心的“技术派”精英管理团队的加盟,开启了宝达集团的“新时代”。

现任宝达集团总裁的张刚,不仅毕业于中国名牌高校,还曾就职于上海一家拥有台资背景的陶瓷企业,而这家企业的直接对手就来自欧洲陶瓷强国意大利、西班牙等,这使得张刚从业一开始就熟悉全球高端瓷砖产品的开发模式。之后,他还带领技术团队前往国外企业开拓了3年,这也让他意识到工厂产品定位必须与销售渠道相匹配,进而形成从产品到销售的闭环。

也正是这些丰富而又宝贵的经历,让张刚能够快速“诊断”出桎梏传统陶企发展的问题所在,并精准施策。

接手宝达后,张刚以生产“双零吸水率通体质感瓷质釉面砖”为切入点,从产品、营销和服务等方面,全面升维企业营运层级。在产品质量上,直接对标意大利水准,并选择与全球顶级材料、设备商合作。但在新品展示初期,采购商们对宝达瓷砖产生了两种说法:宝达的瓷砖是不是在意大利贴牌?宝达瓷砖属福建砖,不值得一线的价格。

这让刘树庆深刻认识到,要想打破采购商们对福建砖品质的固有印象,就不能再走常规路线,而是直接

切入专业圈。只要获得专业圈的认可,再加上时间印证,就不用再担心宝达品质不会被认可。而想要快速切入专业圈,陶博会无疑是极好的切入点。当时,大家都对将于2016年10月举行的佛山陶博会抱有极大信心时,上天再次给了宝达一次磨炼。

这一年9月,超强台风“莫兰蒂”正面袭击泉州,宝达厂房被一夜摧毁,次日只剩满目疮痍。想要重新盖好厂房,至少需要数月时间,而当时距博览会只剩一个多月。天灾过后,宝达团队来不及伤感,为了不错过下半年的重要营销节点,日夜兼程,用20天创造奇迹,搭起了临时生产车间,并赶在了博览会前完美出窑。

博览会上,宝达高端新品一经展出,便成了全场焦点,许多优秀品牌主动过来了解。展会后,订单更是接踵而至。随后,宝达还将触角伸向了国外市场,为满足国外客户的高标准需求,宝达在生产上通过立体坯体、现代规格、多工艺制面等方法呈现,同时还做到了高质弹性专业定制,增加了客户的黏性。行销策略的施行,让宝达拿到了不少大客户大订单。

在刘树庆看来,集团构建的“产销分离”订单生产模式,也是宝达在大环境下行背景下,不受太大影响的关键。“以前是生产了再卖,现在是有单才生产,这样就不会出现库存堆积,也能更好地把握现金流。”

## B 多品牌运营 开启福建砖新征程

长期以来,陶瓷行业流传这么一句话:“广东人做砖,福建人卖砖”。却很少有人提福建砖。加之福建陶瓷企业在渠道建设、品牌形象打造方面投入不足,对普通消费者来说,几乎听不到福建砖的声音。

眼看着佛山砖品牌的不断壮大,刘树庆深知,想要扭转这种局面,福建砖必须得创建并打响自己的品牌。因而,打响品牌变成了宝达转型升级的第二步。在为传统一线品牌赋能的同时,宝达还自行创立了托托贝尼、桑科、萨兰特三大品牌。其中,前两个是宝达与品牌经营团队的股份制企业品牌,而萨兰特则属于宝达集团独资品牌,由张刚亲自执掌。因此,萨兰特也成为宝达对标意大利逻辑的“结构成长型产品”呈现的主要载体。

据介绍,萨兰特系列产品是融合意大利设计元素和意大利制造水准,将原创设计引入品牌基因中,形成系

统性原创体系、品质管控体系,并辅以中国工厂的成本优势,以此来建立与其他国际品牌的竞争优势。而在国内经销体制上,张刚也大胆放弃传统的以资源垄断为特征的区域总代模式,采用不同资源禀赋企业代理不同产品的“意大利模式”。

“三个品牌三个运营团,‘运营大脑’不同,彼此保持着良性竞争。此外,各自生产的产品也没有重叠,不存在冲突。”张刚表示,过去很多传统企业都是重制造、轻运营,而宝达之所以创立三个品牌,是希望汇聚更多价值观相同的优秀人才,并通过共享成果的方式留住他们。

在刘树庆看来,打工时代已经过去,企业未来的竞争是人才的竞争。而多品牌化运作,实则是企业与优秀职业经理人之间的合作产物,即用企业的资源为员工赋能,把员工培养成企业的需求人才,利益共享,让员工自发为企业的经营利润奋斗。

## C 朋友圈共享 共创产业集群新未来

在做好产品品质、打响三大品牌的同时,宝达还积极融入产业集群,与志趣相投的企业共享朋友圈,打破行业限制,让陶瓷与卫浴等产品深度融合,从而加快转型升级。

去年,宝达分别和来自福建卫浴、家具企业翘楚——厦门大白科技、安溪新唐信家具一同亮相晋江家博会,在近900平方米的“潮流家”设计展示区,集中展示了福建企业在泛家居领域完整的产业链及优质的创新产品。

刘树庆表示,南安泛家居是一个非常好的产业集群平台,融合了石材陶瓷、水暖厨卫、消防安防、家具家电、鞋服轻纺等上千家传统企业的家居产品优势。此外,南安也积极探索在“一带一路”沿线城市和国家布设泛家居线下体验馆,形成一站式体验、一体化采购、一体化服务的泛家居线下体验中心发展链条,进一步扩大泛家居产业项目知名度,推动泛家居项目迅速走向世界。

“泛家居产业项目是新常态背景下,南安市委、市政府发展南安经济,特别是优势产业的平台和重要抓手,对我们企业来说,无疑就是多了一个对外运营的渠道。另外,在泛家居联盟的推动下,南安泛家居区域品牌效应逐渐显现,也促进泛家居产业发展的全要素生态‘朋友圈’拓展延伸。”刘树庆非常看好泛家居模式,而宝达新建的展厅也打破了传统的纯展示模式,融入了家居设计概念,让消费者在展厅便能一眼看到未来家的样子。

谈及未来规划,刘树庆认为,前段时间,华为创始人任正非强调的未来三年的战略方向,又何尝不是陶瓷行业的战略方向?“未来的形势会更加严峻,传统陶瓷企业必须坚守危机意识、节俭意识,不为管控加流程,不因人而设岗,让每一个人都成为增值有方的经营者。与此同时,不断强化战略定位、系统流程,以及产品的标准化和数字监控。”

## 南安市装备制造业协会筹备推进两大研究院落户南安

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 林佳琦 张成艳)23日下午,南安市装备制造业协会召开第二届第六次会长会议,回顾今年来工作情况,安排部署下阶段工作任务。记者从会上获悉,目前,该协会正与泉州市机械装备产业科技创新服务中心筹备推进成立深圳大学——“一带一路”国际合作发展(深圳)研究院南安分院和智能陶瓷产业技术研究院。

“2022年上半年,245家机械装备业规上企业产值312.5亿元,占南安规上产值的19.2%,居五大产业第三位。这离不开我们企业不断增强创新竞争力,他

们在创新转型中争先晋级、获得荣誉,为产业高质量发展奠定坚实的基础。”会上,南安市装备制造业协会秘书长黄卿旺汇报了今年来开展的各项工作的

据悉,为了打造企业家素质提升平台,今年来,南安市装备制造业协会针对产业发展实际和企业生产管理人才需求,加强人才培养培训,先后举办了“企业家精细化管理提升活动”“2022年全网营销精益运营管理研修班”、特种装备设备培训会等多场(期)企业管理、技能培训及企业防疫复工复产等线上线下培训,400多名企业高管人员参与受益。

“依托福建省中小企业公共服务平台,协会积极开展企业‘专精特新’、首台(套)装备申报辅助工作,2022年会员企业新增升级专精特新中小企业9家,国家级专精特新小巨人企业1家,重点专精特新小巨人企业3家,入库升级首台(套)重点装备企业5家……”黄卿旺补充道,为了挖掘发挥协会这一示范平台作用,协会也在尽己所能,为会员企业提供解决审批立项、项目论证、项目申请等服务。

此外,所属南安市装备制造业协会的泉州市机械装备产业技术创新服务中心也积极转变创新服务模式,探

索中心运营发展,已完成了4个校企合作项目技术成果转化,引进品河机械高精密多线切割机项目、莫瑞精机碳纤维结构件项目落户南安,并与海博融通形成知识产权成果转化、项目申报等多领域多战略合作。

值得一提的是,由南安市装备制造业协会参与主导推进的泉州(南安)高端装备智造园区,一期起步区标准化厂房已建成,共21家企业入驻,将于今年年底全部投入试生产;国家智能铸造产业园(泉州)中心厂房正在装修、设备安装中,将于年底投入使用;第四届泉州智博会也将于今年12月举办。

## 资讯

助力园区与企业信息化数字化  
华为专家到南安“传经送宝”

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 黄海滨)为帮助园区和企业提升信息化和数字化发展水平,加快园区及企业信息化和数字化融合,助力中小企业推进数字化产业化和产业数字化转型,促进传统产业通过数字化应用转型升级,22日下午,由南安市工业和信息化局主办的园区与企业信息化和数字化研讨交流会在南安举办,多位华为专家现场“传经送宝”。

“自己的降落伞自己跳,华为持续开展园区洞察,践行‘平台+生态’战略,以业务协同、企业服务、决策支持为三大抓手,提升管理服务水平,以‘标准+平台+生态+创新’四点结合,打造智慧产业园区。”当天,华为政企智慧园区解决方案总监林涛以《华为智慧制造园区解决方案》为主题,向与会人员分享了华为自身园区智慧改造实践。

此外,华为光产品专家李滨分享了《华为F5G全光网络解决方案》,其高可靠、大带宽、低时延、广连接等特点,能为行业、制造园区打造无处不在的光链接;华为数通产品专家林晓杰带来的《华为中小企业无线生产IP解决方案》,通过架设Wi-Fi6,打造极速、稳定、智能的无线生产网络,能为企业建成无人化智能工厂提供网络基础;华为智能协作产品专家陈焱焱详细讲解了《华为企业智能会议空间解决方案》。在助力企业实现数字化办公服务上,建设会议协作、智慧投屏、智能白板、智慧多窗、鸿蒙智联、应用市场、企业个性化服务等模块,为生态企业构建数字化办公室,让人人享有智能化工作方式。

## 亚陶汇登陆海峡股权交易中心

本报讯(记者 苏清彬 通讯员 刘莉)23日,福建亚陶汇科技股份有限公司正式挂牌海峡股权交易中心,标志着南安又一家规上企业成为海交中心挂牌企业。

据了解,海峡股权交易中心是我国多层次资本市场的重要环节和有机组成部分,是对主板、创业板和“新三板”的重要补充,是企业上市的预备市场。作为全国知名卫浴生产企业,亚陶汇专注于卫生陶瓷及配套卫浴产品的制造,是国际知名生产企业生产基地。亚陶汇表示,挂牌海交中心象征着企业在资本市场的道路中迈出了重要一步,今后将利用海交中心这个平台完善公司治理结构,建立规范管理制度,促进企业快速规范发展。

金鹿联合多方开展  
三级四方党建共建活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈文磊)近日,福建省金鹿日化股份有限公司党总支与福建省农产品质量安全检验检测中心党支部、宁德市屏南县双溪镇党委、屏南县双溪镇岩后村党支部在革命老区双溪镇岩后村,开展三级四方党建共建活动,结合“我为群众办实事”主题,开展志愿服务工作,金鹿日化为岩后村捐赠总价值2万多元的卫生杀虫用品和家庭清洁洗涤用品。

当天,一行人在岩后村驻村第一书记带领下,还参观了老区村庄及农业认领模式现状,听取了岩后村的发展状况,以及未来几年的发展蓝图。

## 福建育华集团获两项殊荣

本报讯(记者 苏清彬)日前,“东海论坛——第二届中国砂石高质量发展峰会暨砂石骨料网年会”在浙江举行,南安企业福建育华集团受邀出席,并斩获两项殊荣。

会上,砂石骨料行业上下游企业围绕供应链市场探索、高效节能智能化设备、矿山管理等方面,深入剖析生产工艺、最新政策及区域市场变化,找寻砂石企业高质量发展路径,聚焦提高砂石品质工艺,探讨降低生产能耗等相关举措,促进双碳目标的实现。

会议同期举办了砂石骨料网年会颁奖典礼,经权威机构多轮评审,筛选,福建育华集团荣获“中国砂石行业2022产能20强”,该公司总裁陈育科荣获“砂石产业领军人物”。据了解,这已是福建育华集团连续两年获得“中国砂石产能20强”称号,标志着作为福建大型矿山综合整治、砂石骨料服务商的福建育华集团已经在企业规模、施工质量、智能管理、绿色引领等方面迈上一个新台阶。

## 溪美商会走访慰问困难群众

本报讯(记者 苏清彬)近日,由溪美商会会长陈东升等人组成的6个慈善志愿者小组,分别走访慰问了溪美街道6个村(社区)47户困难群众,并为他们送上食用油、大米等慰问品。

每到一处,慰问组成员同困难群众亲切交流,关心他们的身体状况同家庭情况,并将慰问品——送到他们手上,鼓励他们保持积极乐观的生活态度。“慰问活动不仅是向他们送去物质上的帮助,更为重要的是送上人文关怀。”陈东升表示,一直以来,溪美商会积极投身慈善事业,坚持回报桑梓,传递慈善正能量。