

洪春杰:兄弟合力 做大做强阀门事业版图

■本报记者 李杨瑜
通讯员 薛文彬 廖焯高 文/图

在外南商收购再现大手笔。2月5日,由南安籍企业家洪春龙、洪春杰兄弟创办的天津百利展发集团有限公司,以其全资子公司天津百利二通机械有限公司为受让主体,收购了渤海卡麦龙流体控制设备(天津)有限公司(以下简称“渤海卡麦龙”)21%的股权。

“这是我们集团公司收购的第5家企业了,本次收购后,两公司将通过资源共享,达成产品品种和技术上的互补,实现产品工艺技术新突破,实现产品的‘以国代进’,为下一阶段冲刺市场新赛道注入强劲的内生动力。”近日,在接受记者采访时,洪春杰聊起了兄弟俩如何一步步构造属于他们的阀门事业版图。

5年收购5家企业

1993年,洪春龙从英都老家前往天津帮父亲经营起了旧阀门维修,而后又转战阀门销售。秉承着闽南人爱拼敢赢的精神和独有的经营理念,经过一番打拼,2007年,毕业于新加坡华夏学院的洪春杰与哥哥洪春龙,在天津创办了纽威阀门有限公司。兄弟俩雇了几名工人,从最简单的阀门制造、加工、检修、销售做起,凭借着踏实、埋头苦干的精神,很快在行业做出口碑和业绩。同时,洪春杰也不断在学习和提升,刻苦钻研技术、工艺,并自学经济学、管理学、市场营销和英语等。

时间到了2018年,一次偶然的机会,洪春杰得知,天津百利展发集团有限公司控股股东拟转让其所持有的全部股权时,兄弟俩马上参与到接盘受让当中,并在短短2个月完成了股权受让,办理完工商登记变更。

当时很多人不理解,为何在中美贸易战越演越烈的宏观经济背景下,甚至连尽调都没有做细致的情况下,就接手这个大盘。“天津百利展发集团有限公司曾被盾安集团控股6年,而盾安集团是连续数年跻身中国企业500强,其先进的管理理念和企业文化,势必对百利展发产生积极影响,这也是我所崇敬的。再者,可以很好地补充我们公司的蝶阀产品,为企业扩大市场奠定基础。在洪春杰看来,更为重要的是,要把企业做大做强,就应该紧跟时代步伐,认清政治方向,把国家导向与企业发展结合到一起,才能取得



人物名片 洪春杰 南安英都人,1985年出生,现任天津市阀门制造行业协会会长、天津百利展发集团有限公司董事长、天津百利二通机械有限公司董事长、诺威斯特阀门有限公司总经理。

更大的成就。

在收购天津百利展发集团之后,公司体量扩大了,随之他们也加快产品研发投入力度,从提高产品档次、形成技术个性化的竞争优势入手,做出质量过硬的产品,打造国际品牌,逐步实现“以国代进”,在收购当年就实现了销售额2.63亿元的佳绩,获得“中国制造隐形冠军”称号。

“我们只做且必须做制造业,制造业能带社会带来实实在在的价值。”兄弟俩以敏锐的目光捕捉到了新的发展契机,5年来,通过收购兼并整合,天津百利展发集团不断补充和完善其在石油、石化行业高端制造及检验检测服务的产业链,打造“石油石化高端设备制造”及“高精尖技术服务”两翼齐飞的战略态势。

“收购的5家企业中,有3家是国企,2家央企合资。像本次渤海卡麦龙就是中国石化集团渤海石油装备制造有限公司与Cameron(Singapore)Pte. Ltd.合资建设的高压球阀生产、

销售和服务专业化企业,产品完全可以满足ISO14313和API6D标准,是球阀类产品的流派代表和公认的产品技术领先者。”洪春杰介绍道。

如今,天津百利展发集团专注于研发生产石油、化工、天然气等行业所需高端阀门系列产品,年业务总量已超15亿元。

“国内我们是中石油、中石化、中海油、延长石油以及神华宁煤的核心供应商,还出口到巴基斯坦、哈萨克斯坦、缅甸、委内瑞拉、安哥拉、乍得等国家。”洪春杰表示,通过此次收购,今后将继续以市场为引领,以精益生产为抓手,有效发挥高端品牌、各方股东优势,全力做好“市场开拓、质量保证、品牌打造”三篇文章,建设“国内领先、国际一流”的球阀制造+服务型型企业。

一个企业两个会长

值得一提的是,洪春杰、洪春龙兄弟俩在默默耕耘企业的同时,也致力

于团结闽籍精英及乡贤乡亲,聚力抱团共谋发展,助推行业破冰前行,还成就了“一个企业、两个会长”的美谈。目前,洪春杰任天津市阀门制造行业协会会长,哥哥洪春龙任天津市福建南安商会会长。

“从小父亲就给我们灌输灵活善变的经商思维,以及‘兄弟同心、其利断金’的协作理念,这也是我们大步前进的动力所在。”在父辈精神引领下,洪春龙主内,洪春杰负责外拓,兄弟分工明确,在津沽大地上书写南商传奇。

做大企业的同时,兄弟俩不忘回报社会。2021年,肆虐的新冠疫情牵动在外南商的心,在洪春龙组织下,天津市福建南安商会分次向南京市红十字会捐款5万元、16.45万元,同时向泉州市丰泽区红十字会捐赠5万元等,用实际行动助力家乡疫情防控工作。同年11月,也向南京市延平中学捐款1万元,用于学校参加第十届“市长杯”足球赛的经费补助。

上述只是天津市福建南安商会助力家乡公益、教育事业的一个缩影。近年来,随着天津市滨海新区开发步伐的不断加快,越来越多的南商人涌入天津,寻求更大的发展机会,商会在其中也发挥着更为重要的纽带作用。“天津是蝶阀基地,我们计划利用商会平台建立阀门产业园,后期依托产业园进一步促进产业集群发展,带动补全上下游产业链,推动企业效益和社会效益‘双提升’。”洪春龙告诉记者。

随着商会队伍的壮大,如何实现互帮互助?2022年,洪春龙提出成立“天津市福建南安商会互助基金委员会”。“这是父辈延续下来的互助模式,当时是出资帮扶家族中有困难的宗亲解决求学、求医等困难,以此为纽带将家族上下更加紧密联系在一起。”在洪春龙、洪春杰两兄弟看来,老乡有困难,商会也将义不容辞出手帮忙,而成立互助基金可以更好地服务在津南安籍乡贤乡亲,帮助大家解决后顾之忧。

“目前天津已成为国内主要阀门生产基地之一,在国内阀门市场也有举足轻重的市场地位。”洪春杰表示,尽管天津市阀门制造行业协会是新成立的,但他有信心,也相信在协会领导班子及所有成员的共同努力下,能以阀门制造为主,以信息服务为抓手,弘扬阀门制造创新精神,引导和帮助会员企业走科技创新之路,促进市场公平竞争,推动天津市阀门制造行业高质量发展。



总投资约15亿元 南安将投建首个货车上楼产业园

本报讯(记者 苏清彬)未来的产业园将是怎样的?工业上楼,向“天空”要产值。近日,南安经济开发区茂盛西路2666号锣鼓喧天,欢声鼎沸。随着佳福斯产业园招商中心的开业启幕,南安首个货车上楼产业园正式揭开神秘面纱。

据了解,佳福斯产业园是由福建佳福斯产业园管理有限公司、上海福建青商会会长企业上海申虹联合打造的新型高效产业园,项目位于南安市千亿产业生态走廊(茂盛路)核心区域,总投资约15亿元,总建筑面积约24万平方米,将建设标准厂房12栋,配套综合楼1栋,建成后可容纳100多家企业入驻。

值得关注的是,佳福斯产业园依托南安水暖、阀门、消防产业区位优势,将打造南安首个货车上楼的产业园。园区采用互联互通、层层首层的设计,货车可驾车直达每间厂房门口装卸货,车道和装卸平台承重达到35吨,可满足9米货车上楼。

“厂房最高层数6层,虽然‘拔高’了空间,产业园并没有牺牲开间面积,楼宇跨度达到32米,二层以上车道和装卸平台荷载高达35吨/平方米,车间1.2吨/平方米。”佳福斯产业园工作人员介绍,此举满足入驻企业特别是制造类企业大跨度、高承重等需求,产业园建设突出大开间、大跨度、大荷载的特点。这意味着,货车可以在二楼以上的“空中”穿梭往来,满足“空中”生产制造、货运调度、快速装卸,可同时满足企业工作人员生产需要和仓储需求。

21个专项资金项目启动申报 时间截至2月22日

本报讯(记者 黄睿超 通讯员 尤晓云)近日,记者从南安市工信局了解到,根据《中共南安市委南安市人民政府关于印发〈南安市推动民营经济高质量发展超越三年行动方案〉的通知》《南安市人民政府关于印发南安市贯彻落实国务院、福建省、泉州市扎实稳住经济一揽子政策措施实施方案的通知》《南安市人民政府办公室关于印发南安市石材产业转型升级实施方案的通知》等文件精神,2022年度相关专项资金项目申报工作启动。

据了解,需要申报的专项资金项目类别共有21项,采取线上和线下申报方式,申报时间截至2月22日。其中,可采取线上或线下申报的项目包括能源管理体系认证奖励、工业设计大赛补助、龙头企业产值增效奖励、龙头企业产值首超奖励等15项;需要通过线下申报的项目包括境内展会补助、明星企业贴息、产业供应链平台奖励项目等6项。

值得注意的是,申报的企业类型中,龙头企业指各级政府确定的工业龙头企业和产值10亿元以上规模以上工业企业,成长型企业指各级政府确定的高成长企业和规模产值1亿元—10亿元的规模以上工业企业,潜力型企业指其余规模以上工业企业,培育型企业指营收超1700万元或员工人数100人或用电量超过150万千瓦时/年的规模以下工业企业。其余工业企业参照培育型执行补助标准。

开工即冲刺 石材陶瓷企业花样开局

■本报记者 蔡静琦 文/图

元宵已过,南安石材陶瓷企业大多已进入工作模式,各大企业通过会议、拓展、促销等形式开启新征程。按照以往惯例,过去一年的总结大会和新一年的规划都在岁末举行。然而,今年石材行业两大头部企业英良集团和鹏翔实业却选择在新年开工之际举行。

在全行业都在“赶早开工”之时,英良集团选择在正月十八全面恢复生产。“我们不急着开工,英良的每一个动作,都是有步骤的。只有做好一切准备,后面才会更顺畅。”英良集团董事长刘良明确了“开工即冲刺”的重要意义。

无独有偶,自正月初十以来,鹏翔实业相继举行了“保增长,奋战年”2023年动员部署会、各事业部开工仪式暨2022年度表彰大会等一系列大会。董事长王少芳认为,假期就应该让员工好好玩,但开工后就要立马进入工作状态。而选择年初进行表彰,更能激发员工们新一年的昂扬斗志。

不急着开工的还有协进建材。虽然正月初八办公室人员和销售人员都已全部到岗,但生产线直到正月十六才正式点火。协进建材人事负责人杨惠玲表示,公司用工量大,而且不少员工来自省外,所以开工前必须先做好人员储备,只有人员全部到位,才能更好地开展工作。

在生产线动工前的这个空档期,协进也没闲着,各部门都在有序开展相关培训活动。日前,该公司还举行



和润石业开工迎来大卖。

了为期3天的培训,内容包含《协进企业价值及品牌营销》《招商客户谈判技巧》《工厂实地考察》《2023年员工手册培训》《2023年财务管理制度》等多个方面,为做好2023年度各项工作打下坚实基础。

为了吸引更多人才加入,协进还设立“伯乐机制”,有老员工返厂费、新员工介绍费……杨惠玲说,目前公司员工

400余人,10年以上员工占了半数,很多是“夫妻档”,而通过内部推荐机制,介绍过来的员工也更靠谱、更稳定。

相比上述企业的“不着急”,和润石业在春节前就做好了一切布局。在开工首周,就亮出了“抢单”大招。近日,记者在和润石业三厂看到了一个刚搭建完毕的领奖大舞台。舞台背景布上,“十万豪礼送不停”等几个金色

大字相当抢眼。

和润石业大营销部总经理李志响告诉记者,和润促销季往年都定在四五月,已连续开展了四五次,反响不错,不仅让新员工在销售方面更有信心,也让新老客户买到了真正的实惠产品。“今年比往年提前了2个多月,也是想要快点把‘憋’了3年的劲使出去。”李志响说,如今全国疫情管控已经放开了,很多客户都会过来,一是来水头看看变化,二是来认识下新品种,最主要还是想要大干一场。

因此,本次促销活动,和润不仅要送出豪礼,还推出了新品种——伯爵米黄。李志响认为,时尚是个轮回,今年米黄色系的石材定然能大火。“特别是经历疫情3年,长期待在室内,厌倦了冷冰冰的墙面,大家对阳光、暖色变得渴望。伯爵米黄是经典色系,一定会深得设计师、采购商的喜欢。”

开年就促销的企业不止和润一家,不少企业虽然没有这么大力度的赠送,却也为了夺得开门红,做了相应的让利活动。有大板业务员告诉记者,开年第一波客户大概率是水头在外经商的石材人,所以他们对价格更敏感。开年大部分贸易商都会给予10%左右的让利,从而提高成交率。

