

## 纪念福建土楼成功申报世界文化遗产十周年

## 靖商 风采

**靖商精神**  
坚韧不拔 敢为人先  
勤和怀远 创业奉献

## 南靖县全域旅游暨首届靖商发展大会

## 人物名片



**公司职务:**  
南靖县农村信用合作联社党委书记、理事长  
**社会职务:**  
漳州市第十六届人民代表大会代表  
南靖县工商联副主席

## 庄德南:搭建银企合作新平台

南靖县农村信用合作联社(以下简称南靖联社)是经中国银行业监督管理部门批准设立的农村金融机构。成立于上世纪五十年代初期,60多年的风雨兼程,经过一代又一代农信人的奋力拼搏和不懈追求,南靖联社从无到有,从弱到强,在曲折中前进,在发展中壮大。在全县11个乡镇布设20个营业网点,56家自助银行,现有员工200多人,是南靖县银行业实力雄厚、服务质量、信誉卓著的金融机构之一。

长期以来,南靖联社坚持“立足社区、服务三农、城乡互动、富民强社”的经营宗旨,以服务“三农”为己任,大力扶持中小微企业发

展。县域金融主力军作用凸显,贷款总量94%用于支农,吸收的资金100%投放于南靖辖内,服务地方社会经济建设大局。先后获得了省级模范职工之家,省联社“特别鼓励奖”,南靖县“纳税大户”,南靖县经济建设“突出贡献奖”等荣誉称号。在庄德南的带领下,多年来纳税总额名列榜首,2016年更是以缴纳税收达5559万元荣居全县榜首。

2005年6月,南靖联社实行股份合作制改革,完善法人治理结构,十二年来,聚精会神抓改革,齐心协力谋发展,各项业务持续快速发展,经营管理不断完善,改革实效性增强,企业形象日益提升。至2016年

末,南靖联社资产规模已突破50亿元,存款余额45.57亿元、贷款22.39亿元,存贷总量双双位居南靖同业第一。

面对经济发展新常态,南靖联社牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念,坚持稳中求进工作总基调,不忘初心,砥砺前行,持续创新转型,优化管理,强化服务,聚焦三农,精准发力,不断提升核心竞争力,着力打造“以农为本、让人信赖、受人尊重、队伍优秀”的“四好银行”,为全面建成经济富裕、生态富美、人文富足的小康南靖提供更有力的金融支持。

(○南靖县工商联(总商会))

## 人物名片



**公司职务:**  
福建万佳华集团有限公司董事长  
**社会职务:**  
南靖县第十八届人民代表大会常务委员会委员  
政协第十三届漳州市委员会委员  
漳州市工商联总商会副会长  
南靖县工商联副主席

## 赖建榕:创新推动发展 科技改变未来

## 人物名片



**公司职务:**  
南靖万利达科技有限公司总经理  
**社会职务:**  
南靖县总商会副主席  
南靖县工商联副主席

赖建榕二十多年来一直从事电子信息产品研发与管理,其主持开发的多项产品通过省级科技成果鉴定,达到国际同类产品先进水平,其中获得“省科技进步一

等奖”1项、“二等奖”1项、“三等奖”3项;获得“省优秀新产品二等奖”3项。承担电子信息产业发展基金项目4项;国家“核高基”项目分课题组组长;拥有3项发明专利和22项实用新型专利,其中,“功能扩展型液晶电视”专利,2011年被省知识产权局授予福建省发明专利一等奖,在电子刊物上发表过论文多篇。先后获得全国劳动模范、全国信息产业系统劳动模范、新世纪百千万人才工程省级人选等荣誉称号;曾任福建省人大代表、工业与信息化部视听行业专家委员会成员、福建省信息产业专家组成员;2012年获海西产业升级人才高地领军人才;享受国务院特殊津贴。

1991年赖建榕从福建师大物理系毕业后,直接进入当时的万利达技术部,一路在自己的科研岗位上孜孜不倦,皇天不负有心人,因工作成绩突出,1993年开始便担任万利达技术部主任,一度市场热销的产品研发,均来自赖建榕领导的这个团队。

二十多年来,从最早的卫星接收机到后来的VCD、DVD、GPS、数码相框、上网本、平板电脑、投影仪、人工智能产品等等,赖建榕经历了公司几轮产品的迭代,为万利达的发展壮大做出了突出贡献。

2013年赖建榕出任万利达科技公司总经理。面对当时复杂的局面,他思路清晰,快速采取了抓品质、降成本、调结构、促转型等一系列有效举措,并适度引入有效的激励机制,使企业很快摆脱了困境,走出了低谷。五年来,在他的带领下,企业盈利能力持续增强,员工的福利待遇持续改善,凝聚力不断增强,企业竞争力得到了进一步提升。

如今的万利达,是一家集技术研发、生产制造和产品销售于一体的国家科技创新型企业,全国文明单

位,全国“五一”劳动奖章获奖单位,全国首批“两化融合”试点企业,中国电子百强企业,拥有一个省级博士后工作站。

经过这几年的探索和努力,公司已逐步形成了以ODM为主,以OEM为辅的商业格局,形成了年产量超过600万台智能终端设备产业规模的智能制造企业。产品远销欧美等十多个国家。

2017年,赖建榕根据公司发展需要,提出了努力把万利达打造成为全球领先的智能终端产品的整体解决方案提供商的公司愿景。

赖建榕十分注重技术研发,积极推动人才战略,持续引进高端人才,公司每年研发投入都超过3000万元。目前公司拥有一支包括硬件、软件、结构、测试等在内的200多人的研发团队,专注于智能终端产品的研发,与许多国际一线品牌客户开展战略合作,提供产品服务,在行业内具有较高的知名度和美誉度。

这几年来,公司在智能制造方面也持续投入,每年都投入上千万元资金做设备升级与更新换代,不断提升工厂的自动化水平和生产管理水平。目前公司拥有数十条先进的SMT高速贴片设备,配有AOI自动光学检测系统和X光自动检测系统,同时还导入了包括ERP管理系统和生产制造MES管理系统在内的两大管理系统。既有效控制了产品品质,又不断提升了生产效率,企业发展呈现出良好的态势。

展望未来,2018年赖建榕将着手开展实现产品的升级和转型的工作,会更加关注产品行业应用和推广,潜心研发,做好技术储备,推动产品在教育、商务、医疗等诸多领域的发展,让企业更上一层楼。

(○南靖县工商联(总商会))

## 吴凡:万士利接班人的创新变革之路

## 人物名片



**公司职务:**  
万士利食品工业有限公司总经理  
**社会职务:**  
南靖县第十八员人民代表大会常务委员会委员  
南靖县工商联副主席  
南靖县青年企业家协会会长

福建万士利食品工业有限公司旗下有四家饼干厂、一家罐头厂,工厂,工厂下设饼干车间、米通车间、蛋糕车间、抖麻车间、威化车间、小食品车间、罐头车

间、小菜车间等。

万士利公司靠着多年摸索形成的慎“引”、优“培”、尚“争”、活“用”、厚“待”的人力资源管理理念,在发展过程中,造就了一支结构合理、业务精通、技术精湛、勇于开拓创新且忠诚度高的人才队伍,也使公司从小变大、由弱至强,成长为行业的一个实力派“小巨人”。

刻苦考研 以品质打动市场

1998年吴凡高中没毕业就出来,进入家族公司万士利做销售业务员,经常来往江苏、浙江、上海这些市场,每天风里来雨里去地跑市场,就这样,他凭借着不怕吃苦的精神和自身的努力,积累了不少人脉和经验。也正是这么长时间以来为各大食品厂家销售产品的经历,让他真正认识了食品行业,也爱上了这个行业。时间一长,业务员的历练让吴凡成长很快,每天跟不同的客户打交道,让吴凡体会到工作的艰辛和人生的不易。

几年的历练后,吴凡被派到湖南湘潭万士利分公司,走上总经理的领导岗位。他所带领的团队,不仅致力于研发和创新迎合市场的新产品,更是把产品品质放在第一位。因为吴凡讲究的是产品的精准开发,就是要集中精力将每种产品的品质都做到极致。

为了让产品口感更好,吴凡专门请来了业内资深研发人员进行研发,每研发出一种新品都举办品鉴会,邀请优秀客户、合作商等前来品鉴,不断调整口味后才上市;为了让产品更吸引人,吴凡在产品包装上也坚持原创、坚持时尚、坚持新颖,他们的每种包装都是根据渠道需求设计,做到细分,都有自主著作权,是专利产品,实现了商业和艺术的完美融合。

此外,在吴凡看来,食品行业就是良心行业,诚信

很重要。因此,无论是对待产品本身,还是对待客户,他都始终将诚信摆在第一位。“诚信经营,产品品质好,消费者才会喜爱;不要死盯着眼前的小利,给客户最大的利润空间,才能实现双赢。”

人才优先 企业才有竞争力

人才已成为商业竞争的核心要素,在近乎残酷的市场竞争中如何确保自身的人才优势,做了很多企业面临的重要课题。而吴凡在吸引人才、培养人才,员工成长晋升通道以及构筑感恩文化等人才战略的探索颇有成效。

“感恩一直是我们企业文化的主旋律,只有懂得感恩的人,才是一名优秀的人;只有懂得感恩的企业,才是一家卓越的企业。”吴凡始终坚持让所有付出艰辛努力的人获得更多回报,让大家都能感受并分享到企业快速发展的红利成果。

吴凡通过尝试让员工成为公司持股人、合伙人。在吴凡认为,术业有专攻,人力资源已经成为企业发展的关键,谁拥有优秀、忠诚的员工,谁就占据了发展的制高点。让员工成为公司合伙人,不仅能激发员工的潜能,而且能降低生产成本,对于员工来说,最实在的获得感,转为合伙人后,实际收入提高了。

卓越文化,凝聚团队力量。如家一般温馨的企业文化给予了员工极大的安全感,激发了员工的工作热情,从而真正实现了企业与员工的双赢。近年来,吴凡凭借着独特的经营理念,积极推动企业管理体系升级,希望通过这些管理创新变革,建立现代企业管理体系,营造公平的激励机制和成长环境,给有才能的员工提供一个竞争、畅通的晋升平台。

(○南靖县工商联(总商会))

# 黄景明:做任何事业一定要信念坚定

## 公司简介 &gt;&gt;&gt;

福建万佳华集团有限公司成立于2009年,注册资本11600万元,公司总部设在漳州南靖高新技术产业园区内,占地面积150亩,员工总数1000多人,工业产值近20个亿,工业税收可达5000多万元。集团公司旗下有:漳州友利达纸业发展有限公司、华安县丰盛工贸有限公司、漳州友利石墨有限公司、漳州万佳华工贸有限公司、万佳华集团(厦门)国际贸易中心、华安县新美水电有限公司等10几家公司,主要从事:造纸、硅制品、石墨、钢管及钢管家具的生产制造和销售、国际贸易等业务。

## 创业故事 &gt;&gt;&gt;

认定行业前景 借钱“砸”进鞋业

2000年,黄景明初入社会便进入一家鞋厂做销售,这一做就是五年,对于那时的黄景明来说,每天就像打仗一样,拜访不完的客户、一个又一个的谈判、一次次的最终签约,累并快乐着。那几年的磨练让黄景明成长很快,逐渐对市场对行业有了自己的理解和思路。

2005年,黄景明看中了一家濒临倒闭的鞋厂,在认真考察后,决定拿下,便拿几年积攒的工资加上借款和朋友共同投资70多万元,包括承包土地和并对设备进行改造,虽然压力很大,但黄景明对自己说既然认定要做一件事就一定要干到底。每日在厂里废寝忘食抓生产,加上之前积累的销售人脉,发展势头不错,当年的盈利就达到110万元,把自己投资的35万元赚回来。初战告捷,黄景明更加坚定了自己的事业方向,2006年到华安又投资了200万元的硅厂,第二年又增加投资800多万扩建原有规模。

随后2009年进入钢管行业,2010年在华安买下一个水电站,2011年又在华安投资一个石墨厂,这几项投资均为了钢管厂能长久发展所需。

## 狠抓质量 树市场优良口碑

对于多产业的集团企业首先要把产品做精、做细。例如前几年中国管材市场扩张较快,众多企业着力拓展市场空间,在产品精细度方面做得还不够,包括企业管理的精细化、市场服务的精细化等都需提升。这些因素导致国产品在细节上还不够完美,让消费者感觉产品档次还不够。

鉴于此,黄景明提出“聚焦”和“挖潜”两大理念。“聚焦”,就是保证产品质量、把产品做精做细;“挖潜”就是在保证产品质量的前提下提高企业的生产效率降低成本、提高管理效率减少企业内耗,在产品及物流等方面形成配套服务,让客户的成本降至更低。前几年黄景明一直在增加产品种类,就是为了让客户可以在采购到工程施工中所需要的多种产品、方便客户的同时,降低客户的物流成本。

此外,在市场困难期,企业所出现的问题,基本上都集中在资金和管理这两方面。所以,企业一定要根据市场情况变化而调整自身发展策略。企业要在这样的市场环境下扩张发展就一定要“稳”。黄景明的发展原则就是“小步快跑”,走稳每一步。(○南靖县工商联(总商会))