丁世忠：未来每年超10亿元投入数字化

本报记者_施珊妹

本报讯 日前，安踏集团董事局主席丁世忠以“放眼未来 创建有国际格局的企业”为题作主题演讲。

在分享安踏全球化的经验时，丁世忠表示，全球化的企业必须要有坚定的使命与愿景。安踏过去30年，经历了几个发展阶段，每一个阶段，都有很清晰的使命与愿景。

“我始终坚信，一个企业的发展，使命与愿景是基础。创业早期，我们还是一家小型作坊生产企业，当时的愿景是创立一个自己的品牌；当我们已经创立品牌，我的愿景是做一家中国最大的体育用品公司；当我们已经做到中国行业第一，我们的使命是要成为受人尊重的世界级多品牌体育用品集团。”丁世忠回忆，创业时自己讲使命，公司很多人都不信，外部的人更不相信。但他始终坚信，一个企业，没有使命与愿景，很多决策是没办法做出选择的。比如2019年，安踏一年的利润已超过40亿元，企业过得很舒服，但因为有全球化的使命与愿景，安踏还是做出收购亚玛芬这一重大选择。丁世忠强调，这一使命与愿景，不仅其个人相信，团队相信，消费者相信，投资者也相信，基于此，才能成就今天安踏的全球化。

丁世忠认为，全球化的公司，必须要有全球化的战略思维和格局，使命要靠战略来实现。安踏“单聚焦、多品牌、全渠道”的战略中，聚焦运动鞋服主业，用不同品牌满足多元消费者的需求，实现从一线市场到所有级别市场的全渠道、全覆盖。“我们是一家多品牌的公司，每一个品牌都有清晰的品牌战略和增长曲线，安踏集团已经形成了具有竞争力的三条增长曲线：第一条是以安踏品牌为核心的‘大众、专业、新国货’的增长曲线；第二条是以FILA优雅运动为核心的高品质、高增长曲线；第三条是以亚玛芬、迪桑特等国际品牌为核心的高潜力增长曲线。目前，我们已拥有近20个品牌，覆盖全球各种运动消费人群。”

丁世忠认为，全球化企业必须要有核心竞争力。“过去我看了很多我们中国的企业，规模也做得很大，但不被尊重。我认为一家企业被尊重，是企业存在和做大的理由。”在丁世忠看来，今天优秀的中国企业，必须要有文化自信和品牌自信，更要有世界级的创新能力。安踏在全球建立了五大研发设计中心，每年投入创新已占总成本的5%，已成为代表中国奥运和中国体育的运动品牌。

发展的过程，安踏一直坚持“高标准对标”的文化，找管理差距。“我们现在在打造的另一个核心能力就是数字化能力：打通数据通道，共享数据，通过数据管理，减少中间流程，降低中间费用。”丁世忠表示，数字化不仅仅是关于技术的变革，更关乎企业的整体转型，重新定义用户增值流程。安踏未来每年计划在数字化方面投入超10亿元。

在丁世忠看来，泉州新时代的发展要有更清晰的战略方向，要能吸引高端人才和年轻人来泉州发展。“如果泉州要成为世界级公司的发展基地，政府和企业要共同努力，吸引全球化的人才，特别是针对高端人才和年轻人，应该出台更多具有吸引力的政策。”

丁世忠认为，要以高站位的战略定力和全球格局，共同实现中国企业走向世界。“我相信，未来中国的头部企业，一定是全球的企业！企业家必须是无条件的乐观主义者！”

晋工机械2020年营收增长30%

本报记者_柯国笠

本报讯 近日，福建晋工机械有限公司在总部党群活动室召开2020年度优秀员工及先进集体表彰会议，回顾过去一年取得的成绩和获得的荣誉，表彰一批优秀员工和先进集体。

据悉，去年，晋工机械总体营收增长迅速，增速达30%，实现逆势增长。与此同时，晋工机械在生产、研发、人才等方面也进一步提升，包括自动化装配车间等相关生产软硬件环节迈向下一个阶段，为产品的进一步升级、市场的深入拓展提供了坚实基础。

活动中，该公司人力行政副总经理郑前远宣读了公司对2020年度先进个人及先进集体等进行表彰的决定，对他们取得的成绩给予了充分的肯定和赞扬，并希望他们做表率，在未来继续努力，助力公司迈向更高的台阶。

晋工机械总经理柯金鏞在表彰会议上致辞，对获得表彰的优秀个人及先进集体表示祝贺。他表示，晋工机械在过去一年取得许多成绩，这些成绩的取得离不开晋工人的共同努力，向他们表示崇高的敬意。

“新的一年，我们一定要充分把握好‘双循环’的经济发展战略，扩大晋工自主品牌海内外市场占有率。全力保障战略合作伙伴产品需求，力争营收增长30%。”柯金鏞表示。

新春走基层

提前开工 订单排至下半年

海纳智能火力全开 满足客户订单需求

本报记者_曾小凤 董严军 文图

本报讯 早在正月初四，年味正浓时，海纳智能装备国际控股有限公司（以下简称“海纳智能”）车间里已是一片忙碌。截至目前，海纳智能今年已陆续有整机设备交付客户。

据介绍，目前，该公司的订单已经排至下半年。为了响应国家的倡议，也为了早开工尽快将设备交付客户，海纳智能采取了一系列积极的刺激举措，鼓励、吸引员工留晋过年。

据悉，海纳智能不仅将往年初八开工提前至初四开工，还出台了一些鼓励措施，如正月初一至正月初三值班人员可以拿三倍工资，提供餐饮补助；正月初四至正月初七实行双倍工资。此外，对每位非泉州籍的留晋人员，发放2000元奖励。而正月初四开工的泉州籍人员则可以享受1000元奖金福利。

在国家倡议及公司鼓励政策的刺激下，海纳智能2021年省外员工70%留厂过年，全公司人员200多人，目前已几乎全部到岗。

“今年春节没有回家，公司留人诚意十足，订单也很多，公司提前开工全力满足客户的订单需求，作为海纳人我们都挺自豪的。”海纳智能一名留晋过年的非泉州籍员工说道。

海纳智能位于晋江经济开发区，是国内设计及生产制造一次性卫生用品(包括婴儿纸尿裤、成人纸尿裤及女性卫生巾)自动化机器的制造商。公司历经十年厚积薄发，于2020年6月3日在香港联交所主板挂牌上市，成为2020年泉州市新增的首家上市公司，也是港股第一家口罩概念股。

海纳智能在港交所上市后，步入发展快车道。近年来，海纳智能先后获评为高新技术企业、福建省科技小巨人领军企业、福建省“专精特新”领军企业等，快速成长为中国卫生用品设备行业的一匹“黑马”。

信泰集团制定新十年目标 三大系统协同发展

本报记者_柯雅雅

本报讯 日前，信泰集团围绕“数字革新，协同赋能”主题举行了2021年度新春动员大会。

2020年，信泰集团通过不断强化经营风险管控，加强内部梯队建设，精细谋划战略部署，坚定迈出数字建设的新步伐，逆势实现了市场与口碑的双丰收。2021年信泰集团制定了新的十年目标，并提出“大营销、大供应链、大生产”三大概念系统，同时将围绕三大系统的建设进行一次重大的组织变革。

“以客户为中心的数字化是趋势，也是必然。”信泰集团执行总裁许金升在会上指出，信泰提倡的数字化，最终目标是打造多层次体系的以客户为中心、以市场为导向的组织，包括围绕客户设计组织结构、基于客户场景的创新能力、设计满足客户体验的互动方式，并在数据、IT以及考核机制等各方面实现内外部协同。

同时，信泰集团也意识到传统管理模式已无法完全匹配数字时代企业的高速发展，“打造一个整合营销系统、供应链系统、生产系统的智慧数字平台成为现阶段发展任务的重中之重。”许金升表示，下一步如何让数字服务于三大系统，使之达到最大程度的协同，需要全体信泰人的共同努力。

人才，是此次会议一大关键词。2020年度，信泰组织架构进行了重大的调整，2021年将继续建设人才梯队，要求各中心和部门的管理者们要将管理思维逐渐转变为经营思维，从“用好人”转变为“用好能人”，从这件事“他可以做”到“他可以做好”，员工也需要不断强化自身能力，主动创新求变，拥抱新时代新市场。

“数字时代的变化以秒为单位，这也要求每名信泰员工要始终保持渴求知识的心态，不断自我革新，与企业共同成长。”信泰集团董事长蔡清来指出，中国是全球数字化的前沿阵地，也是未来商业的试验田，我们要充分响应国家的政策号召，顺势发展，通过业务、产品等全方位的数字化，加速企业的发展。

加速国际化步伐

盼盼食品2021年誓师大会在厦门举行

本报记者_蔡明宣

本报讯 近日，盼盼食品集团2021年新春培训暨誓师大会在盼盼食品厦门办公大楼视频会议室举行。现场座无虚席，同时还有近4000名全国各地的员工代表视频连线接入，共同参加。

作为新春首场培训，盼盼邀请知名咨询培训导师对集团员工进行专题培训；在誓师大会上，盼盼董事长蔡金垵为四个新成立事业部进行授旗，并做重要工作指示。

“牛年，要紧紧围绕‘我们的食品是做给我们自己亲人吃的，我们的饮料是做给我们自己亲人喝的’产品理念，更加严苛把控产品质量，致力为广大消费者提供优质健康产品；要积极拥抱变革，不断加强队伍建设，持续构建富有活力的学习型团队；作为北京2022年冬奥会官方赞助商，要与国际一流企业对标，加速国际化步伐，在世界舞台上展示民族品牌的风采。”蔡金垵说。

相关新闻 | 牛年从打造学习型团队开始

本报记者_蔡明宣

本报讯 春节后的第一个工作日，盼盼饮料事业部、电商部、盼盼食品上海战区、国际部及相关职能部门等60余名核心干部齐聚上海，马不停蹄地召开了为期三天的2021水头启动会及陈春花老师的领导者必修课培训。

“牛年，我们要善作学习的‘孺子牛’，构建学习型团队。”盼盼饮料事业部总经理蔡丕鹏在会议致辞时，再一次强调盼盼食品集团董事长蔡金垵对“学习”的重要指示。未来，盼盼饮料也将致力于持续打造学习型团队，在工作中学习、学习中工作，以学习的姿态去拥抱变化，以专注的心去打造不一样的盼盼饮料团队。

会上，蔡丕鹏提出“归零重生”。他希望每一位盼盼饮料人应不忘初心，坚持梦想，未来要从五个核心举措去进行深化。第一，聚焦是一种经营习惯，必须聚焦区域、聚焦客户、聚焦产品。第二，目标必须责任到人，过程管理可持续追踪。第三，做一个合格的经营者，在有限资源里创造无限可能。第四，开发消费者真正需要的产品。第五，联结外部资源，共同赋能盼盼饮品的未来。同时，希望盼盼人不忘初心，承担责任，勇于挑战，自我检讨，盼知盼进，在即将到来的水头季打一场漂亮的战役。

在顾客价值、成本价值、管理核心等诸多问题上，著名经济学家陈春花也给出解答。在顾客价值上，陈春花认为，沿着旧地图找不到新大陆。数字化时代，以往的成功经验反而可能成为绊脚石，企业必须坚持顾客主义，需要真正以顾客需求为导向改变自己的思维模式，思考顾客价值创新。在谈及“成本是一种价值牺牲”方面，陈春花给出了新的解答。她认为，成本花在顾客及员工身上才有意义。没有最低成本，只有合理成本。成本决定品质，合理的成本应该可感知、可比较，并以质量为基准。有竞争力的合理成本的核心是产品和服务符合顾客的期望。所谓降成本的核心是降低顾客的成本，节省顾客的时间。

同时，对于管理与人的关系，陈春花表示，管理不谈对错，而是面对事实解决问题。管理始终为经营服务，围绕工作目标和人的价值来展开，管理的核心是激活人。员工激励要让满足感和绩效相关，满足感本身要来源于工作。激励是个用心换心的过程，要永远站在对方的角度去做。

陈春花作为数字化时代管理理论创新引领者，深入中国本土企业进行了长达30年的跟踪研究。此次培训课程，从企业基本元素、战略、营销、管理、团队等多个维度进行了分析和指导，让参会人员了解建立共同语境、促进动作协同的必要性和追求企业经营可持续发展的重要性。

Lazada举行 线下招商会及供销对接会

本报记者_吴晓艳

本报讯 近日，由Lazada、晋江市跨境电子商务协会主办，晋江市网商会、洪山汇协办、Lazada跨境生态创新服务中心承办的Lazada线下招商会及供销对接会在泉州御金跨境贸易产业园举办。

本次活动以“新机遇·新市场·新挑战”为主题，为泉州乃至福建的传统企业、商户介绍东南亚市场的优势和机遇，为其开拓跨境市场指明方向，吸引不少商家齐聚。

据介绍，泉州鞋服产业发达，而鞋服、箱包、手表饰品等时尚类目，既属于跨境的优势类目，同时也是东南亚飞速增长的类目，消费市场可观。对于泉州企业而言，东南亚市场有足够的发展空间。

“我认为对于外贸企业，或者是想要扩大销售的销售公司，东南亚是较好的‘蓝海’市场和渠道。”Lazada跨境生态创新服务中心负责人肖明星表示，自新冠肺炎疫情暴发以来，传统外贸受到冲击，跨境电商的发展趋势向好。Lazada作为面向东南亚地区最大的电商平台，了解中方市场，对于商户在未来的开店、运营等各个板块，都能为它们提供到帮助。“我们也会把Lazada的政策、动向、资源通过服务中心，服务到更多本地化的卖家、企业，做好本地化的服务，为入驻中心的企业提供各种优惠政策。”

中国品牌之都优秀供应商商讯 咨询热线：15880722026

茂泰鞋底 MAOTAI SOLES
二次MD—户外鞋底、运动鞋底
RB—休闲鞋底、滑板鞋底
TPR—童鞋底、休闲鞋底
TEL: 0595-85196678

正翰无纺科技
港益实业 GANGYI INDUSTRIAL
丽新布、不织布、港宝、中底、涤纶短纤维1.5D-30D
公司总部地址：福建晋江经济开发区（五里园）
分公司地址：福建装备制造业（晋江）重点基地金井园
营销总部：福建晋江陈埭中国鞋都D幢73-75号
TELL +86-595-82105777 82105888 FAX +86-595-82015757

树辉复合®
Tel:0595-85189700
1.复合系列：强力胶、过不干胶、手感胶、防泼水、防脱沙、过油糊、布料纳米加工
2.海绵发泡：家私海绵、防火绵、慢回弹海绵、高周波海绵、文胸绵
3.面衬系列：纳米科技鞋垫、增高鞋垫、慢回弹鞋垫、EVA隐形鞋垫
4.户外功能性面料研发中心

专业生产：一次、二次MD、RB、PU鞋底
东骏鞋材 DONGJUN SHOES MATERIAL
电话：0595-27193333 85090555

红日袜业 RED SUN
AUN® 防臭袜开创者
专注高端棉袜代工19年
众多一线品牌指定生产商
电话：0595-85672115

DOFTA
空气芳香剂、香袋、香囊、干花瓣香料
——福建华赢化工有限公司
TEL:0595-86055555 FAX:0595-82978888

RBR® 瑞泰
专业户外防水拉链品牌

富乐海波丽 HI-POLY
富乐鞋材
品质 信任 环保 创新