

佛山市南海宏钢金属制品有限公司董事长吴刚： 从普通电工到行业龙头“掌舵人”

采访佛山市南海宏钢金属制品有限公司董事长吴刚时，他正在公司的党建活动室指导党务专员布置现场。

吴刚有着30年党龄，早在南海钢管厂工作时就积极申请加入了中国共产党。吴刚坦言，在人生征途上，入党是关键一步。从普通电工，到企业董事长，再到佛山市钢管行业协会会长，吴刚用奋斗的烈火冶炼钢铁般的实业精神，体现一名党员的责任和担当。



■佛山市南海宏钢金属制品有限公司董事长吴刚。

/扎根里水/ 创新创业打造自有品牌

上世纪八十年代初，刚走上工作岗位的吴刚是南海发电厂一名普通电工，为了提升技能知识，他每天下班后便骑自行车跑到当时的盐步工大进修机械设计、电气、工业自动化等课程，周末则坚持到广州的夜校听课。

那时正值计划经济向市场经济转变的年代，南海钢管厂诞生，大胆实行了车间承包制，各车间独立管理，自负盈亏，责权利统一，这使得工厂经营起来更为自由灵活，省内外大批建筑客商跑

到厂门口排队订货。

进入南海钢管厂后，踏实肯干的吴刚很快便从电工成为了班组长，后来历任车间主任、销售经理等岗位，随着职位角色的不断转换，吴刚坚持自我提升的步伐更没有停止，学习的内容从技能转变为企业经营管理等方面的课程。

在钢管厂积累了丰富的技术、经营管理等方面的经验，1993年，乘着吹遍南粤的改革春风，吴刚与几位伙伴一起创办了南海宏兴钢管厂，开启了创业征

途。1999年，他们又全面承包了老东家南海钢管厂的业务，经营起泉兴钢管厂。

吴刚清楚认识到，钢管作为一个基础工业，大到一栋建筑，小到一台风扇，都离不开它的产品供给。但要想在激烈的行业竞争中脱颖而出，企业一定要打造出响亮的品牌。当时，宏兴、泉兴两家工厂在市场布局、规模及产业链配套等方面都先后遇到了瓶颈，于是吴刚与伙伴们在2004年做了一个关键决定：共同投资创

办了佛山市南海宏钢金属制品有限公司，继续扎根里水发展，并打造自有品牌。

经过数年的用心经营，“宏钢”管业被评定为“广东省著名商标”，热镀锌钢管产品，冷轧钢板产品分别荣获广东省名牌产品称号。公司的消防管道广泛应用于中国移动广东电子商务中心、中海油惠州炼化工程、南宁国际会展中心等大型工程项目，镀锌消防管成为碧桂园、雅居乐、恒大地产工程中标推荐安装产品。

/以党建引领/ 企业迎来高质量发展

吴刚是一名有着30年党龄的老党员，他觉得作为党员要承担起自己的责任和担当。这份责任担当体现在公司经营上，就是对产品的精益求精和对员工的关心爱护。

为了全面提升产品质量，吴

刚指导公司大量应用武钢集团及大型国企卷钢，并与株洲冶炼集团国家级技术中心建立镀锌工艺产研合作关系，使大企业的先进工艺技术及设备直接服务于宏钢，为公司发展提供行业领先的工艺技术标准。

吴刚重视对员工的培养，引入培训机构的课程提升员工的专业知识，并以身作则带头积极参与公司的团建、党建活动，向员工强调终身学习的重要性。

吴刚认为，一名党员就是一面旗帜，越在困难的时候越要

竖起这面旗帜。去年，吴刚在公司里打造了党建活动室，作为公司党支部开展活动的专门场地。

“下一阶段能培养和发展青年党员，以党建引领企业高质量发展。”吴刚说。



■宏钢金属制品有限公司党建活动室。

文/图 珠江时报记者 陈志健 通讯员 汤倚雲

佛山市固特家居制品有限公司董事长欧泽雄： 小行业有大作为 重研发造就品牌

佛山市固特家居制品有限公司（下称“固特”）深耕家居五金定制行业超十五年，他们的发展历程，每一次重要转折都踏在家装行业的风口上，与其说是运气，不如说是努力。

从2015年开始，全国各地陆续推出精装交付政策，由此开启了属于家装行业发展的新时代。全屋整体装修不仅是浪潮，更是机遇。为了做好精装配套一站式解决方案服务商，固特给自己的愿景是：小行业，干出大作为。公司董事长欧泽雄表示，固特将会一如既往地深耕家居五金行业，做好品质和服务，在小行业里做出大事业。



■佛山市固特家居制品有限公司董事长欧泽雄。

/精准定位/ 深耕小行业发展

在家装行业长长的链条里，家居五金只能算个小门类，门槛准入相对较低。从二十世纪九十年代创业之初，欧泽雄就坚定了一个理念：企业要想突围，不但要对市场保持敏锐的触觉，还需要高度专注，专注于

行业，专注于产品，只有质量过硬的产品在市场上才有生存空间。于是他在固特新办公楼的显眼处写上：小行业，干出大作为。“这是我们的定位，也是我们的写照，更是我们的愿景。只有方向对了，企业才能走

远。”欧泽雄解释道。

现在的固特专注于精装产业链工程配套的铝框门和五金配件、局部照明及智能家居等产品的研发、生产和销售。其中五金拉手在行业内拥有极高的占有率和美誉度。2020年成功跨

上了3亿元的产值台阶；2021年，虽然房地产市场在中央“房住不炒”的政策背景下进入了一个相对滞涨的阶段，但公司依然将增长目标定在20%以上，这是固特对自家产品和市场地位的信心。

/创新争优/ 做行业领先品牌

“我们保持行业领先地位的核心就是要不断研发新品。”固特重视与客户的市场销售人员和研发设计人员建立良好的沟通机制，鼓励客户出图样，固特来解决技术问题，这样做出来的产品才能更好地贴合客户和市场的需求。2017年，固特获评国家高新技术企业，拥有发明、实用新型、外观专利等60多项，每年均保持获取授权专利10个以上的研发效率。固特在生产设备上不断投入和升级，目前工厂的智能化生产设备普及率达八成，生产流程实现规范化和标准化。2020年，固特成功在广东股权交易中心挂牌，此举将进一步促进企业规范运作、提升企业品牌形象，为下一阶段的高质量发展打下基础。

在固特长长的客户名单上，索菲亚、尚品宅配、欧派、金牌橱柜、志邦家居、海尔等国内知名橱柜家

装品牌赫然在列，中海、万科、恒大、碧桂园、保利、华润、时代等大型房地产开发商也是固特的长期合作方。在全屋定制、房地产精装行业蓬勃发展的当下，固特牢牢占据了业内一席之地。欧泽雄认为，如果公司产品能在一个50平方米的公寓里把功能照顾齐全，那么在市场竞争方面无疑会再添一个有力筹码。

“中国梦是实现中华民族的伟大复兴，我的梦想则是要用固特的产品圆人们的安居乐业梦。”作为一名青年企业家党员，欧泽雄谈到他的初心时，坚定地说。他给固特确立了一个企业使命：为亿万家庭创造优质家居生活，圆安居乐业梦。当前国内家装人均消费仅是欧美的1/3，随着国内精装住房需求不断增加，半定制类的五金家居产品会越来越多，他坚信未来的泛家居行业将会迎来更大的发展空间，固特已经准备好积极投身这股浪潮，做搏击潮头的冲浪者。



■固特展厅。

文/图 珠江时报记者 陈志健 通讯员 汤倚雲