



开
栏
的
话

党的十九大报告指出,“党的基层组织是确保党的路线方针政策和决策部署贯彻落实的基础”。随着改革开放不断深入,非公有制企业已成为社会主义市场经济的生力军。党建就是生产力,党建兴则事业兴,党建强则事业强。一个党支部就是一个堡垒,一名党员就是一面旗帜。为挖掘好、宣传好一批非公有制企业党组织、优秀党员,树立榜样力量,庆祝中国共产党成立100周年,即日起,海丝商报开设专栏,深入企业,挖掘支部故事,并推出“红色引擎促跨越”系列报道。

戴景水:党建抓好了,就是生产力凝聚力战斗力

■本报记者 苏清彬 文/图

5月15日-16日,福建省顺景科技集团有限公司党总支书记、董事长戴景水将带领集团全体党员前往龙岩,实地参观才溪、长汀、松毛岭等地红色经典景点,回望历史,在红色传承中汲取奋力前行的力量。

“此行38名党员,包括高管、一线员工,通过学习党史增长智慧,激励大家在严峻的经济环境下结合企业实际,艰苦创业再发展。”有着30多年党龄的戴景水创业数十载,他坦言:“党建抓好了,就是生产力、凝聚力、战斗力。”

探索实施“党员人才工程”

今年4月1日起,担任帮面车间经理的熊金华被委以重任,除了负责管理顺景科技集团旗下子公司顺昌鞋业300多名工人,位于康美镇的新顺昌公司160多帮面车工也是她的“责任田”。自此,她要像70多岁的戴景水董事长一样,每天新厂、旧厂两地跑。

“身上责任更重了,心中更有力量。”经过考核,熊金华将从预备党员转为正式党员。这两年,她在车间管理方面的成绩是有目共睹的。

2019年,为了提升效益,戴景水邀请咨询公司对企业进行一系列的优化管理,这对劳动密集型来说,是个不小的挑战。“一线员工普遍文化程度不高,不懂电脑,不会利用工具,有些人产生抵触心理。”身为车间主管,熊金华看在眼里、急在心里,她带头学6S管理、优化流程,对员工动之以情,晓之以理,让大家从不理解、理解到接受,磨合了2个多月才走上正轨。

随着品质、效率的双提升,工资自然水涨船高,员工乐开了花。“整体效率提升20%,人均工资每个月增加了七八百元。”对于以计件为主的帮面车工而言,这是一笔不小的收入。熊金华不仅获评“全国轻工质量信得过班组建设先进个人”荣誉称号,她带领的车间还获得“泉州市女职工岗”等荣誉称号。



戴景水介绍企业党建情况。

来自湖南的熊金华,入厂10多年,至此以厂为家,再也没有离开过。然而,天有不测风云,2014年丈夫的突然离世,整个家庭失去了顶梁柱。回家处理后事之后,熊金华化悲痛为力量,返厂后积极向上,团结员工,在车间独当一面,逐渐成为业务骨干。对此,她成为党员培养对象。

这得益于顺景科技集团有一套良好的人才晋升机制——把党员培养成骨干,把骨干培养成党员,把党员骨干培养成经营管理者。“党员人才工程”,并将党的创新争优活动与企业绩效考核相结合。

这不,刚刚荣获“福建省工人先锋号”的顺昌鞋业财务部,在党员队伍上将再添新军。顺昌鞋业党支部同意将两名入党积极分子转为预备党员,目前正在办理审批手续。作为顺景科技集团党总支“党员示范岗”,顺昌鞋业财务部共有工作人员8名,其中正式党员4名,预备党员2名。在经理、集团党总支委员陈法委的带领下,2017年该部门被授予泉州市“工人先锋号”。

“对党忠诚,在公司表现好,10年以上工龄……”戴景水这样严格要求党员。为了推动“党员人才工程”的实施,顺景科技集团在企业内部实行“党

员专项津贴”,每年按职工年度工资总额1.5%列入年度财务预算,作为党群组织工作和活动经费。

党建引领让企业转危为机

尽管年过古稀,戴景水仍每天和工人们一起上班。他的顺昌企业创办至今已有近20年,而他与鞋子的缘分从上世纪80年代就开始了。

“1988年,我服从组织上的安排,调任到国有二轻企业南安鞋革厂,担任厂长、书记。”戴景水回忆道,接手鞋革厂不久,受国内外大环境影响,外贸订单取消,企业面临破产倒闭危机。为了企业生存,戴景水向政府主管部门立下责任状,承包了鞋革厂。

“在这种情况下,我就把这个情况跟这些党员讲,得到了他们的支持。他们说,只要你有这个信心,我们跟着你。”戴景水坦言,他将国有企业宝贵的党建经验带到了民营企业。多年来正是坚持以党建引领企业,才能屡次转危为机。

2016年,顺昌鞋业遇到了台风、大水,为了抢救公司财产,公司党员奋不顾身,连自己的小汽车被水淹了也无所谓。戴景水认为,这些党员是企业的骨干,是企业的核心力量,因为他们

洪金堆当选国标技术委员

本报讯(记者 苏清彬 通讯员 宋卓卿)近日,百安消防董事长洪金堆当选全国标准化技术委员会第六届固定灭火器系统分技术委员会委员。这是南安消防行业唯一入选的企业家。

多年来,百安消防在洪金堆的带领下,由普通的家庭作坊逐步发展成为一家集消防产品、阀门、抗震支架、综合管廊等产业开发、生产、销售、安装、服务为一体的多元化、综合型企业集团。公司产品涵盖二十几大类数百种规格,并被用于电信、民航、化工、电力、房地产等各行各业。

在不断推出过硬产品的同时,百安消防不断创新,参与起草多项行业标准。此次入选标志着百安消防的企业技术研发能力及品质得到国家监管部门的认可,百安消防所执行的标准已经逐渐成为行业的通用标准,百安的研发方向也预示了行业未来的发展方向。

“我始终都不曾忘记当年接手百安公司时定下的目标,在2030年前成为引领国内、国际知名的消防品牌制造运营商。”谈及未来,洪金堆如是说。

据了解,全国消防标准化技术委员会第六届固定灭火系统分技术委员会由49名委员组成。其中,应急管理部天津消防研究所副所长杨震铭担任主任委员,秘书处由应急管理部天津消防研究所承担。

厦门市同安区南安商会创新设立商事议理堂

本报讯(通讯员 郑素描 记者 苏清彬)7日,厦门市同安区人民法院、厦门市同安区南安商会商事议理堂举行揭牌仪式。这一做法系同安法院在党史学习教育中,为扎实推进司法助企、优化营商环境司法保障工作的纵深发展,落实“我为群众办实事”相关工作部署,进一步推广议理堂工作机制的一项具体改革创新举措。

揭牌仪式上,同安法院副院长张镇安与商会会长刘炳杰代表双方签订《关于在厦门市同安区南安商会设立商事议理堂及开展诉调对接工作协议书》,就加强辖区内商事领域诉源治理,推进涉矛盾纠纷预防、化解,提升企业守法诚信经营意识达成共识。现场还为特邀调解员颁发聘书,并召开座谈会。

座谈会上,张镇安介绍了商事议理堂相关工作机制,并表示设置商事议理堂既是践行“我为群众办实事”的重要活动,也希望通过创新方式的商事议理堂平台为企业排忧解难。刘炳杰表示,商会将充分发挥商业自治组织的自治功能,积极引导企业守法经营、恪守商业诚信。

据了解,商事议理堂是同安法院作为倡导者和牵头单位,借助商业自治组织的资源优势开展涉企工作的创新多元解纷平台、诉源治理平台、法治宣传平台和暖企助企平台。同安法院还派驻2名法官和2名联络员,为同安南安商会会员企业带来实实在在的法律咨询及调解工作,提升企业守法诚信经营水平、助力企业依法营商,也是同安南安商会为会员企业办实事的一个崭新开端。

水头人王加福连任南通石材协会会长

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈焕元)9日,南通石材协会第二届会员大会在南通滨江洲际酒店举行,会议选举产生南通石材协会第二届理事会领导班子,东升南通国际石材城有限公司董事长王加福连任会长。

就任职礼上,王加福表示,将继续为协会贡献出自己的一分力量,以“责任、创新、融合、共赢”为核心价值理念,以“维护南通石材行业贸易经营秩序、促进南通石材事业健康发展”为宗旨,致力于打造学习型、服务型、实干型协会。

据了解,王加福,1973年出生于南安水头,18岁那年,一头扎进了金刚石锯片贸易。凭借执着诚信、敢为人先的拼搏精神,迅速在石材市场开辟了一方属于自己的天地。19岁时,他将事业的重心移到南通,在南通永兴商城经营并将业务范围扩大到建材、陶瓷、石材类等材料。2001年,成立南通东升石材有限公司,逐渐将经营重心转向进口石材。2004年,组建南通汇晟建材市场,实现由生产企业的“点”到综合市场的“面”的跨越。公司占地面积700亩,建筑面积28万平方米,市场年成交额达20亿元。2007年,进入房地产行业,实现产业层质的飞跃。

经过多年的积淀,2012年12月,王加福决定与事业伙伴在江苏省如皋港区共同投资,兴建总规划面积达1.6万亩的东升南通国际石材产业城,将入驻生产加工示范企业170家、贸易商1200家、总部企业30家,产业城年交易额达到500亿元,吸纳就业创业常住人口3万至5万人,发展成为继福建水头、广东云浮之后的全国第三大“一站式”石材采购集散基地。从项目正式开工至今,东升产业城实现石材行业“产、展、销”一条龙式的经营模式,相继被评为“中国装饰石材采购基地”“中国石材行业最具竞争力市场”“江苏省重大项目”“江苏省进出口商品交易中心”,在石材行业和长三角地区的影响力与日俱增。

多个国外矿主争先入驻中国花岗岩交易中心



■本报记者 蔡静琦 文/图

日前,位于五莲石材产业园的中国花岗岩交易中心,再传捷报:印度、巴西、柬埔寨等国,多位知名矿主纷纷到中国花岗岩交易中心考察,目前已有3位国外品种的矿主签订入驻意向书。

中国花岗岩交易中心董事长戴俊艺表示,随着国外知名矿主的不断入驻,中国花岗岩交易中心的品种也会越来越齐全,这为中国花岗岩交易中心在世界花岗岩行业的领导地位奠定了坚实基础。

打造可持续绿色发展石材基地

日照市五莲县坐拥五省三个直辖市最好的交通区位,荒料从国外运送到山东日照和运送到福建厦门的费用基本上是一样的,到青岛的费用,甚至比到福建还要低一些。

在戴俊艺看来,中国花岗岩交易中心之所以会落户山东省五莲县,与五莲优越的“临港近铁”的地理位置以及五莲石材产业园绿色环保超大规模的加工优势有极大的关系。

目前在售的国内花岗岩品种多半来自北方矿区,特别是来自新疆、内蒙古、山西、河北等省份。矿主们利用铁路专线将荒料运输到五莲,可以大幅降低运输成本,在五莲加工后再用海运中转到国内外各地,费用会比其他产区采购要低很多,甚至可能会比客户直接到矿区零散采购还要低。



国外矿主纷纷入驻。

“我们交易中心走的是仓储模式,利用北方的淡季储存优质的石头原料,然后整合所有货品集中统一运输。”戴俊艺认为,运费一直是困扰石材人的一个主要问题,运费有效降低是矿主们争先入驻交易中心的先决条件。

“五莲属于南方的北方,北方的南方。每年最冷的时间就一个月。”戴俊艺告诉记者,中国比较好的花岗岩品种基本上都集中在北方地区,但北方地区有一个缺点就是冬天气候冷,故而大大缩短了年加工周期,而在五莲县,工厂加工就可以不受季节影响。即便是在冬季,也能进行生产,满足项目对于时间上的要求。另外,五莲当地石材加工生产成本低,并且能有效地辐射整个中国市场和周边的亚洲国家市场。

戴俊艺表示,五莲不但拥有北方最大的花岗岩矿区,而且是国内比较规范的绿色矿山开采区,五莲当地的大部分石材老板实力雄厚、勤劳务实、开拓创

新、开放包容,可以很好地配合产业转型升级,绿色规范生产,极有利于将五莲打造成为中国石材业可持续发展的重要石材产业基地。

帮矿主和企业对接各大石材平台

石材行业在五莲也得到了五莲县委、县政府的高度重视和支持,更被视为五莲的支柱产业。在五莲县委、县政府的正确领导和企业的共同努力下,2020年,五莲石材产业园还被授予“全国石材行业绿色发展示范园区”荣誉称号。

在这样的背景下,中国花岗岩交易中心应运而生。戴俊艺坦言,中国花岗岩交易中心是在五莲县委县政府的支持和领导下,由五莲县财金投资集团和福建水头石材商会联合体发起建立的,招商工作启动以来,还得到了当地石材人给予的源源不断的支持。交易中心建设目的是为了服务全球花岗岩石材业,交易中心通过对接矿主、

代工厂、贸易商、用户,整合整个行业的资源,并深入推动设计和石材行业的应用和研究。

在戴俊艺坦言,水头石材圈的优势是拥有庞大的销售网络,并持有全世界大部分的矿山品种及先进的生产技术。而五莲的优势是加工园区规模大,绿色环保可以大量生产和加工。加之工业园区离港口近,进出口便捷,尤其是韩国。如果将二者优势相互结合,自然势不可挡。

“我们会把矿主和工厂,紧密联系在一起,利用平台的优势,根据品种帮他们对接各大石材销售市场、各大房地产商和采购平台。”戴俊艺说,自交易中心正式上线以来,市场方就开始大力开展线上推广、展会推广,日后,还将定期组织品种推介会,并让线下业务员对接中国所有省份的各大石材市场、房地产商、政府采购平台,建设中国乃至世界的石材花岗岩产业集群,真正实现世界花岗岩石材业、交易中心通过对接矿主、