

全国典型! 南安市工商联与法院沟通联系机制获点赞!

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 刘乃玮)日前,全国工商联办公厅与最高人民法院办公厅对全国工商联与人民法院沟通联系机制建设落实情况通报,全国共有100对共建的沟通联系机制做法被评选为典型事例,福建全省3对,其中,南安市工商联、南安市人民法院共建的沟通联系机制做法榜上有名。

南安市是全省人口较多的县级市,著名侨乡,民营经济发达,现有各类商协会127个,共同构建起庞大的工商联组织网络和民营经济力量,也为复杂繁多的商事纠纷处理出了一道难题。“2018年以来,为充分发挥工商联及商协会组织在预防、化解民营经济领域中矛盾纠纷的积极作用,南安市工商联联合南安市人民法院以‘平台建设、机制

构建、宣传普法’三大方面入手,着力推进工作联动、信息联通、纠纷联调,搭建线上、线下一体的‘法商联动’直通平台,促进商事纠纷化解高效化,助力优化法治化营商环境。”南安市工商联相关负责人介绍。随着“法商联动”平台的建设,线上网站、手机客户端和线下刑事、民事、执行等法官定期驻点办公室相继设立。记者看到,线上的“法商e动”应用平台及手机App设立了新闻、咨询、调解、服务等四大板块,能够实现法院与商协会组织全天候即时互联互通,为会员企业提供在线立案、远程调解、网上咨询、案例推送等司法服务,一站式在线化解商事矛盾纠纷。

线下则是在南安市工商联设立法商联动办公室,开通全球南商法律服务热线0595-86212345,与南安市政

府12345热线互通,定向收集处理商协会法律需求,并在127个各类商协会以及泉州(南安)高端装备智造园等工业园区设立“法商e动”联络点。“每个联络点根据地域、行业特色选派不同领域法官挂钩联系,延伸拓展法律服务触角,为商协会及会员企业提供联动化解纠纷、法律咨询、案件信息查询、失信信息查询、推送典型案例、提供风险提示等六大司法服务,推动审判服务和司法工作打破时空限制。”南安市工商联相关负责人告诉记者,2021年,在持续提供“法商e动”平台服务的同时,南安市工商联将相关功能嵌入“全球南安人·网上工商联”数字服务矩阵中,进一步提升司法服务的数字化、便捷化水平。

为充分发挥工商联在防范化解民

营经济领域法律矛盾纠纷的积极作用,南安市工商联还联合南安市人民法院积极构建民营企业参与的商事调解工作机制,2018年成立商事调解委员会,先后聘请20余名南安市各支柱产业龙头企业负责人担任商事调解员,发挥各自对所深耕行业的专业化优势和影响力,高效便捷地排查、受理、调解民商事矛盾,促进和引导民营企业依法经营、依法治企、依法维权。

据介绍,“法商联动”平台自建立以来,共引导全市民营企业诉前化解纠纷186件,执前化解涉企执行案件55件,在线化解纠纷247件,推送典型案例75个,逐步成为南安市商事纠纷解决“第一防线”、商事权益保障“前沿阵地”、社会治理“创新品牌”,有效优化南安市法治化营商环境。



菲律宾南安同乡总会东北吕宋分会换届 南安乐峰人黄双燕当选理事长

本报讯(记者 苏清彬 通讯员 潘天水 郭锦虹)3日,菲律宾南安同乡总会东北吕宋分会第四届理事职员就职典礼、东北吕宋南安商会第四届理事职员就职典礼,在位于菲律宾东北吕宋伊莎贝拉省卢纳社的南安会馆举行。来自伊莎贝拉省各社团代表、华人代表、南安乡亲共计300多人齐聚一堂,共襄盛举。

现场,菲律宾南安同乡总会东北吕宋分会第八届理事会、东北吕宋南安商会第四届理事会、第三届妇女委员会、第三届青年委员会分别举行了宣誓就职仪式。南安乐峰籍乡贤黄双燕当选东北吕宋分会新一届理事长,南安罗东籍乡贤黄侨芝当选东北吕宋南安商会新一任会长。黄双燕在就职典礼中表示,将发扬旅菲华人华侨团结合作、守望相助、同舟共济、爱国爱乡的优良传统,为中菲友谊搭建桥梁,为建设和谐东北吕宋侨社贡献力量。

据不完全统计,在菲律宾的华侨华人有约200万人,其中南安籍华侨华人就有60万人左右,占菲律宾华侨华人总数的三分之一。而在农业较为发达的东北吕宋地区,现有华人华侨10多万人,其中南安乡亲占了相当分量,各行各业中都有南安人的身影,尤其是在大米加工、销售、土特产经营领域,南安人更是成为市场的绝对主导者。

据了解,菲律宾南安同乡会东北吕宋分会成立于2008年,东北吕宋南安商会则在2016年成立,目前已有上千名会员。

阳光中科

拟对全资子公司增资900万元

本报讯(记者 苏清彬)2日,南安新三板上市公司阳光中科发布公告,根据发展战略,公司拟对全资子公司泉州盛普光伏有限公司增加注册资本900万元,增资后泉州盛普光伏有限公司注册资本为1000万元。

根据公告,泉州盛普光伏有限公司主营业务为批发、零售太阳能光伏材料、太阳能电池及太阳能电池组件;太阳能电力项目投资与开发、太阳能光伏发电。增资后经营范围包括软件开发、软件外包服务、信息系统运行维护服务、信息技术咨询服务(不含许可类信息技术咨询服务)、标准化服务、节能管理服务、工业互联网数据服务、互联网设备销售。阳光中科持有其100%股权。

对于本次对外投资目的,阳光中科解释称,面对日益复杂的国内外形势,中国企业营收规模和发展前景遇到前所未有的挑战,企业也面临从“创造营收”增利往“降本增效”增利模式转变,本次对全资子公司增加投资是将公司积累的管理经验、软硬件开发成果对外进行数字化能量输出,有助于全面提高公司核心竞争力及盈利能力的同时建立数字化梯队,符合公司整体发展规划需要。

据了解,阳光中科主营业务为专注于晶硅太阳能电池的研发、生产与销售,2022年上半年实现营业收入5.91亿元,同比增长72.12%,净利润1780.91万元,同比增长973.99%。

英都人洪亚焯

当选包头泉州商会会长

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈东辉 刘乃玮)1日,包头泉州商会举行成立大会。苏州高中压阀门有限公司包头分公司总经理、内蒙古苏核阀门设备有限公司总经理、南安英都人洪亚焯当选会长。

就职典礼上,洪亚焯表示,将认真履行职务,突出党建引领,引导会员感党恩、听党话、跟党走;认真倾听会员的意见和建议,充分发挥商会作用,为会员企业发展创造良好条件。

据了解,2003年,洪亚焯在内蒙古包头市创办苏州高中压阀门包头销售处,是当时包头市唯一一家专业销售苏州高中压阀门产品的企业。经过近20年的发展,公司已有专业、团结、优秀的销售团队,建立了完整的售后服务体系。近年来,随着在包头市经商的泉州籍人士与日俱增,投资创业遍布地产开发、金属冶炼、矿藏开采、阀门检修、管道设备、建筑建材等领域。为了更好地融入包头经济建设发展大局,搭建一个“团结、互助、创新、发展”的平台,2021年11月,洪亚焯主动联系其他6位泉州籍各界人士,经过积极筹备,于2021年12月17日完成了包头泉州商会的注册登记。

截至成立大会召开之时,包头泉州商会已发展会员160多名,将为在包头地区的泉州籍企业家构建一个充满亲情和温暖的“泉商之家”。

朱鹏洪:打造水磨石一站式交付平台

链接水磨石上下游产业链



近日,南安水头出现了一间名为“磨石先生”的展厅,简简单单的空间里,每天却吸引了不少前来“取经”的客商。

作为该展厅的主理人,道鹏新材总经理朱鹏洪向记者道出了其中的缘由。“水磨石行业已经快速发展了三四年,目前国内专注水磨石生产的企业近50家,而过去承接石材工程的企业也陆陆续续开始接到水磨石订单,但很多石材人对水磨石还没有很透彻的认识,即便接到订单,也可能手足无措,即便上墙安装,后续可能出现各种问题,从而影响市场对水磨石的认可度。”在这位“80后”的努力下,一个致力于打造水磨石一站式交付平台——“磨石先生”应运而生。

本报记者 蔡静琦 文/图



道鹏新材总经理朱鹏洪。

走进“磨石先生”展厅,三面大白墙上颇为抢眼,一面挂满了合作伙伴的企业logo,还有一面满满当当都是合作企业的主营产品样品,展厅大门左侧则展示了水磨石专用胶。

“‘磨石先生’不同于某个胶品牌或者某个水磨石厂家,而是一个为水磨石上下游产业链提供综合解决方案的平台。只要是跟水磨石相关的从业者,都能在平台上找到与之对应的需求。”朱鹏洪说,这个展厅就像起到一个链接项目、生产、护理的中间商角色作用。

“石材商前来,一是可以探讨最新铺贴工艺,二来也可以了解同行

之间又有什么新品发布。而项目方前来,不但可以快速找到想要的产品,也可以一站式了解从生产到安装中需要注意的各种事项,避免后续出现产品质量扯皮问题。此外,石材护理、装饰公司遇到问题,也可以在这里得到解决。”朱鹏洪表示,“磨石先生”经过了一年多筹划才正式落地,目前也是水磨石行业唯一一个一站式交付平台。

“水磨石的主要成分是水泥,还有各种石子。如果把水磨石的交付分开来看,不管是生产方还是施工方,他们都做得很好,各自产品都没有问题。问题所在是,他们都把水磨石当作岗石来交付、施工。”朱鹏洪认

为,水磨石的基础成分比较简单,单产品本身来说,是较难出现问题,但地面基层复杂,如果没有给无机水磨石上一层专用胶,就会出现空鼓、脱落、起翘、开裂等情况。以往供应商几乎按岗石的标准来交付,也就是出厂前并没有进行刷胶,不明所以的安装工人,也是用常规方式铺贴,自然而然出现了各种问题。

朱鹏洪坦言,搭建这个平台,就是想让水磨石相关从业者都能了解到铺贴的重要意义。再好的产品,没有做好防护,也不能凸显其品质。花再高的价格买品牌产品,也会因为没有防护这一步,而功亏一篑。

服务水头云浮两地商家

的“蛋糕”。

为了提高两地的水磨石技术运用水平,朱鹏洪在云浮、水头均设立“磨石先生”,主要是指导当地企业如何预防和解决水磨石铺贴问题。据统计,目前他已培训企业超20家,接受过培训的业务员200余人。在他看来,并不是只有安装师傅和生产工人需要了解水磨石防护知识,业务员也必须掌握。他们直接对接客户,如果没有把相关专业的信息传达给客户,客户往往只会通过价

格来挑选厂家。而一个成功的业务员,不仅要扎实的业务能力,更要懂提供系统化的解决方案。

“过去几年,水磨石多是运用在工装领域,比如深圳地铁、郑州地铁、哈尔滨歌剧院等重点工程项目,均大面积采用了水磨石。”朱鹏洪表示,随着水磨石的流行,现在很多网红店、家装别墅也开始采用这种新材料。“水磨石走人家装,不仅利润更高,运用面也更广,这时候更加考验企业整体交付能力。”

线上平台助推进入家装市场

除了线下展厅,而今朱鹏洪经打磨的线上平台也正式运营了。打开“磨石先生”小程序,记者发现,页面上有数百款的水磨石样品图片,每一个样品后面都有详细的规格、尺寸、市面售价。此外,还有水磨石家具页面。

朱鹏洪告诉记者,线上平台主要是为了让设计师、消费者认识水磨

石,让他们对价格、尺寸心里有数。“相对陶瓷,水磨石算是新材料,虽然几十年前就有了,但当时是类似地坪,没有尺寸的概念,而现在预制水磨石做成了各种块状,也有其规格。”

他认为,要想让水磨石快速走入千家万户,就要先把这套数据做出来,让设计师会用,消费者想用,这是至关重要的。“水磨石家具部

分,目前正在完善,这部分主要是想让设计师和消费者知道,其实水磨石不仅仅是铺贴在墙面和台面上。它的可塑性很强,可以做成非常灵动的家居用品,包括花瓶、茶盘,甚至浴缸、洗手台等。”朱鹏洪认为,无论水磨石以任何形式进入家居空间,建立行业数据库无疑是成功打开市场要迈出的关键一步。

南安9家省级企业技术中心考评合格

本报讯(记者 苏清彬)近日,福建省工业和信息化厅公布了325家省企业技术中心考核评价合格企业名单,金鹿日化、申利铝业、阳光中科、协进建材、三宏再生资源、恒利集团、天广消防、中天工业、溪石股份等9家南安企业技术中心考评合格。

企业技术中心是依托行业优势骨干企业建设的技术创新平台,是企业开展关键技术研发、提升核心竞争力的重要载体。当前,国家级、省级企业技术中心已经成为企业核心竞争力标志性平台。

作为老牌日化企业,金鹿日化在技术研发方面走在了前列。“金鹿

日化技术中心依托福建省第一家民办研究所——金鹿家庭卫生杀虫用品研究所,于2008年在金鹿厂区设立,2011年被认定为福建省省级企业技术中心,每两年考核一次均顺利通过评审。”在金鹿日化总工程师陈文磊看来,“研究开发是企业的生命线,在开发上下本钱企业才有未来”。

对此,金鹿日化坚持每年投入销售额的4%用于引进先进技术和更新设备,不断强化公司的自主研发能力。秉承着这份执着与专注,技术中心每年研制数十种家庭卫生杀虫用品,七次荣膺包含国际、国家、省级有

关部门颁发的发明奖、科技进步奖和优秀新产品奖。

据介绍,金鹿日化技术中心现有专职人员90人,与清华大学、厦门大学、福州大学等达成校企产学研合作,还与国家疾控中心、济南疾控中心等建立长期顾问式技术合作,形成以技术中心为核心,聚合多方技术精髓的多维度研发力量,负责对杀虫、洗涤、消毒、家居卫生四大体系产品的研究设计开发工作。

金鹿日化是上述9家南安企业注重科技创新的生动缩影。近年来,南安特别重视引导企业加大技术创新,积极配套政策引导企业提

高研发和创新投入,着力推动企业研发平台的建设,鼓励企业立足技术创新和解决行业共性的技术需求,加大研发投入力度,尤其是争取在关键性技术需求上取得突破,解决卡脖子的痛点,有力驱动工业企业高质量发展。

据了解,为进一步推动省企业技术中心建设,根据《福建省企业技术中心认定管理办法》,省工信厅组织专家对2020年之前(含2020年)认定的工业和信息化类省企业技术中心进行了考核评价,共325家企业技术中心通过考核,其中,49家被评为优秀,276家被评为合格。