

## 黄云云:为家乡健儿“花式”助威 让南安元素闪耀巴黎奥运

郑成功木偶、蟳埔簪花,南安城市IP旗、文化字画、剪纸……这个夏天,巴黎奥运会场馆内外,丰富的泉州、南安元素闪耀,引人注目,给各国观众和游客带来全新印象。而这一切都离不开背后默默付出的“成功武荣奥运助威队”和总执行策划人黄云云。

“这次活动是在南安市委统战部的指导下,南安市欧美同学会(南安市留学人员联谊会)留学生携手南安市高层次人才协会人才群体,义务宣传海丝文化,让侨力量与行进的传统文同频共振的一次创举。”昨日,记者联系了黄云云,和她聊起了这背后的故事。

本报记者 李杨瑜 见习记者 陈辛琪 通讯员 傅灿辉 文/图

►成功武荣奥运助威队。



黄云云

### 同心聚力 让海丝文化亮相世界舞台

8月7日,泉州南安籍运动员李发彬以抓举143公斤、挺举167公斤,总成绩310公斤,打破抓举奥运会纪录的赛成绩,成功卫冕奥运会举重该项目冠军。

比赛现场,“成功武荣奥运助威队”身着南安城市文化衫,携带文化扇、城市IP旗、簪花围、郑成功木偶……与现场的欢呼呐喊相互辉映,共同见证这激动人心的时刻。

“秉承一颗初心,汇聚一群伙伴,成功武荣奥运助威队走到巴黎,助力奥运健儿逐梦巴黎,让世界看到南安,让世界更好地了解中国!”活动结束后,作为这一系列活动执行策划的黄云云在自己的微信上发了这么一条朋友圈,文字无声,却难掩激动。

时间回拨到7月9日,彼时,南安市欧美同学会(南安市留学人员联谊会)副秘书长黄小旭与南安市委统战部相关负责人陈鸿杰取得联系,表示想代表联谊会到巴黎奥运会现场给南安健儿加油助威。陈鸿杰一听,心头一动,立即与南安市高层次人才协会建立联系,启动助威策划。7月15日,包括南安市委统战部、留联、高层次人才协会多方人员开完碰头会,“成功武荣奥运助威队”宣告成立,黄云云被委以活动总执行策划人的重任。

作为执行人,黄云云深感责任在肩,她下决心一定要尽心竭力完成这项光荣的使命任务。很快地,她带领团队各展所长,抢抓时效,确保在黄小旭一家人在出发巴黎前准备好所有物料。

“我在‘成功武荣奥运助威队’的基础上又成立了小分队,并第一时间邀请木雕手艺人苏华荣、剪纸艺术家杨民兴、书法家王志安等大师纷纷加入各类作品的设计与创作。此外,曾经为赵丽颖簪花而‘一战成名’的黄丽泳老师,也为我们设计了六个簪花围。”黄云云回忆。

小分队的成员们领到各自的任务后,便各自着手准备。其中,在南安城市IP旗的设计制作过程中,黄云云与广告公司反复推敲长达9天,对每个细节精雕细琢,最终从9份备选设计稿中,选出最佳方案,制作了500面富有创意的南安城市IP旗。

7月23日下午,黄云云与黄小旭将精心制作的文化衫送到南安体校,为奥运健儿的比赛营造了浓厚的氛围。同时,他们还前往南安文旅集团精心挑选了南安文化扇、帆布袋作为南安文化周边,进一步丰富了团队的海丝文化展示内容。

随后,他们又马不停蹄赶往南安市高层次人才协会,与木雕手艺人苏华荣探讨要带到现场的手持木偶。经过连续几天加班加点,苏华荣成功赶制出了5尊结合奥运五环的色彩,且有海丝文化、中国元素的木偶。

好事多磨,7月下旬,突如其来的台风,让簪花围这个环节的对接上困难重重。“当时黄丽泳老师只能根据描述和期望的效果进行准备,尽管沟通上没有问题,但是没有办法现场验收,心中难免忐忑。”幸运的是,数天后,簪花围如期赶制了出来,黄云云激动得差点哭出来。

经过紧锣密鼓地准备,所有的物料准备齐全。7月底,黄小旭一家五口带着满载海丝文化元素,大约20公斤重的行李箱,踏上了前往巴黎的旅程。

“在异国他乡看到自己家乡的运动健儿参加巴黎奥运会,特别有意义!”



整个奥运会期间,黄小旭一家人身兼数职,带有郑成功、九日山、五里桥、高甲戏等大量海丝元素的助威衫,现身奥运会比赛现场,让南安元素亮相国际舞台。远在家乡南安的黄云云,和协会同仁们聚在一起,共同见证李发彬夺冠这激动人心的时刻,也共同感受南安元素闪耀世界舞台的那一份荣耀。

### 以侨架桥 推动南安与海内外沟通交流

眼下,“成功武荣奥运助威队”的使命已完成,但黄云云的心情久久不能平静。“那段日子,几乎是把所有的时间和精力都投入到了助威队的工作中。忘记生日,没时间陪伴孩子,还因时差常常熬夜联络,家人看在眼里,疼在心里,甚至开玩笑地说我‘着魔了’。”提起家里人,黄云云更多的是愧疚。

“借奥运会让南安元素走向世界,是我的终极目标。”黄云云呼吁,希望有更多人加入这个队伍中,成为民间外交的生力军。

实际上,归国11年来,黄云云一直致力于以侨架桥,推动南安与海内外沟通交流。多年来,她立足于自己的专业所学,创办普惠性民办幼儿园,在追求事业的同时为经济发展作出贡献;作为一名侨界青年代表,她心系社会,谨记青年责任,担任着多个社团职务,以己为桥,推动南安与海内外沟通交流。

“在新加坡的时候,我深受老一辈华侨陈水俊老先生的影响,要把自己所学所长用于家乡发展。”黄云云坦言,回到家乡霞美创办幼儿园初期,也遇到了许多困难,但有幸得到南安市委统战部、市委组织部、市侨联等部门的关心和帮助,让她少走弯路,更快地融入家乡发展环境。有感于此,黄云云萌生了为侨服务,致力于团结和服务海内外侨亲的想法,并在南安市委统战部和市委组织部的指导下积极参与统战和人才工作。

2016年,黄云云参与发起并筹备全国首个县市级欧美同学会——南

安市欧美同学会(南安市留学人员联谊会),并助力有关部门在8个国家首创设立了海外联络处,致力于推动留学青年抱团发展;2018年,她参与发起创办南安市高层次人才协会,致力于团结和服务全市高层次人才,作为协会党支部书记、副会长兼秘书长,累计举办各类活动100多场,线下参与超5000人次,线上参与29.8万人次;通过搭建共同发展的平台,共享资源、促进交流合作。

“可以说服务侨界青年来闽发展,也推动着我个人创业。”随着身边各种资源不断汇聚,新的发展需求也随之而来,她发现处于事业打拼期的侨界新生代,对经贸合作交流的意向更为强烈,常规的联络联谊和文化交流等活动已不能满足他们的发展需求。

2020年,为进一步盘活涉侨闲置资源,黄云云组建了一支团队,受聘进行泉州鲤城区青商智谷产业园的艺术升级更新和招商运营工作,并于2022年获评鲤城区重点楼宇招商项目,获得市场好评;在此基础上,她进一步拓展事业版图,带领团队深耕初创平台建设和产业孵化投资,助力泉州青年创业,服务泉州产业孵化升级。

“我们在国外奋斗过的新侨,更能理解爱国不是空泛的口号。”黄云云深知侨胞们虽身在国外,但心系祖国。自当选福建省第十三、十四届人大代表以来,她从熟悉的教育领域和重点关注涉侨领域做深入调研,先后在省两会上提出了9件建议,并参加了60余人次人大履职活动,希望通过这种方式,让更多的人了解侨胞的历史和文化,增强民族自豪感和凝聚力。

谈及未来,黄云云透露,9月中旬,他们将借助新加坡南安会馆举办的第二届南安文化节这一平台,让南安的非遗文化走向国门,在新加坡这片多元文化交融的土地上绽放异彩。此外,她还计划着利用今年10月下旬第十届世界南安青年联谊大会这一国际性交流平台,继续推广南安的非遗文化、美食文化,促进全球华人社团的团结与和谐。



资讯

200亿元!

### 民营中小微企业提质争效专项贷款来了

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 郑慧珍 尤丽文)日前,福建省财政厅等四部门发布《关于设立两期福建省民营中小微企业提质争效专项资金贷款的通知》(以下简称“通知”),设立两期共200亿元提质争效专项资金贷款,对符合条件的民营中小微企业给予年化1%贴息,贴息期限最长为1年。

通知指出,贷款支持对象需是2024年8月6日前在福建省(不含厦门市)生产经营超过一年的民营中小微企业,登记注册的企业类型为非国有独资、非国有控股,当前正常生产经营且有流动性需求,未享受过2023年“福建省中小微企业提质争效专项资金贷款”。该贷款额度为民营中小微企业企业单户不超过1000万元,个体工商户单户不超过200万元。贷款利率不超过贷款发放时一年期贷款市场报价利率(LPR)+50个基点。

通知强调,贴息资金采取“先贴后补”方式,各银行在发放贷款时,在规定的贷款利率基础上直接扣减财政贴息,减轻企业负担。企业可通过金服云平台申请,也可直接向合作银行机构申请,由银行协助通过金服云平台向相关部门提交信息。同一笔贷款已享受过省级其他优惠政策支持,以及三期小微提质争效贷款的,不再重复享受本贴息政策。

### 九牧集团林晓伟 入选《财富》商业精英榜单

本报讯(记者 李杨瑜)14日,全球最具影响力之一的商业杂志《财富》发布了2024年“中国40位40岁以下商界精英”榜单。九牧集团运营总裁、小牧卫浴品牌创始人林晓伟上榜,成为中国卫浴行业唯一上榜的青年企业家。

据了解,林晓伟毕业后加入九牧集团,并于2019年创立小牧卫浴品牌。如今,九牧集团已经发展成为“中国第一、世界前三”的卫浴领导品牌,品牌价值达1592.25亿元,小牧卫浴品牌价值也已突破152亿元,入选中国最具增长潜力新锐品牌、中国卫浴十强品牌,成为年轻人的首选卫浴。

“数智卫浴是九牧的长期发展方向,数智化可以提升产品的价值,也可以提升企业的行业竞争力。九牧对创新科研的长期投入,将为企业的增长带来源源不断的动力。”林晓伟说。此外,他还主导推动九牧集团的国际化战略,先后成功收购德国Poggenpohl和法国THG两大顶级厨卫品牌,加速推进国际化进程。

据悉,“中国40位40岁以下的商界精英”榜单是《财富》从2011年开始推出,旨在挖掘中国年轻一代的杰出创新者、价值缔造者和变革者,在中国商界、特别是青年企业家群体中具有广泛的影响力和权威性,被业界称为“商业巨星摇篮”。今年入选榜单的商业精英主要来自人工智能、医疗健康及生命科学、新消费、绿色科技四个领域,代表着中国未来商界领导力。

《财富》认为,技术推动下的产业格局正在发生前所未有的变化,中国年轻的商业领袖们对创新充满渴望,他们既是科技变革的受益者,也是创新风险的承担者。“作为90后青年企业家,林晓伟有着敏锐的市场洞察力和超凡的创新力,紧扣时代脉搏,注重科技研发、大胆创新,推动企业不断满足新消费需求,实现量利增收,走向全球。”《财富》对林晓伟如是评价。

### 南安举办石材行业技术培训

本报讯(记者 蔡静琦)日前,南安市石材行业多线切割技术实操培训开班仪式在水头镇举行,活动将持续至本月23日。

多线切割技术作为石材加工领域的重要创新,以其高效、精准、环保的特点,对产业转型升级起到了关键性推动作用。活动中,华侨大学制造工程研究院教授、南安华大石材产业技术研究院院长、南安市石材协会专委会主任谭援强分享了《石材大板多线切割技术简介》;天晶线锯销售经理吴磊、博聚线锯曾剑煌分别介绍了相关设备及实训计划。

“此次培训旨在培养一批熟练掌握多线切割技术的专业人才,为行业新技术、新工艺、新设备的广泛应用和产业高质量发展提供人才支持。”在开班仪式上,泉州市工信局相关负责人表示,将持续对接全球市场的机遇与挑战,泉州市一直在优化产业布局,推动企业技术改造升级,完善产业链,拓展国内外市场,弘扬产业文化,加速数字化转型,实现环保生产,推动产业高质量发展。

## 蔡转移:专注园林石材三十余年 将产品卖向全世界



蔡转移

■本报记者 蔡静琦 文/图

14岁看大切,17岁接管父亲的石材厂,27岁创立南安市新杰山石业有限公司(以下简称:新杰山),蔡转移用他的勤奋和努力,把自己的人生演绎得如同石材工艺般精湛。

如今,年仅48岁的他已在石材行业深耕了34年,拥有了8个生产车间,经营产品种类繁多,包括石材灯箱、圆柱、栏杆、雕像等十余种园林石材产品,其现货价值估算高达数千万元。另外,他还承租了一个十余亩的荒料堆场,常年库存备料数千立方米,经销商更是遍

布全中国,将产品卖向全世界。

### 深耕园林石材 打开石雕领域知名度

和水头大部分石材厂不同,蔡转移经营的新杰山,从2003年开始,就将重心放在了工艺复杂的园林产品上。

“以前的石材厂,生产普通条板都忙不过来,做复杂的石材工艺的工厂并不多。”蔡转移坦言,做条板虽然简单,但设备投入不少。而早期时,他选择做异型类产品,也是因本钱不多,不得已才用人力去替代高昂的设备。

这一系列看似偶然的抉择,最终成就了蔡转移的传奇人生。作为最早涉足异型石材加工行业的先行者之一,蔡转移对工艺的执着和细节的把控达到了极致。他深知,在这个行业中,唯有精湛的技艺和不变的匠心,才能打造出优质卓越的产品。因此,他特地从惠安和河南两地聘请了技艺精湛的手工雕刻师傅,公司的每一件产品都能凝聚着匠人的智慧和汗水。

事业发展初期,蔡转移也面临着诸多挑战。新材料的探索便是其中之一。由于对新型石材的不熟悉,他在工艺打磨的过程中遇到了许多难题,浪费了不少材料。他深入研究每一种石材的特性,探索不同的切割和打磨技术,逐渐积累了对各种石材的深刻见解和处理方法。

“也正因为我们对石材够熟悉,有精湛的工艺,使得公司能够准确地把握项目的需求,为客户提供更加贴合的设计和更高品质的产品。”在他的带领下,新杰山不仅注重传统工艺的传承,更致力于创新和技术提升。此外,他常常参与到工艺的琢磨和研发中,与师傅们共同探讨,不断试验和改进,只为追求卓越的品质和艺术的美感。

功夫不负有心人。2006年,蔡转移迎来了他人生的首个千万元级项目。凭借过往丰富的项目经验和无数的成功案例,新杰山成功中标了龙岩的紫金山国家矿山公园的重大石材项目。

“这个项目不仅包含石材座椅、动物石雕等众多产品,还涵盖了公园的整体石材装饰和景观设计。”蔡转移表示,该项目的成功落地,不仅为甲方带来了超出预期的惊喜,也彻底打开了新杰山石业在园林石雕领域的知名度。

### 抢占家装市场 丰富品类提高市场覆盖率

在蔡转移看来,新杰山之所以能够快速得到业内的认可,除了过硬的品质外,还与新杰山制定的反馈机制有关。

“反馈机制的核心就在于我们实行的项目制模式。”据蔡转移介绍,早在20年前,新杰山就开始实行项目制模式,每个项目敲定下来,立马成立项目小组,设立小组长,独立跟踪负责单

个项目,直至安装完成。这种模式使得新杰山能够快速响应市场需求,灵活应对各种变化。同时,他们还建立了一套标准的流程,包括产品打包上车等,以确保产品在运输途中免遭挤压破损,从而保证了工程的质量。

蔡转移坦言,石雕类产品不同于平板产品,边角破损丝毫都会影响整体美观。因此,新杰山在生产过程中注重每一个细节,力求做到完美。

谈及当下的销售渠道,蔡转移表示,工程订单下滑已成为不争的事实,每个石材企业基本在朝家装方向去走。“家装项目,体量比较小,一套豪宅能用到石雕产品也就三四十万元。但这种项目有一个好处就是不担心欠款问题。很大程度上降低了企业的运营风险。”在蔡转移看来,企业的发展必须紧跟市场变化,而调整战略也是企业生存和发展的关键。

在走访工厂过程中,记者注意到,即使是单一的灯箱产品,新杰山里的款式丰富多样,包括方形、圆形、八角形、铜钱状等,满足了不同客户的需求。

蔡转移自豪地表示,目前工厂常年保持的灯箱库存量高达2万个,根本不愁销售问题。他透露,除了与传统的实体经销商合作外,现在许多电商平台也成为他们的重要客户。他们通过批发的方式,为电商提供各类灯箱产品,这不仅拓宽了销售渠道,也提高了产品的市场覆盖率。