

存量低效工业用地物业分割转让

晋江首宗示范案例成功落地

本报讯(融媒体记者陈青 通讯员施雅韵 文/图)日前,随着工业物业分割转让模式在存量低效工业用地领域的成功落地,晋江在盘活利用低效用地改革试点领域实现新的重要突破。10月21日,晋江顺利为华宝智能制造产业园项目完成首批2家企业共4宗厂房的分割转让,厂房面积介于1000至1300平方米,总面积达5000平方米。该项目成为晋江市首宗存量低效工业用地物业分割转让示范案例,有效盘活低效用地和闲置厂房,扩展产业空间,助力项目更快投产增效。

据悉,该项目用地由华宝智能科技有限公司于2020年通过司法拍卖取得,地块总面积178.9亩,总投资约10亿元。项目聚焦智能制造产业链,全力打造制鞋行业全产业链智能装备产业基地及示范工厂。

该项目改造后,地块容积率从1.38提升至2.85,建筑面积由11万平方米大幅增至35万平方米,有效拓展了产业发展空间。目前,该项目园区一期已引进12家产业链上下游企业,全面投产后,预计年产值可达10亿元,年纳税约3000万元,有效提升区域工业产能和效益。



存量低效工业用地物业分割转让,有效盘活低效用地和闲置厂房,扩展产业空间,助力项目更快投产增效。

为充分挖掘土地潜能,推进工业园区标准化建设,晋江市自然资源局支持存量工业用地的工业物业进行分割转让,并针对企业改造升级的资金难题,创新“边拆边建、分期建设,申请一批、分割转让一批”的并联审批模式,支持华宝智能制造

产业园项目一期新建的4栋标准化厂房按幢、层分割转让。企业按照生产需求直接购买标准厂房,给企业带来了很大便利,解决了中小企业的用地难题,助力企业快速投产。”入驻企业晋

江市非凡印刷有限公司负责人表示。

“晋江市自然资源局推出的‘法拍地盘活+模拟审批+提容增效+工业物业分割转让’等政策组合拳,帮助我们解决了用地、规划、资金等难题,让企业有信心投入改造升级,进一步推动项目早落地、早投产。”华宝智能制造产业园有关负责人介绍。

“这一创新模式实现了多方共赢,真正实现了‘地尽其用、项目速投’。”晋江市自然资源局有关负责人表示,“一方面,通过存量工业用地物业分割转让,推进低效用地再开发,促进土地集约高效利用,有力破解中小企业‘用地难、落地慢’问题,进一步激发了市场活力;另一方面,通过支持企业打通产业链上下游,促进产业集聚发展,构建‘上下楼变上下游、产业园成产业链’的高效产业生态,有力推进工业园区标准化建设与产业高质量发展。”

下一步,晋江市自然资源局将继续聚焦发展所需、企业所急和群众所盼,深化拓展盘活利用低效用地试点工作,在要素保障、规划引领、服务提质等方面持续改革创新,努力破解空间要素制约,助力经济高质量发展。

海峡股权交易中心: 台资板服务基地 落户泉州

本报讯(融媒体记者王宇 通讯员李少腾)为贯彻落实《中共中央 国务院关于支持福建探索海峡两岸融合发展新路 建设两岸融合发展示范区的意见》,10月23日,海峡股权交易中心“台资板泉州服务基地”在泉州台商投资区正式揭牌。

海峡股权交易中心副总裁李超琦表示,台资板泉州服务基地的设立,是海峡股权交易中心服务地方台资企业的前沿延伸。基地将充分发挥区域性股权市场作为资本市场“塔基、苗圃”功能,为台资企业提供全方位培育服务。该基地将成为一个综合金融服务平台,帮助企业对接更高层次资本市场,并提供“陆台汇”48项专属服务。服务基地还将推动台资企业享受“三四板绿色通道”和新三板公示审核机制,对接北交所获得提前关注和指导,为台资企业登陆大陆资本市场提供便捷通道。

揭牌仪式后,活动安排了专题分享环节。海峡股权交易中心详细介绍了“陆台汇”的服务内容和优势,紧密贴合台资企业需求,为企业成长提供了多元、精准的金融支持路径。中国银行泉州分行分享针对台资企业的金融服务方案,为台资企业缓解融资压力、优化资金结构提供坚实保障。联创智信代表为与会企业解读助力企业高质量发展的惠企政策,帮助台资企业精准把握政策红利。这些分享为参会台资企业提供了丰富的信息和宝贵的经验。

据了解,下一阶段,海峡股权交易中心将以“台资板泉州服务基地”为重要支点,持续加强与泉州市各级部门、产业园区及金融机构的协同联动,共同为台资企业提供更全面、更精准、更高效的资本市场服务,进一步促进台企与大陆资本市场的深度融合,构建充满活力的区域股权市场投资生态圈,为闽台金融合作与两岸融合发展注入新动能。

“专精特新”企业高质量发展研修班走进厦门大学 搭平台走出去 助企“充电赋能”

搭平台走出去,助企“充电赋能”。10月22日至24日,我市组织企业家走进厦门大学,举办“专精特新”企业高质量发展专题研修班,助力打造创新型企业家队伍,持续提升我市专精特新企业提质增效和品牌建设。其间,课堂授课、互动研讨、典型企业走访等,为企业家们搭建起碰撞思维火花、促进交流互鉴、拓宽认知边界的平台。该活动由市工信局主办、中小企业服务中心承办。

□融媒体记者 黄文珍 通讯员 洪家鸿 文/图



企业家走访典型企业并聆听分享

电动自行车安全隐患全链条整治



电动自行车销售、维修经营商户参加会议

本报讯(融媒体记者陈青 通讯员黄飞鸿 文/图)为进一步抓好市场监管领域电动自行车安全隐患全链条整治工作,宣传贯彻新修订的《福建省非机动车管理办法》,近日,丰泽区市场监管局组织召开电动自行车安全隐患全链条整治工作会议,辖区电动自行车销售、维修经营商户参加会议。

会议围绕电动自行车全链条整治主题,开展了多环节、多角度的政策宣贯与合规指导。市场监管部门就《福建省非机动车管理办法》内容、GB17761-2024《电动自行车安全技术通用规范》等标准要求以及典型案例警示教育作了详细解读,引导经营主体增强法律意识和责任意识。

监管部门要求经营商户,严禁销售不符合新国标的电动自行车,不得违规拼装、加装、改装;主动清理旧库存,严格落实进货查验制度,健全质量安全追溯体系;规范明码标价,明示产品标准信息,积极配合监督检查,及时整改问题,共同维护行业秩序。

电动自行车安全事关群众切身利益,各经营主体要牢固树立“安全第一”责任意识,切实履行质量安全主体责任;市场监管部门将强化属地监管,加大销售环节整治力度,通过监督检查、普法宣传与执法联动,推动整治工作落到实处、见到实效,筑牢人民群众出行安全屏障。下一步,丰泽区将持续推进电动自行车全链条整治行动,通过常态化监督、精准普法与执法联动,进一步规范市场秩序,保障人民群众出行安全,营造放心、安全的消费环境。

石狮纺织印染产业 迈向“智造绿造”新阶段

本报讯(融媒体记者郭剑平)近日,石狮市染整助剂技术联合创新中心揭牌成立。该中心是由中国500强企业传化集团旗下传化化学牵头,联合中国印染行业协会福建省办事处,以及石狮本土龙头企业华宝集团、祥华集团、三益织造共同设立,标志着当地纺织印染产业在技术创新与产业链升级上迈出关键一步。

据了解,该联合创新中心的成立,既是传化化学技术优势与石狮本土企业产业实践的深度融合,也是石狮落实“强链补链延链”产业发展策略的重要成果,将为当地纺织印染产业破解技术瓶颈、提升核心竞争力搭建重要平台,加速石狮纺织印染产业从传统“制造”向高端“智造”、“绿造”转型。

宏观视野洞见趋势 精准施策锚定航向

据悉,此次研修班主题设置兼具广度与深度,既有宏观的经济分析,也聚焦“法税融合”、人工智能、管理、营销策略等企业关注的热点话题,为企业把握时代发展脉搏、锚定行业趋势航向“植入”新视角。

以宏观视野为坐标,洞见更辽远的发展征程。厦门大学经济学院教授靳涛分享了“中国经济转型与民营企业专精特新发展研究”。“需求收缩、供给冲击和预期转弱是当前经济面临的主要挑战。”靳涛观察,原有产品和服务增量时代结束了,未来的机会就是产品和服务的创新。“朴实型悦己是消费主基调,‘大户外’和‘大室内’消费板块是朴实型悦己基调下更具体的趋势表现。”

在靳涛看来,社会在转型,家庭在重构,企业需要作出相应的改变。中小企业要因地制宜、分类施策:市场萎缩型企业可考虑暂时退出,市场缓慢复苏型企业考虑最小成本的蛰伏,市场恢复型企业考虑转型发展,市场爆发型企业要抢先占领市场。“如果企业无法迭代升级,该退出就要退出,不要犹豫。面对趋势与风口,企业要反应迅速,实现转型升级。”

“互联网高估值模式出现消退,互联网由流量为尊转向算力为王。同时,新质生产力需要新的基础设施建设。”靳涛认为,新经济时代涌现了新发展机遇,包括新能源、新材料转型发展;康养、文化娱乐和高端心理需求赛道;人工智能和机器人方向,未来工作和生活的智能化场景和智能化设备将替代目前的消费产品。

靳涛说,内卷大的行业和赛道要做到差异化和精致化,饱和行业和过度竞争行业可考虑出海;轻资产、平台化和可复制的低成本模式愈发引起重视;场景式消费、直播式消费和网红带货消费是消费下沉的重要渠道。

修炼卓越领导力 驱动高效执行力

管理是一个历久弥新的话题,活动上,厦门大学管理学院企业管理系教授林志荣以“卓越领导力与执行力”为主题,分享了企业管理之道。“卓越的管理者都是擅长琢磨人的高手。管理过度的结果是陷入内卷,双方疲惫不堪、损人不利己,不会产生任何新的价值。”林志荣认为,管理者的本质是从“运动员”向“教练员”角色转化,是通过他人的劳动获取结果。“管理是组织中协调个体努力必不可少”的因素。“现代管理学之父”德鲁克说,所有的组织都是用来发挥人的长处。”

在林志荣看来,员工是散落的闪闪发光的珠子,需要“线”的串联。企业要制定行动体系,好的管理者要清楚地告诉下属干什么、怎么干;还要建立组织体系,包括分配资源、搭班子、分权力和做事情;此外,还需要建立控制体系和文化体系。“在此基础上如何落实、贯彻和执行?靠的是卓越的领导力和高效的执行力。”

“领导是一种关系、行为和能能力,领导力不是管控制,卓越的领导力能够拉动高效的执行力。”林志荣分享,

领导力是影响、改变、教化、激发人的能力。“光靠‘胡萝卜’‘大棒’不够,还要靠沟通说服和谈判的能力。八成的问题是无效沟通造成的。沟通中,最难的是倾听。”

林志荣说,权力的影响力来源于正式职位;权威的影响力来源于个人魅力。要修炼领导力,要学会到什么山头唱什么歌,领导行为要与具体情境相匹配,才能实现领导的有效性。有效的领导者应该能够识别不同的情境,选择或调整领导风格。

智媒时代破圈引流 做好媒介触点管理

品牌营销是企业连接市场与用户的重要纽带,是塑造差异化竞争优势的有效手段。新一代信息技术浪潮奔涌而来,企业如何在品牌营销中开辟新路径?厦门大学新闻传播学院广告学系教授陈素白分享了智媒时代品牌营销中的新媒体运用策略。

在陈素白看来,品牌营销源于洞察力。看似琐碎的数据,却是营销决策的重要依据。“把人简单地看做‘消费者’,是传统的思维方式,我们应该‘破圈’。”她分享,全球著名广告公司博报堂提出了“生活者”的概念,就是将消费者作为一个拥有多方面生活内容的实体,整体化、全方位地看待。“这样,我们可以从支离片段的行中发现‘最本质性的欲望和价值观念’。”

“数据告诉我们,在中国,‘圈子’不但指相同年龄、爱好等的生活者社群,更被赋予了身份、地位、人脉等诸多象征意义。信息爆炸的今天,‘圈子’亦成为生活者的‘信息过滤网’。”陈素白介绍,日本提出镜众的概念,即共振型消费者。“受镜众传播模式启发,我们认为,价值共振和情感感染

是受众分享行为的两条重要路径。让消费者自发成为品牌和营销活动的发起者、体验者、分享者和传播者是新媒体营销的核心爆点。”

陈素白分享了多个品牌营销的典型案列。她认为,智媒时代做好媒介触点管理是重中之重。“模糊或隐藏营销诉求,弱化与品牌的直接相关性;公共关系前置;尽量给品牌穿上感性诉求的外衣;开放平台,提供互动路径,创建更多的媒介触点;创造商务和生活方式,激活‘发现’和‘体验’是媒体投放五大营销新逻辑。”

“学思践悟”拓视野 企业赋能启新程

在为期三天的研修之旅中,企业家们聆听专家学者“传道授业解惑”,实地走访国投智能感受当地典型企业的发展之路,拓宽了视野,启迪了思维。“我们是一家食品企业,主营燕麦片、黑麦片、芝麻糊等谷物冲调产品。我们也是三只松鼠等品牌代工厂、达利等品牌的原料供应商。这些年,企业保持着平稳的发展状态。”金维他(福建)食品有限公司副总经理刘乙宏告诉记者,随着市场竞争的加剧、渠道的多元,如何拓展渠道,实现更精准、更有效地触

达目标消费群体是他们一直努力的方向。通过研修班的学习,不论是宏观的趋势分析,还是微观的营销策略,都让他们受益匪浅。“专家学者的观点启迪了思维,让我们抓到了日常未能感知到的问题。接下来,我们将在抖音、小红书、视频号等渠道创新上持续发力,推动企业不断前行。”

今年以来,泉州禾逸电子有限公司保持着增长态势。“从公司创立以来,我们一直聚焦在智能安防细分赛道,并跻身成为省级‘专精特新’中小企业的一员。”在该企业总经理李瑞发看来,随着人工智能技术的推进,智能化应用已日趋广泛,市场前景广阔。通过研修班的学习,他更加明晰了产业发展的趋势与方向,也收获了一些推动企业发展的新路径。在实地走访企业过程中,李瑞发认真聆听讲解并仔细阅读企业宣传图册。“这家企业与我所在行业相关,这次走访获得了很多启发。”他告诉记者,未来,他将继续深耕智能安防领域,在巩固外贸市场的同时,着力开发国内市场,实现国际、国内“两条腿”走路。