

低保覆盖率居全市第二 云霄点题整治见成效

本报讯 (朱乔桢 通讯员:方懿) 10月18日,记者从县民政局了解到,全县纳入城乡低保共有6437户10207人,特困供养对象884人(其中建档立卡对象纳入农村低保2921人,特困供养86人),全县低保覆盖率达2.28%,在全市排名第二。今年6月以来,县民政局聚焦困难群众“漏保”、“漏救”问题开展“点题整治”行动,取得良好的成效。

为贯彻落实省市县关于点题整治的工作部署,县民政局制定了《关于开展困难群众“漏保”“漏救”问题“点题整治”的工作方案》,实行分片区挂钩乡镇制度,成立5个工作组,每月一次对全县10个乡镇(开发区)进行督导全覆盖,在今年初兜底保障“回头看”排查基础上,梳理排查脱贫不稳定人口和边缘易致贫人口等8类对象,推动整治行动见实效。

整治以来,我县新增低保对象692人、特困人员48

人,事实无人抚养儿童22人,实施临时救助571人次,共走访慰问特殊困难群众3842人次。纳保、救助、对象排查工作也在持续开展办理中,确保真正做到“应保尽保、应救尽救”。

近阶段,县民政局进一步巩固提升点题整治成果,继续深化社会救助领域“放管服”改革,将低保、特困供养审批权限下放至马铺、下河、和平、火田、列屿等五个乡镇,在乡镇建立社会救助备用金,对救助金额在3000元以下(含3000元)由乡镇实施救助审批,县级救助封顶线从8500元提高至10000元,对急难型救助实行“先行救助”,事后补充说明情况;对资金支出较大且短期内生活困难无法缓解的,可采取“一次审批、分次发放”方式;取消户籍申请限制,由急难发生地实施临时救助。此外,组建由村、镇、县三级组成的救助对象主动发现网络,向社会公

示县、乡两级社会救助热线,从“帮”困难群众到“找”困难群众,切实把实事办好、把好事办实。



志愿者入户宣传政策

电商新农人 创出好“钱”程

本报讯 (谢榕 汤金梅 蔡江龙) 临近“双十一”,这几天,我县九霄天电子商务有限公司总经理张坤伟都忙着和员工讨论线上店铺促销事宜。张坤伟说:“我们整个公司现在全线备战双十一,就是冲刺这一波,应该会实现同期或比上个月增长,实现更高的增长。现在每天订单稳定在5千到1万单左右,如果说做其它的一些直播或者活动应该更多。我们今年销售额整体和去年应该差不多持平。”

近年来,我县涌现出一批“新农人”,他们以互联网思维和全新产销模式创业创新,为传统农业转型注入了新动能,为现代农业提质增效注入了新活力。张坤伟就是其中一位,这些年,他通过电商平台把家乡的枇杷、杨桃、芭乐等水果通过电商平台送到了全国各地消费者手中。



张坤伟和员工讨论“双十一”线上店铺促销事宜

这个行业的一个初心,就是想把自己家里还有亲戚种的这些水果销售出去。各个村点收购水果,基本上都会和种植户进行点对点联系。”

除了帮农户卖当季水果,张坤伟与其他几位志同道合的新农人共同组建了九霄天电子商务有限公司,希望让田间地头的好货变成乡邻致富的钱袋子,让云霄优质农产品行销全国。

方智鑫是九霄天电子商务有限公司的一名员工,他说:“我以前在外面接触过一点电商,现在最主要的是回到家乡发展,在这里我学习了很多,从以前零零散散的一些基础,到现在来这里经过一系列比较完善的培训,目前来说也算有一点资深的经验。”

电商的发展离不开优秀人才的支撑,张坤伟的电商公司运用多年的从业经验,孵化更多返乡青年加盟,助力云霄农产品走出深闺,走向全国各地。对此,张坤伟信心满满:“农户有一些市场上比较不好卖的水果,我们都建议他们不要种,而建议种植一些价格好一点的水果,比如说像释迦、黄金百香果、莲雾果这些比较优质的水果,它们售价比较高,我们都会鼓励他们去种植。甚至我们还有联系一些种苗,帮农户做好种植的方案,他们负责种,收成之后我们帮他们卖。”

如何成为一名懂网络、会直播、擅销售的新农人,张坤伟真是下了功夫。2019年,张坤伟和朋友回乡创业,看到乡邻自产的很多特色农产品因为没有更好的销售渠道,往往卖不上好价钱,他心里挺着急,“因为我自己是农村人,自己家里还有亲戚都种了很多农产品,像杨桃、百香果、柚子、芭乐,所以我们进入这个行业。”

本报讯 (张焜 蔡江龙 通讯员:陈娜斯) 10月20日上午,在福建豪锦化妆品有限公司生产车间里,记者看到,公司贴标、灌装等无尘车间一派繁忙,员工正仔细筛选瓶身,对香水进行装瓶。公司总经理李绍年告诉记者,香水是公司出口产品的王牌,也是今年的新亮点,订单长期稳定。

李绍年说:“今年预计销售额在2个亿左右,目前完成税收是1600多万。去年年底到今年的技改投入是1500多万,在技改方面政府也给予一些补贴。同时,去年因为疫情我们生产很多产品造成部分库存,政府方面也在帮忙引进电商帮我们销售。”

面对严峻的出口形势,豪锦却能在激烈的国际竞争中脱颖而出,分得一杯羹,这少不了莆美镇政府贴心的“妈妈式”服务。

今年8月,我镇在走访企业过程中,发现豪锦化妆品企业因国际出口船仓位等影响,导致该公司库存1000万瓶、市值1.2亿人民币免洗消毒洗手液滞销未能出口。对此,我镇经济办主动靠前作为,积极联系跨境电商企业,以电商销售、抖音带货等网上销售模式助力企业拓展销路,目前在电商和抖音直播样品已经上线;同时我镇通过各方渠道,联系到国内各地线下分销商,目前已经联系到北京、厦门、东山等地多家企业订单,待合同签订即可发货。”莆美镇经济办主任方志昭介绍。

一直以来,莆美镇不断增强服务意识,为企业提供“妈妈式”服务,切实帮助企业解决生产经营中存在的困难和问题,为企业做大做强提供了有力支撑。

豪锦化妆品有限公司自2010年创立以来,企业产品以其丰富的品类、优异的品质,畅销欧美十几个国家。公司总占地面积近7万平方米,员工人数约1000人,是集研发、生产、销售为一体的化妆品企业。该公司主营产品有护发类、护肤清洁类、啫喱类等,目前以出口为主,主要销往北美洲、欧洲、东南亚等国家和地区,并有内销品牌“施儿佳”。



莆美镇挂钩干部现场为企业排忧解难

订单稳
销路畅
豪锦迎「好」景

金宝达:「妈妈」引来「订单潮」

本报讯 (蔡江龙 朱乔桢) 10月15日,在下河乡工业集中区的漳州金宝达服饰有限公司车间,目之所及皆是一派繁忙的生产场景,剪裁声、缝纫机声交汇成曲,工人们正在精心赶制一批秋冬学生校服,选料、剪裁、车缝、检验、包装等一系列生产流程都在有条不紊地进行着,为了满足源源不断的订单,工人们正加班加点忙生产。

漳州金宝达服饰有限公司是一家生产定制校服、职业装和礼服的企业,入秋以来,公司克服疫情不利影响,始终保持产销两旺的发展态势,该公司行政主管说道:“目前我们已接到上万套的校服订单,我们本厂有4条生产线,加上外面10条加工工厂生产线,总共有14条生产线。今年总产值大概有2、3千万。订单来自全国各地,校服从幼儿园、小学、初中到高中、大学都有生产。”

漳州金宝达服饰有限公司瞄准校服产业市场,公司一方面加强质量管理,在市场上赢得好口碑,另一方面加大市场开拓能力,做好售后服务。目前,该公司生产的校服已销售到全国各地,公司订单爆满,明年订单量可能翻倍,公司准备再进行增资扩产,预计明年将扩大到二十几条生产线。

决战第四季度,全力攻坚“产业发展项目建设年”,下河乡相关负责人表示:“我们乡将继续做好‘妈妈式’服务,鼓励企业做大做强,协助落实厂区用地,为他们穿针引线,拓展生意渠道。一手抓疫情防控,一手协助企业做大做强。”

下港片区棚户区改造建设项目昼夜奋战

本报讯 (徐荫圃 朱准杰 蔡江龙 通讯员:王辉) 10月15日晚,下港片区棚户区改造建设项目现场灯火通明,机械轰鸣,打桩机、装载机不停作业,项目正有序推进中。“除了白天正常施工外,我们合理地利用夜间的施工时段,在夜间也加大了人材机的投入,我们人员夜间基本上投入到400多号人,机械有70几部,材料也是充分保障,确保合理有效地抢进度,尽早完工。”下港片区棚户区改造建设项目经理介绍道。

由于项目施工面广,施工方将整个项目分两个地块进行同步施工。目前,01地块土方开挖已经完成95%,11月底会基本全部封顶。02地块桩基部分已经基本收尾,目前正在进行基坑支护工程,02地块的水乡桩基工程已经全部完成。

据悉,下港片区棚户区改造建设项目计划总投资约23.3亿元,改造范围涵盖下港、大园、塘坪等4个社区(村),是我县历史上征迁面积最大,涉迁群众最多的单体项目。项目共设计高层住宅2256户、水乡商业住宅127户,并配套幼儿园、居家养老服务站、社区服务站等民生设施,并同步实施防水防洪排涝改造工程、市政管线工程及公共设施等。项目建成后,将有效改善旧城区人居环境,解决城市内涝问题,进一步优化城市布局、合理利用空间、提升城市品位,更好地服务县域经济社会发展。



下港片区棚户区改造建设项目建设现场