

里水举行在建工程项目供需对接交流会

达成合作采购意向43亿元

珠江时报讯(记者/陈志健 通讯员/朱嘉泳)10月12日,南海区经济促进局与里水镇联合举办在建工程项目供需对接交流会,里水镇内150个在建工程项目建设方及承建方与本土58家优质供应企业参与,供需双方达成合作采购意向约43亿元。

这是继10月11日双方举办金属粉末涂料前沿技术分析及市场供需对接会后搭建的又一交流平台,有效促进企业“就地取材”“就近服务”,优先采用本土原材料和产品,实现产业链供需互通有无、相互合作,促进里水经济内循环。

供需双方面对面交流 达成深度合作

当天,与会人员先后参观了佛山市南海伊盾家居科技有限公司展厅、车间及里水智能家居体验馆,详细了解企业和体验馆生产、展出的名优产品。此外,企业上台路演、深入接洽交流等环节让与会工程项目方采购意向强烈,按照工程建设进度初步达成合作采购意向,达成采购合作意向达43亿元。

交流会现场,广东乐居商贸

集团有限公司、广东华南鼎盛建设有限公司等12家企业成功签订采购战略合作意向书,计划建立长期稳定的合作关系,优先选用本土原材料和产品。

里水镇党委委员周可认为,在当前“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”的要求下,里水利用资源积极探索和尝试,近几个月密集举行各类供需对接会已达57场,成效明显,有效促镇内经济内循环。不仅是企业点赞,让经济内循环的氛围更浓,企业的信心也更强,订单更多,构建的产业链更完善。年内将继续举行供需对接交流会达100场,希望企业利用好交流平台及里水好物线上商城及墟日文化平台等,刺激消费,提振信心。

南海区经济促进局产业发展股股长卢振杰点赞了里水促经济内循环的做法和成效,认为里水在区内响应最快、效果最好,模式值得肯定,通过一系列惠企稳企举措释放了大量消费需求,为各行业提供了强有力的支撑,有利于营造良好的营商环境,可为南海区内经济内循环提供经验和帮助。

参加交流会的企业代表纷纷反映搭建沟通平台后效果明显。广东乐居商贸集团有限公司行政

部总监王铭表示,所在企业是一家钢材全产业链综合服务商,通过供需交流平台,能更好地与镇内企业深度合作。

将持续主动出击 开展供需对接活动

自《里水镇实施“12345”推动经济内循环三年行动方案》发布以来,里水镇以“企业需求导向”为工作思路,以供需对接为有力抓手,通过各种形式多样、方向精准的供需对接会,有效激活工业制造业的“一池春水”,企业的获得感明显增强,投资信心更足,发展信心更强。

2022年1月~9月,预计里水镇固定资产投资额达152.38亿元,增长10.86%,连续5个月实现平稳增长;建筑业产值12.47亿元,预计增长122.68%,成为拉动经济“三驾马车”中的最强动力,有力支撑全镇工业经济平稳发展。自里水镇开展经济内循环活动以来,越来越多本土企业瞄准工程建设项目,希望政府能搭建工程投资建设类的大型供需对接活动,让本土供应企业有更好的展示机会,促进与基建项目达成更多战略合作共赢方案。

里水镇收到企业的诉求后,

对全镇在建工程项目进行了全面细致的调研。经过前期的大量走访调研摸查,共收集到150个在建工程项目的采购需求。随后,根据相关项目采购需求,在镇“四上企业”库内匹配对口生产企业,筛选出58家优质供应企业进行深入交流,编制《里水镇在建工程项目供需对接手册》,为建设项目提供原材料和产品对接清单。

近三个多月以来,里水已陆续搭建行业交流、里水好物线上商城、墟日文化平台等形式多样的内循环供需对接会达57场,取得了明显效果。例如在“百亿投资项目找供应商”活动中,里水组织16个投资总额超百亿元的项目到空调、电梯、办公家具等本土供应企业考察交流,促进采购合作意向高达10亿元;南海区鞋协会员企业“抱团”到里水参加“行业供需对接会”,超九成与会企业达成初步合作意向,预计产生合作效益4亿元……

接下来,里水镇将继续主动出击,重点支持“四上”企业参与内循环供需对接,强化五大商协会和龙头企业的带动作用,组织模具行业、印刷包装行业、塑料加工行业、能源供应等内涵丰富的各个板块和领域的供需对接活动。

民法典篇——

丈夫借款买车用于共同生活 能否认定为夫妻共同债务？



小华和小翠是夫妻,小华以买车为由,向朋友小鹏借了15万元。借钱时,小华和小鹏都没有提到小翠是否知晓此事。两年后,小华无法偿还借款,小鹏多次催要无果,遂将小华和小翠二人诉至法院。小华对此无异议,小翠却主张其不知晓借款一事,买车也没有用小华借的钱,不应承担还款责任。小鹏则能够举证证明,小华经常开车接送小翠上下班以及孩子上下课。小翠需要承担还款责任吗?

《中华人民共和国民法典》第一千零六十四条:“夫妻双方共同签名或者夫妻一方事后追认等共同意思表示所负的债务,以及夫妻一方在婚姻关系存续期间以个人名义为家庭日常生活需要所负的债务,属于夫妻共同债务。夫妻一方在婚姻关系存续期间以个人名义超出家庭日常生活需要所负的债务,不属于夫妻共同债务;但是,债权人能

够证明该债务用于夫妻共同生活、共同生产经营或者基于夫妻双方共同意思表示的除外。”

根据上述法条,夫妻共同债务需要夫妻双方共同签名,或者未签名的一方在事后予以追认。一方借款,金额不是很大,用于家庭日常生活需要,债权人无需举证,推定为夫妻共同债务;借款金额较大,超出家庭日常生活需要,则需债权人举证,如果能够证明借款用于夫妻共同生活、共同生产经营,则可以认定为夫妻共同债务。本案中,小华和小翠借的15万元超出家庭日常生活需要,债权人小鹏能够证明借款用于小华和小翠家庭共同生活,可以认定该15万元是夫妻共同债务,判决由小华和小翠共同偿还。

整理/珠江时报记者 原诗杰



全球高端温泉泳池产销“双冠军”炼成记

水晶岛坚持产品质量为王、技术领先,深耕八年终成行业龙头

近日,南海区制造业全国隐形冠军企业广东水晶岛智能健康股份有限公司(以下简称水晶岛)智能消费设备制造项目封顶。项目计划总投资10亿元,打造集智能消费设备、运动SPA设备、康体设施产品及零配件于一体的智能消费设备研发生产智造基地,建设企业总部,积极开拓海内外市场。

作为里水知名企业,尽管近三年受疫情影响,水晶岛依然能保持每年超两成的逆势增长,一个个移动温泉泳池在工厂被装柜出货,销往海外市场。

走品质为先的品牌发展之路

水晶岛成立于2008年,是一家集水疗、泳吧设备、户外休闲产品、水循环设备、康体设施产品研发、生产、销售于一体的综合性高新技术企业,有着多个国内的“行业首例”,更凭借“水疗池(游艇造型)”1项专利获得中国外观设计优秀奖,成为南海唯一一家获得该奖项的企业。

温泉泳池的消费需求最早源于欧美市场,一个配置齐全的泳池价格动辄高达数万美元。2001年,外贸行业迎来爆发式增长,但直到2007年,高端温泉泳池在国内的生产和销售仍然处于空白状态。

“在国外旅行时,我第一次接触到温泉泳池,当时国内还没有同类产品出现。”水晶岛创始人之一谭树根介绍,看到新兴产业的商机后,他与合作伙伴一起认准方向,撸起袖子开耕高端温泉泳池这片行业“荒土”。

行业空白预示着有强劲的市场发展前景,但也意味着没有国内同行经验可供借鉴,从原材料采购到生产设备的配置,从产品设计到技术研发,都只能靠自己一步步摸索学习。因此,公司每年组织研发人员到国外参加专业展会,拜访生产企业,从储备知识开始,一点点地摸着石头过河,慢慢把公

司建立起来。

“小企业也要当大企业来经营,不然一辈子都做不大。”谭树根说,起初公司只有10名员工时,他们就已按高标准投入进行生产管理和自主研发。

当时,公司很快便接到了海外订单,市场的迅速反应给了谭树根和合作伙伴们很大的信心。然而,由于技术基础薄弱,制约了企业的产品质量提升,加上其他种种因素,公司陷入了订单量骤减、产品赔付压力大的困境,发展也变得举步维艰。

当时,企业正处于更名时期,有人劝谭树根不如趁着改名的时机,把品牌也换了,重新开始,但谭树根坚持认为,要对客户负责,质量是产品的生命线,不正视客户需求,不解决产品的质量问题的,企业发展便无从说起。

更名后,水晶岛更加坚定方向,用刻苦钻研、迎难而上的态度进行自主研发,用最好的材料、最先进的设备,打造高质量产品。谭树根带领团队密集地走访、参观、学习,从模仿同行开始,不断提升自身的制造能力和技术研发能力,逐步搭建起具有竞争力的人才梯队,制造出具有行业高标准的产品,踏实走好以技术取胜,以品质为先的品牌发展之路。



■水晶岛生产车间。

“四步法”助企业不断突破

水晶岛敢于从国内空白的行业寻找突破,靠的是“四步法”——模仿、紧跟、超越、创新,从建立“行业首例高低温实验室”到完成“行业首例自主研发控制系统”,再到获得“行业首例建立完整SPA产品制造标准体系的企业”,以技术创新推动公司占领一个个具有标志性的行业制高点。

每当面对新的技术难题,水晶岛都会积极寻求攻克办法。如针对SPA产品高低温差大、水质要求复杂、使用寿命要求高等特点,公司先后总结和编制了SPA行业特殊的零部件确认标准和产品企业标准。这些标准建立在大量的市场信息和质量数据之上,为SPA产品的技术确认和设计规范打下了良好的

基础,企业的产品质量也得到全面提升,每个技术难题的攻克也意味着推动了行业发展的技术进步。

水晶岛现今拥有行业内最大规模的研发体系,拥有50多名专业工程技术人员组成的研发团队和4000平方米的工程研发中心。2014年,水晶岛先后获得国家高新技术企业、广东省技术工程中心认定。

为了让产品适应全球不同的环境,水晶岛对每款产品都会进行正负45摄氏度高低温、不少于8个小时的全速运转试验,对产品系统的安全性、耐用性等进行全面调试。凭借扎实的技术储备,水晶岛先后取得澳洲ITACS-SAA认证和CE认证,曾在2011年被英国WHATS-

PA杂志评选为年度产品。

水晶岛还将变频技术引入行业,研发出国内首个逆流游泳训练泳池,将游泳池与SPA池结合起来,一方面节省了泳池空间,另一方面可以让游泳者根据自己的体能速度调节逆流强度,感受不一样的游泳力度,并在高强度的游泳训练后,体会到SPA池的按摩体验。该项技术在水疗按摩智能控制、游泳训练力度调节和舒适度控制、节能等方面突破传统的技术模式,达到行业领先的国际水平。

“好产品会说话,我们从不马虎,要做就做世界的龙头。”谭树根认为,正是坚持产品质量为王、技术领先,水晶岛才能只用8年时间便成为全球高端温泉泳池产量和销量的双料冠军。

建设研发生产 智造基地

2011年起,水晶岛开始从研发、生产、销售、售后管理、仓储物流等着手,往产业链条全覆盖的方向发展。公司确立以里水为生产总部,将销售、售后服务的子公司铺设到海外的主要市场,这既能快速掌握市场的前端变化,及时对客户需求做出有效反应,同时也能最大限度地为总部的产品设计和生产制造提供有效信息的指导和支撑。

国际化的市场、定制化的服务,努力满足每一位客户的需求,让水晶岛“赢”得越来越多的订单。结合战略布局和市场预测,公司开始新一轮的增资扩产计划。目前,水晶岛正加紧推进“智能消费设备制造”(第一期)项目建设,预计产能扩大20倍,建成后将成为集智能消费设备、运动SPA设备、康体设施产品及零配件于一体的智能消费设备研发生产智造基地。

基地计划在2022年底投产,届时水晶岛建立的智能化系统将实现全链条环节数据化,每个产品零部件都可查“身份证”;客户订单款项一到账,仓库即进入自动发货流程;研发、品管、仓储、物流、财务、人员考核等将被统一纳入可视化系统,一个系统能将里水总部与全球的9家子公司进行线上连通,实现数据的同步共享交互。

“在高端温泉泳池的赛道上,我们不会原地踏步。”谭树根坚信,水晶岛只有在行业赛道上保持技术领先,生产出令顾客满意的产品,才能牢牢占据行业的龙头地位。

文/图 珠江时报记者 陈志健 通讯员 汤倚雲