

松江区轻伤害案件一体化调解中心成功调处331件轻伤害案件

全流程调解实现案结事了

本报讯(记者 陈菲茜) 记者日前从松江区人民法院轻伤害案件一体化调处白皮书暨典型案例新闻发布会上获悉,松江区轻伤害案件一体化调解中心成立以来,共成功调处331件轻伤害案件。其中,147件在公安侦查阶段,95件在检察机关审查起诉阶段,通过一体化接续递进式调解达成和解;另外89件(含部分公益诉讼案件)在审判阶段通过法官联合人民调解员开展调解,成功和解后无一上诉、抗诉,均实现了通过一次审判程序实质化解双方矛盾的目标。

轻伤害案件是指亲友、邻里或其他人员之间因民间矛盾纠纷引发争执,被害人因推搡、拉扯等行为造成轻伤及以下的故意伤害、寻衅滋事等案件。这类案件大多源于亲友、邻里矛盾或偶然冲突,当事人常处于同一社会关系链条,处理不当容易引发次生风险。“当前刑事

案件中存在矛盾多元化、纠纷多样化、诉求复杂化等特点。如果仅依靠刑事诉讼某一阶段进行调解,将面临调解时间不够充分、调解力量单一且不利于形成合力的问题。依托一体化办案机制,轻伤害案件的调解在公安、检察院和法院各阶段接续进行。调解过程中,我们引入人民调解员、律师共同参与,真正践行了‘枫桥经验’,不仅让部分轻伤害案件的被告人认识到犯罪后果,而且修复了他们与熟人、亲属之间的关系,实现了惩处犯罪与修复社会关系的双重效果。”松江区人民法院刑事审判庭审判长王美娟介绍说。

白皮书指出,在法院审理阶段调解的89件轻伤害案件中,涉及故意伤害罪的占79%、寻衅滋事罪8%、非法行医罪6%、侵犯公民个人信息罪6%。其中,提起刑事附带民事诉讼的轻伤害案件有74件,均经调解达成赔偿

协议并获得谅解。即便其中3件案件当事人未提出刑事附带民事诉讼,法官仍基于实质化解矛盾的角度,联合人民调解员在征得双方同意后组织调解,达成赔偿协议。另有12件涉及侵犯公民个人信息、非法行医等公益诉讼案件,也通过调解方式有效解决了被告人的民事责任承担问题,无须再通过诉讼程序追究民事责任。

松江区轻伤害案件一体化调解中心成立近两年以来,成效显著。该中心的轻伤害案件一体化办案机制获评上海市人大首批全过程人民民主司法实践十大典型案例、松江区法治建设优秀案例等,并作为上海法院第一批20个创新项目予以推广。

发布会还介绍了5起典型案例,并向与会的人大代表、政协委员、人民调解员、律师代表赠送了白皮书,为同类案件调处提供了实操借鉴。

从B端到C端,松江企业推出飞行模拟软件 个人用户轻松“云端起飞”



研学等领域超过1500家用户提供专业解决方案和服务。此次推出iFSim.Ready,从B端向C端市场延伸,进一步拓宽了技术应用场景。

力。公司先后研发了30余款模拟器和虚拟仿真软硬件产品,形成了140余项自主知识产权,建立了成熟的销售和服务体系,已为培训训练、技术研究、科教

为企业『出海』筑牢知识产权『护城河』

松江经开区举办知识产权保护暨金融服务培训

做优做实企业服务 打造一流营商环境

本报讯(记者 陈燕) 知识产权是企业全球化发展的战略性资源,随着越来越多松江企业参与国际竞争,知识产权保护及纠纷应对也备受企业关注。4月18日上午,经开区市场监管所联合松江区知识产权保护中心举办知识产权保护暨金融服务培训,为经开区企业“出海”筑牢知识产权“护城河”。

培训中,松江区知识产权保护中心相关负责人详细介绍了专利预审和备案流程,鼓励企业进行专利预审备案,缩短相关产业专利授权时间。同时,结合松江企业出海过程中发生的知识产权纠纷典型案例,讲解了海外知识产权保护的注意事项。松江海关相关负责人讲解了海关知识产权备案相关知识,如知识产权海关保护模式及保护范围等。区市场监管局相关人员开展外资企业电子营业执照申领实务培训,中国银行经开区支行为大家介绍知识产权质押贷款相关业务,助力企业将软实力变成硬资产。经开区市场监管所发布了法宣品牌“经彩说法”。

“这次培训帮助我们进一步了解了区里与知识产权相关的各项政策和服务事项,以及出海过程中可能遇到的知识产权领域风险及应对策略,让我们受益匪浅。”上海康定医疗器械有限公司研发总监金航军表示,公司是经开区生物医药产业链的链上单位,产品多涉及海外销售,一直非常重视专利保护,这次培训非常实用,可帮企业大大提高专利申请效率,并为企业在国际市场竞争中的知识产权保护工作提供指导。

松江区知识产权保护中心主任沈家伟表示,为帮助松江企业有效应对出海过程中产生的知识产权纠纷,保护中心将为企业提供全周期服务。在企业出海准备阶段,帮助企业了解目的国家的相关法律法规,引导企业完善海外专利和商标布局;若企业在出海过程中遇到专利侵权、商标抢注等问题,保护中心会组织专家和公益服务机构提供指导性建议。此外,知识产权部门还将利用相关数据库,定期搜集松江企业海外诉讼信息,及时反馈给企业,帮助企业做好应对。

“创二代”在传承中不断创新

陈嘉杰

式,而是两者相结合,相辅相成。

樱花电气作为专业的动力配电柜、动力配电箱和户内配电箱“三箱”生产盘厂,主要向住宅、商办、商业、酒店等供货,针对该领域“进度紧、供货散、变化多”等特点,进入公司后,我总结建立了一套专门适应于房地产行业的严格的管理流程、确认流程和服务机制,以确保产品质量及服务满足用户需求。

基本流程为得到项目信息、提供专业咨询和协助洽谈沟通、提供优化方案,项目实行“项目对接人、紧急联系人、公司管理层”三级管理,为项目提供全面的跟进、配合、技术支持、应急处理等服务,从而不断完善和提高产品质量和服务质量。

通过一系列改革,公司建立起了科学的管理体系、精益化的生产体系,实现了全过程的可追溯。樱花电气由传统的粗放型管理走上了现代化的企业模式。

理念创新,二次创业

随着市场和科技的不断发展,国家提出“碳达峰、碳中和”的战略目标,行业积极推行减碳节能。2017年,在父亲的支持下,我们创办了上海樱盛电气成套设备有限公司,定位于低压电气成套设备可靠、质量精良的生产制造企业,并提供客户得以信赖的用电一体化服务保障。新公司致力于科技研发,将传统的低压电气设备结合物联网、人工智能分析与管理,打造整体智能配电系统,成为面向未来的更有效、更节能、更低碳的能耗管理与解决方案专家。

再创业并非推陈出新,而是尝试着走一条从传承到创新的进阶之路。樱花电气的重点可能是在产品上,而樱盛电气则是从订制到运维再到管理系统的全生命周期服务。樱花电气30年的专业经验积累是樱盛电气创新发展的强有力支撑。

父亲也并没有因为新公司的成立而退休,他现在的角色更像是公司的总工程师。对企业的管理,他从我教我去做,让我去看,逐渐变成直接让我去处理,而更

多的是在技术领域去参与。我也经常与父亲交流,企业的管理不仅仅是个人的单打独斗,个人能力再强那也是一条独木舟,要通过科学的管理制度,不断地复制自己,让其他人也有同样强大的能力,最终形成一条巨轮,企业的发展最终才能行稳致远。

进阶之路,逐梦前行

樱盛电气不只局限于公司已有的业务,也将目光放到了更加长远的未来,成为公商民用建筑、工业行业及新能源等项目智能数字能源一体化解决方案提供商。为此,我还组建了研发团队,通过数字化转型顺应行业趋势,推动绿色发展,并持续加大创新力度,不断培育巩固企业的核心竞争力。

2022年,我们面向园区、工厂、商办楼、商业综合体等自主研发了“综合能源管理平台”,这个平台能追踪碳足迹、碳排放,预估碳达峰、碳中和的进程。

在我和研发团队的努力下,樱盛电气建立起了高效联动的可视化管理系统,深入智能配电领域,打造集“源网荷储控”于一体的能源系统。该技术已应用在深圳大梅沙万科中心。大梅沙万科中心于2021年启动双碳改造,并于2022年1月入选了深圳市“近零碳排放区”首批试点项目,将通过为期4年的更新改造,打造成国际级近零碳园区。樱盛电气成为其微电网顾问,全面助力项目双碳改造。

目前,我们正在进行小区、园区“微电网”“虚拟电厂”等系统的研发,通过安装太阳能发电系统,实现储能充电、智能配电,而这些都可以通过数字化管理的云平台实现。

聚焦技术创新和服务理念,把业务做精做细,并且始终选择价值观契合的合作伙伴,稳中求进,是我们未来发展双碳业务要坚持的价值理念,也是企业能从1993年发展到现在的最根本遵循。我相信,在长三角G60科创走廊国家战略平台的牵引下,企业会走得更远、更长久。



我对松江有着浓厚的感情,而且这种感情是两代人的传袭。20世纪90年代,父亲来到松江创业,创办了上海樱花电气设备有限公司,是一家专业的配电设备制造商和能耗一体化解决方案提供商。在松江各界的大力支持下,公司成为全国第一批获ISO9001-1994(后升为2015版)的配电箱厂,也是第一批获得国家强制性认证(3C)的企业。

公司在创办之初就建立了一套“合格供方”的严格审批制度以保证元器件的可靠性,与施耐德、西门子、ABB、良信、正泰等元器件生产商建立了良好的合作关系,所有元器件采购都来自元器件厂商官方直接授权的代理商,在诚信与质量保证的双重理念下,公司得到快速发展。

2017年,在父亲的支持下,我和父亲一起在松江成立上海樱盛电气成套设备有限公司,我也正式成为“创二代”。对我来说,这不是一次简单的接班,而是一段关于挑战、成长和创新的历程,摆在我面前的是如何传承父亲一手打造的产业并与父亲一起带领企业实现转型升级。

留学归来,协助父亲

在德国求学7年,毕业前我也曾犹豫过:是留在欧洲工作还是回国帮助父亲打理企业。在一次与父亲的交流中,父亲明确告诉我,他的年龄越来越大,工厂面临着转型升级,需要学管理专业的我回来帮他一把,将企业做得更好。看着渐渐老去的父亲和在传统模式中挣扎的企业,2007年,在德国硕士研究生毕业后,我选择了回国,来到松江加入了父亲创立的上海樱花电气设备有限公司。

樱花电气在松江的发展一直很好,业务稳定,有很多长期合作的客户。1999年,上海樱花电气与上海万科地产公司签订第一个户内配电箱合同,开始定位为专业的动力配电柜、动力配电箱和户内配电箱“三箱”生产盘厂;2002年,公司与上海万科首创全国第一个住

户配电箱的“区域战略供应商”战略合作模式,至今已作为万科地产战略合作盘厂20多年,合作项目覆盖上海、南昌、南通、嘉兴、宁波、平湖、武汉、温州等地;2006年,公司和金地地产开始战略合作,至今合作项目覆盖上海、萧山、宁波等地。同年,公司与复地地产开始战略合作,供货范围涉及华东、华中、华南地区,如上海、杭州、南京、无锡、武汉、海南等地。

除此以外,上海樱花还陆续与保利发展、新城地产、阳光城地产、大华地产、中梁地产、东原地产、上坤地产、卓越地产等全国知名房产公司建立了战略合作关系。

与父辈创业者“从0到1”的开疆拓土不同,我觉得我的职责更多的是“从1到N”,顺应时代去变革迭代。进入新时代,高端化、智能化成为产业的发展新方向,对我们“创二代”来说,智能化改造、数字化转型不是选择题,而是一道必答题。

推行改革,转型升级

父亲坚持在电气领域深耕30余年,并且有着无比的激情和热爱,对我的影响持久而深远。再加上求学期间受到德国工业氛围的熏陶,我对电气行业有着浓厚的兴趣。既然选择加入樱花电气,仅仅守住父亲打下的“江山”是不够的,更要在推动培育新质生产力,提升企业核心竞争力上下功夫,通过自己的努力将事业带上更高的台阶。

进入公司10多年,我进行了很多项改革,但不是脱胎换骨的那种,而是在传承中创新。比如在人才培养上,父辈们主要以言传身教的“传帮带”方式为主,这种方式在公司规模较小的时候效果非常好,但是如果企业发展到一定规模,这种培养方式就显得杯水车薪。我进入公司之后,推行了标准化管理和标准化作业,这是现代企业的基本要求。通过标准化,各个岗位明确了自己的职责,经过培训后,员工进入公司便知道自己该做什么、怎么做。这是从培养人才到复制人才的一种观念的转变,但我也并没有摒弃“传帮带”的模