

福建建设50亿元专项贷款 助纺织鞋服产业纾困 南安召开政策推进会 企业最高可贷5000万元



本报讯(记者 黄睿超 通讯员 郑慧珍 陈良灼)24日下午,南安市工信局联合市财政局、人民银行南安市支行召开“福建省纺织鞋服产业纾困专项资金贷款”政策推进会。会上,市工信局生产服务业科和技术科分别对福建省纺织鞋服产业纾困专项资金贷款和国家中长期贷款、四季度设备购置与更新改造贷款政策进行深入解读,并针对企业申请过程中的疑点、难点进行答疑解惑。

记者了解到,日前,福建省设立了50亿元规模的省纺织鞋服产业纾困专项资金贷款。申报企业包含化纤制造、棉纺、织造、染整、服装、制鞋、家纺、箱包、产业用纺织品、纺织鞋服机械等纳入统计范围的纺织鞋服规模以上工业企业及纺织鞋服产业工业互联网平台企业。对符合条件的企业,银行将提供利率不高于同期一年期贷款市场报价利率(LPR)+50BP的优惠贷款。其中,省级工业龙头企业和其他企业单户贷款额度分别不超过5000万元和3000万元。此外,省工业和信息化发展专项资金对符合条件的贷款,在贷款利率基础上予以1个百分点贴息补助。

该专项资金贷款重点支持受疫情影响暂时生产经营困难,但当前仍在生产经营且符合工业和信息化部、国家统计局、发展改革委、财政部联合印发的《中小企业划型标准规定》的中小型纺织鞋服工业企业。同一笔贷款已享受中央和省级财政其他贴息支持的,不再享受本专项贴息政策。已列入省级纺织鞋服“白名单”的工业企业自动纳入纾困贷款企业池,可直接通过“金服云”平台申请纾困贷款,或直接向合作银行申请,由合作银行协助通过“金服云”平台申请纾困贷款。

今年初以来,南安市工信局积极对接上级优惠政策,出台本级降低企业融资成本等措施,打好政策“组合拳”,大力宣传贯彻落实省第五、六、七期中小微企业纾困增产增效贷款政策和制造业中小微企业融资支持专项政策,共帮助200多家(次)工业企业获得金融机构超10亿元贴息贷款,为企业实现稳产增效注入强大动力。



南安多措并举 助推外贸企业“海外抢单”

本报讯(记者 朱晓西 通讯员 吕嘉发)日前,记者从南安市商务局获悉,为了缓解新冠疫情给外贸企业带来的订单下滑、供应链不畅、经营压力大等问题,南安商务部门积极推进“海外抢单”专项行动,目前,全市已有20多家企业50多人报名10月、11月的9个境外展。

“我们组织3支企业宣传小队,突出‘政策+服务’,全面深入全市不同行业重点企业加大‘海外抢单’宣传,从市场、政策、资源等方面开展全程服务、精准服务、联动服务,充分叠加各级部门‘海外抢单’政策效应。”南安市商务局相关负责人表示,今年9月以来,宣传小队分别走进梅山、罗东、码头的重点外贸企业,本月也组织水头的石材辅料企业进行宣讲。

此外,市商务局积极完善部门间常态化协同联动机制,除了联合开展涉外政策宣讲现场座谈,还主动对接出入境部门,规范商务活动人员真实性审核流程,及时为数十家企业出具真实性函件,确保企业出境顺利。据介绍,外贸企业通过展会公司组团参展的,由市商务局进行统一申报,简化了流程,并对企业的展会费、机票进行相应的补贴。在“泉行通”海外版微信小程序上,外贸企业出境人员还可进行证件、护照和签证的快速申报。

刚刚参展回来的德林机械就是其中受益企业之一。“两年一届的土耳其伊斯坦布尔锻造及冶金钢铁展览会虽规模不大,但专业极强,尤其是针对冶炼、铸造、锻造行业,首次参展收获颇丰。”德林机械常务副总经理陈吉咏告诉记者,得益于市商务局一系列“海外抢单”的举措,企业顺利出境参展,并可以获得相对应的补贴,更好地促进企业拓展海外市场。

厨卫五金再添行业标准 由南安企业共同起草

本报讯(记者 苏清彬)近日,工业和信息化部发布2022年第23号公告,批准《氨气纯化器》等1036项行业标准。其中,由九牧厨卫股份有限公司等单位共同起草的QB/T 5755-2022《厨卫五金 抗油涂层评价技术要求》行业标准于2022年10月20日正式发布,并将于2023年4月01日起正式实施。

“这项标准解决了创新技术产业化过程中标准缺失的问题,填补了行业空白,为五金行业规范化发展起到引领和推动作用。”九牧厨卫表示,厨卫五金制品包括水嘴、花洒、水槽、淋浴器、地漏、角阀、五金挂件等,品种繁多,与人民生活息息相关,直接影响着生活品质。但长期以来,五金制品表面容易黏附油污、不易清洁等问题,为人们的日常生活带来诸多不便。此外,随着生活水平的提高,人们越来越重视厨房健康,具有抗油功能的厨卫五金制品得到了广泛关注,纳米抗油涂层在这当中的应用具有广阔空间。

据悉,QB/T 5755-2022《厨卫五金 抗油涂层评价技术要求》行业标准规定了厨卫估计抗油涂层的材料、技术要求和试验方法,让抗油涂层技术在厨卫五金制品中的应用和推广有标准可循,有规范可依,从而大大提升行业发展的标准化和规模化。

南安市消防器材协会 组团赴浙江学习特色数字消防

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 廖辉高)23日—24日,南安市消防器材协会组织部分会员企业走进浙江省江山市,走访江山市数字消防新生代企业家联合会(以下简称“江山新联会”),参观调研部分特色数字消防企业。

在江山新联会的带领下,南安消防调研团参观了电商平台年销超3亿元的头部企业援邦消防、灭火器筒体外贸企业增裕实业、国内灭火器筒体产量最大企业超亿消防、科技研发型企业宇安消防、干粉灭火剂专业厂家永安消防、消防物联网产品创新研发制造企业巨感物联、郎山须水、康文科技等行业领域领先的消防企业。

座谈会上,南安市消防器材协会会长洪顺伙详细介绍了协会和本土消防产业的情况。他表示,南安是三大消防生产基地之一,占据着水系统消防领域70%的市场份额,有生产企业300多家,年产值近200亿元。能够推动南安和江山两市的消防产业交流与合作是消防产业上一件好事,希望通过此次交流可以进一步加强两市的产业互通、互促学习。

现场,双方还达成了共识并举行签约,为两地协会开展友好协作起了很好开端,接下来将携手打通协作新局面。

黄庆达:做强实业 要有向下扎根的力量

■本报记者 蔡静琦 文/图

党的十八大以来10年,是石材行业高质量发展的10年。这10年,南安水头扛起了“世界石都”的门户担当,石材行业发展发生了可喜变化,各个石材企业竞相创新蓬勃发展。

和润石业也是这10年间得到了飞跃式发展。和润石业因时而生、因市而兴、因势而变,从最初的3人小贸易部,到现在600多名员工的集团公司,还在水头、石井、官桥、天津、重庆、埃及等地设立了7个石材生产基地。

作为新一代民营企业企业家,和润石业董事长黄庆达深深地认识到,要想做强实业,就必须有向下扎根的力量。而这种力量的来源,就是源源不断地学习,完善企业各项流程,创新经营模式。

从一人学习到全员学习

2012年,是和润石业走向规范化的开端之年。

这一年,和润二厂成立,企业员工一下子从几十名跃迁到了上百名。工人的激增,让原本就忙得不可开交的黄庆达强烈地意识到,培养管理人才的重要性。

这一年,黄庆达花了数万元将年仅23岁的生产厂长梁跃送到了厦门培训。这在当时,算是一个很疯狂的行为了。那时候,水头较少企业有培训的意识,包括老板自己去参加培训的也不多,企业员工就更谈不上。但黄庆达清楚地知道,即便自己学得再多,员工不明白,项目就无法顺利开展,企业也发展不起来。

而解决这个问题的唯一办法,就是让企业从老板一人学习变成全员学习,至少让所有骨干员工学习,只有这样才能让员工意识到学习不仅仅是老板一个人的事。

在之后的10年时间里,和润石业共投入800多万元,让上百名员工走出去,接受外面专业的管理培训。此外,为了让更多的基层员工能够在学习中受益,黄庆达还创立了石材行业首个雄鹰计划班,并亲自担任“校长”,为他们授课。

也正是对人才培养的这份执着,让和润石业在不断壮大的过程中,不为人才不足而烦恼。如今,和润石业有600多名员工,中高层数十名,这些优秀的管理人员,大多从一线提拔起来,而非“空降”,他们对企业文化有着



和润石业董事长黄庆达。

更强的认同感。

黄庆达坦言,作为一家企业掌舵者,他最不愿做的就是给员工提供学习机会,让每个人在这个平台上得到成长,即便有一天他们学成要离开,他也不会觉得可惜。“只要他们还在为石材行业服务,这便值得。”

从规模扩大到品质发展

10年间,和润石业从一个厂变成了现在的7个厂。

然而,发生巨大变化的不仅仅是规模,还有品质的飞跃。2012年—2021年期间,和润石业先后引入了安永咨询机构、行动教育、国信等多家第三方管理公司对企业进行“把脉问诊”,并启动精益生产项目,导入“7S管理”,加速推进企业精细化管理的发展。

“实际上,企业做这么多事情,目的只有一个,那就是让流程再优化一点。”在黄庆达看来,每个人都是流程上的一个环节,只要把流程制定好了,不管是生产还是销售,都不会有太大的问题。

在参加今年9月的南安领军·一期培训课上,黄庆达得知,华为这些年来,发展得如此神速,员工将近20万人,却一点也不臃肿,一直保持着非常健康的样子,全得益于其流程管理体系。这也让他更加坚定企业进行流程化管理的决心。

“这些年我们一直在做的‘7S’管理,实际上就是流程管理。不管是成本缩减,还是品质管控,都有较大的收获。小到一张发票,大到一个千万订单,我们都有相应的流程管理。”黄庆达表示,过去流程管理更多的是在

生产和销售方面,未来流程管理将无处不在,包括各职能部门的流程以及战略管理、客户关系管理、集成供应链等方面的运营流程。

黄庆达坦言,实行流程管理能把和润石业内部所有人都解放出来,在流程中找到更精准的职业定位。

“每个人只有明确了各自的职业定位,才能在适合自己的岗位上发挥出各自最大的优势出来。”黄庆达说,近些年,外界之所以能传出“选择和润=选择品质”的口碑,就在于他们上下力气全往一处使,在做精做细品质上不遗余力。

从“进攻”到“防守”

谈及未来发展,黄庆达表示,近几年来,国际市场不稳定性不确定性上升,一些制造业企业特别是出口企业遇到困难。这个时候,做实体企业的一定要有力。

“我们还是要尊重规律,顺势而为。在经济繁荣周期,个人和企业可以考虑激进扩张,迅速扩大规模。但在经济衰退周期,个人和企业就需要更多考虑风险,增强风险意识,加强危机管理,谨慎投资,保障现金流,在渠道优势领域做精做深。”黄庆达如是说。

《孙子兵法》里面有句话叫作“守则不足,攻则有余”。“很多人以为做企业必须得进攻,必须得多元化。但有时候守比攻更有智慧,深耕自己的领域,就是在加速积累自身优势。市场越不好越是要做好产品以及优势延伸,这也有利于消化当下的高成本。就像豆腐、萝卜通过烹饪方法的改进延伸新风味,不但能端上高级餐桌,还给人留下好印象。”在黄庆达看来,企业要发展,产业要升级,经济要高质量发展,还是要靠自主创新。创新不仅仅是产品的创新,还包括管理和渠道方面的创新,这样才能在激烈的市场竞争中始终掌握主动权。

采访最后,黄庆达还跟记者分享了一个最新消息,公司中标了一个来自非洲的订单,合同金额高达数千万元。他明确告诉记者,未来和润石业将借助互联网渠道,加速拓展国外市场。



3家南企产品入列第六批省级制造业单项冠军

本报讯(记者 苏清彬)近日,福建省工业和信息化厅公布第六批省级制造业单项冠军企业(产品)及通过复核的第三批省级制造业单项冠军企业(产品)名单,5家南安企业榜上有名。其中,泉州市南安特易通电子有限公司的对讲机、泉州市聪勤机械制造有限公司的工程机械履带链条总成、福建敏捷机械有限公司的节能型陶瓷浆料球磨机入选第六批省级制造业单项冠军产品。此外,主营单晶太阳能电池(P型)的阳光中科(福建)能源股

份有限公司通过第三批省级制造业单项冠军企业复核,福建群峰机械有限公司的混凝土砌块(砖)成型机通过第三批省级制造业单项冠军产品复核。

要入选省级制造业单项冠军企业(产品)并非易事。以敏捷机械为例,其自主研发的节能型陶瓷浆料球磨机早在2016年便已面市,经过多年的市场逐渐得到市场认可,并成为冠军产品。“相对于传统的间歇式球磨机,这款产品具有更加节能、浆料质量更好更稳定的优点,有效地解决了国内陶

瓷原料制备环节耗电高、自动化程度低、用工多、劳动强度大,以及废水、粉尘、噪音等问题。”敏捷机械总经理蔡毓斌表示。

这背后离不开敏捷机械在技术上的储备。蔡毓斌介绍,企业现有员工300多人,其中大专以上学历占20%。同时,公司与省机械设计研究院、省国防工业设计院、上海同济大学、福州大学、华侨大学等高校、研究院强强联手,建立技术合作关系并取得突破性成果,为公司设计研发项目

提供有力的技术保障。

敏捷机械只是南安企业争当省级制造业单项冠军企业(产品)的生动缩影。据悉,本次制造业单项冠军培育遴选包含了新一代信息技术、装备制造、新材料、新能源汽车和智能网联汽车、新能源、节能环保、航空航天与海洋装备等多个重点领域,旨在引导我省制造业企业专注于细分市场的产品创新、产品质量提升和品牌培育,提升福建省制造业核心竞争力,推动产业迈向中高端,带动福建制造走向全国乃至全球。