

编
者
按

企业兴则经济兴,服务优则信心足。

今年以来,襄阳市大力实施“纾困扶企、培育强企、要素保企、金融活企、强链促企、数智助企、政策找企”七大行动,各地各部门深入企业想办法、破困境、解难题。“多想怎么办,不说不能办”,以此为工作理念,襄阳各相关部门持续为企业发展注入源源动力。

襄阳助企化解“成长的烦恼” 多想怎么办,不说不能办

引进大项目 带来大订单

湖北日报全媒记者 周升蕾
通讯员 李艳 朱会霞

11月11日,湖北发尔特克汽车零部件有限公司(以下简称“发尔特克公司”)生产车间内,工作台快速旋转,机械臂灵巧飞舞,仅两分钟就精准完成汽车防擦条的焊接作业。

“明年,这条生产线将为东风猛士新能源智能越野车供货。”公司总经理浅川玉树介绍,仅此一项业务,公司销售收入可增加三成。

发尔特克公司是一家专门生产汽车零部件的中日合资企业,2012年通过招商引资落户襄阳市高新区。凭借卓越的产品竞争力,公司成为东风日产、东风本田和郑州日产等车企的一级供应商,供应保险杠、进气格栅、行李架等外饰件。

“高峰期年销售额3.2亿元。”走进一楼大厅,一座座来自汽车厂家的奖杯整齐排列,见证发尔特克公司曾经的辉煌。2022年,新能源汽车发展势头正盛,对传统燃油车市场造成不小冲击,公司订单断崖

式下滑,陷入发展困境。转机,出现在今年9月——9月17日,襄阳市与东风公司就新能源智能越野车项目签约,项目总投资过百亿,2026年下半年将量产东风猛士新能源智能越野车。

大项目,释放强劲带动力。襄阳市经信局联合相关部门将襄阳优质汽车零部件生产企业,分批向项目方推荐,推动这个百亿项目与本地企业配套。经过层层审核,发尔特克公司成功入选,成为东风猛士新能源智能越野车外饰件供应商。

“既是机遇,也有挑战。”浅川玉树认为,进入新能源车企配套体系,公司获得更多订单,但也对生产工艺和技术水平提出更高要求。

目前,发尔特克公司已组建技术团队,定向开发适配东风猛士新能源智能越野车的外饰件,同时梳理原材料供应链体系,更严苛地管控质量。

“我们正筹备增设自动化设备,进一步扩大产能规模。”浅川玉树介绍,依托东风猛士新能源智能越野车项目,公司不仅可以实现营收提升,还能开拓市场,为后续拓展业务版图奠定坚实基础。

“精准滴灌”助企再夺单项冠军

湖北日报全媒记者 褚楠
通讯员 阮班明 刘宏伟

11月12日,湖北三环车桥有限公司(以下简称“三环车桥”)智能化生产车间热气腾腾。随着九识无人驾驶物流车新能源车桥批量下线,这家制造业单项冠军在新能源赛道上再添硬核产品。

近日,工信部传来喜讯:三环车桥顺利通过制造业单项冠军企业复审。襄阳市经信等部门从一项目指标抓起,助力三环车桥再夺单项冠军。

作为谷城县本土企业,该公司已发展成为国内汽车前轴品种最全、产能领先的生产企业,年产前轴等锻件100万件、车桥总成25万台,产品远销海外市场。

“目前10条生产线满负荷运转,今年销售收入预计突破20亿元,其中新能源汽车车桥产品前10个月已突破1万台,销售额4000万元,同比增长90%。”公司总经理钟继强底气十足。

制造业单项冠军代表中国制造在细分领域的最高水准,评审标准极为严格。三环车桥能够获得这一称号,底气来自持续不断的技术创新。

早在2016年,该公司率先研发轻量化高性

能镂空前轴技术,以“强骨弱肉”理念实现车桥精准减重。“经过9年迭代升级,我们的中重型商用车前轴重量下降20%,车桥日产量从450台提高到750台,产品强度和疲劳寿命也同步提升。”钟继强说。

2021年,面对汽车产业转型浪潮,三环车桥切入新赛道,与九识、重汽、徐工、大通、吉利等车企展开深度合作,全力攻坚新能源车桥关键技术。

“公司承接了九识无人驾驶物流车新能源车桥项目,历经两年的路试验证,今年可量产。”新能源车桥项目相关负责人张奎介绍。

目前,三环车桥在新能源电驱桥领域已占据山东重汽20%以上的市场份额,东风外围市场覆盖率超过50%;奇瑞2.5T楔式前桥、宇通重卡5T纯电前桥等新产品也已进入小批量供货阶段。

企业技术创新的快速推进,离不开地方政府服务专班的精准支持。谷城县设立的2000万元技改基金,直接带动企业投入研发经费2000余万元,推动今年25项新产品密集落地。

“技术创新是我们进军新赛道的最大底气。”钟继强介绍,今年1月至10月,三环车桥实现销售收入17亿元,同比增长45%。

一企一策让无人叉车“心”中有“数”

湖北日报全媒记者 褚楠
通讯员 邱旭光 李艳

11月14日9时,谷城县石花酒业智能化酿造中心,操作员方坤轻点平板电脑指令,6台红色无人叉车应声启动驶入作业区,叉臂轻抬稳钩住发酵槽,转身、移位、落槽一气呵成。

这套聪明的叉车系统,是石花酒业与相距仅30多公里的湖北中力机械有限公司(以下简称“中力机械”)联合研发的成果。“过去人工驾驶叉车作业,既存在安全风险,效率也难以保障。”石花酒业技术部负责人刘忠军介绍,发酵车间需要维持一定浓度的二氧化碳以提升酒质,对人工操作构成安全隐患。此外,人工摆放发酵槽需预留40厘米间距,一个作业区最多只能摆放4排,空间利用率有限。

“无人叉车将间距精确压缩至13厘米。”刘忠军算了一笔账:单个工作区可多放置198个发酵槽,为后续扩能提供保障。

2023年5月,石花酒业开建全国首个清香型白酒3.0智能化酿造中心。在物流系统选型初期,企业曾考虑引进外地成熟方案,但动辄数百万元的投资以及设备适配度,让团队很犹豫。

数字化转型需要本地企业协作。智酿中心主体工程完工时,以生产智能叉车闻名的中力机械前来

参观。尽管从未涉足酒业设备研发,但得知石花酒业的需求后,双方越聊越有兴趣。

“数字化不是简单买设备,得把155年的非遗酿造经验,精准‘植’进技术里。”刘忠军的想法与中力机械不谋而合。

经过多轮互访调研,双方正式合作,为发酵车间量身打造无人叉车系统。很快,中力机械派出6名工程师驻场,两个团队一起查数据、改方案,高效推进研发。

中力机械技术负责人张静介绍,团队为叉车配备数智系统,实时记录发酵时间、存放位置等关键数据,让传统酿造流程可追溯、可调控,而每台叉车的售价较外地同类产品还要低40%。

2024年9月,这套定制化系统试运行。该系统每年可为企业节约成本100万元,仓库空间利用率提升20%,能耗降低10%。

谷城县用足襄阳数字化改造试点城市政策,为企业定制“一企一策”服务包,“试运行时,叉车曾因5G信号不稳‘卡壳’,我们向相关部门反馈后,问题当天就得到解决。”刘忠军说。

11月初,石花酒业举办出酒节,智能化酿造中心的无人叉车系统吸引了众多目光。石花酒业副总经理刘继明说,依托“石花慧酿云”数据模型,企业将传统非遗酿造技艺转化为15道工序、57个环节、198项标准。

信用贷巧解燃眉急

湖北日报全媒记者 周升蕾
通讯员 李艳 王颖

11月10日,随着来自湖北银行襄阳分行的100万元贷款到账,压在湖北亚润建筑工程有限公司负责人彭飞心头上的“大石头”终于落地。

该公司是一家专注于配电柜安装的企业,前不久接到一个总价近200万元的工程,而彭飞却高兴不起来。“光购买原材料就得花100多万,压力太大。”因为以往承接的工程回款周期拉长,公司资金周转困难。

“到‘鄂融通’上申请贷款。”彭飞的朋友建议。“鄂融通”是湖北省中小企业融资信用平台,旨在解决湖北中小企业融资难、融资贵等问题,为企业提供线上融资“一站式”服务。

扫码登录、填写信息、提交申请……简单几步操作下来,彭飞就收到湖北银行襄阳分行工作人

员的信息。

“通过平台接到申请后,我们立刻在线上完成资料审核、授信评定等手续。”湖北银行襄阳分行行长陈双林介绍,虽然缺乏抵押物,但彭飞的公司经营时间长、纳税记录良好,符合商业价值信用贷款要求。

从银行接到申请,到100万元贷款到账,仅用一天时间。“没想到这么快!”资金难题解决,工程保住了,彭飞难掩喜悦。

陈双林介绍,今年以来,湖北银行襄阳分行已投放商业价值信用贷款130户,投放金额3.3亿元。

据悉,中小企业商业价值信用贷款是湖北今年4月推出的政策性金融工具,以企业信用为核心依据,打破传统抵押担保限制,为优质中小企业开辟信用融资新渠道。

襄阳市中小企业发展服务中心副主任张鹤羽介绍,今年前10个月,襄阳共发放中小企业商业价值信用贷款914户,放款金额28.71亿元。

一天到账100万元

员的信息。

“通过平台接到申请后,我们立刻在线上完成资料审核、授信评定等手续。”湖北银行襄阳分行行长陈双林介绍,虽然缺乏抵押物,但彭飞的公司经营时间长、纳税记录良好,符合商业价值信用贷款要求。

从银行接到申请,到100万元贷款到账,仅用一天时间。“没想到这么快!”资金难题解决,工程保住了,彭飞难掩喜悦。

陈双林介绍,今年以来,湖北银行襄阳分行已投放商业价值信用贷款130户,投放金额3.3亿元。

据悉,中小企业商业价值信用贷款是湖北今年4月推出的政策性金融工具,以企业信用为核心依据,打破传统抵押担保限制,为优质中小企业开辟信用融资新渠道。

襄阳市中小企业发展服务中心副主任张鹤羽介绍,今年前10个月,襄阳共发放中小企业商业价值信用贷款914户,放款金额28.71亿元。

企业“知本”变资本 没抵押也能贷款300万元

湖北日报讯 (记者汪璐、通讯员何航平)“没有厂房设备抵押,也能拿到300万元贷款!”11月13日,说起知识价值信用贷款,湖北淘大集供应链有限责任公司负责人难掩激动。今年以来,一批科技企业因“轻资产、无抵押、融资难”被传统融资门槛卡住时,知识价值信用贷款解了燃眉之急。

襄阳市科技局相关负责人介绍,湖北于今年3月启动科技型企业知识价值信用贷款,襄阳于4月举行科技型企业知识价值信用贷款政策宣讲会。

知识价值信用贷款是一种轻资产、宽信用、便利化的新型债权融资模式,无需任何抵押,不用任何保证金,依托湖北科创企业“智慧大脑”大数据平台进行评判、跟踪;评价指标主要包括创新人才、研发投入、研发活动、知识产权等7个维度,按五个等级分别对应5类授信层次,合作银行提供单笔额度不超过1000万元的信用贷款。

世阳电机因订单激增带来流动资金短缺,欣荣康机械因扩产投入大、回款慢遭遇资金瓶颈,淘大集因其“轻资产”模式在银行融资屡屡碰壁……襄阳市科技局知识价值信用贷款工作专班迅速响应,在湖北科创“智慧大脑”平台完成信用评级,对接银行,以企业的知识价值为核心依据,为企业注入金融活水。

襄阳首例灌溉设施经营权公开出让项目成功拍卖

湖北日报讯 (记者吴宇睿、通讯员李杰、陈彦江)11月12日,襄阳市公共资源交易中心拍卖大厅内气氛热烈,随着拍卖师最终落槌,滚河长渠灌区灌溉设施30年经营权由湖北水发汉江控股有限公司与甘肃大禹节水集团水利水电工程有限责任公司联合竞得,成交金额达3036.54万元。

这一槌,不仅敲定了襄阳市首个灌溉设施经营权公开出让项目,也标志着该市在运用市场手段激活公共资源、引入社会资源参与水利设施运营管理上取得实质性突破。

此次拍卖标的涵盖灌区主要建筑物及后续建设改造的建筑物和信息化工程配套经营性设施。项目委托方——襄阳东津新区滚河长渠管理处相关负责人介绍,长期以来,灌区运营面临资金不足与专业管护缺失的双重困境,通过公开有偿出让灌溉设施经营权,不仅有效破解这一难题,还成功引入现代化管理理念与运营模式。

今年以来,襄阳市公共资源交易中心相继在灌溉设施经营权、行政事业单位资产处置等领域实现拍卖交易零的突破,平台多元化交易能力显著增强。

设立超2000个普惠托位 老河口缓解“没人带娃”难题

湖北日报讯 (记者张源、通讯员任好、李雯艳)“两个大拇指,比比一样高……”11月12日下午,老河口市托育服务中心托小班教室内,3位老师正带着10名宝宝学习手指舞。

“不用再为没人带娃发愁了!”宝妈杜红燕说,每天早上把孩子送过来,下午下班后再接回家,三餐一点、午休游戏等都不用操心,价格也很合理。

今年以来,老河口将普惠托育纳入民生十件实事,协调十余个部门合力构建“城区嵌入式、乡村入户式”服务网络。截至目前,全市托位总量2035个,每千人托位数4.83个,师幼配比为1比3,其中427个为2岁以下婴幼儿专属托位。同时,通过发放场地补贴缓解机构运营压力,全市月均托育费用约1000元。

“孩子有人看是基础,更要被看好、被育好。”老河口市教育局局长郝勇介绍,该市已推动11所公办幼儿园开设2岁至3岁托育班,同时联合高校培养专业托育人才,构建“公办托班为主、社会机构补充”的普惠服务体系。

老河口市卫生健康局局长郭栋介绍,该市将再新增500个托位,填补新建小区和城乡接合部的服务空白,同时积极探索企事业单位、产业园区等采用“工会+托育”的模式,让职工“带娃上班两不误”。

社区提供月嫂等公益培训 助家庭主妇变身职业能手

湖北日报讯 (记者张慧华、通讯员王晓丽)蒸上小馒头、洗青菜、切肉末……不到30分钟,36岁的武琪麻利地做好宝宝早餐。每天8时,她把儿子送到学校后,便会来到襄阳市樊城区九街十八巷小区,照顾雇主家2岁的宝宝,开启一天的育儿师工作。

“现在有技能、有收入,生活更充实。”武琪是一位专职宝妈,此前一直没有工作,做育儿师后每个月有6000元收入。

去年1月,襄阳市樊城区屏襄门街道回龙寺社区通过入户走访,了解到有300余名30岁至50岁的家庭主妇因缺少一技之长,在家待业;与此同时,许多业主又有“一老一小”的照护需求。

当年3月,回龙寺社区联合家政公司开展“巾帼进社区”活动,为辖区待业妇女提供月嫂、育儿师、养老护理师等公益培训。

和武琪一样,今年36岁的余杰是两位孩子的妈妈,之前在超市上班,月收入不到3000元。得知社区开展月嫂培训,余杰第一时间报名。通过培训,她当月转岗,如今已成为一名金牌月嫂,薪资9000元。

“社区搭台、提供场地,家政公司提供培训,业主免费参训。”回龙寺社区党委书记喻蓉介绍,近两年来,社区累计开展月嫂、育儿师、小儿推拿、养老服务等各类职业技能培训47次,为120名妇女提供再就业岗位。



湖北发尔特克汽车零部件有限公司生产车间内,工人正在检查产品质量。



三环车桥生产车间一派忙碌景象。



谷城县石花酒业智能化酿造中心,无人叉车正在作业。

(本版图片均为湖北日报全媒记者 赵怡然 摄)