

我市启动第三批数字化转型试点企业申报 面向三大行业 最高补助50万元

本报讯 (融媒体记者黄文珍)记者从市工信局获悉,日前,泉州市中小企业数字化转型试点城市第三批试点企业申报启动。项目采用网上申报方式,截止时间为9月30日。

据悉,申报主体须属于休闲体育用品(现代体育产品)、食品加工、工程机械与纺织专用设备三个细分行业的制造企业;企业规模为规上中小企业,参考标准为:《中小企业划型标准规定》(工信部联企业(2011)300号),要有明确的数字化转型目标和计划,意愿强烈。

值得注意的是,根据泉州市中小企业数字化转型试点城市关于被改造专精特新中小企业及专精特新“小巨人”企业数量要求,工程机械与纺织专用设备行业仅限专精特新中小企业、专精特新“小巨人”企业申报;其他两个行业专精特新中小企业及专精特新“小巨人”企业优先支持。

申报范围为,有意愿通过购买数字化改造相关的软件、云服务和网关、路由等必要的数据采集传输设备开展数字化改造的企业。项目申报单位可从“泉州市惠企政策线上直达兑现平台”进行注册、填报、提交。据介绍,项目采用分批申报直至确定600家试点企业为止。

在补助标准上,对试点企业采购数字化改造相关的软件、云服务和网关、路由等必要的数据采集传输设备,按照企业数字化改造投入(不含税)的50%进行补助,改造后数字化水平达到二级、三级、四级的,每家补助最高不超过20万元、30万元、50万元。其中,企业数字化改造补助资金分期拨付,首笔补助资金在企业与数字化服务商签订数字化改造合同,完成备案审核及首付款支付后,按照首付款的50%、最高不超过10万元予以拨付;若首付款支付比例超过合同额的50%,则计算首笔补助资金时,首付款按照合同额的50%予以认定。

中国电动车 海外投资首超国内

本报讯 据美国荣鼎咨询公司8月发布的报告,中国电动汽车产业链企业2024年海外投资规模首次超过国内,达到160亿美元,略高于国内的150亿美元。这一历史性转折标志着中国电动汽车行业从“内向型增长”转向“全球化布局”,并带来更高回报且具有战略价值,背后是多重市场与政策因素的驱动。

其一,中国电动汽车市场渗透率已超30%,产能过剩与价格战导致行业利润率下滑。2024年国内电动汽车投资规模从2023年的410亿美元骤降至150亿美元,企业转向海外寻求更高回报。其二,规避贸易壁垒与政策倒逼。欧盟对中国产电动车加征关税,美国限制中国电池材料进入北美市场。企业通过海外建厂绕过贸易壁垒。

海外投资推动中国企业深度融入全球产业链。2025年上半年,中国汽车出口308.3万辆,其中新能源汽车占比显著提升,比亚迪海外销量突破47万辆,同比增长132%。本地化生产不仅提升品牌认可度,还通过技术输出增强国际话语权。(新晚)

中国机器人产业链: 上游比下游赚得多

本报讯 在全球人形机器人竞赛中,中国供应链正展现出独特的成本和速度优势。8月26日,据汇丰最新发布的行业报告,中国人形机器人制造商的商业化进程正在加速超越海外竞争对手。

报告指出,中国企业的优势主要来自四个方面:更接近供应链、产品定价更具竞争力、获得国企大额订单支持,以及政府政策扶持。

该行预计,随着劳动力成本上升、机器人成本下降和效率提升,人形机器人的投资回报期将从目前的7年大幅缩短至2027年的约2年,这将标志着大规模商业化部署的开始。其预计人形机器人成本将降至约10万元人民币/台。

这份报告提出了与市场共识不同的观点:即使人形机器人市场快速增长,也不一定转化为机器人制造商的丰厚利润。

而与下游制造商相比,三花智控、双环传动、恒立液压等上游零部件供应商的盈利前景更为乐观。报告认为其优势体现在三个方面:市场集中度更高、标准化产品能够通过规模生产实现成本下降,以及运营费用相对较低。(网易)

招标公告

建发鲤悦小区招前期物业服务,有意投标的单位,请电话咨询详情。报名时间:2025年8月28日9:00至2025年9月3日17:00,联系电话:15695963272,联系人:施先生。

泉州兆锦置业有限公司
2025年8月27日

新学期买新装备 “开学经济”掀热潮

新学期临近,我市“开学经济”持续升温。连日来,记者走访市场发现,从文具、书包到行李箱、床单被罩,再到手机、笔记本电脑等,家长和学生们在开学“新装备”的采购中释放出蓬勃的消费活力,各大商超、卖场纷纷推出开学季促销活动,吸引家长和学生选购。□融媒体记者 魏晓芳 实习生 洪槐昵 文/图



商超为消费者准备“开学装备清单”



家长带孩子选购新学期书包

文具占据商店“C位” IP联名产品受青睐

昨日,记者走进大润发洛江店,入眼便是入口处货架上摆放整齐的各式文具,从传统的铅笔、橡皮、笔记本、书皮,到创意十足的多功能笔袋、卡通造型的文件夹,以及各类书包,应有尽有。不少家长带着孩子穿梭在货架间,仔细挑选着心仪的文具。

在货架旁,记者看到,超市精心为学生和家长准备了一份“开学装备清单”,涵盖生活用品、学生文具、美术用品等多个类别。据工作人员介绍,为应对开学季,超市提前一个多月就开始备货,依照往年经验,8月是销售高峰,开学装备销售热度预计会持续一个月左右。

记者来到中心市区天后路一家文具批发市场,看到整齐摆放着款式多样、花色各异的文具,价格从几元到几十元不等,前来选购的家长和学生络绎不绝,其中不乏文具店经营者。“现在文具更新速度快,品类也多,得精准抓住学生的喜好。”市民张女士在鲤城区一小学校附近经营文具店,她告诉记者,开学期间的销售额一般会比平时高出3至4倍。为此,她不仅精心挑选上架各类文具,还推出了优惠满减活动,吸引

更多学生选购。

记者走访发现,IP联名文具成为今年的亮点。带有哪吒、敖丙、卡皮巴拉、蜡笔小新等IP联名文具大多数被摆放在商店的“C位”,成为学生们的“新宠儿”。“这些文具不仅好看,更像把‘哪吒精神’带在身边,写作作业都有动力了!”刚入手一套《哪吒之魔童闹海》联名笔的初中生小林笑着说。

商家掘金行囊市场
产品兼具实用与个性

除了常规的中小学生文具,针对住校生和大学新生的行李箱和学生床上用品也迎来一波销售小高峰。记者在市多家连锁超市看到,凉席、垫被、枕头、四件套等学生住校生活用品被摆放在显眼位置,价格从50元到200元不等。“孩子开学要住校了,虽然学校统一采购,但枕芯、垫被这些贴身用品,我还是想自己挑,让他睡得更舒服。”一位正在选购的妈妈说道。

除了住校的床上用品,各大商超的

箱包专卖区同样人气旺盛。在中百汇泉秀店,从轻便的PC材质,到耐用的ABS+PC复合材质,再到复古风格的铝镁合金款,各种款式的行李箱应有尽有。店员一边热情地为顾客介绍产品的特点和材质,一边帮助顾客拿取不同款式和颜色的箱包。店员介绍,8月以来,行李箱销量明显上升,26寸和28寸的大容量款式最受学生欢迎,因为它们不仅能装下更多衣物,还可容纳空调被等大件物品,特别适合住校生。此外,具有扩容设计或内部分层的款式也较为畅销。

“帮我挑选一个适合小学生使用的书包。”在市区天后路一家箱包批发店,一名母亲带着即将上小学的女儿前来选购。店铺老板介绍,小学生一般喜欢色彩鲜艳、有卡通图案的书包,中学生大多喜欢纯色的简约风书包,而家长们则更加看重书包的减负和护脊功能。总体来看,价位在100元至200元之间的书包销量最好。

电子产品需求旺
学生群体成消费主力

手机、电脑已成为不少学生开学装

备中的“标配”,而电子手表、运动相机等数码产品近年来也逐渐被列入采购清单。记者在市区多家电子产品卖场看到,各类手机、电脑、电子手表等被陈列在醒目位置,前来询价与体验的顾客络绎不绝。

“快要开学了,准备给孩子换个新的智能手表。”在浦西万达广场华为体验店,市民郭先生正在为上初中孩子挑选智能手表。近年来,智能手表因多功能性走红,不仅能显示时间、接收消息,还具备心率监测、运动追踪等健康管理功能,成为不少家长的“放心之选”。

“每年暑期都是电子产品销售的‘小高峰’,今年在‘国补’的助力下,笔记本电脑销量同比有所上涨。”在市区九一街电脑城,一家电脑专卖店老板告诉记者,不同于以往单纯追求“性能参数”或“品牌偏好”,如今年轻用户更注重设备的场景适用性、便捷性以及与所学专业方向的匹配度。计算机、设计方向的学生偏爱高性能、高色域的全能游戏本,文科类学生偏向具备长续航、轻重量的轻薄本。

了解到,针对开学季,电子品牌商家纷纷推出“学生专属”。在华为门店,“华为开学焕新季”的标识格外醒目,部分机型可享受优惠;在苹果官网,多款商品打上教育优惠价;vivo网上商城则有认证学生送赠品活动。在电商平台方面,京东先后开启“3C数码放暑假”“开学季”系列活动,叠加以旧换新补贴,完成认证的学生用户还能享专属的教育优惠。

面对如火如荼的“开学经济”,市场监管部门也发出消费提醒,建议消费者根据实际需要理性采购。选购时需注意查看产品名称、厂名、厂址、使用说明等信息,尽量选择实用性强、质量可靠、价格合理的品牌产品。如发生纠纷,可先与商家协商,协商不成可拨打12315热线投诉举报。

我市举办第四十四讲“企业管理创新”名家讲坛,企业家认为——

创新是入场券 合规是压舱石

稳中求变

以客户需求驱动多维创新

“创新是一个变动的过程,我对创新的理解是从有到优。”高岱乐分享,他们在企业创新中追求稳中有变、变中求稳。“企业在创新中,既不能步伐迈太大,脱离市场和企业实际,给企业带来风险;又必须以客户需求为核心,以持续创新为客户创造更大价值。”

什么是有效创新?在高岱乐看来,创新首先要能发现问题,并寻求改变。今年他们以“创新求生存,品质赢未来”为发展主题。“企业必须用创新打动客户,赢得市场入场券。如果没有创新,连给客户展示品质的机会都没有,也无法验证品质好坏。”

企业创新有哪些维度?“我们主要从产品与技术创新、生产制造创新、市场与服务创新、人才与组织创新四个方面着力。”高岱乐认为,在产品与技术创新上,在满足产业政策的同时,应提前进行技术储备;以市场需求为导向,以产品和服务为客户提供超越预期的价值。“我们主要考虑两个因素,第一个是需求特征,需求类型、质量、规模和结构是否发生变化?我们的设备主要应用于道路修补、新建和养护等。如今,国内道路建设已进入建养并重的节点。对于市场需求,我们充满信心。我们的增长点还来自出口,市场在哪里,销售人员就要去哪里服务。”

高岱乐分享,另一个因素是国家政策。绿色发展是不可逆转的趋势,企业主要围绕废旧沥青混合料大添加比例、环保节能、大产量、智能化、更高品质混合料、个性化定制等六方面展开。“现在的服务已不仅是出售设备,还需根据客户提供的场地规模大小,规划设计整个生产园区,包括规划建筑物和绿化带。”

近日,泉州市“企业管理创新”名家讲坛(第四十四讲)举办。与会企业走进福建铁拓机械股份有限公司,零距离感受企业发展历程、观摩企业最新技术与产品。活动期间,铁拓总经理高岱乐聚焦企业创新与合规经营,分享企业的经营之道,启迪企业家创新思维,助力企业稳健发展。该活动由市工信局主办,市中小企业服务中心、洛江区工信局承办。

□融媒体记者 黄文珍 通讯员 王月青 吴鹏翔 文/图



标准化先行 分阶段迈向智能制造

对于生产制造创新,在高岱乐看来,要利用数字化、信息化、智能化等方面技术赋能生产全过程管理。“数字化转型已是企业必答题,我们无法一次性见到数字化和智能化全景,但在整体规划时,必须要有智能化工程远期规划,持续做加法,不断向智能制造靠拢。”高岱乐说,在推行数字化过程中,企业发现了非常多的问题,从螺丝帽垫片到生产装备、车间都需要数字化。每个零部

件需要携带“身份证”,不仅需要编码,还需要加工工艺、生产成本以及下一道工序走向等信息,否则数字化无法完全实现。技术研发中心团队花费了8年时间,将所有会使用到的产品零件重新梳理一遍,让整个数据流从客户订单开始,到技术中心再到生产、财务中心核算等形成整体。

“数字化并非仅仅在车间内搭建5G网络硬件就可以实现,需要后台全员做

夯实合规基石 降低风险提升归属感

石。”在高岱乐看来,合规不是成本,而是最划算的投资,可以规避或减少由于违规造成的罚款、违约金、滞纳金、整顿时间等各项成本。“合规经营是提供品牌价值的必要条件,也是进入央企供应链名录、企业征信、贷款利率、走资本市场、CE认证、AEO认证、EGC报告等的基石。”

高岱乐认为,合规经营支撑了企业文化建设,为全员带来安全感,让员工更认同企业价值观,有助于团队稳定。企业

很多前期准备工作,以及看不到的数字化补充工作。”高岱乐说,到智能制造阶段,每个订单耗时、时间、质量等问题都会在智能化系统上自动修正,这是他们最终的目标。

他认为,数字化转型需坚持“一把手”工程;第一要务是实现标准化;比“机器换人”更重要的是“数字换脑”;需要分阶段“私人订制”;数字化转型只有进行时没有完成时。

在招人、培养、用人用工合规方面需紧扣劳动法律法规,从招聘广告审核开始,做好入职管理、培训、定岗、保密协议、离职管理等方面合规管理,从而降低用工风险、提升员工归属感,增强市场竞争力。

对于人才组织创新,高岱乐认为,企业需要设立针对性的激励方案,合理有效、公平地分配资金,才能更好地留住人才。“沟通与信任非常重要;让人心愉悦的工作环境也是年轻人看重的。”