

我与企业共成长

无悔的企业职工岁月



■胡江平

1978年年底,我结束8年知青生涯,招工到黄坛口水电厂,成为一名国企工人。

我先被分配到仓库当库工,继而又调去做水工建筑观测工。观测工被誉为“大坝医生”,定期为水电厂大坝“体检”,主要工作就是用精密仪器监测大坝的安全状况。干这行,得经常扛着一人多高的水准尺,肩背几十斤的经纬仪,登山爬坡,野外劳作。岗位平凡,工作辛苦。但平凡不能和平庸划等号。测量间歇,我总是抓紧时间打开书本,自学广播电视大学汉语言专业课程。

一次,班长派我独自去山头上放置观测用标杆。待爬上高高山岗,早已腰酸腿痛,汗湿内衣。回首曲折山路,山风一吹,灵感如电光石火般一闪,即兴吟出一首小诗:弯弯曲曲地爬上山巅/裸露着光光的脊背/任风雨无情鞭击/留下攀登者足迹……这首题为《石阶》的小诗,借描写石阶讴歌了勇于攀登、不辞辛劳的劳动者形象,后来发表在一家省级行业

报上,成为我的诗歌处女作。当观测工两年,在竖起观测标尺的同时,我也陆续在《工人日报》《中国电力报》等报刊发表小小说、小评论等稿件。

机遇青睐有准备的人。1985年春天,我电大即将毕业时,企业给了我第一次选择岗位的机会——聘我当秘书。我兴奋不已。企业提供有利条件让自己上电大,我应当把在电大学到的知识服务于企业。

就这样,我从生产一线岗位,转到管理岗位。此后,我又经厂志编修、信息采编、宣传干事等多个岗位的历练。企业为我提供了施展身手的舞台,让我喜欢文字工作的我,从事兴趣爱好和职业需求基本一致的工作。不完全统计,在企业工作36年,我在《浙江工人日报》等多家报刊发表稿件2500多篇,曾被《浙江工人日报》等多家报刊评为先进通讯员,为宣传企业形象,传播企业文化做出成绩。企业发展了,发电装机容量和发电量成倍增长,宣传报道工作有了源源不断的题材,自己也在工作中成长为一名政工干部,共产党员、高级企业文化师。以企业为家,蜜蜂般辛勤劳动,收获成绩和荣誉,共享企业改革发展成果,过着衣食无忧的小康生活,无疑是一种幸福。

2014年,我告别工作岗位退休。

退休了,企业仍惦记着我。防寒降温用品、节日慰问金、离退休职工体检……企业的关心,让人心里暖暖的。36年的企业职工生涯,我一直将它当作一笔宝贵的精神财富珍藏在记忆里。在企业这个园地里,我耕耘过,奋斗过,付出过汗水和辛劳,我的人生无悔。

我省设立知识产权质押登记服务窗口

家门口实现
“知产”变“资产”

本报讯 记者羊荣江报道 “今天预审过后,三天左右就可以拿到质押登记证了,真没想到这么快!”马金伟是嘉兴银行科技支行的客户经理,从带着材料赶到受理点,到为企业办理完手续,预计只要花三天时间左右。“我们企业最近做了两项专利权属押,能从农行嘉兴科技支行融贷款100万,还能获得政府发放的贷款贴息!”沈天明是嘉兴嘉蓝环保科技有限公司总经理,这是一家成长中的高新企业,前期已投入200余万元用于科技研发,后续还在不断投入中。办完质押登记当天,他高兴地说,“知产”变“资产”,后续投入不愁了。

记者从省市场监管局获悉,

从前这一业务需要赶到国家知识产权局专利局杭州代办处专门办理,碰到材料有误,还需要往返奔波,耗费一两个星期。现在,情况不一样了。我省已在多地布局设立知识产权质押登记服务窗口,面向企业提供知识产权质押登记服务。此项举措系全国首创,深受基层银行、企业和机构好评。后续窗口还将增加。

据悉,第三季度末,我省今年累计完成专利质押合同登记金额总量192.6亿元,同比增长275%;办理质押登记业务848项,同比增长163%;惠及企业795家,同比增长136%。我省已有84个县(市、区)实现专利权质押融资工作全覆盖,地方专利贷覆盖率达到90%以上。

浙江建工钢结构智能生产线贯通
工人减少一半
效率提高一倍

本报讯 通讯员潘孙鹏报道 近日,浙江省建工集团有限责任公司自主研发的钢结构智能生产线,在龙游县的浙江建工绿智钢结构公司智能线车间全线贯通,首根H形钢顺利下线,标志着浙江建工钢结构智能生产线科研攻关取得了关键性成果。

钢结构智能生产线由浙江建工和固建机器人公司联合打造而成。相比于传统生产线,智能线提升了钢结构生产加工的

自动化程度和信息化水平,在保证产品质量的同时实现连续生产,将减少一半以上工人,提高一倍以上生产效率,材料损耗率从4%~5%降低到3%以下。智能线车间作为2019年浙江省数字化车间,具有产品信息化、设备自动化、工艺数字化、管理精益化等特点,通过自研的钢结构智能管理平台可直接掌控车间生产加工情况,实现车间执行、控制过程的科学管理。

填补国内空白

杭州沈氏节能自主研发出
海洋油气领域用PCHE设备

本报讯 杜志华报道 近日,经过来自中国核动力研究院设计院等单位的一众专家的严格鉴定,认为中海石油气电集团有限责任公司、中海石油(中国)有限公司上海分公司联合杭州沈氏节能科技股份有限公司研制的“海洋油气领域用微通道高效紧凑换热器(PCHE)”工程样机填补了国内空白,总体达到国际先进水平,可在海洋油气/LNG及相关领域应用,鉴定委员会一致同意通过鉴定。该设备实现国

产化,对于打破国外技术垄断,提升国内装备制造水平,保障国家能源安全具有极大的战略意义和经济效益。

微通道高效紧凑换热器(简称PCHE)可广泛应用于浮式液化天然气生产储卸装置(FLNG)、浮式储存再气化装置(FSRU)及海上油气生产平台,是中国南海乃至整个海洋油气资源开发的核心装备。

目前该项目已用于工业测试,项目应用示范效应显著。

我省实施一系列金融政策稳企业、防风险

1~8月民营经济贷款增量为去年同期2.2倍

本报讯 记者程雪报道 金融是企业的血脉,尤其在今年疫情冲击下,不少企业特别是小微企业反映需要更多资金支持。为此,我省进一步推进“融资畅通工程”,建立首贷户“伙伴银行”制度等,帮助企业渡过难关。

从去年开始,针对经济下行压力,省委省政府大力实施“融资畅通工程”,目的是解决实体经济尤其是小微企业融资难、融资贵问题,力争以金融稳保障企业稳、以金融活促进经济活。今年以来,为应对疫情冲击的叠加影响,我省进一步狠抓“融资畅通工程”,建立专

班工作体系,引导金融机构服务重心下沉。

今年前三季度,全省贷款规模创下新高,各项贷款新增1.87万亿元,比去年全年多增2923亿元。从结构看,新增贷款更多投向民营企业。1~8月,民营经济贷款增量已达到去年同期增量的2.2倍。

特别是针对小微企业及个体工商户,我省建立首贷户“伙伴银行”制度,要求2020年首贷户数占存量企业贷款户数比重达到15%以上;鼓励大中型商业银行单列制造业专项信贷计划并向小微企业倾斜,确保全年普惠小微企业贷款

增速不低于各项贷款增速。1~8月,全省普惠小微企业贷款增量是去年同期增量的1.8倍。

与此同时,通过争取中央政策性低息资金、推动金融机构减息让利等措施,努力降低企业融资成本。1~8月,全省企业贷款平均利率4.86%,同比下降54个基点,其中小微企业贷款平均利率5.19%,下降64个基点。我省持续推进小微企业无还本续贷增量扩面,支持更多小微企业获得免抵押担保的信用贷款,并对住宿餐饮、文体娱乐、交通运输、旅游等受疫情影响较大的行业小微企业本年度新增

贷款提供政府贴息支持。

金融工作并非简单地拧开水龙头,必须高度重视防范和化解区域金融风险。为此,我省实施“1+5+×”风险防控行动,即1个总体实施方案,包括防范化解企业债务、企业资金链担保链、互联网金融、交易场所、非法集资等5个重点领域风险行动计划,以及债转股、组建担保公司、民企集中发债等若干个分项具体行动方案,确保行稳致远。

强化金融对企业发展的服务保障是一个亟须结合省情不断探索的大课题,涉及间接融资、直接

融资等方方面面。我省立足新兴金融的比较优势,正以钱塘江金融港湾、杭州国际金融科技中心、省级金融特色小镇等为支点,加快建设新兴金融中心,推动金融与实体经济互促共进。

同时,我省结合开展服务企业、服务群众、服务基层“三服务”活动,积极推进“凤凰行动”,加强金融帮扶纾困,搭建好金融综合服务平台。通过持续深化政银企合作,尤其是不断优化融资环境,为更多企业打通融资“最后一公里”,进一步为全省经济克服疫情影响、实现良性发展提供有力支撑。

光伏全球
抢订单

连日来,浙江美尚光伏有限公司的工人加紧赶制发往德国的光伏板订单。公司着眼全球布局,加大科技创新力度,今年以来外贸形势喜人,

产品销往德国、英国等80多个国家及地区。目前,企业24小时连轴转,每天生产太阳能光伏板超1万片。

通讯员张斌 摄

我省前三季度电力消费指数报告出炉

显示“新基建”保持高速增长态势

本报讯 通讯员陈丽莎报道 日前,国网浙江省电力有限公司前三季度电力消费指数报告出炉。报告显示,前三季度浙江“新基建”建设保持高速增长态势。

今年7月,我省发布了新基建三年行动计划(2020~2022年),聚焦数字基础设施、智能化基础设施、创新型基础设施三大重点方向,计划到2022年建成5G基站12万个以上,大型、超大型云数据

中心25个左右,实现乡镇以上5G信号全覆盖等。以5G基站、充电桩和高新园区等领域建设的电力大数据为例,分析发展态势,可见当前我省“新基建”发展正驶入快车道。

我省5G基站运行呈现增长态势,9月电力消费指数为117.44,高于荣枯线100,保持在较高水平。从地区看,宁波、嘉兴、湖州9月电力消费指数均超过120,5G

运营用电增速领跑全省;1至9月累计电力消费指数为117.49,高于全行业 and 第二产业整体水平。从电力消费看,由于5G基站的建设进度加快,1至9月5G基站运行累计用电量达9.10亿千瓦时,同比增长20.32%,5G基站的运营保持高速增长。

我省充换电服务业保持高位增长。得益于充换电基础设施的不断完善,充换电服务继续保持快速增

长。9月充换电服务业电力消费指数为141.56,明显高于荣枯线,远超去年同期水平,1至9月累计指数为136.22,保持高速增长态势。

从用电量看,我省充电桩1至9月累计用电量4.11亿千瓦时,同比上升50.14%。从业扩报装看,充电桩的1至9月累计扩净增容量18.44万千瓦安,同比上升5.06%。

此外,高新园区作为新经济增长点,也保持着较快的增长速

度。从具体园区看,舟山高新技术产业园区9月单月电力消费指数最高,为122.50,领跑全省43家高新园区。宁波江北光电新材料、义乌信息光电高新技术产业园区、嘉善通信电子高新技术产业园区、舟山船舶装备高新技术产业园区和舟山高新技术产业园区等园区1至9月累计电力消费指数均超过110,较依托传统产业的园区发展优势明显。

危机中育新机 变局中开新局

进入“金九银十”,纺织业原料坯布出现“抢购潮”,印染加工需等十天半月——

绍兴轻纺城旺季来得“急又猛”

通讯员陈松、俞泽奇、杜珊珊报道 “复合布底布告急,价格从今天开始一律上调5毛!”“有钱买不到货,付了钱装货都要排队等一个多小时!”……最近,绍兴柯桥纺织印染行业骤然进入旺季,原料坯布出现了“抢购潮”,印染厂门口排起了长队,俏销产品“一布难求”。

每年九月份,都是纺织印染行业旺季。今年,轻纺城的“金九银十”旺季,不仅没受到疫情影响,反而更加火爆。纺织印染行业是否真的已走出“寒冬”?市场行情发生了怎样的变化?连日来,笔者对此进行了走访调查。

现象

坯布价格上涨,市场旺季延长

“现在仓库里的爆款面料现货基本都卖空了,新订单出货很慢,原料采购、加工都得排队。”10月20日,位于中国轻纺城东市场的“妮采纺织”店长周新悦一边忙着在手机上回复客户询盘,一边对笔者说。绍兴市妮采纺织品有限公司主要做中高端羽绒服面料,从7月份开始,公司订单量已逐渐回升,进入9月更是迎来一波高潮。

周新悦说,今年“金九银十”旺季来得又急又猛,导致市场出现了“一布难求”的状况,还布价格也水涨船高,每米涨了5毛到1元,这样的情况好几年都没有出现过了。

从上个月开始,绍兴春元纺织品有限公司老板娘陈条珍就几乎

没休息过,每天忙到深夜十一二点。“往年旺季一般只有1周左右时间,今年格外长,已经有1个多月了。”陈条珍说,上个月公司订单量达200万米,是其他月份的近3倍,“尤其是灯芯绒面料,今年是10年以来生意最好的一年”。

这样的情况在柯桥区马鞍街道多家印染企业也得到了印证。笔者驾车进入印染集聚区,沿途经过的印染企业,几乎每家门口都堆满了白坯布,货车进进出出,川流不息。“从6月份开始,印染企业已逐步从‘寒冬’中缓过来了,尤其是这两个月,超长旺季啊。”马鞍街道办事处经办相关负责人表示。

浙江嘉华印染有限公司董事长朱玉美相告,需要印花或染色加工的客户都在厂区排起了长队。以前,客户下午送来坯布,第二天就可以发货。现在得等,短的两三天,长的十天半个月,有的产品需要45天才能交货。

在绍兴南燕染整有限公司,订单也已经排到了12月底。“不仅是加工,我们自己开发的产品销量也非常好。”“南燕染整”总经理王晓燕说,今年公司新上了4条染毛生产线,开发了多款新产品,受到市场热捧,“如果只算下半年以来的成绩,公司销量比去年同期增长了10%~20%”。

尽管已近10月底,但在业内人士看来,今年的旺季还远未过去。王晓燕预计,这波旺季至少将持续到年底。

原因

外单陆续回流,叠加内销旺季

究竟是什么因素,令轻纺城市场这轮旺季“又急又猛”?

“这和国外疫情形势依然严峻有直接关系。”中国轻纺城海外商会迪拜分会会长候选人、绍兴戴儿纺织有限公司董事长戴凌云说,在印度、斯里兰卡等南亚和东南亚等多个纺织大国,许多纺织出口企业受疫情影响,无法保证正常交货,不少原本在这些国家下单的纺织订单,都转移到了中国,“从全球来看,疫情控制良好,纺织产业链完整,且能顺利达产的国家也只有中国了”。

“往年,我们有约30%的外贸单,今年基本没有外贸单。”陈条珍告诉笔者,过去,公司的出口面料是直接发到孟加拉、越南等国家,由当地厂家做成服装、头饰等产品,再出口全球。今年,这些面料都“出口转内销”了,大多发往广州、深圳等地,那边的服装厂需求量大。

海关总署公布的数据显示,9月份我国纺织纱线、织物及制品出口额达到131.52亿美元,同比增长34.69%,且连续多月高增长。1至9月纺织纱线、织物及制品累计出口额达1179.5亿美元,同比增长33.7%。

除外单大量转入外,传统内销旺季的到来,也是推动市场行情加速上扬的重要原因。王晓燕说,按

往年规律,九月份正好是秋冬面料的采购旺季,再加上有消息称,今年或将出现冷冬现象,因此有不少经营户大量备货秋冬面料。而“双11”“双12”等电商促销节即将到来,以及近期原材料价格上涨等多重因素叠加,均提升了市场热度。

“去年的暖冬,今年的疫情冲击,对纺织面料行业造成了连续冲击。很多企业持保守态度,不敢囤货或只敢少量囤货,这就导致下游需求反弹后,供应链出现供不应求的问题。”王晓燕分析。

反思

整体行情回暖,他们为何遇冷

在纺织行业,流传着这样一句话:生意最差的时候,也有赚钱的人。反过来,在整体行情上涨的时候,也有人因没抓住机遇而“望单兴叹”。

走访过程中,笔者遇到好几个经营户在频频叹气:“生意不好,太难了。”主要原因有两方面,一是询单的客户很多,但真正下单的却很少,因为客户要得急,最好是现货,而他们的仓库里没有充足现货;二是他们准备的现货,客户看不上。

“我的一个朋友,上半年大家都不敢备货时,他反其道而行之,大量备货,现在正好赶上这波行情。”戴凌云说,他的经验可供许多经营户借鉴,面对重大危机时,要保持冷静,坚定信心,随时做好抓住机遇的准备。