

成都多措并举推进“以旧换新” 送新上门免费拆旧 市民得实惠

为期3个月
成都开展行业协会商会乱收费专项治理

本报(成都)日报新闻 记者 杨升涛 今年4月,有群众通过问政平台反馈都江堰市某厨师协会存在“乱收费”问题。经过核查,该协会存在擅自对当地乡村厨师进行处罚、变相强制乡村厨师参加协会有偿培训等问题。

7月16日,记者获悉,在前期调查基础上,都江堰市民政局将相关线索和前期核查资料移交都江堰市综合行政执法局,针对该协会涉嫌违反《社会团体登记管理条例》以及国家有关规定的问题,给予该协会撤销登记行政处罚,并列入严重违法失信名单。

如何持续推动行业协会商会合法合规收费,促进行业协会商会健康规范有序发展?成都市民政局相关负责人介绍,7月起,市民政局与市发改委、市场监管局等部门建立协同工作机制,开展为期3个月的行业协会商会乱收费专项治理工作。

据介绍,专项治理共分为4个阶段。第一阶段市民政局和相关部门进行动员部署。第二阶段全

成都拟建设低空飞行服务枢纽城市

鼓励开展eVTOL、直升机等低空飞行器在空中交通中的应用示范,支持航线运营面向低空经济消费用户建立“飞行积分”体系,按照消费次数、消费金额、消费里程等进行积分,积分可直接兑换用于二次低空经济消费的消费券。对成功打造“飞行积分”体系,并面向用户实际开展兑换业务的运营商,按年度“飞行积分”兑换费用的50%给予最高200万元的资金补贴。

建设低空飞行服务枢纽城市 支持建立“容易飞”服务体系

《征求意见稿》指出,建立“容易飞”服务体系。充分利用国家低空空域协同管理改革试点成果,支持建立分级分类的低空非管制空域“容易飞”低空航线体系(起点或终点至少一个在成都市内,其中省内航线距离不低于50公里,跨省航线距离不低于300公里)。鼓励飞行运营企业积极申请开通航线,对上年度取得载人或货运航线审批并实现商业化运营的企业,按省内航线30万元/条、跨省航线100万元/条的标准给予一次性资金奖励。

创新构建城市“4S”服务体系。鼓励低空飞行器飞行基地积极探索商业化运营模式,开展低空飞行器及零部件销售、飞行培训、售后服务、信息服务等相关业务,全域统筹布点打造低空经济一体化销售网与服务网,建设低空飞行器“4S”服务之城。对实际建成低空飞行器“4S”服务体系并实际提供服务1年以上的运营商,按实际投入总额的20%给予最高1000万元的一次性资金补贴。

拓展低空市场应用场景 探索空地融合服务新模式。推动物流配送规模化应用。支持构建低空物流“干一支一末”网络,推动大型无人机支线物流连线路网与新兴场景无人机配送应用示范,解决低空经济“最后一公里”难题。对成功打造空地融合服务模式,并实现市场化运营的服务提供商,按年度服务营业额30%给予最高200万元的资金奖励,单户服务商仅享受一次。

探索城市空中交通新业态。鼓励企业、高校和科研院所聚焦飞行服务、运营保障、检验检测、适航审定、风洞实验等领域,建设中试平台与产业创新中心、技术创新中心、制造业创新中心等重大创新平台,并积极参与技术标准、管理标准、行业应用标准等低空标准化研制工作。对实际投入并面向行业开放的航空中试平台,按设备购置费用的30%给予最高3000万元的资金补贴,连续3年择优按平台年度服务性收入的30%累计给予最高500万元的运行补贴。对新获批的国家级创新平台,按照“一事一议”原则给予综合支持,对新获批的省级制造业创新中心,给予最高1000万元的资金奖励。

鼓励企业积极开展适航取证。支持大中型无人驾驶航空器、eVTOL等低空飞行器研制企业积极申请低空经济领域企业资质许可、市场准入和适航认证。对获得中国民航型号合格证(TC)、标准适航证(AC)、生产许可证(PC)的企业,按照eVTOL航空器1500万元,大型无人驾驶航空器500万元,中型无人驾驶航空器300万元的标准给予资金奖励,单户企业每年不超过3000万元,同一型号仅奖励一次。

成都日报锦观新闻记者 李艳玲 制图 申娟子



顾客在销售人员的引导下详细了解“以旧换新”政策,并选购适合自己的商品

据四重优惠。”该区商务局相关负责人介绍,直接购买新车的消费者,也可享受指定车型至高3万元优惠。

在家电领域,在青羊区限额以上家电销售企业购买家电,叠加省市区政策支持和企业自身让利基础上,单台家电惠民让利最高可达5折。

成华 “以旧换新”个人最高补贴3000元

最高补贴10%、至高补贴1000元、无门槛免费测量……成华区某大型电器旗舰店内,关于“以旧换新”各项政策的海报随处可见。

“听说最近‘以旧换新’力度大,家里的冰箱也用了好多年了,今天来看看有没有实惠的换一下。”在三楼的冰箱专区,顾客张先生正在销售人员的引导下详细了解“以旧换新”政策,同时选购适合自己的商品;另一边的洗衣机专区,销售人员李燕也正在给顾客解释本次“以旧换新”的补贴规则,并介绍店内的“明星产品”供顾客挑选。

“开展补贴以来,明显感到客流量增多了。”李燕介绍,根据“以旧换新”活动规

则,单台(套)按照实际成交价格的10%给予补贴,最高不超过1000元,每人限购3台(套),对个人补贴累计不超过3000元,当顾客成功购买商品后,工作人员会帮助顾客扫描二维码进入四川省家电“以旧换新”管理信息系统填报相关信息。

张女士选购了一台价值1万元的冰箱,谈及本次补贴力度,她表示:“1万元能得到1000元的补贴,想想还是划算,申报也很简单,把发票和新机的安装照片等一上传就搞定了,而且家里的旧机器也是商家直接派人上门回收,十分便利。”

记者了解到,本次补贴活动时间将一直持续至12月31日,旧家电包含电视机、电冰箱(冰柜)、洗衣机(干衣机)、空调、热水器五类电器;新家电包含电视机、电冰箱(冰柜)、洗衣机(干衣机)、空调、投影仪、集成灶、热水器七类绿色智能电器。

简阳 推出50万元购车惠民“大礼包”

“一直在关注这个信息,今天早早就定了闹钟并手速。购车还有机会获得奖励红包,非常开心。”16日上午10点,简

阳市汽车消费奖励活动上线,活动总金额50万元的惠民“大礼包”面向消费者发放。按照步骤在网上成功提交购车资料后,简阳市民陈旭然高兴地说。

记者了解到,7月16日至8月15日活动期间,在简阳市参与本活动的7家汽车销售企业购买家用乘用车(燃油国六标准或者新能源车)的消费者,按照购车价5万元(含)至10万元(不含)奖励2000元/辆,购车价10万元(含)至20万元(不含)奖励3000元/辆,购车价20万元(含)以上奖励4000元/辆的标准发放汽车消费奖励。

“为贯彻落实推动大规模设备更新和消费品以旧换新工作要求,加快恢复和提振消费市场信心,进一步激发汽车消费活力,简阳市特别推出汽车消费奖励活动。”简阳市商务局相关负责人表示,“活动首日,市场反响热烈。”

据悉,汽车消费奖励申请分为初审、复审和发放3个阶段,初审通过后即暂时锁定奖励额度并进入下一阶段资料提交,所有资料提交并审核通过后发放奖励。

成都日报锦观新闻记者 袁弘 卢佳丽 王丹 图据受访单位

成都东部新区推动大规模设备更新和消费品以旧换新

到2027年报废汽车回收量较2023年增加1倍

本报讯(成都)日报锦观新闻记者 白洋)记者16日获悉,《成都东部新区推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》正式印发(以下简称《方案》),《方案》提出,到2027年,新区报废汽车回收量较2023年增加1倍,二手车交易量较2023年增长50%。

根据《方案》,成都东部新区将加大

汽车以旧换新支持力度,依托天府国际赛道,围绕汽车文化、赛事、车型体验、新车品鉴等汽车行业热点,鼓励跨行业创新融合举办汽车相关主题活动,营造汽车消费氛围;同时,围绕空港片区、三岔湖片区、贾家片区、龙马湖片区等重点区域,广泛开展汽车线下展销等活动。此外,还将支持新能源汽车销售,强化汽车

销售企业引导。依法依规淘汰老旧汽车,成都东部新区将对达到报废标准逾期未办理注销登记手续的车辆,依法公告其登记证书、号牌、行驶证作废,并实行“一车一档”督促办理注销登记。“我们也将通过简化流程、开辟绿色通道等方式,便利车主办理老旧车报废注销业务。”成都东部新区相

智改数转 为阀门产销广开门路



公司的业务数据系统让每一件产品的生产全程和质量可追溯

智改数转 他让公司智慧化数据系统行业领先

“可能好多人以为做企业挣钱是第一要务,实际上把企业做大做强,挑起国产自主自强的担子,这才是中国企业家应该而且必须要去做的事情。”2015年至2022年,在美国求学和工作多年的丁珂,进入在美国休斯敦的成高阀门海外机构从事管理工作,深入了解国外行业动态,为下一步回国大展拳脚做准备。2022年,结束长达13年的海外求学旅居,丁珂返蓉担任成高阀门副总经理,全面负责外贸市场、化工市场以及创新中心建设工作。

成高阀门的管线球阀前三产值连续多年稳居国内第一、全球前三。对丁珂来说,这份新工作的“分量”很重。丁珂上任之后便大张旗鼓地进行了“智改数转”。他领衔创建了“创新中心”,带着6位平均年龄30岁的新生代IT技术骨干,从前沿理论和智能工厂两个维度,为成高阀门注入信息化智能化因子。企业属于典型的传统装备制造,产品专业性强,生产周期长。在以往,客户下了订单之后,需要隔三差五地打电话、发邮件,向厂家了解生产进度,甚至派出监理现场“督产”。如今,丁珂推动建设

的一套业务数据系统,不仅可让每一台球阀的生产全程和质量可追溯,产品出厂后自动上报工作状态也成为可能。这样的创新,涉及企业相关生产、产品数据的公开,需要勇气,更需要底气。“我爸奋斗几十年,遭遇的波折和困难无法想象,都坚持下来了,跟他比,我现在做的这点事算不了啥,而且他是支持我的。”

最终,丁珂主导的“智改数转”建设收效甚大。成高阀门获评成为成都市2023年35家“智能工厂”之一,产品智慧化数据系统处于行业领先,已开始向客户提供数据增值服务,初代信息化创新产品已通过功能验证。

开拓海外 他让各类展会上多了公司的身影

丁珂在美国发现,几乎所有的制造类企业都有一套非常完善的形象体系。不少国外企业的网站,甚至成为业务导引的重要渠道。这对积极开拓海外市场的成高阀门来说,是急需解决的问题。

丁珂提出建议,调整企业部门规划,设立市场营销部。丁珂则认为单纯的宣发不需要设立一个部门做支撑,提出了反对票。会后在父亲的办公室,丁珂再次阐述观点,两个人的声音越来越大,不知情

的员工还以为父子俩闹了天大的矛盾。

倒是丁珂自己,对和父亲的“顶牛”很坦然。“我了解他,当面不会放下面子,但事后我爸会去想,第二天会去做些工作深入了解我的提议。总的来说,他是一个接受度比较高的人。”

故事的结局正是如此,市场营销部门很快成立,丁珂亲自挑选了得力员工加以培养,专岗专人完成企业的一体化形象设计、网站、公众号相继上线,展厅落成,各类展会上也频频有了成高阀门的身影,公司的销售业绩也不断提升。

守成创新 他力争未来5年公司产值翻番

在管线行业内,成高阀门的球阀产品目前已经占据了六至七成的市场份额。这样的市场体量,让负责主管国内外市场管理的丁珂很忙。丁珂言谈沉稳,却时常不经意间表现出自己坦率的个性。当听见记者询问需不需要换上企业的工装拍摄访谈视频时,他坚持就穿着身上的黑色T恤衫,因为“这样好看。”

如今坐在成高阀门副总经理的办公室里,和父亲一起谋划企业的发展,在丁珂看来,这就是传承。所以,“守成”与“创新”并不矛盾,既要守护父辈交到自己手里的基业,更要勇于创新赋予企业新的生命力和可期待未来。

在国内,年产值超过10亿元的阀门制造企业并不多,已在“金字塔”塔尖的成高阀门,在丁珂心里,未来应该是另一个模样:力争用5年左右的时间实现产值翻一番,全面实现产品智能化,从传统的装备制造企业,迭代为智能化专领域服务商,从中国的单项冠军升级为世界领先企业。

通往这一目标的征程,丁珂说他愿意以最大的专注去做最新的尝试。“就像我爸经常说,如果一辈子只能做一件事,那就尽全力,做好它。”

成都日报锦观新闻记者 蔡宇 摄影 胥瑞可



人物名片

丁珂 成都成高阀门股份有限公司董事长丁骥之子,生于1984年1月。2015年—2022年在美国休斯敦成高阀门海外机构从事管理工作,2022年回国,担任成都成高阀门股份有限公司副总经理。

企业承 后浪逐新

在成都成高阀门股份有限公司位于大邑县工业集中开发区的厂房里,年代感十足的庞然大物,与数字化生产综合显示屏“同框”——车床轰鸣,似乎述说着企业跻身国家级制造业单项冠军“俱乐部”的历史;显示屏上万千数据,则精准呈现企业紧张有序的生产状态。

日常生活中常见的水管总阀、天然气阀门,手单可握。与之相比,成高阀门生产的56英寸球阀可就是“巨物”了。它足足有2米多高,自重30余吨,口径达到1.4米,为世界大口径、高压力管道关键阀门之最。

2022年,履新成高阀门副总经理的丁珂,从父亲丁骥的手里接过企业的“交接棒”。守成,还是创新?站在企业的坚实基础上,这位“创二代”最终带领企业实现智能生产业务全面数字化,推动公司从传统制造企业向“智能工厂”转型升级。