

双汇到肉率达到 95%，日屠宰量已达预定计划九成以上

本报讯(记者 李代广 刘成记 李威) 3月2日下午,河南省政府新闻办召开“河南省新冠肺炎疫情防控专题”第二二一场新闻发布会,发布河南省疫情防控工作会议、企业复工复产的最新情况。

河南省疫情防控指挥部办公室主任组合副组长,省卫生健康委党组成员、副主任张若石,省发改委党组成员、副主任李迪伟,开封市委委员、市政府常务副市长王磊,洛阳市人民政府副市长侯占国,省电力公司党委委员、副总经理陈红军,中铁七局集团董事长、董事长王珂平,双汇发展副总裁周雷出席发布会,并就相关热点问题回答记者提问。

河南省疫情防控指挥部办公室主任组合副组长,省委宣传部副部长、省政府新闻办主任方启雄主持发布会。

记者从新闻发布会上获悉,河南全省存量疫情病例持续下降,连续 4 天无新增确诊病例,数据显示河南省疫情防控形势积极向上的态势进一步拓展。截至 2 月底,全省规模以上工业企业复工复产率 90%,复产人数达到 24.24 万人,复产率 61.84%。

复工复产是稳就业、稳产业链是稳发展,作为

中国最大的肉类加工龙头企业,双汇肩负着保障生活肉品供应的使命。那么,双汇目前的复工复产情况怎样?

发布会上,双汇发展副总裁周雷表示,截至 2 月底,双汇河南区域在册人员 25240 人,到肉 23980 人,到肉率 95%,且在逐日提升,已经能够基本满足生产需要。

“双汇是第一批复工复产企业,在复工复产初期遇到的问题主要有三个:一是上游供应商未复工或复工进度慢,造成双汇外采原材料供应偏紧的问题;二是物流运输问题;三是因疫情防控需要员工上下班出入村庄、社区不顺的问题。”周雷介绍。

在解决这些问题的过程中,河南省委省政府、省发改委、商务厅、农业农村厅、工信厅、漯河市委市政府等企业提供了大量的支持和帮助。

据了解,为支持 27 家供应链商做好复工复产,河南省发改委专门下发了协调文件,目前相关企业正在有序复工复产;省内物流运输的畅通,省商务厅特辟绿色通道为双汇物流发 B 类通行证 340 张,及时有效缓解了双汇在河南物流运输方面的问题;为保障基础性民生需求提供了有力支持;针对员工复工出行问题,漯河市委疫情防控指挥部第一时间提前下积极协调有关县区为双汇提供便利,使双汇漯河基地员工到岗率快速恢复至正常水平。

周雷表示,目前整个双汇集团日屠宰量 1.6 万吨,达到预定计划的 90%以上(还在提升),日生产肉制品 5000 吨,已经达到预定计划的 100%以上。其中河南工厂屠宰和肉制品产量均达到 100%满产。

►►►【上接 P1】

“新冠病毒并不隔离我干啥啊,每天都要通过电视视频参与生产管理决策,隔离最大的不方便就是不能到现场。”隔离结束的张倩在第二天就到 TH1217 并继续投入开工攻坚战,“该轮到我去一线冲锋了,让大家歇一歇。”

“大运行讲究的是全覆盖,不仅仅是统筹生产和施工,还要根据油藏需求,提前精细谋划。”生产分析杨永华每天最关心的是产量的变化,“从变化中找到下一步工作的规划,这个就是大运行的系统性和一体化。”

针对受疫情影响产量下降态势,生产科组织力量积极调整油井生产结构,周密安排开工计划,提前开展注水准备,部署注水井 15 口,注气井 8 口,提前做好各类潜力部署工作,为后期复产做好准备。

“作为保障和协调部门,我们科室有一群上下一心协作团队,疫情期间做到了协调统筹科学,保障有力高效,每一个在岗坚守的人都是好样的。”张倩为每一位的队友感到骄傲,面对下一步工作,他说,“没有过不去的冬天,没有不会来的春天,我们正着手研究部署地面,措施等复工前的部署和方案准备,只等疫情一过,就大干一场。”



董克永 余毅

“千里出征担使命,抗疫沐雪踏征程。男儿当有凌云志,誓把内蒙染遍青。”这是古井贡酒内蒙古大区销售总经理王玉海近日从亳州返回内蒙古市场途中发到朋友圈的一首小诗。

从安徽亳州到内蒙古接近 1200 公里,王玉海在接到返回市场的通知后,为最大程度减少风险,他和同事结伴开车返回。经过山西境内又遇大雪,一路上走走停停,经过近 19 个小时的跋涉,终于到达内蒙古。这就是古井贡酒的营销将帅,不屈不挠,他们秉持‘天人、酿酒、善其身、济天下’的

山能淄矿方大公司:复工迎来“开门红” 签订 2 笔近 1500 万元订单 中标 1.2 亿元改造工程

■崔迪 毕浩瑜 弋永杰

最近,经过近 1 个月紧张筹备,山能淄矿方大公司综合办公室主任、方大新材料党支部书记白鹏宇介绍,随着复工人员的陆续返岗,方大公司现有来自省外、市外返岗人员 296 人,在公司、项目宿舍封闭隔离观察的 215 人,在家隔离 81 人。

如何让返岗职工安全度过“隔离关”,成为方大公司疫情防控工作的重点。“按政策,今天的食谱是黄瓜鸡蛋羹、馒头、稀饭、水果各 1 份。”在方大建安公司封闭隔离观察点门口,隔离点管理员王璐昌边摆放饭盒,边大声告诉记者。

方大公司在严格落实新冠肺炎疫情影响处置方案确定的同时,在各岗位建立了隔离点服务小组。他们建立隔离服务微信群,根据淄矿职工的喜好制定营养食谱定时供应三餐,照顾好隔离职工的生活。同时,各单位隔离点还建立了《每日谈心登记簿》,每日对隔离职工 2 次视频联络,将其身体状况和生活需求等记录在册,并开展“代跑、代买”服务。此外,为让职工在隔离期间不疏业务,过得更充实,各单位给隔离职工安排了工作任务,让他们通过电脑手机网上办公。

“为积极复工,我们做了大量工作。一个是所有职工的健康情况每天汇报,二是原材料和设备都提前做好了准备,三是和监理单位积极协调,航政局已经到场 3 次检查都没有问题”,方大新材料公司副经理杜明说。

新材料公司作为方大新材料品牌企业,今年受疫情影响,一直处于停工状态。为了尽快复工复产,确保今年目标任务如期推进,疫情期间该公司严格贯彻落实上级防疫工作决策部署,在做好厂区封闭管理、清洁消毒和人员隔离观察等工作的同时,他们还带着加大在材料储备和设备维修力度,杜绝复工出现“人等料、料等人”的现象。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在方大新材料公司获此喜讯、“开门见彩”的同时,方大建安公司也不甘落后传来了好消息,中标价值 1.2 亿元的周玄庄村棚户区改造工程。

疫情期间,公司中标淄博经济开发区北郊周玄庄村“棚户区”改造工程的消息,可谓鼓舞了员工们众志成城战疫情,齐心协力忙复工的士气。方大建安公司副总经理孙兆雷高兴地介绍。

这次的“亿元大单”是建安公司近一年内中标外部市场的第三个亿元大单。就在几个月前,他们凭借过硬的实力和业内良好口碑,先后中标了淄博和泰安两个项目,籍泽激光共享产业园两个亿元项目。“屡次中标亿元大单不仅代表了行业内对我们的认可,更是一工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

洋河股份：“抗疫情、稳经营”两不误

近期,受新冠肺炎疫情影响,全国各地企业年产能继续进入复工复产,据了解,洋河股份在做疫情防控工作的同时,深入贯彻习近平总书记重要讲话精神,全面落实“一手抓防疫,一手抓发展”的部署要求,正积极安排复工复产,全力以赴保持企业生产经营稳定运行,“抗疫情”与“稳经营”双管齐下。

抗击疫情,彰显企业责任担当

行动是缩短现实与蓝图之间距离的唯一工具。面对此次突如其来的病毒疫情,很多企业第一时间投入应急驰援行动。洋河股份同样用实际行动,彰显了一个民族企业的责任与担当。

1月29日,洋河股份正式宣布捐赠2200万元用于支援新冠肺炎疫情防控工作,具体包括:向湖北省慈善总会、江苏省宿迁市慈善总会分别捐款1500万元和500万元;通过洋河股份旗下全资子公司——湖北梨花村酒业向湖北省十堰市慈善总会捐款200万元。

此外,疫情发生之初,洋河股份便迅速成立了疫情防控工作领导小组,在统筹做好了疫情防控抗疫工作的同时,率先向企业所在地宿迁捐赠2万公斤消毒液和7万只口罩等抗疫物资。

与此同时,洋河在全国各地市场的营销组织也纷纷用实际行动为当地疫情防控贡献一份微薄的力量;由淮安四大车企组织的“洋河经销商联盟”向第四人民医院捐赠现金8.21万元,向淮安第四人民医院捐赠现金8.21万元,向淮安第四、江西地区九江分公司将口罩、酒精发送到几百家商家,“该轮到我去一线冲锋了,让大家歇一歇。”

米拉多铜矿首批万吨铜精矿从南美运抵安徽铜陵达产后,原料自给率将由现在的5%提高到10%以上

2月29日上午8:40分,满载着21667.8吨铜精矿的两艘货轮缓缓地在铜陵市金铜码头成功靠泊,标志着安徽省海外最大单个投资项目——厄瓜多尔米拉多铜矿首批铜精矿在历时41天、横渡太平洋洋后,6万公里后,顺利抵达天堑中国。这也意味着铜矿有色在践行国家“一带一路”倡议、大力实施海外发展战略、建设“一带一路”国际化企业品牌的道路上再添硕果。

作为世界500强的铜矿有色,资源禀赋先天不足,95%的精矿依赖进口,为破解资源难题,铜矿有色集团和铜矿集团强强联合,于2009年12月共同出资成立中铁建铜矿投资有限公司,启动了第一个海外资源开发项目——厄瓜多尔米拉多铜矿。米拉多铜矿位于厄瓜多尔萨姆拉钦高省劳韦韦市南达伊米镇,这座由中国投资、中国设计、中国施工、中国制造、中国运营的大型露天铜矿,同时入选了安徽省海外最大单个投资项目规模和厄瓜多尔第一座大型铜矿山的开发项目新纪录。

米拉多铜矿于2015年12月21日正式开工建设,2019年7月18日建成投产,一期工程总投资为18.9亿美元,设计采选生

洋河股份：“抗疫情、稳经营”两不误

近期,受新冠肺炎疫情影响,全国各地企业年产能继续进入复工复产,据了解,洋河股份在做疫情防控工作的同时,深入贯彻习近平总书记重要讲话精神,全面落实“一手抓防疫,一手抓发展”的部署要求,正积极安排复工复产,全力以赴保持企业生产经营稳定运行,“抗疫情”与“稳经营”双管齐下。

抗击疫情,彰显企业责任担当

行动是缩短现实与蓝图之间距离的唯一工具。面对此次突如其来的病毒疫情,很多企业第一时间投入应急驰援行动。洋河股份同样用实际行动,彰显了一个民族企业的责任与担当。

1月29日,洋河股份正式宣布捐赠2200万元用于支援新冠肺炎疫情防控工作,具体包括:向湖北省慈善总会、江苏省宿迁市慈善总会分别捐款1500万元和500万元;通过洋河股份旗下全资子公司——湖北梨花村酒业向湖北省十堰市慈善总会捐款200万元。

此外,疫情发生之初,洋河股份便迅速成立了疫情防控工作领导小组,在统筹做好了疫情防控抗疫工作的同时,率先向企业所在地宿迁捐赠2万公斤消毒液和7万只口罩等抗疫物资。

与此同时,洋河在全国各地市场的营销组织也纷纷用实际行动为当地疫情防控贡献一份微薄的力量;由淮安四大车企组织的“洋河经销商联盟”向第四人民医院捐赠现金8.21万元,向淮安第四、江西地区九江分公司将口罩、酒精发送到几百家商家,“该轮到我去一线冲锋了,让大家歇一歇。”

米拉多铜矿首批万吨铜精矿从南美运抵安徽铜陵达产后,原料自给率将由现在的5%提高到10%以上

2月29日上午8:40分,满载着21667.8吨铜精矿的两艘货轮缓缓地在铜陵市金铜码头成功靠泊,标志着安徽省海外最大单个投资项目——厄瓜多尔米拉多铜矿首批铜精矿在历时41天、横渡太平洋洋后,6万公里后,顺利抵达天堑中国。这也意味着铜矿有色在践行国家“一带一路”倡议、大力实施海外发展战略、建设“一带一路”国际化企业品牌的道路上再添硕果。

作为世界500强的铜矿有色,资源禀赋先天不足,95%的精矿依赖进口,为破解资源难题,铜矿有色集团和铜矿集团强强联合,于2009年12月共同出资成立中铁建铜矿投资有限公司,启动了第一个海外资源开发项目——厄瓜多尔米拉多铜矿。米拉多铜矿位于厄瓜多尔萨姆拉钦高省劳韦韦市南达伊米镇,这座由中国投资、中国设计、中国施工、中国制造、中国运营的大型露天铜矿,同时入选了安徽省海外最大单个投资项目规模和厄瓜多尔第一座大型铜矿山的开发项目新纪录。

米拉多铜矿于2015年12月21日正式开工建设,2019年7月18日建成投产,一期工程总投资为18.9亿美元,设计采选生

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

用“两只手”推动中小微企业复工复产

■杨孟著

2月23日,习近平总书记统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展工作部署会议上发表重要讲话,明确指出,“加大对中小微企业复工复产的支持力度,帮助中小微企业渡过难关”,这是继2月21日习近平总书记主持召开中共中央政治局会议明确提出“要建立与疫情防控相适应的经济社会发展秩序,有序推进复工复产”后作出的又一重大决策部署。这对于加快推动工业、物流、资金流有序流动,畅通经济社会循环,努力实现全年经济社会发展目标任务具有极其重要的意义。

疫情对中小微企业之所以表现得如此脆弱,主要是由它们自身所固有的资本有机构成相对较低、企业规模相对较小,以及整体处于产业链低端位置等特征所决定的。

尽管疫情对中小微企业的影响较大,但这种影响是阶段性的、暂时性的,不会产生持续性影响。因为疫情属于意外的突发性因素,而非系统的机制性“制度”因素。疫情对中小微企业未来的发展既是挑战更是机遇,这也即国际货币基金组织总裁格奥尔基耶娃所言“不仅不会,还可能给中国经济带来一次新的机遇”的原因之所在。

在“反脆弱”有过这样的高度概括,“脆弱的反面不是坚强、坚固或强壮,而是反弹弱,即顺势、借势变化而完成颠覆性变革,创造新未来。”疫情下的中小微企业的“反脆弱”亦是如此。“反脆弱”蕴藏巨大潜能和无限商机,中小微企业也将在“反脆弱”的斗争中迎来更大的发展机遇和更广阔的发展空间。正如习近平总书记所指出的,“要以此为契机,改造提升传统产业,培育壮大新兴产业”。

“面对疫情,方大公司坚持一手抓疫情防控,一手抓高质量发展,两手抓、两不误,实现开门红。”方大公司党委书记、董事长白国伟说。

疫情期间,公司中标淄博经济开发区北郊周玄庄村“棚户区”改造工程的消息,可谓鼓舞了员工们众志成城战疫情,齐心协力忙复工的士气。方大建安公司副总经理孙兆雷高兴地介绍。

这次的“亿元大单”是建安公司近一年内中标外部市场的第三个亿元大单。就在几个月前,他们凭借过硬的实力和业内良好口碑,先后中标了淄博和泰安两个项目,籍泽激光共享产业园两个亿元项目。“屡次中标亿元大单不仅代表了行业内对我们的认可,更是一工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

用“两只手”推动中小微企业复工复产

■杨孟著

2月23日,习近平总书记统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展工作部署会议上发表重要讲话,明确指出,“加大对中小微企业复工复产的支持力度,帮助中小微企业渡过难关”,这是继2月21日习近平总书记主持召开中共中央政治局会议明确提出“要建立与疫情防控相适应的经济社会发展秩序,有序推进复工复产”后作出的又一重大决策部署。这对于加快推动工业、物流、资金流有序流动,畅通经济社会循环,努力实现全年经济社会发展目标任务具有极其重要的意义。

疫情对中小微企业之所以表现得如此脆弱,主要是由它们自身所固有的资本有机构成相对较低、企业规模相对较小,以及整体处于产业链低端位置等特征所决定的。

尽管疫情对中小微企业的影响较大,但这种影响是阶段性的、暂时性的,不会产生持续性影响。因为疫情属于意外的突发性因素,而非系统的机制性“制度”因素。疫情对中小微企业未来的发展既是挑战更是机遇,这也即国际货币基金组织总裁格奥尔基耶娃所言“不仅不会,还可能给中国经济带来一次新的机遇”的原因之所在。

在“反脆弱”有过这样的高度概括,“脆弱的反面不是坚强、坚固或强壮,而是反弹弱,即顺势、借势变化而完成颠覆性变革,创造新未来。”疫情下的中小微企业的“反脆弱”亦是如此。“反脆弱”蕴藏巨大潜能和无限商机,中小微企业也将在“反脆弱”的斗争中迎来更大的发展机遇和更广阔的发展空间。正如习近平总书记所指出的,“要以此为契

机,改造提升传统产业,培育壮大新兴产业”。

“面对疫情,方大公司坚持一手抓疫情防控,一手抓高质量发展,两手抓、两不误,实现开门红。”方大公司党委书记、董事长白国伟说。

疫情期间,公司中标淄博经济开发区北郊周玄庄村“棚户区”改造工程的消息,可谓鼓舞了员工们众志成城战疫情,齐心协力忙复工的士气。方大建安公司副总经理孙兆雷高兴地介绍。

这次的“亿元大单”是建安公司近一年内中标外部市场的第三个亿元大单。就在几个月前,他们凭借过硬的实力和业内良好口碑,先后中标了淄博和泰安两个项目,籍泽激光共享产业园两个亿元项目。“屡次中标亿元大单不仅代表了行业内对我们的认可,更是一工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见彩”。“通过疫情期间和客户沟通交流,一复工就接到长清电”,工期非常紧张,急需材料,正好每天向他们反映复工情况,他们就第一时间找到我们签订一个 3 万元的钢材计划。通过微信群交流,中煤集团一体化矿厂也是刚开工,井下水量大,紧急需要管路找到我们,正好我们库存有一部分,正式开工之后第一时间及时把货供过去”。方大新材料公司副经理裴文说。

在积极做好复工复产准备的同时,该公司的销售团队也坚持在疫情期间“线上”积极发力,销售人员做到 24 小时保持信息畅通,采取

线上联络、电话联络、微信联络等方式,积极加强与合作伙伴、目标客商和老客户之间的联系交流。他们把企业的疫情防控、复工准备、产品库存等情况及时公布给对方,并让客户根据自己的实际需求“照单选菜”。

“功夫不负有心人”最终在开工的前一天,签订了 2 笔近 1500 万元的订单,可谓“开门见