

## 山东梁山牵手“电商经济”架起职工增收桥

眼下疫情还在继续,怎样帮助职工、农民工在家挣钱是摆在山东省梁山总工会领导面前的新课题,在调查研究的基础上,积极促进在家经营和“电商经济”结缘,探讨挣钱新门路。

梁山总工会与县内企业工会一起通过网上发布市场供求信息,“空中课堂”技能培训学一技之能,让更多的职工、农民工不用出门打工就有活干,有饭吃,别在家总是闲着。随着互联网给人们生活带来方便快捷的服务,梁山总工会先后对职工、农民工进行“电商培训”,把诚信、快捷、优质服务提到议事日程。今年疫情来临后,县总工会采取多种方式让快递员一律戴口罩、勤洗手、注意安全。目前,梁山各种快递公司达20余家,全部由进城农民工、下岗职工承办,他们默默无闻的工作,奉献着自己的青春,同时,也得到了回报,每月收入2000多元以上。进城农民工李春敏给快递公司送件,起早晚归,每天中午不休息,送达各种快件60多件,他逢人就说:“我今天有收入,多亏了县总工会的牵线搭桥和技能培训啊!”进城农民工张琳静长期在家经营美小护凯儿乐小孩生活用品,她靠微信网络手机联系用户出门戴口罩,上门送货,热情服务,价格合理,又赶上疫情,她每天送2-3家,每月有2000多元的收入。目前,在梁山总工会的帮扶下,有200名农民工、下岗职工投身于在家经营、利用“电商经济”,找到了理想的工作,对今后的生活充满信心和希望。(杨玉建)

## “家门口”变成“出海口” 山东加快建设内陆港推动大开放

“以往采用汽车运输,通常需要8个小时或者更多,现在只需要4个小时货物就能从淄博市保税物流园区运抵青岛市黄岛港。”齐峰新材料股份有限公司外贸部负责人李润生说起淄博内陆港的开通,满怀喜悦之情。

3月2日,淄博内陆港开通运行,首趟淄博至黄岛“定点、定线、定车次、定时、定价”五定班列满载货值1100万美元货物从淄博保税物流园开出,齐峰新材料股份有限公司出口德国的44吨特种纸货物就在其中。

李润生说,有了内陆港,企业可在淄博实现快速通关,相当于“家门口”有了“出海口”,大大便利了企业出口业务。

据了解,淄博内陆港是继去年枣庄内陆港开通后,山东建成的又一重要内陆港。淄博内陆港项目能够实现港口功能前置,此前淄博货物从沿海港口出口,需要先将货物运至港口再办理通关手续,期间堆存、装卸均需要时间和费用,而通过“内陆港”,货物可在淄博实现快速通关。

同时,淄博内陆港项目以淄博保税物流园区为核心区,具有国家级保税物流中心功能和政策优势,可实现国际货物生产、加工、分拨、销售和国际贸易的多式联运以及海运公司、码头、国际货代公司信息的互联互通,从而能为企业提供高效便捷的综合性物流服务。

不少出口企业表示,在严峻的国际疫情影响下,海外业务面临明显压力,“内陆港”开通后,将大大提升通关效率、节约物流成本,这对企业来说是一个重大“利好”。

“综合考虑,物流成本将节约10%-20%。”山东中外运弘志物流有限公司副总经理徐玉林说,此前淄博的出口货物一般要通过公路运输到沿海港口,班列运输相对公路运输有着明显成本优势,并且遇到大雾、大雪天气,汽车可能停运,班列仍可正常开行。

作为山东省重要的工业城市,“借港开放”是淄博多年的目标和追求。淄博市委书记江敦涛表示,内陆港为淄博市打造出大通关、大物流、大开放的国际化平台,将进一步引领加快开放型城市建设,提升城市国际化水平和经济外向度,为高质量发展注入新动能。

“未来的经贸竞争不再只是产品的竞争,而是供应链等综合能力的比拼。”山东金冠国际货运公司经理刘学英说,内陆港这一大开放平台的建设,可使更多内陆企业拥有“港口”优势,从而提升综合竞争力,加速融入全球市场。

淄博市商务局表示,下一步淄博将继续完善配套铁路场站、仓储分拨、监管场所等基础设施,提高业务自动化水平,实现海关、税务、货代、船公司等“一站式”服务,吸引全市以及鲁中地区外贸企业通过内陆港开展业务。

据了解,通过建设内陆港、开通欧亚班列等措施,当前山东诸多内陆城市的大开放格局正加速形成。目前,济南、青岛、烟台、潍坊、临沂等地均已开通欧亚班列,2019年“齐鲁号”欧亚班列累计开行1054列,直达“一带一路”沿线13个国家41个城市,初步建成东连日韩、西接欧亚、北至俄罗斯、南到东南亚的海铁联运国际物流大通道。

据淄博市商务局副局长王太松介绍,去年“齐鲁号”淄博欧亚班列累计开行198列,满载率95%以上。

内陆港的建设和顺利运营,离不开港口的密切协作,山东港口也在借助发挥港口资源、海铁联运、陆港建设等优势,进一步助推内陆城市开放。据山东港口青岛港介绍,目前青岛港已经在全国内陆城市推动建设内陆港16个,在全国33个城市开通50条海铁联运班列,“一市一线、一地一港、覆盖山东、面向世界”的网络布局正加快形成。(袁军宝)

# 外贸订单取消 浙江鞋商“反弹琵琶” 温岭琳峰鞋业内销外销两线出击

■ 本报记者 许强

浙江温岭素有“中国童鞋之乡”美誉,鞋企5000多家,年产量达10亿多双。疫情发生,温岭鞋企想尽办法复工复产,包专机、包火车、包汽车把员工拉回温岭。但没有想到,国外疫情爆发,大多外贸订单取消,这对刚刚复产的鞋企来说可谓是市场冰山凸起,怎么办?

外贸订单暴失,“防护镜”下的鞋业市场一片水雾茫然。然而,温岭鞋革业商会副会长、琳峰鞋业创始人谢烈辉先生并不迷茫,他想到了浙江副省长陈奕君给台州创业者的寄语:“扛得起大旗,经得起大浪,担得起大义,吃得了大苦,也成得了大事!”他看到了危机背后的转机,毅然决然地向内销转移,积极应对疫情带来的市场危机,温岭鞋革业商会副秘书长许宏业称此举为“反弹琵琶”。

## 打不死的温岭“小强”

谢烈辉出生于江西宜春万载的农村,从小积极向上,意志坚定。世纪跨越之时,19岁的谢烈辉背井离乡出外打工做模具。

为什么后来谢烈辉做上鞋子了?谢烈辉低下头说:“做模具能接触各行业的人。我认识一个做鞋的人经常到我们那里,第一年来骑一辆自行车,第二年来骑摩托车,第三年来他开小车。我觉得做鞋子很简单很好挣钱,所以我就一头扎进了鞋业,没想到,一开始就碰得头破血流。”

2005年,24岁的谢烈辉创办了一个鞋厂,生产童鞋,但企业连续亏了3年。有人预测,谢烈辉撑不了多久就会倒闭走人。谢烈辉对此一笑了之,他励精图治,奋发图强,白天做老板,晚上做打工仔,吃着别人不能吃的苦。在拼搏奋进中,谢烈辉意识到经营鞋业必须“先谋后战”,于是制定了鞋厂十年发展目标,积人脉、打基础,希望方向明确,尽早找到赢利模式。

2008年,金融危机席卷全球,谢烈辉逆行而上,他在危中找到了机会,并赚到了第一桶金——50万的利润。从那以后,谢烈辉走向了挣钱——扩张,再挣钱——再扩张的扩张之路。

“我们遇到了好的创业环境,温岭是一个很包容的城市,不排外,适合创业。温岭市领导对我们外地来创业的人都很支持,很宽容,创业的阻力很少,加上我爱人支持,财富慢慢地积累起来了。”谢烈辉非常热爱温岭这片创业的热土,他告诉记者,温岭是自己的第二故乡,创业后,自己便把爸爸妈妈妹妹和许多亲



戚接到了温岭,后来他们都留在了温岭创业。然而,天有不测风云,2015年,谢烈辉出租的厂房发生了倒塌,这给谢烈辉造成了毁灭性的打击,谢烈辉的财富立刻清零。很多人对谢烈辉的遭遇叹息:“完了,这么好的小伙子没有挣钱的命,这下彻底毁了。”有人甚至预测:“遭此劫难,谢烈辉再也爬不起来了。”

事故发生,供货商担心要不回材料费,员工害怕失业,但谢烈辉并没有趴下,他重新租了厂房,挺身再战,并以女儿和儿子的名字组合命名,创办了琳峰鞋业。他用实际行动向外界宣告:“永不言退、永不言败”。一年之后,他的企业搞得红红火火,年产量做到150万双,客户的订单、供应商的材料费、员工的工资全部如约履行。

“以前说打不死的小强,他就是温岭的那个小强。凤凰涅槃谱新篇,浴火重生创佳绩!”谈到谢烈辉的涅槃重生,许宏业感叹道。

## 逆行而上

海外疫情暴发、销量萎缩、出口退单、物流遇阻……外贸鞋企日子太难了,怎么办?

记者面前的谢烈辉红光满面,两只大眼睛炯炯,整个人充满青春活力。他坚定地对记者说:“逆行而上,绝不言退。”

“此次新冠病毒疫情对我们来讲几乎是毁灭性的,我们以前是纯粹的外贸童鞋生产工厂,春节过后,我们就盼着早点开工。2月28号开工,之后我们又盼着早点出货,可是到出货的时候,顾客天天打电话过来说取消订单,做好的鞋子也不要了。从3月5号开始,到3月10日就已经取消了80%。但是我们的

材料已经入库,做好的鞋子没地方去,‘我真的太难了’!我们千方百计、费心费力接回来的员工怎么办?已经全部到位的管理层怎么办?”尽管谢烈辉嘴上说很难,但讲这话的时候一直在微笑着,表情中没有显出一丝波澜。

“据我调查,现在外贸企业的一些做法是:给员工放长假,拖供应商货款,减少投资、抱团取暖,你觉得这样可行吗?”记者问。

“面对外贸订单取消,鞋业要具体问题具体分析,实事求是地改变自己原定的发展战略,不可能一刀切,不能跟风。”谢烈辉告诉记者,琳峰鞋业正积极地面对现状:“我找了许多江西老表求助,特别是得益于夏之星鞋业周辉荣董事长的帮助,最后决定转型。”

鞋服业的门槛不高,尤其是内销,外销企业转过来就可以接单生产。也正因为门槛低,入行的人本来就很多了,但因为今年的疫情,订单数量是有限的,本来做内销的企业都叫苦连天,很多大的内销鞋品牌都在追求转型,奥康、卓卓等企业开始生产口罩等卫生防护用品,众多新老企业抢占固定的市场,自然会出现“狼多羊少”的局面,难道谢烈辉又要跳入“低价竞争”的陷阱?

内销市场有与外贸市场差别很大的“游戏规则”,谢烈辉会不会水土不服?

谢烈辉看出了记者的担忧,笑了笑说:“一张白纸上,更容易绘出最美的蓝图。内销需要品牌效应,需要产品线规划、渠道开发、品牌打造、销售团队建设,也有库存等不确定风险。但外贸出口难道没有风险?鞋业外贸订单是没有定金的,靠信用保证,现在订单取消你又能奈何?内销会有风险,但不能因为有风险我们就

不干了。我计划内销三年达到盈利,你给我三年时间,我给你一个崭新的琳峰鞋业。”

“以前我们做外贸,是冷粘流水线加工,日产量小。为了做内销,我们专门去买了新的先进生产线,做注塑鞋,产量大、价格低、款式多。有人说温岭注塑鞋质量不如温州鞋福建鞋,因此,我去了温州、福建,眼见为实,他们鞋子的品质好,价格不菲。我想把我们的鞋子做成福建鞋的质量温岭鞋的价格,这样我们就会有竞争优势。目前,我们一条内销鞋生产线已经开工,针车已经下料。但我计划上三条内销鞋生产线,慢慢做,发展才是硬道理。”谢烈辉对于未来充满信心。

## 自救三大策略

记者在台州了解到,为帮扶企业复工复产,浙江省发布了《企业复工复产疫情防控工作指南》,谢烈辉所在的台州市出台助企帮扶“20条”,预计为企业降本约100亿元;落实减税降费减租减息减支等“五减”全年将达125亿元。温岭市也出台了許多优惠的政策,但是有很多鞋企外贸订单取消,员工不得不放长假,对此,谢烈辉说了他的三大自救策略:

一、保护好员工,要让员工有饭吃,有事情做,明年外销一定是一个爆发期,没有员工怎么行?

二、品质制胜。我们以前靠的是跑量,以后走品质路线。我们引进先进的机器,先进的理念、先进的工艺,把每一双鞋的品质做好,让产品有市场竞争力。

三、实事求是,坚守鞋业,化危为机。今年我们制定了内销与外销并举的战略,有一个中心没有变,那就是干自己熟悉的产业——鞋业。做实体的思想转型真的很难很难,每个行业都有每个行业的难,我们不会小猫钓鱼,向鞋业延伸才是我们自救的硬核。

疫情爆发,民营企业面临的“三座大山”:市场的冰山、融资的高山、转型的火山,谢烈辉的自救能成功吗?

“习总书记说:‘危和机总是同生并存的,克服了危即是机。’我们必须练好内功,变危为机”。谢烈辉认为鞋业不管是做内销和外销,都必须拥有自己的核心竞争力,必须在产品、渠道、品牌、管理、技术、人才等方面下功夫,必须坚守自己的核心优势,发挥自己的长处,在危中寻找机会,坚定地活着。

“春天一定会到来。”面对大批订单被取消,谢烈辉依然对未来充满信心。

## 阳信:“四进”“三聚焦” 助力复工复产

面对疫情防控和复工复产形势,山东阳信县总工会在开展“四进”攻坚行动中勇于担当,县人大常委会副主任、县总工会主席宋德昌挂帅组成工作组,积极开展进企业、进项目、进乡村、进社区“四进”活动,坚持问题导向、立足当前需求,聚焦基层所需、所难、所急、所盼,紧密结合工会职能助力复工复产,为统筹推进疫情防控和经济社会发展贡献工会智慧和力量。

**聚焦问题抓防控。**阳信县总工会将毫不放松做好疫情防控作为“四进”工作开展的基础。针对企业、项目、乡村防疫过程中存在的问题,县总工会累计投入100余万元为奋战在抗击疫情一线的工作人员及复工复产企业职工发放慰问金,同时购买口罩、酒精、消毒液等防疫物资以及水果、牛奶、方便面等生活用品。针对基层职工群众防疫知识缺乏,工作组通过实地讲解、媒介宣传、发放明白纸等方式,及时传达、广泛宣传县防疫指挥部工作要求及疫情防控知识,指导督促企业、乡村做好疫情防控工作,严格落实防控主体责任,健全完善防控工作体系,重点抓好外来人员防控工作,坚决杜绝疫情事件发生。

**聚焦需求抓发展。**阳信县总工会开拓工作思路,坚持需求导向,主动邀请县人社局、县发改局、县农业农村局相关专家为企业、农村传经送宝,牵线搭桥当“红娘”,针对企业、项目、乡村复工复产过程中的用工需求、土地指标、项目审批、资料申报、蔬菜种植等方面存在的困难和问题,走到企业家面前,走进田间地头,面对面、零距离给予指导,打通政策落实的“最后一公里”,助力全县经济社会发展。

**聚焦职工抓服务。**紧密结合工会职能,切实发挥工会“职工娘家人”作用,及时开展形式多样的服务。聘请3名律师,疫情期间为复工复产企业职工提供工资保障、假期落实、劳动争议等各类法律服务13次。聘请5名心理咨询师,为全县企业职工提供心理支持、心理疏导、危机干预等服务。举办“春风行动”网络直播招聘活动,为有用工需求的6家企业招聘员工近百名,助力企业复工复产。制定下发《关于贯彻落实〈山东省安全生产风险管控办法〉促进“安康杯”、“查保促”竞赛活动的通知》,指导企业做好安全生产,保障职工合法权益。为阳信县3名援鄂医务人员家庭送上慰问金各1万元,并每周安排专人送上“爱心蔬菜”。利用“阳信工会”微信公众号、“齐鲁惠”APP等媒介平台,向企业职工、农民工宣传疫情防控及复工复产有关信息300余篇。(翟成新)

## 山东即墨: 畅通产业链助力车企 开拓海内外市场

山东青岛市即墨区汽车产业蓬勃发展的连日,随着41家规模以上生产企业的全面复工复产,即墨区积极帮助车企打通供应链和产业链,加快推进商用车、专用车、改装车企业开足马力赶制海内外订单,确保销往国内以及出口到俄罗斯、东南亚、非洲等国家和地区的产品按期交付,最大程度减少疫情带来的影响。图为4月7日,工人在位于山东青岛市即墨区汽车产业新城的一汽解放青岛汽车有限公司总装车间生产线上忙碌。(梁孝鹏)



## 钢铁制品 出口遇阻 赶制国内订单 繁忙

由于国际疫情影响,钢铁出口产品已受阻,而国内各类用途订单正纷至沓来。目前,作为国内重要的不锈钢与钢铁贸易加工基地之一的无锡市锡山区,120多家规上企业,开足马力,以供应国内市场需求。图为4月7日,江苏无锡市锡山区,一家钢铁制品企业,工人在赶制国内各类钢铁制品订单。

杨木军 摄影报道

