锦酱房味业千里驰援武汉 东西湖区感谢嘉陵长寿乡

■ 本报记者 何沙洲

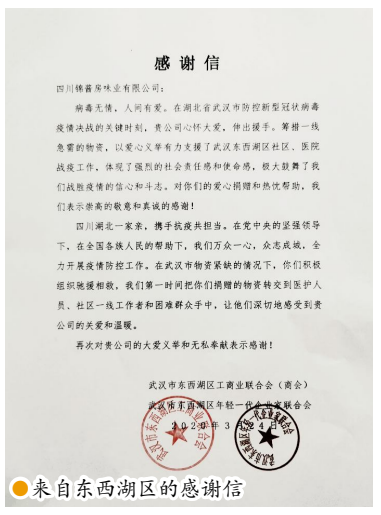
自2月18日复工生产以来，四川锦酱房味业有限公司董事长杨晓飞和公司全体员工一直没有休假，加班加点抢抓生产各地特别是武汉急需的订单产品。忙碌了两个月，在4月20日周一公司的工作会上，杨晓飞又将来自武汉市东西湖区工商业联合会(商会)、东西湖区年轻一代企业家联合会发来的感谢信读了一遍。信中表示："贵公司心怀大爱，筹措一线急需的物资，以爱心义举有力支援了武汉东西湖社区、医院战疫工作，体现了强烈的社会责任感和使命感，极大鼓舞了我们战胜疫情的信心和斗志。"同时，他们还在电话中感谢南充市嘉陵区——"世界长寿乡"培育了锦酱房这样优秀的企业，及时为东西湖区捐赠了高品质食品，帮助战疫一线人员，以更饱满的状态打赢艰难的决胜之战。

重温来自战疫决胜之地武汉的感谢信，杨晓飞和全体锦酱房人都有一种自己尽了一份绵薄之力的喜悦。

自疫情防控工作在全国展开以来，锦酱房味业一直关注武汉抗疫动态，在得知抗疫一线人员工作紧张、物资紧缺的情况，杨晓飞在2月18日办理完毕锦酱房复工复产手续后，在生产物资紧缺、各地订单紧催的情况下，优先将第一批生产出来的锦酱房四川辣酱捐赠给了南充嘉陵区奋战在抗疫一线的公安干警、医护人员、疾控人员。"不能奋战在一线，我们就尽自己的一份绵薄之力，向不顾自身安危奋战在疫情一线的工作人员表示诚挚敬意。"杨晓飞动情地说。

为了继续尽自己的一份绵薄之力，杨晓飞号召锦酱房人为保障菜篮子供给尽己所能，在逐步保障市场客户需求的情况下，又加班加点生产支援武汉决胜抗疫一线的锦酱房四川辣酱、酱小妹辣酱系列产品。

3月17日，满载30吨爱心物资(锦酱房四川辣酱风味豆豉、牛肉末豆豉、香菇牛肉拌饭酱、鲜柠檬、冬瓜、萝卜等蔬菜果品)的拖挂货车驶出，一路畅通第二天上午便送到了武汉。受杨晓飞委托的东西湖区年轻一代企业家联合会，接收到爱心物资后，会长朱凯第一时间迅速组建了公益小组并任组长，由青鑫副秘书长负责联络工作，由高峰副会长和丁志文理事负责运输工作，由蒋喜副会长和鲍昱立副会长负责宣传信息工作，孙婷理事以及几位社区自愿者等共同参加。为保证物资的新鲜，大家与时间赛跑，顾不上吃饭、喝水，人工将一袋袋重达十几公斤的物资送到抗疫一线；通过大家齐心协力，连续两天及时把爱心物资送到社区、派出所、城管局、医院等一线工作人员手中。送去了一份温暖的守护！用实际行动向奋战在武汉一线的战士们致敬！


感谢信

四川锦酱房味业有限公司：

病毒无情，人间有爱。在湖北省武汉市防控新型冠状病毒疫情决战的关键时刻，贵公司心怀大爱，伸出援手，筹措一线急需的物资，以爱心义举有力支援了武汉东西湖区社区、医院战疫工作，体现了强烈的社会责任感和使命感，极大鼓舞了我们战胜疫情的信心和斗志。对你们的爱心捐赠和热忱帮助，我们表示崇高的敬意和真诚的感谢！

四川湖北一家亲，携手抗疫共担当。在党中央的坚强领导下，在全国各族人民的帮助下，我们万众一心，众志成城，全力开展疫情防控工作。在武汉市物资紧缺的情况下，你们积极组织驰援相救，我们第一时间把你们捐赠的物资转交到医护人员、社区一线工作者和困难群众手中，让他们深切地感受到贵公司的关爱和温暖。

再次对贵公司的大爱义举和无私奉献表示感谢！

武汉市东西湖区工商业联合会（商会）

武汉市东西湖区年轻一代企业家联合会

2020年3

来自东西湖区的感谢信

加班加点生产为抗疫一线提供锦酱房系列产品

组织力量及时把爱心物资送到一线

武汉市东西湖区工商业联合会(商会)、东西湖区年轻一代企业家联合会发来感谢信，对锦酱房雪中送炭、慷慨捐赠给予了衷心的感谢！锦酱房的爱心之举不仅仅只是物资上的援助，更是对一线人员精神上的鼓励和鞭策。感谢锦酱房董事长杨晓飞用行动表示与武汉企业家们携手在抗疫最后决胜战中一起砥砺前行，共同打赢这场关乎全国人民身体健康战疫。

"赠人玫瑰，手有余香。"锦酱房味业在用"匠心精神"为消费者的美好生活锦上添花的同时，一直不忘初心，积极履行企业社会责任，获得了更多消费者和合作伙伴的一致认可。据悉，锦酱房风味豆豉等四川辣酱产品，在"武汉中百仓储"已经销售了十几年，其独特味蕾体验，一直备受武汉市民的青睐。这次疫情，逐渐改变了人们的生活习惯和消费习惯，人们更愿意选择品牌厂家生产出来的产品。锦酱房四川辣酱是继老干妈贵州辣酱之后崛起的一匹黑马，在调味品界名气日隆，此次更是让"宅家"抗疫的广大消费者喜爱上了这款真正健康美味的辣酱品牌。为此，市场消费恢复期间，锦酱房就与合作伙伴在湖北省的十几个地级市打开了市场，计划在5月份左右将湖北所有城市市场布局好。另外，武汉东西湖区政府也计划在近期前往锦酱房味业南充生产基地参观考察，并与南充市嘉陵区政府对接商讨两地经贸合作美好愿景。

嘉陵区于2018年就被联合国认证为中国第八个"世界长寿乡"。嘉陵区自然环境得天独厚，气候温和、四季分明，农耕文化、孝道文化、民俗文化源远流长。"百善孝为先"，锦酱房依托南充"中国国家地理标志保护产品"二荆条辣椒的资源优势以及嘉陵区"世界长寿乡"的自然条件，结合锦酱房品牌创始人杨晓飞先生20多年来在贵州老干妈、四川临江寺这两家专业调味品生产企业沉淀的独特炒制工艺和配方工艺，对"锦酱房"系列产品进行了一系列升级创新，将传统工艺与现代科技进行了有机结合，正在逐步形成中国"四川辣酱"独特的产业发展优势。

中石化携重塑科技加快氢能布局

近日，中国石化股份有限公司(以下简称"中国石化")副总裁、董事会秘书，中国石化集团资本有限公司董事长黄文生一行到访上海重塑能源集团有限公司(以下简称"重塑科技")总部，双方就携手展开氢能产业链领域的战略合作进行深入探讨。

重塑科技董事长兼CEO林琦表示，重塑科技在过去几年里取得了一些成绩，但还有很大的成长空间，很荣幸能与中国石化资本达成战略合作，并在中国石化资本的支持下做大、做强产业格局。在重塑科技管理层的陪同下，黄文生董事长一行参观了重塑科技的研发中心、售后服务中心和车联网数据平台中心。其间，林琦向黄文生董事长介绍了企业的整体运营情况和新一代产品的最新研发进展。

黄文生董事长表示，目前中国石化已在建设加氢站等方面进行布局，未来将发挥现有3万座加油站的网络优势，打造油、氢混合站。此外，中国石化将积极研究更经济的制氢方法，进一步降低制、储、运氢成本，助力氢能产业发展。中国石化资本作为中国石化集团培育新动能、打造新引擎的战略投资平台，将新能源作为最重要的投资领域之一，与重塑科技深入开展战略合作，有利于共同丰富和完善双方在氢能产业链上的布局。

依托中国石化集团和中国石化资本强大的产业实力、资金规模，以及丰富的客户资源，双方的战略合作将不仅为重塑科技带来资本加持，也将大大拓展公司的产业资源，实现产融结合与战略协同。未来，重塑科技将加快对氢燃料电池系统及核心零部件的自主研发进度，提升系统性能，降低产品成本，同时进一步挖掘应用场景，把握产业发展机遇。上海重塑能源科技有限公司成立于2014年，为中国领先的氢燃料电池系统供应商。(佟美)

邮储银行：做好"加减乘除" 助力企业复工复产达产

当前，国内新冠肺炎疫情防控向好态势进一步巩固，在常态化疫情防控中经济社会运行逐步趋于正常，生产生活秩序加快恢复。中国邮政储蓄银行想企业之所想、急企业之所急，做好"加减乘除"，通过一系列举措助力企业复工复产达产，为经济社会发展贡献金融力量。

"加法"：加大支持，金融"活水"稳流增量

邮储银行强化使命担当，充分统筹金融资源，加大复工复产资金支持力度，实现金融"活水"稳流增量，积极保障民生、助力复工复产达产。

湖北京山泰昌米业有限公司是湖北农业产业化龙头企业，由于市场需求增加，该公司急需资金购买原材料增产增供。邮储银行湖北省京山市支行快速响应，得知企业暂无抵押物，在详细了解公司的经营情况以及贷款用途后，采用纯信用的方式为其发放1000万元的小企业流动资金贷款，用于支持企业生产。该公司购买原材料后加快生产，保障武汉市及周边地区的大米供应。

这只是邮储银行支持疫情防控和复工复产的一个缩影。截至3月末，邮储银行向疫情防控相关企业发放贷款超500亿元，为疫情防控和复工复产达产提供了有力的资金支持。

与此同时，邮储银行还通过票据融资等方式助力企业复工复产达产。福建省某工程公司因暂时遇到资金周转难题，恢复产能遇阻。邮储银行福建省泉州市分行了解到这一情况后，主动对接，快速完成客户现场调查、公司账户开立、审查审批、贴现放款等一系列业务流程。2亿元票据贴现放款为企业复工复产按下"加速键"，高效、专业的金融服务获得了企业称赞。

"减法"：减费让利，降低企业融资成本

邮储银行通过给予贷款利率优惠、减免服务收费等减费让利举措帮助企业降低融资成本，同时开辟绿色通道，简化审批流程，为企业复工复产达产送去金融"及时雨"。

近日，江苏省徐州市一家商城正式开市。在鞋业批发区，某鞋店孟老板复工后，急需进货资金用于周转。得知情况后，邮储银行江苏省徐州市分行利用"助微贷"产品，快速为该鞋店发放贷款385万元，并给予利率优惠，切实降低了客户融资成本，解决了孟老板的燃眉之急。"助微贷"产品是由徐州市市场监督管理局牵头，邮储银行江苏省徐州市分行和徐州市融资担保有限公司合作推出的面向全市民营企业、个体工商户的产品，为当地民营和小微企业发展提供金融支持。

据统计，今年一季度，邮储银行徐州市分行已累计为当地个体工商户投放贷款超7亿元，惠及小微商户2400余家。同时，邮储银行徐州市分行还启动了针对大型专业市场商户的专项贷款通道，通过优惠贷款利率、优化审批流程，全力支持小微商户经营发展。

"乘法"：乘数效应，破解融资担保难题

针对企业遇到的融资难题，邮储银行通过着力推动政银担等多方合作，发挥乘数效应，合力破解中小微企业融资担保难题，促进小微企业贷款提速扩面，为企业复工复产达产提供有力支持。

"感谢邮储银行提供上门服务，而且不用抵押，这么快就发放了贷款！"安徽徽之润食品股份有限公司企业负责人称赞道。该公司成立于2014年，主营速冻调理肉制品生产。疫情导致生产原材料、运输以及人工等成本增加，该公司需要资金用于周转，但是企业又缺乏抵押物。

结合安徽徽之润食品股份有限公司的经营、财务等情况，邮储银行安徽省分行与安徽省农业信贷融资担保有限公司达成一致，通过"4321"政银担模式，仅用两个工作日，为该公司发放了120万元小企业贷款，缓解了企业的经营生产资金压力。

原来，安徽省政府2014年12月出台了《安徽省政策性融资担保风险分担和代偿补偿试点方案》。按照方案，小微企业和农户单户在保余额2000万元及以下的政策性融资担保业务出现代偿，由承办市(县、区)政策性融资担保机构承担40%，安徽省信用担保集团(含中央和省财政代偿补偿专项资金)承担30%，试点银行承担20%，所在地财政分担10%，这就是"4321"政银担模式。

数据显示，截至目前，邮储银行安徽省分行今年以来通过"4321"政银担模式发放贷款近10亿元。

邮储银行发挥乘数效应，破解中小微企业融资担保难题，支持企业复工复产达产已在全国铺开。在黑龙江，邮储银行黑龙江省分行已与多家担保机构签订合作协议，做好"稳企稳岗基金担保"相关工作，辖内各级分支机构积极摸排企业需求、加强业务对接，充分调动资源，支持小微企业发展。

"除法"：除忧解困，"一户一策"精准帮扶

针对受疫情影响较大的批发零售、住宿餐饮、物流运输、文化旅游等行业，以及有发展前景但受疫情影响暂遇困难的小微企业，邮储银行采取"一户一策"，通过提高信用贷款比例、适度降低贷款利率、调整还款方式、无还本续贷等方式，精准帮扶中小微企业克服疫情影响，尽快恢复经营发展。

因受疫情影响，湖南某旅游开发公司经营的景区在春节旅游高峰期无法开园，加上景区维护的各项支出，流动资金暂时紧张。让企业负责人更犯愁的是，在邮储银行的一笔500万元小企业担保类贷款将要到期。经过对企业进行续贷调查和审批后，邮储银行湖南省常德市分行为企业办理了500万元小企业无还本续贷业务，为企业恢复经营发展解除了后顾之忧。

不仅在湖南，在全国各地、各行各业，邮储银行金融支持持续发力，帮助中小微企业纾困解难。在广东汕尾，为助力企业复工复产，邮储银行广东省汕尾市分行主动走访对接当地重点企业，了解企业在复工复产阶段遇到的困难，为有资金需求的客户量身定制金融服务。

下一步，邮储银行将继续做好"加减乘除"法，不断提升金融服务质效，促进融资更便捷、更顺畅，为企业发展注入"强心剂"，为复工复产达产按下"加速键"。(国财)

广招科技人员 杰普特持续培育细分市场竞争力

"这些产品装好打包后，就准备发给客户了，现在国内物流都恢复正常了，我们的产品也很快能交到客户手中。"杰普特制造总监赵崇光博士日前告诉记者，"现在这里位置太小，已经都快放不下了，等到以后搬到惠州的新厂后，就大得多了。"赵崇光所说的惠州新厂是杰普特IPO募投资金拟建设的项目，包括光纤激光器、激光/光学智能装备扩产建设等多个项目。通过这些项目的建设，杰普特在解决现有产能瓶颈的同时，将提升产品的技术含量。

今年年初，突如其来的疫情并没有打乱公司的战略步伐。杰普特董事长黄治家在接受记者专访时表示："公司是深圳首批复工复产企业，现在复工率已达到100%。复工后的这两个月来，公司已经新招了200多名员工，目前产能饱满。"黄治家告诉记者，"在海外疫情尚未变得严峻的时候，公司订单正常。目前海外疫情愈演愈烈，受物流及客户停工影响，公司订单会受到一些影响。不过，中长期来看，公司聚焦主业，加大研发投入，持续在细分市场培育竞争力方向不会变。"

招聘200多人 加大研发支持力度

4月23日，记者来到杰普特位于深圳观澜的办公所在地。记者看到，公司前台上放了厚厚一叠个人简历。"这些都是新入职员工的相关资料。"杰普特董秘吴检柯告诉记者，"年后，我们马不停蹄地在招人。"

2019年10月份，被誉为"科创板工业激光第一股"的杰普特登陆资本市场。根据公司2019年年报显示，截至2019年年底，公司在职员工数量929人，其中技术研发人员380人，占比40.9%，硕士和博士的数量高达60人。"今年招了200多名新员工，新招来的人，主要是做研发与生产的，当中就有几位博士。"黄治家对记者表示。

在黄治家看来，工业激光是一个以技术研发驱动为核心的产业，企业需要通过不断的技术升级迭代以提升产品性能和技术水平，才能有竞争中胜出。"从公司经历了很多困难最终实现MOPA脉冲光纤激光器的销售，让我们更加深刻地认识到，只有技术上领先才能实现市场上的话语权。公司从成立到现在这14年来，从未放缓在研发上的脚步。"黄治家说道。公开资料显示，杰普特2016年-2019年研发费用分别为1859.13万元、4709.45万元、5338.80万元和6663.03万元，逐年增长；同时，研发费用占营业收入的比重也由2016年的7.33%提升到2019年的11.74%。

目前，杰普特自主研发的MOPA脉冲光纤激光器在国内率先实现了批量生产和销售，填补了国内该领域的技术空白；1-15W紫外、1-30W绿光固体激光器已量产销售，在国内处于先进水平。2019年，公司推出了350W单模脉冲光纤激光器、紧凑型1000W连续光纤激光器等多个新产品。2019年，激光器实现销售收入3.21亿元，同比增长20.83%；毛利率33.06%，同比增加5.43个百分点。

谈到杰普特的研发方向，黄治家对记者表示："目前公司激光器的研发方向是往'高功率、高亮度、多波长、超窄脉宽'进行研发；在激光/光学智能装备方面向泛半导体及半导体行业发展，往模组检测、电阻、电容、电感精密加工方面进行研发；同时对现有产品的优化也是公司研发一个重要的方向。"

专注激光领域 解决客户单一问题

4月20日，杰普特发布了上市以来的首份年报。2019年，公司实现营业收入5.68亿元，同比减少14.8%；实现归属于上市公司股东的净利润6465.05万元，同比减少30.75%。

对此，黄治家向记者坦言："2019年，公司激光器业务销售增长20%以上，总体是满意的；智能装备业务由于消费电子行业需求放缓，苹果公司创新小年，研发周期较长，进而导致订单减少，因此我们对2019年的业绩并不是很满意。不过，2019年公司客户和研发项目都有增长，客户单一问题有所改善。"

与苹果公司的合作一直是市场关注的焦点之一。2014年开始，杰普特开始向苹果公司提供自动化光谱检测机。此后，公司持续取得苹果公司订单，2017年和2018年杰普特对苹果公司的销售收入分别为2.48亿元和1.54亿元，占营业收入的比例分别为39.20%和23.10%。2019年，苹果公司新款智能手机屏幕相关的功能设计较前款变化较小，导致对公司光学智能装备采购需求下降。

黄治家表示："2016年-2017年，公司得到苹果公司订单的项目是我们在2014年就跟对方合作的项目。因为这个项目的成功，我们顺利打入苹果的供应链体系中，这个体系中很多企业都能成为我们的客户；同时，我们与苹果的合作从最开始的一款发展到后来的几款、几十款，目前双方在多个项目同时进行，推进进度都达到了预期。"目前，除苹果公司外，杰普特的大客户还包括国巨股份、厚生电子和AMS等。据透露，目前公司与三星在调阻机项目上也正在合作中。

"公司现在所处的激光加工行业是一个非常有发展前景的行业，虽然短期受到一些消费电子行业波动的影响，但是总体是会不断发展扩大的。"黄治家对记者表示。(赵琳)