20分钟的“决战”

“今天我们将对迪那项目组的甘建勋、韩坤廷、邓风舟、王力强予以表彰奖励,希望大家向他们学习。”8月5日,迪那处理站负责人在早班会上说道。

7月29日19时40分,一场突如其来的的大暴雨倾盆而至,导致迪那处理站装置区瞬间被雨水包围,大量的雨水向低洼地势蔓延,不到二十分钟时间,一股股雨水经汇聚后漫过水泥路面,直接冲向5号脱水脱经装置区。

迪那气田是西气东输主力起源之一,雨水的侵袭如果导致迪那处理站装置造成事故或停运,后果将不堪设想。

险情就是命令。危急时刻,中国石油西南油气田公司蜀南气矿塔里木油气工程分公司迪那项目组当班员工甘建勋、韩坤廷、邓风舟、王力强毫不犹豫,立即采取措施,冒着倾盆大雨,来到5号脱水脱经装置区进行抢险。

手捧沙砾进行围堵,用枕木砌墙,用毛毡堵漏……所有的办法都只为堵住倾注而来的雨水,将其分流。此时此刻,时间意味着安全。汗水和雨水交织在一起,每一个参加排险的人员早已湿透了全身,没有一个人有怨言,大家只有一个信念,那就是早一分钟将雨水造成的险情解除。时间在倾盆而下的大雨中一分一秒地流逝,经过20分钟的“决战”,他们成功将雨水进行了分流,确保了5号脱水脱经装置的安全运行。

从发生险情到排除险情,整个过程只用了20分钟。这短短的20分钟,彰显出蜀南气矿塔里木油气工程分公司员工们的责任和担当。 **(黄斌 刘和军 郝身帅)**

听,“后浪”的心声!

——皖北煤电智能公司举办2019年入职大学生座谈会

■ 胡云峰

他们是奔涌的“后浪”,他们是沸腾的希望,他们是明天的“太阳”。从象牙塔走出的他们,对企业感受如何?对岗位是否满意?思想发生了哪些转变?对企业有何需求?近日,2019年入职皖北煤电智能公司的5名“后浪”,在该公司组织部、劳资科联合举办的2019年入职大学生座谈会上,汇报思想、汇报工作,也结合职业规划谈希望、谈需求。

“我先来谈谈吧,我是去年来智能公司的,先在组织部‘轮岗’,现在办公室‘轮岗’,公司智能化水平高,虽然不干扰是个短板,但我会多到调度了解情况,多说多看多学,尽快熟悉文秘业务,也希望公司多举办活动,多给我们搭建展示价值的平台,另外,要是能针对我们这些入职脱的的大学生进行下专业性培训就更好了。”毕业于内蒙古大学汉语言文学专业的连佳宇,入职时间短,却已是横跨两大专业的“后起之秀”,演讲、解说都不在话下,所提建议也颇具建设性。

“感谢智能公司给了我岗位,给了我岗位成才的机会,我一定清晰定位、精干本职,业余时间多‘加油’,多‘充电’,‘大河有水小河满’,希望咱们企业越来越好,也希望企业多举办活动,丰富下我们的业余文化生活。”毕业于集湖学院化学工程与工艺专业的王杰,在公司劳资科从事工资考勤等工作,一波豪横的“跨界秒杀”,彰显了强大的学习力,希望多举办活动,又不经意暴露了年青人喜爱热闹的天性。

内蒙古工业大学毕业的陈梦星从事的是自己喜爱的机电信息工程,他的愿望是能多和厂家技术人员交流,让自己拥有一双更“会干”的手;中国地质大学长城学院毕业的吕游,钟爱所从事的地测防治水工作,智慧矿山的本质安全又让他萌生了到一线锻炼的心心念念。他说:“现场是最好的老师,我要向现场学习更多建设智慧矿山的技能。”

人间方言善,最抚游子心。2015年即从天津科技大学毕业的吕先森,在很多知名科技企业工作过,来到智能公司,一听到安徽淮北的家乡话,一下子就找到了“家”的感觉,加上公司领导的欣赏抬爱,瞬间就决定放弃高薪报效智能公司。凭借丰富的信息化工作经验,在公司信息化建设上日益发挥着重要作用。

“公司的前景好我们的前景就好,希望公司在人才培养上能因材施教、因地制宜!”吕先森的话简短、实在、也有力!

“大家谈得都很好,散于暴露不足,敢于把想法和盘托出,我们一定把你们的意见反馈上去。”党委组织部部长陈东春对“后浪”们的“心声”做了总结,也表了态。

“希望你们积极阳光向上,有责任、敢担当,做好吃苦的准备,不放过每一个展示自己的良机,以感恩之心融入智慧矿山建设当中,干中学、学中干,转变思想、更新观念,和企业共成长、共发展!”该公司党委副书记、纪委书记、工会主席张建伟的一番话,有希望,更有勉励。

汇报见证成长、问题照单全收。“后浪”的心声念念不忘,该公司的决策,必有回响!

“三区三州”电商扶贫日 8家央企8位名人为8地特产直播带货

■ 心华

为贯彻落实党中央关于决战决胜脱贫攻坚决策部署和中央企业决战决胜脱贫攻坚视频会议精神,进一步在消费扶贫工作中发挥好国资央企的平台优势、资源优势,国务院国资委新闻中心、中央企业电商联盟、中央企业媒体联盟联合发起“三区三州电商扶贫日”,并在国务院国资委科技创新和社会责任局、宣传局的指导下,联合国家电网电商公司、腾讯微信,于8月8日18:30到22:30举办了“百县百品央字号——‘三区三州’电商扶贫日”直播带货活动。该活动将为“三区三州”搭建起线上销售渠道,通过央企消费扶贫电商平台、微信小程序直播平台将8个地区的特产好物销往全国各地,提升当地特产品牌的认知度和附加值,巩固脱贫成果,决胜全面小康。

国网青海电力工作人员在国家电网捐赠的玛多10兆瓦易地扶贫光伏电站内巡视设备。

2020年6月16日零时零分,在波涛汹涌、奔流不息的怒江上,由中交集团接建的中交怒江连心桥试通车。

8家央企产业扶贫 “三区三州”8县市 直播带货8地农牧特色产品

“百县百品央字号”暨“小新带货”融媒体扶贫行动已经成功举办12场,而本场是首次主题专场活动,聚焦8家中央企业在“三区三州”的8个定点扶贫县,旨在帮助“三区三州”贫困地区打开产品销路、推广特色品牌,同时讲述中央企业定点扶贫的精准举措和动人故事。

在中国海油帮扶的甘肃甘南州合作市,中国海油将当地特色扶贫产品引入北京、上海、天津、深圳等城市,建立17家扶贫产品体验中心,开设“海油智选生活”线上商城,甘南的酸奶、牦牛肉、奶粉和酥油茶等70余款产品在扶贫产品体验中心销售。而中国海油在直播间推荐的主打产品——牦牛乳酥油茶,就是甘南州合作市的特色饮品,用产自青藏高原东北部的牦牛酥油和茶叶以传统酥油茶制作工艺加工而成,口感醇厚。

国家电网帮扶的青海果洛州玛多县被誉为“千湖美景”之地,位于黄河源头,是中国三江源国家级自然保护区核心腹地。为保护三江源生态,国家电网在玛多县连续三年实施清洁采暖帮扶项目,建成全国首个高海拔清洁采暖示范县。2018年,国家电网有限公司捐赠的国内最高海拔光伏扶贫电站在玛多县并网发电,该电站收益惠及玛多县11个贫困村628户1686名贫困人口。国家电网本场带货的玛多牦牛肉,就产自青海三江源国家公园黄河源头牧场,海拔4400米以上的有机生态环境加原始游牧放养,确保品质天然。

国家能源集团在其帮扶的四川凉山彝族自治州普格县大力发展特色农业,于2018年试验开展草莓大棚种植,试验大获成功,2019年带动增加贫困人口就业550余人,增加贫困人口收入120余万元,为贫困户分红18.9万元。现在种植面积由2018年的60亩扩大到270亩,产量从10万斤增长到50万斤。普格草莓生长在海拔2000米以上高山,光照强,温度低,零污染,灌溉水源来自螺髻山天然矿泉水,国家能源集团在直播间带来的草莓酒,就是用这种有机高山草莓酿成的。

党的十八大以来,中交集团向定点帮扶的云南怒江傈僳族自治州累计投入帮扶资金5.6亿余元,与怒江州共同组建中交怒江产业扶贫开发有限公司,助力怒江州累计脱贫26.78万人,贫困发生率从56.24%下降到零,其中贡山县于2019年正式摘帽。中交集团在直播间带货的蜂蜜就是产业扶贫的结晶,产自怒江州贡山独龙族怒族自治县,是由东方蜜蜂喜马拉雅亚种采集怒江大峡谷高寒深林多种蜜源植物的珍贵蜂蜜。

东风公司在帮扶的西藏昌都地区贡觉县,通过探索“企业+合作社+农户”的模式,支持贡觉县莫洛镇文中村建档立卡户成立了阿旺绵羊合作社,仅在该村就投资250万元建设8个养殖点和1个饲草基地,发放阿旺绵羊315只,购买饲草运输车辆2台,贫困群众年收入户均增加近7万元。这里的“阿旺绵羊”是青藏高原珍贵特色畜种,东风公司本场直播带货的产品就是拉动当地牧民增收的“金钥匙”——阿旺绵羊肉。

温差非常适合香菇生长,康乐香菇集营养价值、药用价值于一身,肉厚鲜嫩。

2018年以来,中国旅游集团在帮扶的云南迪庆州香格里拉市创新性提出旅游线路扶贫模式,将香格里拉诸多品牌资源与自身全产业链要素立体嫁接,开发“时光之礼”香格里拉旅游扶贫路线,更注资1500万元成立中国旅游集团迪庆香格里拉旅游投资发展有限公司,将大香格里拉地区打造为世界级旅游目的地。香格里拉作为中国松茸主产区,因品质上乘,30年来一直都是出口冠军。这次中国旅游集团在直播间向网友推介的就是香格里拉森林里孕育的松茸,肉质细嫩、久香味浓。

中国交建党委常委、副总裁裴岷山,中国海油扶贫办主任宋瑞林,国家电网扶贫办主任张莲瑛,国家能源集团战略规划部主任魏慎淇,东风公司扶贫办副主任刘鹏,中粮可口可乐饮料有限公司党委书记、CEO庆立军,中建集团中建二局纪委书记邓小林,中国旅游集团旅游服务有限公司董事、纪委书记胡志敏走进“百县百品央字号——‘三区三州’电商扶贫日”微信小程序直播间,带来了“三区三州”特产好物,同时讲述了中央企业定点扶贫的动人故事。

8位公益代言人云助力 用传播为“三区三州”特产品牌赋能

本场直播活动启动以来便吸引了众多网友的关注,同时也受到了社会各界爱心人士的支持。全国脱贫攻坚奖获得者、“人民楷模”高德荣、“当代雷锋”、“改革先锋”郭明义,“时代楷模”张黎明,“全国道德模范”陆建新,著名演员、导演吴京,中国传媒大学政府与公共事务学院院长董关鹏,央视特约评论员杨禹、北京电视台主持人春妮等8名公众人物作为网络公益代言人,向网友推荐“三区三州”特产好物,号召网友助农扶贫,为爱下单。

直播带货是消费扶贫的重要方式,不仅有助于克服新冠肺炎疫情影响、切实解决扶贫农产品滞销问题,更有利于形成以农业为主导的乡村品牌,帮助贫困地区增强持续的自富能力。“百县百品央字号”暨“小新带货”融媒体扶贫行动已举行12场扶贫带货直播,陕西山阳核桃、广西百色乐业芒果、重庆石柱莼菜、贵州三穗麻鸭、甘肃陇西胡麻油、山西河曲杂粮、云南维西羊肚菌、河北尚义燕麦、甘肃东乡藜麦、安徽利辛黄牛肉、青海刚察牛羊肉等农特产品第一次有了自己的专属广告语和公益代言人,文化名人纪连海老师、网络名人“公民徐侠客”、环保达人“巴松狼王”、作家苏岑、歌手平安、主持人刘仪伟、演员邵兵、奥运冠军邓亚萍、足球评论员董路、中国石化新闻发言人吕大鹏、“亚洲飞人”苏炳添、演员邢威等公众人物作为相关场次网络公益代言人,通过直播视频连线助阵,用自己的方式爱心助农,为扶贫事业出力。“百县百品央字号”公益扶贫融媒体专项行动也走进了高铁列车和北京地铁,公益视频在京沪、京广、京哈、京福、京津及京雄城际等多条线路的高铁电视中播出,公益海报在北京市私纽地铁站发布,期待更多的爱心人士关注并参与到脱贫攻坚工作中来。截至目前,在快手、抖音等平台累计观看人数1.45亿,售出订单210745笔,销售额共计2368万元,销售所得直接增加了当地乡亲的经济收入。

“百县百品央字号”暨“小新带货”融媒体扶贫行动不仅是直播,更重要的是用传播为品牌赋能。国务院国资委新闻中心整合了政府、企业、媒体、平台和地方等方面的资源,发挥政务新媒体“传播+服务”功能,融合产业扶贫和消费扶贫模式,用传播为央企扶贫产品进行品牌赋能,用直播为脱贫地区特色产品直接带货。在产业扶贫的基础上,结合央企消费扶贫举措,通过公益广告、直播带货、电商推广、渠道对接等多种方式,探索产销结合、以销促产的可持续发展新模式,将资源转化为发展动能。

▼延伸阅读

“三区三州”(“三区”是指西藏自治区、青、川、甘、滇四省藏区,新疆和田、阿克苏、喀什、克孜勒苏柯尔克孜所辖区域;“三州”包括四川凉山州、云南怒江州、甘肃临夏州)自然条件差、经济基础弱、贫困程度深,是打赢脱贫攻坚战的难度最大、任务最重的地方,在全国脱贫攻坚大局中有着特殊重要地位。近三年来,习近平总书记在每年召开的脱贫攻坚主题的座谈会上都要强调做好“三区三州”精准扶贫工作。

致敬最美逆行者

“热烈欢迎最美逆行者,最可爱的人!”当地时间8月5日晚18时,中铁八局海外公司中非营销中心负责人,顺利接回了7名“逆行者”。这7名“逆行者”是海外公司员工,他们从上海乘坐包机,经过20多个小时的飞行,抵挡刚果(金)矿业城市卢本巴希,准备继续投入海外工程项目建设。

新春伴始年华,一场猝不及防的新冠肺炎疫情在全球蔓延,海外公司项目所在的非洲和东南亚国家疫情形势严峻。在这场突如其来的战“疫”面前,海外公司全体员工丝毫没有退缩。

各国限制出入境期间,国内本部各职能部门,各司其职。

一方面指导境外单位制定防疫方案,为境外单位采购寄送防疫物资,确保境外员工健康安全。

另一方面督促各境外单位要防疫生产严两手抓、两不误,生产经营部门协助境外单位优化工作方案,摸索疫情常态化背景下的工作模式;党群部门通过开展“双保双争”“五保一树”“大干100天”等主题活动,充分调动员工积极性,在国内本部和境外项目掀起了大干热潮,力争把疫情耽误的时间补回来。

各国限制政策一松动,海外公司大批员工主动请缨,毅然选择奔向海外项目,奔赴这场没有硝烟的战场。为确保员工安全返岗,海外公司积极筹备,及时向上级报告出国人员及行程,为返岗人员配备防护用品,指导做好防护措施,还为项目部带去了药品、口罩补给,确保境外项目部的药品和防护用品充足。

据悉,海外公司近期还有几批员工将陆续奔赴国外项目,他们用实际行动诠释着责任与担当,为集团的海外事业发展续航提速,他们是当之无愧的“最美逆行者”“最可爱的人”! **(李继宁)**

▶▶▶[上接P1]

构建双循环 闯出新天地

统计显示,今年以来,我国与“一带一路”沿线国家贸易在进出口中的占比进一步提升。义乌市商务局介绍,今年上半年,“义新欧”中欧班列已开行350列,发送量同比增长157.1%,保证了疫情期间亚欧供应链的稳定。

双循环“共振” 为外贸注入新动能

“从没想过产品卖到了距离我们工厂两三千公里的边疆小城里。”这是宁波三禾厨具“外贸转内销”以来的全新体验。

产品远销全球130多个国家和地区的三禾厨具,在国内市场曾经是个“门外汉”。三禾厨具董事长方成说,企业对转内销曾有畏难情绪,“外贸转内销需要建立线下销售渠道,投入巨额费用打品牌,一口出厂价几十块的碗,加上层层分销成本,到消费者手里,就要数百元。”

在加入电商平台推出的“新品牌计划”后,像三禾厨具这样的企业获得了专门新财政流程再造辅导和流量倾斜支持。

“消费者的‘痛点’被大数据‘计算’出来,企业根据反馈变排生产,研发周期缩短了50%。”方成说,大数据显示,零售价99元的价位是市场空白,企业由此进行深度开发,做出了一款更符合国内用户消费习惯的产品,成为了线上“爆款”。

随着国内国外市场双循环“共振”增强,借助电商平台,不少产品品质过硬、价格实惠的外贸企业正逐步成为国内市场的生力军。

上海海婴欧工艺礼品有限公司相关负责人肖筱说,今年以来,公司在国内注册了80多个外观专利,加紧做好国内市场的销售准备。“6月公司国内销售额突破了170万元,更加坚定了我们的信心。”

商务部消费促进司副司长李党会说,优质产品出口转内销会进一步丰富国内市场供给,带动消费升级。国际市场长期形成的通用规则也有助于改善国内营商环境,推动国内国际双循环相互促进。

企业积极“突围”,政府全力支持。

长三角地区的浙江、上海等地早在3月就出台包括通关便利化、“守护”小微企业、增强金融授信力度等一揽子促外贸政策,积极帮助外贸企业扩展新空间。

6月13日,海关总署公告,在南京、杭州、宁波等10个地方开展跨境电商企业对企业(B2B)出口监管试点。

在苏州工业园区海关申报成功的宝时得科技(中国)有限公司副总裁杨文基说,新模式下企业可以享受无纸通关、优先查验等通关便利,物流成本降低了,通关效率提高了。

北京大学国家发展研究院副院长余淼杰认为,疫情控制良好、率先复工复产的中国企业给全球产业链带来安全感。下一步,外贸企业应加大开拓新兴市场,通过互联网等新业态拓展新空间,同时练好内功,提升在全球产业链上的地位。

山东:中小微企业政府采购合同授予率大幅提升

记者近日从山东省财政厅获悉,今年上半年,全省政府采购授予中小微企业合同857.37亿元,占政府采购合同总额的76.1%,授予合同额较上年同期增加274.41亿元,占比提高22个百分点。

山东省财政厅相关负责人介绍,从目前执行情况看,通过预留份额、联合体投标、合同分包、价格扣除等有效措施,政府采购执行中小微企业发展的政策功能在山东得到充分体现,中小微企业及小微企业合同占比均超出国家30%和60%的预留份额要求。

据了解,为发挥政府采购作用助力企业发展,山东要求各采购单位在政府采购合同中约定不低于合同金额的30%预付款,并将采购合同签订时间压缩至10个工作日,资金支付时间限定在收到发票后5个工作日内。

山东还积极推进政府采购合同融资业务。上半年,全省政府采购合同融资27.14亿元,仅6月当月融资额达7.34亿元,较上月环比增长42.2%。

(陈国峰)

澳门青年何国涛:政府支持让大湾区创业者受益良多

■ 周自扬 王浩明

坐落在横琴·澳门青年创业谷的普强时代(珠海横琴)信息技术有限公司总部,创始人兼CEO何国涛一下午在不停小跑着去接待前来参观的各类人士,其中不乏潜在的合作伙伴与投资机构。

这名在澳门长大的青年创客告诉记者,如今能够落户珠海横琴、创业风生水起,缘起于几年前的一次创业比赛。

2018年,珠海横琴新区决定每年举办一届面向全球的创新创业大赛,重点支持取得先进创新成果、实现关键技术突破、具有良好产业化前景的创新创业团队,并为10个优胜团队提供不超过3亿元研发费的无偿资助。其中每年一个的持续优胜团队,可以获得1亿元的资助。

参加第一届比赛的过程,对何国涛来说也是一段“传奇”的经历。他说,在这之前,从没有见过任何比赛可以获得1亿元的奖金。但是基于公司本身在珠海有项目,征得投资人认可之后,他决定参加大赛。经过大赛专业评委严格审评和答辩,最终“普强AI汽车芯脑项目”摘得2018首届中国横琴科技创业大赛桂冠。

何国涛表示,大赛给公司带来了很多收获。“大赛让公司的发展加快了很多。研发资金也加速新产品的研发效率。另外在公司品牌宣传和营销推广方面,通过大赛本身就是很好的宣传推广方式。”他说。

通过首届大赛,何国涛与珠海横琴正式结缘。在首笔无偿资助研发费准时发放后,普强公司得到了珠海市政府、澳门特区政府、横琴新区管委会的大力支持。2019年12月9日,普强时代(珠海横琴)信息技术有限公司在横琴·澳门青年创业谷正式开业。

在“安家”横琴之前,何国涛也曾在许多地方工作、求学过。中学毕业后,他跟随哥哥去了位于厦门的华侨大学读书,毕业后又到北京大学攻读计算机专业。之后,他前往美国求学,又在硅谷工作了10多年。在工作一段时间后,何国涛选择创业。获得了最初的融资之后,他“提着一个包、带了一台电脑”,回到了北京中关村,成立了普强信息技术(北京)有限公司。

对何国涛而言,回到祖国发展是仔细考虑的结果,也是很自然的选择。“中国的市场更大,当时还没有完全开发起来。在中国,也更容易有志同道合的团队。”他说,在硅谷感受到了很明显的文化差异,回到中国让他更有融入感。

刚回国时,普强公司处于探索阶段,企业发展也经历过艰难期。2010年以后,人工智能、神经网络等技术快速兴起,为了适应在国内的发展,除了技术能力,技术的落地方向和场景也是前期迫切需要解决的问题。

“人工智能一定要有落地的方向,因为你的技术跟市场的需求可能是有区别的。”何国涛介绍,一开始的几年里,公司一直在尝试摸索,最后在金融数据分析领域,公司找到了独特的适合自己的舞台。在另一个重点发展的汽车领域,由于四维图新作为股东之一,在资金和资源方面的投入,也加速普强在汽车领域的战略布局及推广。

回顾自己创业的历程,何国涛说,政府给予的项目机会与政策支持令公司发展受益良多,同时也为创业者寻找机遇指明了方向。

在横琴的公司开业后,得到了珠海和横琴本地政府的大力支持。在公司展厅里,大屏幕上“关于政府政务数据可视化平台”就是公司从技术研发到产品落地的典型案例。近年来国家对于人工智能的特别支持,也让公司看到很多业务机会。在横琴的公司展厅里,分别有一整面墙的合作伙伴名单和一整面墙的专利证书,这些是何国涛对公司发展最骄傲的证明。

在珠海横琴,普强公司拥有一个非常国际化的团队。何国涛说,公司面向全球的不同合作伙伴,在语言识别领域做不同语言的项目,都能找到来自各国的合适人才。对粤港澳大湾区,尤其是珠海横琴,未来在科技创新领域的发展,何国涛非常看好。

“对我来说,只要企业把技术做好。往往只要有一家成功的公司,其他的就会跟过来。”他说,“只要政策不停,人才就一定会来。人才是流动的,都是往好的地方去。”

广州:“饱和生产”背后的秘密

■ 吴涛

企业招聘员工人数翻倍增长,工厂产能超饱和利用,6月当月工业生产超去年同期……一系列的信号显示,政企合力纾困解困、广州正从疫情下外贸订单和客流数量锐减的双重打击中,走出一条“饱和生产”的复苏之路。

在广州市白云区的广州白云电器设备股份有限公司生产车间里,随处可见工人忙碌的身影。今年以来,这家企业新招聘员工超过400人,人员招聘数量较上年同期增长1.75倍。

白云电器呈现出一派火炬计划重点高新技术企业,公司生产的变压器、自动化控制系统等产品,应用于电力、钢铁、汽车和城市轨道交通等行业。在新冠肺炎疫情中,白云电器和其他企业一样遭遇了巨大的困难。

“为帮助企业渡过难关,广州出台了一系列政策措施,竭力为企业纾困解难。”广州市发展改革委副主任陈建荣说。

强力减税降费,让企业有资金流有“获得感”。广州市不仅在早期帮助企业解决员工返岗问题,还出台了对不裁员、少减员、符合条件的用人单位,部分返还企业缴纳的失业保险和社保费用等措施,以减轻企业负担。白云电器董事长胡德兆说,疫情发生后,企业经营暂停,但员工工资照发,资金压力非常大,得益于政府支持,今年上半年公司累计享受、申领各项税费减免及补贴超过700万元,其中仅社保费用减免就接近400万元。

保企业稳产,也保供应链稳定。上下游供应链停工,物流受阻,原材料供应不足以及价格上涨,是疫情期间企业面临的普遍问题。广州市不但帮助企业解决自身难题,还帮助企业协调省内外供应链企业复工复产。广汽集团董事长曾庆洪说,在广州市政府帮助下,公司主动为零部件供应商协调解决问题,协调14个省市共521家零部件供应商复工复产。到4月上旬,广汽集团5000余家零部件供应商、物流供应商和销售门店全部实现复工复产。

“在供应链稳定后,企业积极推进补产增产,千方百计挖掘产能,4月以来,广汽本田、广汽丰田产能利用率超120%,超饱和利用。”曾庆洪说。

全力保国内产业链,也努力保跨国供应链。在一系列政策支持下,广汽集团等企业启动了海外零部件应急管理机制,对海外零部件实行“一件一策”动态跟踪管理,采取调配全球库存、国产件替代等举措提早应对断供风险。

“目前除了进口元器件、海外市场开拓还存在困难,其他问题已基本解决。”胡德兆说。

政企合力下,从企业个体到宏观经济形势上,广州复苏的信号明显。广州白云电器设备股份有限公司二季度产值同比增长30.69%,环比增长162.37%,带动上半年产值同比实现两位数增长。广汽集团从4月起经营指标连续反弹,1至6月汽车产销分别达79.7万辆和82.5万辆。其中新能源汽车上半年累计销量20431辆,同比增长87%。

数据显示,广州市工业生产自4月增速转正,并呈现出加速态势。6月当月全市规模以上工业增加值同比增长5.7%,增速高于去年同期水平1.9个百分点。

恢复产能的同时,发展的后劲也在积蓄。广汽集团的广汽智联新能源汽车产业园等重大项目建设不断推进,目前产业园已落实投资287亿元。广汽丰田新能源工厂一期、二期项目,广汽爱信自动变速器等项目也在加快落地。曾庆洪说,公司力争全年汽车产销同比增长3%。

新的格局带来了新的信心。胡德兆认为,下半年经济形势依然严峻,但危中有机,也将给企业进行关键设备进口替代等带来更多机会,这将有助于企业突破关键瓶颈技术、深耕国内市场。

“企业有信心,政府也就更有信心。我们将强化优势补齐短板,为企业提供全方位支持。”陈建荣说。

电商加速“死亡”之谜:成本高企堪比线下店 多隐患易引发“骨牌效应”

■ 贾丽

“大部分人都以为网店成本比实体店低,但在实际经营中,人员成本、运营和维护费用、仓储物流费……特别是昂贵的引流费,让我们苦不堪言,成本甚至大大超过实体店。”一位电商运营者告诉记者。

部分电商企业正在加速“死亡”。

数据统计,2019年至少有41家电商公司倒下,包括生鲜电商、社交电商、奢侈品电商等多种类型,不乏乐蜂网、淘集集、尚品网等自带流量的知名电商,它们有的甚至曾获高瓴资本、雷军等资本大佬的青睐。今年上半年也已至少有5家电商倒闭。

而实际上,市场上的“死亡”电商已远超这一数据。

这些电商在诞生之初,大多受资本追捧,并戴以“新经济企业”的光环,为何会在短短几年内就倒下?它们有的手握十几亿元的融资,又如何在一夜间烧光?

电商经营成本高企

据《证券日报》报道,近两年“死亡”的电商企业,大部分成立于2015年前后,主要集中在生鲜食品、社区电商、服饰服装等行业中,资金断裂、造假骗保、商业模式匮乏是其死亡的主要原因。

电商成本主要包括专业研发团队人工成本、系统研发费用、日常运营成本等,还有技术服务费、税费、仓储物流成本、返点等。而这对商家和流量尚不稳定的中小规模企业而言,是笔不小的开销,前期大部分电商处于烧钱状态。

一位电商平台负责人告诉记者:“公司增加电子商务业务后,在系统开发上耗费了不少的费用,同时需要邀请、定期培训、深造电子商务专业人员,增加了成本费用,电商平台从初建到稳定至少需要2年的时间,但一般撑不到那么长时间资金链就断裂了。”

而对于另一类入驻电商平台的商家而言,其成本主要是人力运维、商品采购成本、年费、平台货客引流成本等,引流成本、广告费等居高不下,让这部分商家苦不堪言。

记者调查了解到,目前电商业内平均获取一个客户的价格在200元-400元不等,很多商品本身都还没200元,如果不能抓住老客户复购,那就是赔了。

网经社电子商务研究中心主任曹磊在接受记者采访时表示:“对于电商卖家而言,流量成本是非常可怕的,虽然网店不用租金、装修,但除了流量费用支出之外,还要向平台缴纳基础服务费、年费、各种营销数据分析服务费等,实际运营成本不比实体店低,有的甚至要高出很多。”

在高企的成本下,早期得到融资的电商如在持续烧钱的同时,没有及时的资金支持,又难以盈利自救,那么就很容易“昙花一现”。

海豚智库创始人李成东在接受采访时表示:“走融资路线的电商创业公司成功率很低,近两年出现一个特别有意思的现象,电商公司做到初始规模就因为缺钱急于融资,但很多在竞争中失败,走过了A轮就走不下去。疫情对生鲜、百货服装、家居电商冲击也比较大,很多电商企业只有往年不到70%的销售额,支撑不起高额的成本支出,瞬间死亡。”

电商行业早已走过了“三台电脑、两个人”就可以运营的时代,如今在充分竞争、人员物流成本极高的时期,电商对现金流和网络资源有极高的要求,这也是传统电商大企业都纷纷布局线下的原因。与此同时,在新兴和细分电商领域,大家一窝蜂似的涌入,也让没有雄厚资本支撑的部分电商提前“夭折”。

曹磊认为,整体来看,电商的倒闭受多重因素影响。“从外部来看,资本寒冬、行业的市场竞争激烈触发从林法则,流量资源被阿里、京东、拼多多、美团寡头所垄断,且它们的触角也正在伸到细分领域,中小电商生存环境恶劣、融资不畅、举步维艰;从内部看,企业战略、方向、股权结构、管理层内斗等一旦出现问题,资金有一环跟不上,立刻引发‘骨牌效应’。”

创新才能活下去

近两年里,有一定融资规模的新兴电商开始出现新一轮集中倒闭和洗牌,它们大多“死于”商业模式匮乏、资金链断裂。

“在新技术、新需求和新消费之下,电商正在被赋予新的意义,其模式正在不断创新,平台正在不断丰富,直播电商等新形式兴起,跨圈融合是未来的方向。”李成东认为。

“‘新经济’无非是个概念,上述板块都跳不脱‘零售’,零售根本上还是在梳理人、货、场的关系,考虑的是成本、收益。如果成本居高不下,收益并不可观,所谓的那些‘商业模式’很难跑通。电商要想活,就必须创新商业模式。”钉科技创始人、产业经济观察家丁少将对记者表示。

他认为,今年电商的危与机都是相对的。“所有的生意都值得重做一次”,依旧适合今年,关键是企业还要目标明确,做好规划,因为流通和消费的需求不会消失。

降电价 减房租 上海为40万户中小企业再送“礼包”

根据上海市统计局第四次经济普查数据,上海中小企业合计40.9万户,从业人员743.2万人,分别占上海法人企业总数的99.5%和69.6%。记者近日从上海市经信委获悉,上海出台《关于加大支持本市中小企业平稳健康发展的22条政策措施》(简称“22条”),通过“延期”“加码”“创设”等方式,加大对中小企业的支持。

“22条”是疫情期间“惠企28条”的“加长版”。例如,对深受企业欢迎的减免社保、降低电价等政策,进行了延期;对旅行社、网吧等特殊行业的支持作了“加码”;同时也创设了困难企业以工代训、惠企让利不少于5000万元等创新政策和举措。

上海市经信委相关人士表示,出台这套政策“组合拳”,是希望能千方百计降低企业成本,帮助企业打开市场空间,精准发力做优做深做强服务,进一步提振发展信心,激发企业活力,使中小企业不仅能够正常生存,而且能够实现更大发展。“22条”以操作性、实用性政策为主,如全面贯彻落实国家减免社保、电价、宽带费用及国有房屋租金等政策,预计全年为企业减负超过1000亿元。

为降低企业生产经营成本,“22条”提出,上海市国有企业、行政事业单位以及在沪央企对中小企业和个体工商户减免3个月房租。降低工商业电价5%政策延长至2020年底,宽带和专线平均资费降低15%,网吧企业减免6个月宽带上网费用。

“22条”还提出,建设10个大中小企业融通发展载体,建设6个国家级双创特色载体,10个国家级小型微型企业双创示范基地,组织“创客中国”等赛事活动。培育“专精特新”企业2500家,新认定高新技术企业5000家,加大创新企业培育力度。 **(周琳)**

“我对国内市场有信心”

——天津一家外贸企业的“向内转身”

■ 张宇琪 王井怀

7月中旬,33岁的秦龙江离开老家山东枣庄,入职位于天津市武清区一家企业,“真没想到疫情期间在这里找到稳定的新工作。”

记者近日在天津新伟祥工业有限公司车间看到,秦龙江正穿着整洁统一的灰色工作服学习操纵新机器。3月底,原工作单位打来裁员电话,这让上有老下有小的秦龙江有些措手不及:“现在好了,新工作的工资比以前涨了1000多元。”

不仅不裁员,还新招聘340余名员工,新伟祥公司有“高招”。

受疫情影响,作为有6400名员工的国内涡轮增压器零部件龙头企业,今年2月到3月遭遇建企20多年以来最大“寒冬”——产量“腰斩”。

公司主营产品为涡轮增压器壳体,是汽车发动机的核心配件,主要供应戴姆勒、宝马、奥迪、大众、福特等汽车品牌。

“出口国外的零件订单占公司总销售额的7成左右,当全球汽车产业遭受疫情冲击,公司也难独善其身。”新伟祥公司进出口关务负责人徐传新感叹道。

受疫情影响,天津外贸企业普遍面临在手订单被取消或延期、新订单签约受阻等困难。针对此情况,天津市人民政府对外贸易办公室印发《天津市积极应对疫情稳定外贸企业发展若干措施》,支持企业出口转内销。

公司总经理诸璋宇说,企业深刻感受到了国内市场的优势,“我对国内市场有信心”。

疫情发生后,天津市武清区政府出台政策,返还上年度企业和职工缴纳失业保险费的50%,对企业职工保险、电费、水费、稳岗补贴等方面加大补贴力度,进一步缓解企业压力。在政府各项“真金白银”的惠企政策帮扶下,新伟祥公司一步步挺过了困难期。

“现在国内疫情防控形势逐渐转好,公司内销状况已恢复至去年同期水平,我们还与多家国内新客户签订了意向订单。”诸璋宇说。

国内市场产业链更为完整也是诸璋宇看好中国市场的一大原因。“国内市场有着完善的产业链,抗风险能力强,疫情期间产业链上下游公司快速复工复产,让企业快速恢复产能成为可能。”诸璋宇说。

国内基础设施的发展缩短了上下游企业在地域上的距离。“企业在国内花费在库存上的人力和成本很少。如果急需一批配件,快递可以转日达,业务员甚至可以坐高铁,几个小时就背过来了。”诸璋宇笑笑说。

经过多年的发展,新伟祥公司已逐渐发展成集生产、研发、销售于一体的完善体系,在涡轮增压器壳体这一领域全球市场占有率达25%。全球疫情还未结束,诸璋宇认为只有内外并重,下半年公司才能稳中求进。

记者走访天津市多家外贸企业了解到,不少企业经营状况在第二季度出现好转。数据显示,上半年,天津市外贸基本盘稳定趋势向好,进出口总额3456.32亿元,下降3.4%,降幅比一季度收窄4.6个百分点。

新伟祥公司成为天津市成功挺过危机的外贸企业的一个缩影。车间里,秦龙江已渐渐上手;“收入稳定了,在老家上学的两个孩子的生活能更好些。”