让矿井“经络”更顺畅

——山能淄矿唐口煤业公司智能辅助运输系统发展侧记

■ 万兆峰 孙增辉 范振峰

无人驾驶、一站式服务、网上订货、订单查询等这些物流公司的专属服务可不可以在矿山实现？它又能为传统煤矿企业带来哪些变化？为揭开这层神秘面纱，不久前，笔者来到山东能源淄矿集团唐口煤业公司进行采访。

智能设备更高效

“鸣笛警示、缓冲前进、撒沙制动……”在该公司地面环形车场，伴随着一个个指令，一辆无人驾驶电机车将下井物料顶送到副井口。拥有10年“驾龄”的电机车司机孔凡金熟练地操作着手里的遥控器，至今还像做梦一样。

实现电机车无人驾驶，是该公司辅助运输系统走向智能化的第一步。“我们与泰安科技技术学院合作，开发了电机车智能行驶系统。”该公司运搬工区职工芦顺利介绍，他们通过调整电机车控制芯片，安装智能控制程序，实现了电机车200米范围内的智能自动控制。

“就像小孩玩的遥控车一样，不直接接触电机车，既安全又高效。”孔凡金告诉笔者，自从公司对地面环形车场电机车改造后，原来的道岔工和跟车工便“下岗”充填到井下班组。司机一人就能兼顾3个工种，跟车操作，再也不用凭驾驶经验判断矿车脱轨和道岔故障。

此外，该公司还在地面环形车场设置了升井矿车专用通道，安装了全程视频监控装置，并设置了安全防护栏及红外语音报警装置，在减少作业人员的同时，大大提高了安全系数。

“以前，我们地面环形车场运输环节每班至少要9个固定岗，现在4个人就能全面负责。人员在减少，可效率却翻了倍。”该公司运搬工区区长山疆斌说。

智能调度更精准

“请返回时，将1030轨道巷口的84号矿车捎到副井口升井。”近日，在该公司地面智能运输调度中心，值班员孙鑫通过移动视频功能，发现1030轨道口存放着一辆空闲的矿车，随即对该区域电机车司机电话调度。

为提高矿井运输效率，盘活井下矿车资源，该公司依托“大数据”管理，借助智能调度与物联网系统，实现了车辆调度、物料追踪、可视化监控等功能。今年初，他们又升级了井下所有WIFI基站，并在迎头和工作面等场所增设移动式基站，车辆调度的精准性进一步提高。

“目前，我们已经实现了物料流程电子化管理，车辆可视化和高效调配，机车位置实时精度达到0.5米以内。”该公司调度室副主任娄新民介绍。自智能调度与物联网系统投入使用以来，该公司实现了井下物流快速传递，解决了车辆积压、运送错误及效率低下等问题。

截至目前，该公司通过对系统的优化，运输效率提高2倍，调度精准度提高16.7%，车辆周转效率提高21.4%，减少车辆统计员4人。

智能配送更便捷

近日，该公司物流配送中心的“快递小哥”杜文到，在盯着物料顺利进入副井口后，便将“订单号”发到了综掘二区值班人员的手机上。

该公司参照物流公司的模式和经验，专门成立了物流配送中心。目前，已实现公司所有物料的计划、发运、配送、装卸等专业化“一站式”服务。

“整个配送程序从接单开始，地面物料装车、井下运输、现场卸车码放，最终交到收货方手中，我们全程控制在8小时之内。”该公司物流配送中心主任魏杰说。他们利用物料标号、设备编组、集中下井、专车派送等办法减少井下串车、倒车工作量，物料配送效率提高15%。此外，该公司还采用“集装箱+装卸平台”的方式进一步提高运输效率。

在10307掘进工作面，笔者见到了他们的运输集装箱。它与矿用平板车同等大小，却可承装4种不同材料。箱体上方设有吊环，下方安装滑轮，既可起吊也可地面挪移。

“我们每个迎头料场都配备两个集装箱。电机车司机在放下重箱后，顺便将空箱拉走。两箱形成循环，互为交替，减少了物料反复卸车、装车的搬运浪费。”魏杰说。

自物流配送中心成立以来，该公司形成了物料地面领取、装车、井下运输及卸车等多功能一体的配送链，为井下各工区节省跟料、卸料人工近20人。

“矿井好比人体，运输系统则如人的经络，只有经络通畅，才能使气血川流不息营运全身。我们大力推广智能运输系统，就是要让它带动其他各大系统实现高效健康运行，为高质量发展添翼增力。”该公司党委书记、执行董事马忠德说。

加速开新店 线上再发力

外资零售业加速深耕中国市场

■ 周蕊

随着中国的疫情防控进入常态化新阶段，越来越多的外资零售企业正在加速开新店、发力在线新经济，持续分享中国大市场带来的机遇。

全球知名服饰品牌优衣库日前一口气在中国18个城市开出了19家新店，首次进入浙江桐乡、江苏丹阳、安徽蚌埠等6个城市，加速下沉跑入中国的二三四线城市。

“6月开出8家新门店，8月再次开出19家门店，这代表着我们对中国经济和中国市场的信心。”迅销集团全球资深副总裁、优衣库大中华区首席市场官吴昂晶慧说，中国是优衣库在海外的第一大市场，优衣库希望通过发布适合中国消费者的服饰新品，以及加速下沉到更多的二三四线城市的动作，深耕中国市场。

“在各地严格的疫情防控和复工复产措施的推动下，中国市场消费信心逐步恢复，门店客流稳步上升。”吴晶慧说，从5月开始，优衣库中国门店的销售额已经恢复到去年同期的水准，今年全年

的业绩预计将有所增长。

“疫情发生以来，我们优衣库‘掌上旗舰店’的用户流量和销售额出现了两倍以上的增长，直播观看人数也高居不下，这说明中国消费者对品质生活的消费需求始终旺盛。”吴晶慧介绍，官网、App、天猫旗舰店、官方小程序，加上实体门店，形成了线上下单、送货上门或者门店取货的创新全渠道零售闭环，增强了优衣库在疫情下的“抗压力”，优衣库下一步还将在线上渠道推出可以修改裤脚、定制服装图案等创新服务，更好服务中国市场。

据介绍，优衣库还将在今年11月的第三届进口博览会上首次亮相。吴晶慧介绍，作为进博会的“新朋友”，迅销集团一口气拿下了1500平方米的展区，以呈现高品质服装和品牌的“服适人生”以及可持续发展理念。“优衣库正在积极筹备新品的首发首展，希望能在进博会的全球舞台上惊艳亮相。”

事实上，越来越多的外资零售企业在疫情下都开启了线上线下“两翼发力”的新模式，大量的首店、新店持续亮相。美宝莲纽约全球首家潮玩概念店、圣罗兰美妆全球旗舰店等全球首店亮相上海，全球高端会员制零售品牌山姆在上海的中国会员旗舰店开工建设并首次开出江苏昆山门店，宜家中国大陆市场的首家城市店开门迎客……

欧莱雅中国副总裁兼活性健康化妆品部总经理马岚介绍，旗下的薇姿品牌近日正式启动了线下与线上渠道融合的皮肤健康科学管理中心，在线下空间实现咨询、数字化皮肤状况检测和产品试用多种功能后，可以选择以线上的方式购买，消费者还可以通过手机上的AI智能测肤小程序获取护肤建议和实现产品购买，“希望能持续探索在线新经济的新业态，更好挖掘中国消费市场的潜力。”

中煤新集物资供应公司：更新机械装备，实现减人提效

为实现“机械化换人、自动化减人”目标，近日，中煤新集物资供应公司恳仓库起重机电磁吸盘装置已顺利通过调试使用，该装置的投入使用，将极大解决人工装卸费时费力及钢材装卸过程中的安全隐患等问题。

起重机电磁吸盘，是新型的起吊设备，其原理是让内部线圈通电产生磁力，经过导磁面板，将接触在面板表面的工件紧紧吸住后，通过线圈断电、磁力消失实现退磁，是钢材装卸的好帮手。该起吊装置对打造高效、快捷的物流供应链起到积极的促进作用，同时装卸效率较以往提高一倍，切实实现了减人提效。

张运 张琪 摄影报道

扬子石化干部培训 提高履职能力

连日来，中国石化扬子公司分批举行中层领导人员学习班，通过授课、分组研讨、实地教学等形式，学习贯彻党的十九届四中全会精神，全面准确把握全会精神实质，推动十九届四中全会精神在扬子石化落地生根，做到理论联系实际，增强履职能力。图为8月13日该公司第四期中层干部培训班。

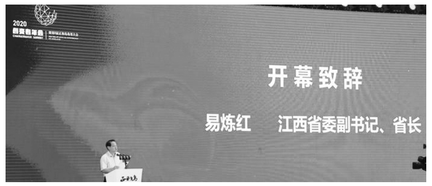
李树鹏 摄影报道

千余位企业家齐聚江西共话疫后商业新局势

由江西省政府和正和岛联合主办的“2020正和岛(江西)创变者年会”近日在南昌开幕，千余位企业家齐聚此间，共话疫后商业新局势。

正和岛是中国国内规模大、服务全面的企业家创新服务平台，一年一度的正和岛创变者年会是中国企业家的思想盛宴。

当日出席上述年会开幕式的江西省省长易炼红表示，2020年是极不平凡的一年，无论从全球来看，还是从国内来看，所面临的风险挑战、不稳定、不确定性都实属罕见。在这种背景下，如何坚定信心攻坚克难，如何突围发展实现超越，如何深化合作共生共赢，是摆在我们面前的时代课题。



易炼红说，2020正和岛创变者年会把“超越与共生”作为主题，“我们坚信正和岛各位创变者携手江西，一定能够碰撞出光彩绚丽的智慧火花，一定能进发出踏浪前行的澎湃力量”。

正和岛创始人兼首席架构师刘东华称，“正和岛在推动中国企业精共意义升级的前提下，同时解决管理升级以及工具和方法论的升级。”

中国上市公司协会会长、中国企业改革与发展研究会会长宋志平认为，当前国际经济形势复杂，对于企业而言，需要在政策、市场、经营和管理中有新机(新政策、新市场、新技术)，“发挥好改革的突破和先导作用，依靠改革应对变局，开拓新局。

“我希望通过这次活动，让全国的企业家看到一个充满活力、独具魅力、极具潜力的江西。”泰豪集团董事会主席、正和岛江西岛邻机构主席黄代放邀请全国各地企业家投资江西，“希望把江西的‘岛’建成全国岛亲停驻的‘落脚点’和‘加油站’。”

（中新）

昔日“老大难” 今日“香饽饽”

——孙疃矿掘进“准备队”华丽转身记

■ 张雯 李淑仪

因各种原因，他们原是单位的“老大难”，经过资源重组，在灵活的市场化经济政策激励下，如今实现华丽转身，俨然成为了大家眼中一支特别能战斗的“香饽饽”，他们就是安徽淮北矿业集团孙疃矿掘进“准备队”。

该往哪里去

今年以来，该矿安装拆除次数多，巷道开拓任务繁重。为提高人均工效，掘进系统于3月初，首先从优化人力资源入手，对系统内的工所、长伤、长病及出勤不正常人员等进行摸底排查，并把他们的名单从各生产队中单独切出，以实现生产队减负“瘦身”。然而，排查切出的39名“富余人员”如何安置成为摆在矿、系统面前的一大难题。对于个人来说，在原单位“混天黑”的日子再也回不去了，他们同时面临着两种选择：要么服从安排，接受新的岗位；要么按政策继续享受假工工资，或是提前退休。经过深入思考，该系统创新思路，提出成立掘进“准备队”的构想，并以成建制的方式编入掘进三区，其单独开展工作，并由分管领导直管。此举不仅为掘进系统正规生产队生产提效减轻了负担，而且为39人的未来找到了出路，实现了集体与个人的互利双赢。

找对路子加油干

经过精心筛查，当前39人的掘进“准备队”能够正常出勤的人员共计28人，为调动这支特殊队伍的工作积极性，矿给予他们一定的政策扶持，同时抓住开工确认和竣工验收两个关键环节，由经营管控部再以单项工程的方式对他们的工作量进行结算。目前，他们的业务范围主要涉及防底、安装单轨吊梁子及配合掘进系统各机电队安装等。在执行过程中，矿按照价格体系，对每项具体工作都进行明码标价，该队根据矿给出的指导价，结合人员情况，再进行二次调价，每个人综合考虑自己的技术水平、工作能力等，可灵活选择自己的作业项目，并获取相应的劳动报酬，真正体现了干什么活、挣什么钱，多劳多得、少劳少得的按劳分配原则。“‘人叫人干人不干，政策调动千千万’！在我们这支队伍身上得到了充分显现。3月底，受地压等因素影响，1013风巷需要卧底800mm，正是因为政策到位，其中有7个人承包了这项工程，4月份他们全面完成卧底任务，而且工程质量来来达标，他们的工作效率和工作质量不仅让大家眼前一亮，事后连他们自己都不敢相信。因为这在以前是根本不可能办到的。目前，他们的干劲很足。”当问到“准备队”的表现时，该矿掘进副矿长刘彤欣慰地说。

主动出击挣“外快”

有着多年班组管理经验的综掘二区打料队副队长张红艳担任该队队长。在谈到初带这支队伍的难度时，张红艳说：“起初，刚接手班组时，大家的想法多，觉得自己是从原单位被掉的‘问题职工’，逆反心理强，带起来困难很多。好在矿政策执行到位，我们又属于分管领导直管，有什么事可以直接反应；再有我们的分配方案是透明的，这一点很受大家的欢迎。现在大家的心齐了，气顺了，挣的钱也多了，现在队伍很好带。”原来，为消除疑虑，张红艳不仅分配工作公开透明，而且每班结束后，他都及时把当天结算台账放在会议室。大家下班后，对照价格表，即可算出当天的收入，有无差错，一目了然。目前，为了多挣钱，他们在完成矿安排的固定工作量的同时，还以劳务输出的方式，主动到各掘进单位“揽活”，由外单位支付劳务费。刚刚过去的6月份，崔海洋主要负责靠打锚杆、安梁子等技术活，挣取市场化工资11000多元，超过队长，一跃成为全队收入最高的职工。

思路决定出路，创新无处不在。当初，面对难题时，掘进系统紧扣矿“井高质量发展脉搏，主动打破思想藩篱，创新管理模式，从近几个月“准备队”的表现来看，他们不仅没成为大家眼中的负担，而且成为各单位处理断、杂、累活的“好帮手”，并且他们也在新的岗位上实现了自己的人生价值。

数字人民币来了！试点地区仍是“4+1”

■ 吴雨

商务部近日印发《全面深化服务贸易创新发展试点总体方案》，其中公布了数字人民币试点地区：在京津冀、长三角、粤港澳大湾区及中西部具备条件的试点地区开展数字人民币试点。记者日前了解到，目前数字人民币试点仍是“4+1”，先行在深圳、苏州、雄安新区、成都及未来的冬奥场景进行内部封闭试点测试，并没有变化。

相关人士指出，网上传的北京、天津、上海等28个试点，其实是全面深化服务贸易创新发展试点。深圳、苏州、雄安新区、成都分别是粤港澳大湾区、长三角、京津冀及中西部的代表，中国人民银行正在上述四地开展数字人民币试点测试。

数字人民币到底是啥？

当前，不少国家都在进行法定数字货币的研究，但在技术路线、运行体系、投放路径上各有不同。在谈及我国法定数字货币时，中国人民银行行长易纲曾介绍，人民银行把数字货币和电子支付工具结合起来，将推出一揽子计划，目标是替代一部分现金。

也就是说，咱们国家的法定数字货币，就是纸钞的数字化替代，是“人民币的数字化”。此前，央行数字货币研究所所长穆长春表示，数字货币的功能和属性跟纸钞完全一样，只不过它的形态是数字化的。

易纲介绍，当前，数字经济是全球经济增长日益重要的驱动力。法定数字货币的研发和应用，有利于高效地满足公众在数字经济条件下对法定货币的需求，提高零售支付的便捷性、安全性和防伪水平，助推我国数字经济加快发展。

数字人民币怎么用？

纸钞谁都会花，但数字化以后怎么用，这让很多人对数字人民币充满好奇。

其实，随着移动支付深度融入我们的日常生活，对于数字人民币的使用场景应该并不陌生。穆长春曾这样描绘使用的情景：只要你我手机上都有数字人民币的数字钱包，那连网络都不需要，只要手机有电，两个手机“碰一碰”，就能把一个人数字钱包里的数字货币，转给另一个人。

这很像现在“挥一挥”等非接触支付方式，但又有所不同。数字人民币在支付时可能不需要绑定任何银行账户，而微信支付、支付宝的支付转账背后仍需要绑定银行卡。

数字人民币和比特币有何不同？

当央行宣布开始研发数字货币时，有不少人不理解，一度以为要出央行版的“比特币”了。

易纲此前明确指出，数字人民币在研发工作上不预设技术路线，可以在市场上公平竞争选优，既可以考虑区块链技术，也可采取在现有电子支付基础上演变出来的新技术，充分调动市场的积极性和创造性。

可见，区块链是数字人民币研发考虑的技术路线，但绝不是唯一选择。此前，曾有个别机构冒用人民银行名义，发行或推广“法定数字货币”。对此，央行也发布声明称，未发行法定数字货币，也未授权任何资产交易平台进行交易。

近年来，区块链吸引着大量企业与资本涉足，与之相关的“加密货币”也成为热词。一方面，以比特币为代表的加密数字货币收获了一批执着的支持者；另一方面，打着区块链“幌子”的非法集资案件屡屡被曝光。

据此，不少专家直言，数字货币的未来必须和“炒币”分开。穆长春也曾强调，要坚持“币花不炒”。可见，数字人民币就是用来流通使用的，绝不是用来“炒币”赚钱。

啥时能用上数字人民币？

央行从2014年开始研究法定数字货币。2017年末，经国务院批准，央行组织部分实力雄厚的商业银行和有关机构共同开展数字人民币体系(DC/EP)的研发。到底啥时能见到数字人民币的真面目？

记者从人民银行了解到，目前数字人民币已经基本完成了顶层设计、标准制定、功能研发、联调测试等工作，将先行在深圳、苏州、雄安新区、成都及未来的冬奥场景进行内部封闭试点测试。也就是说，如果顺利的话，北京2022年冬奥会上也许能“一睹芳容”。

其实，在研发和测试过程中，不止一次有传言称，数字人民币要正式落地发行。央行也不厌其烦地解释：内部封闭试点测试不意味着数字人民币正式落地发行。数字人民币目前的封闭测试不会影响上市机构商业运行，也不会对测试环境之外的人民币发行流通体系、金融市场和社会经济带来影响。

数字货币的真正投放使用，需要检验理论可靠性、系统稳定性、功能可用性、流程便捷性、场景适用性和风险可控性，还要满足反洗钱、反恐融资、反避税等监管要求，要经过一系列研究、测试、评估和风险防范等。因此，央行也多次表态，数字人民币尚没有推出的时间表。

央行召开的2020年下半年工作电视会议提出，法定数字货币封闭试点顺利启动。下半年将积极稳妥推进法定数字货币研发。

期待在不远的将来，数字人民币会与大众见面。

借力大陆金融科技发展 台资银行加速“智慧化”转型

不同于传统的银行网点，这里少了隔离职员和客户的柜面，多了具备社交功能的休闲区域。人们可以一边看书、品茶、聊天，一边通过手机或者平板电脑轻松完成需要办理的业务。

落户上海新天地商业区十年之际，台资银行富邦华一银行上海新天地支行近日迎来“乔迁之喜”。这个曾经以“书房银行”为特色的网点，在延续温馨环境、亲切服务和多元产品的同时，引入了诸多金融科技元素，转变为更加智能和时尚的“快闪银行”。

新天地支行的“变身”，是富邦华一顺应大陆金融市场变化、推动自身“智慧化”转型的缩影。

总部位于上海的富邦华一，是大陆首家全牌照运营的台资银行，目前在大陆10个省份布局了27个网点，资产总额突破千亿元人民币，在大陆台资银行总资产规模中占据“半壁江山”。

富邦华一银行上海业务管理中心总经理金朝晖表示，作为大陆规模最大、服务范围覆盖最广的台资银行，富邦华一致力于成为连接两岸的“金融桥梁”。近年来，富邦华一持续推进线上线下一体化融合发展。线上通过科技赋能提高服务效率、拓展服务半径，线下整合优化网点资源，稳步提升网点效能。

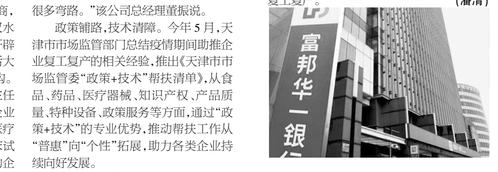
“除了打造类似新天地支行的‘体验式’智慧网点，我们还推出了引入第三方认证等技术的‘移动营业厅’。”金朝晖说，富邦华一希望融合领先金融科技和传统“台式”服务，为台籍和大陆客户提供更有“温度”的服务。

伴随大陆金融市场开放，近年来台湾地区多家银行相继“登陆”，以大陆台企和台胞为主要客群提供金融服务。借力大陆金融科技的快速发展，台资银行纷纷引入先进技术，探索从运营、风控到服务的持续升级。

不久前，国泰世华银行(中国)有限公司与大陆大数据应用及服务提供商吉贝克再度签约，后者将通过建立新金融资产减值估值系统，助力国泰世华提升风险管控能力。2019年9月，富邦华一与腾讯云签署战略合作协议，双方将在金融科技转型和数字化能力建设等方面开展合作，合力打造数字银行。

加大金融科技投入，也令大陆台资银行得以从容应对突如其来的疫情。据了解，疫情发生之初，富邦华一就快速启动了远程办公机制，并在疫情期间提供“不跑腿”的指尖和线上信贷业务办理渠道，以及全流程线上操作的小微企业流动资金贷款等服务，为受到疫情困扰的客户提供资金接力，助力其稳步复工复产。

（潘清）



急企业所急 天津开展“个性化”精准帮扶

■ 栗雅婷

在中科倍健(天津)生物科技有限公司的生产车间里，机器轰鸣，几名工作人员将生产糖果的原材料倒入混合机中，经过制粒、压片、包裹透明衣等多道工序，一粒粒色彩斑斓的压片糖果滑落到托盘里，空气中飘散着甜蜜的味道。

“公司现在每天生产粉剂产品4000盒，片剂产品3000盒，我们计划几个月后引进水剂线，进一步扩大产能。”中科倍健(天津)生物科技有限公司副总经理张涛对企业发展充满信心。

然而，眼前忙碌的生产车间几个月前却是一片沉寂。该公司去年年底注册成立，疫情打乱了原本的生产计划，生产许可证迟迟没有办理，新建的厂房无法投产，公司面临“夭折”的风险。

“我们并不熟悉办理流程，疫情期间也不方便见面。”今年3月，焦虑的张涛抱着试试看的心态拨通了天津市东丽区市场监督管理局的电话，“当时疫情防控形势依然严峻，没想到不用我们去，市场监管部门的工作人员主动上门服务。”

了解企业困难后，办事人员第一时间向企业宣讲了相关政策，明确了办理流程，并派驻专业人员就设备布局、生产流程等对企业进行技术指导。

“政策宣讲和技术帮扶一方面让我们能够顺利拿到生产许可证，另一方面也帮我们节省了人力成本，提高了生产效率。”张涛说，今年4月，公司顺利投产，挽回了巨大损失。

精准对接企业、宣讲相关政策、帮助企业熟悉办事流程、提供技术指导……疫情期间，天津市市场监管部门广泛应用这一帮扶模式助推企业复工复产，不少受益企业复工复产后对社会进行反哺，成为疫情防控的重要力量。

博奥赛斯(天津)生物科技有限公司是一家研发生产体外诊断试剂盒和试剂的高新技术企业。今年2月，企业成功研发“新型冠状病毒(2019-nCoV)抗体检测试剂盒”，并在取得注册证后迅速投产，产品应用于全国数百家医疗机构。

该公司董事长栾大伟介绍，疫情期间，在保证质量的前提下，公司只用了不到3个月便拿到了注册证，高效审批的背后是市场监管部门周到的服务。

天津怡和嘉业医疗科技有限公司(BMC怡和嘉业)也是一家生产防疫产品的高新技术企业。疫情期间由于上游原材料供应商没有复工复产，再加上本身人员不足，企业生产遇到困难。

了解相关情况后，天津市市场监管部门主动协调其他省市原材料供应商，并为企业疫情期间研发生产的医用双水平无创呼吸机、高流量湿化氧疗仪开辟绿色审批通道，产品在取得注册证后大量投产，用于支援湖北省多家医疗机构。

天津市医疗器械审评查验中心主任唐楠表示，为了提高审批效率，保证企业顺利生产，天津市市场监管部门在医疗器械企业的产品研发、检验检测、临床试验、申请受理4个阶段提前介入，帮助企业熟悉相关政策，对企业进行技术指导，为企业节约成本。

不仅是防疫产品生产企业，普通小微企业同样也是天津市市场监管部门的重点帮扶对象。

天津市铭震印刷技术有限公司是一家从事车辆外观印刷的企业。疫情期间，在市场监管部门的帮扶下，该公司的环境影响日常检测正常进行，服务出口的企业标准也已初步拟定完成。

“市场监管部门为我们提供了一站式服务，从政策宣讲到技术扶持，全程派驻专家跟进。如果没有这些帮扶，我们会走很多弯路。”该公司总经理董振说。

政策辅路，技术清障。今年5月，天津市市场监管部门总结疫情期间助推企业复工复产的相关经验，推出(天津市市场监管委“政策+技术”帮扶清单)，从食品、药品、医疗器械、知识产权、产品质量、特种设备、政策服务等方面，通过“政策+技术”的专业优势，推动帮扶工作从“普惠”向“个性”拓展，助力各类企业持续向好发展。

今年2月至今，天津市场监管部门已深入企业3789户次，为企业解决问题2416个，减免服务性收费4350.55万元，开展免费技术服务3893次。

我国外贸企业“掘金”防疫用品新需求

疫情下，第一时间转产防疫用品、上直播面向全球展示、抓住线上贸易机遇，我国外贸企业正在加速挖掘防疫用品新需求带来的机遇。

记者之前在上海举行的2020上海国际应急防疫物资展上看到，几乎每个展台前都有询价和洽谈的客商。开展才几个小时，不少展商手里就拿到厚厚一沓名片，有的展商“没一会儿几十张名片就发光了，只好紧急去加印”。

“春节后，我们第一时间转产防护服、口罩等，完成了美国等国的认证要求。现在我的防疫用品远销30多个国家和地区。”威海迪尚医疗科技有限公司相关负责人说，在抢生产的过程中，他们努力推进完成海外的认证要求，现在订单排到了8月份。

镜头前用流利的英语向全球客户介绍产品特性，方便有兴趣的客户建立联系，这样面向全球的直播一结束没多久，布景和产品“摇身一变”成了“中文版”，面向国内消费者的直播在同一场地开始，这是敦广集团直播室内的一幕。

“我们的免水洗手液、洗涤剂等多年来在全球市场占有率领先，但在国内却很少有人知道我们。”敦广集团品牌中心总监邱国泳说，尽管外贸行情不错，企业依然决定尝试内销市场，把在国外市场上销量领先的品牌引入国内，在天猫和京东等电商平台上开店、做直播，“效果不错，很快就成了销量领先的头部品牌。”

这样热火朝天的“洽谈场面”同样出现在线上举行的第30届中国华东进出口商品交易会上。今年，这一“外贸风向标”展会不仅首次搬上云端，还首次设立了“防疫物资专区”。

安徽轻工国际贸易股份有限公司外贸副总经理许国说，企业上半年出口同比增长49.3%，其中防疫物资出口就达到1亿美元，“完全出乎我们意料”。

“疫情下，线上的贸易成交有了明显增加。”许国说，通过阿里巴巴、亚马逊等跨境电商网站，企业上半年通过线上成交了将近500万美元订单。

（周蕊 胡文嘉）

蚂蚁岛创业记

■ 何玲玲 方问禹 朱涵

长桥外，东海边，一眼通透，晴空万里。一艘崭新的橙黄色巨轮，依偎山岛静立。

这艘滚装船有13层甲板，能装载7800辆汽车，是国内自主研发的最大型车渡船。近日完成最后工序，这座“移动的小岛”，即将从船厂起航，跨越重洋交付至意大利客户。

船厂依岛而建，从空中俯瞰，面积将近整个海岛的三分之一。这岛叫蚂蚁岛，镶嵌在浙江舟山市普陀区400多个岛屿之间，像是浮在水面上的一只蚂蚁。

新中国成立后，仅有40条破舢板的蚂蚁岛人，驻足2平方公里多一点的弹丸之地，毅然把目光投向了广袤的大海。大捕船，承载了孤岛居民的梦想。

为了加快进发外海捕捞，渔民把自家的铜火囱、蜡烛台、铜面盆、金银首饰捐出来，把镶嵌在衣橱、棉柜、箱子上的金属抠下来，东拼西凑购得一艘大捕船，取名“火囱船”。

“手提出了血泡，结成厚厚的茧子。”年已九旬的李雪浓回忆说，当年岛上妇女们日夜赶工2个多月，搓出12万斤草绳，又换得一艘大捕船，取名“草绳船”。

非一般的很苦，成就孤岛新生。大捕船越来越多，蚂蚁岛紧接着开启了一段刻骨铭心、逐海创业的光辉岁月。

林妙珠是蚂蚁岛上第一个“女老轨”，她驾驶着3米宽、40匹马力的“妇女号”机帆船，穿梭在如山般的海浪之间。

油管堵塞，机器停转，就用嘴对着管子直接吸。一大口柴油灌进嘴里，一瞬间五味杂陈……现在回想这些情景，80多岁的林妙珠仍然觉得心酸。她说，岛上人面向大海，胸怀壮志，能吃得“苦中苦”。

半个多世纪以来，头枕着波涛的蚂蚁岛人，像“蚂蚁雄兵”般抱团奋斗，“敢啃硬骨头”，缔造了一座英雄岛。

他们在荒岛石林中垦田植绿，创造多个“全国第一”，成为全国渔业一面旗帜、艰苦创业先进典型，留下了“艰苦创业、敢啃骨头、勇争一流”的蚂蚁岛精神代代传承。

曾经艰苦谋生，如今矢志振兴。尽管生存环境明显改善，但“啃骨头”、争一流的精神，激励着一代又一代的建设者们，不断攻坚克难、接续奋进。

从小舢板，到大捕船、机帆船，再到现代化的船舶工厂，蚂蚁岛已经走到船业前沿，能制造多种大中型汽车运输船、化学品船等高附加值船。

打造“虾皮之乡”，升级岛上设施，建设先进造船业……步入新时代，蚂蚁岛建设不断迈上新台阶，三产融合格局清晰，发展空间豁然开朗。

“年初又接到5艘船舶订单，目前正在加紧赶工。”浙江东海岸船业有限公司副总经理黄瑞昌说，企业立足自主创新，推进船舶产业绿色化、智能化、高端化，进一步夯实竞争优势。

习惯了与船相依的林妙珠，如今和老伴仍然住在岛上，自家楼房宽敞又舒适，并且有了新身份。

这几年，美得像童话般的蚂蚁岛，海岛红色旅游全面兴起。林妙珠加入东海渔歌宣传队伍，为游客讲述创业故事。她说，当年就坚信生活一定会改善，但根本没想到会有现在这般好。

在蚂蚁岛创业广场上，仍有妇女穿梭织渔网，向游客展示搓草绳，但海岛的生活已然翻天覆地。2019年，蚂蚁岛生产总值7.16亿元，居民人均收入30900元，超过浙江省农民人均收入水平。

“蚂蚁岛巨变，是母山极目远眺、砥砺奋进的缩影。”舟山市委书记俞东来说，以群品建岛、陆域面积狭小的舟山，近年进一步发扬蚂蚁岛精神，面向海洋要空间、谋发展，展现出韧性和潜力。

记者了解到，陆地面积约占浙江省1.3%、人口约占2%、建市仅30余年的舟山，随着跨海大桥建成，“孤岛变半岛”，正成为浙江面向未来高质量发展的重要潜力点。

我国民族汽车品牌国内市场占有率过半

8月14日在上海举行的2020中国汽车论坛上，中国汽车工业协会常务副会长付炳锋表示，我国民族汽车品牌国内市场占有率过半，其中乘用车市场占比约四成。

自2009年以来，我国汽车市场销量已连续11年位居全球第一，并占据全球汽车产销量的三分之一的市场份额，到今年底我国汽车保有量有望达到2.7亿辆。“在我国形成巨大汽车消费市场的过程中，民族汽车品牌获得新的发展机遇。目前，民族汽车品牌的国内市场占有率过半，其中乘用车市场占比约四成。”付炳锋说。

上汽集团股份有限公司总裁王晓秋认为，新冠肺炎疫情发生后，我国汽车市场正在政府支持下快速恢复，危中孕机，消费人群年轻化和消费升级趋势给品牌重塑指引了方向。民族企业间也要加强合作，加快在智能网联等关键领域的核心技术攻关。

世界经济论坛执行委员会成员克里斯托夫·沃尔夫指出，新冠肺炎疫情造成全球汽车市场销量下滑，但是中国汽车市场销量已经于今年5月实现同比正增长、展现了巨大的市场韧性和政策的积极效果，中国市场在疫情中走出恢复曲线对于全球市场的复苏具有借鉴意义。

近年来汽车产业政策的优化调整，也为全球车企在我国的发展提供了更大的舞台。据悉，我国取消新能源汽车外资股比限制后，特斯拉在美国之外首个超级工厂落户上海，中国制造特斯拉于2019年11月揭幕；今年5月，江淮汽车集团与大众汽车集团签署战略合资合作协议，大众汽车集团(中国)将出资10亿欧元，获得安徽江淮汽车集团控股有限公司50%的股份。

付炳锋表示，未来五年是我国汽车产业转型升级的关键窗口期，行业要抓住战略机遇期，加快形成健康的国内产业大循环、开拓汽车产业全球化新格局。

（王辰阳 高亢）