



# 这个春天的第一笔订单，发往湖北

## 战“疫”中，民营企业消费扶贫一举两得

# 最难卖的口罩，给我们送来了

### 江苏万顺集团在疫情防控中用实际行动诠释民企党建初心

新华社南京4月2日电(记者沈汝发)疫情发生后,江苏万顺集团积极响应、慷慨解囊,为防控一线捐赠口罩、消毒液等防控物资,帮助受疫情影响的经济薄弱村销售草莓等农产品,助力脱贫攻坚,用实际行动诠释了民企党建初心。

### 捐赠防控物资,提供充足保障

疫情袭来,防疫物资十分紧缺。万顺集团第一时间借助企业海外经营网络,采购防疫物资,发往疫情防控最前线。武汉是全国疫情防控主战场。“我微信好友中有两位武汉的社区书记,我给他们留言:需要什么物资,列出来,我照单采购。”集团党委书记、董事长周善红说。在万顺集团发往武汉的包裹中,医用防护服、口罩、手套、红外线测温仪等一应俱全。“最急缺的物资,一定要送到最需要、最危险的地方去。”城乡社区也是疫情防控的第一线,而一些贫困村由于缺钱少物,很可能成为一线中的短板。湖北杨柳沟村、福建下党村、陕西漫汀村等经济薄弱村也是万顺集团的防疫物资捐赠对象。“这些村位于贫困山区,交通不便,留守老人多,防疫物资紧缺。”周善红说,“我们一直在帮这些村脱贫,疫情时期,也要帮他们解除防控之困。”尽管捐赠物资比捐款更麻烦,但万顺集团还是选择捐赠物资。周善红说,疫情地区最缺的不是现金,而是防疫物资。捐赠物资虽麻烦,但更能切实解决当地抗疫难题。环卫系统、公安系统、基层社区……截至目前,万顺集团已累计捐赠22万只医用口罩、3370套防护服、7吨消毒液、30000副防护手套等,为打赢疫情防控阻击战提供了充足的物资保障。

### 防疫不忘扶贫,温暖困难村民心

“防疫物资已给你们寄去。在抓好疫情防控的同时,请做好春茶采摘收购工作,乡亲们的收入都指望这金芽芽呢。”送走了开往福建宁德的物流车,周善红给下党村党支部书记王明祖发了一条短信。下党村是万顺集团的定点帮扶村。在投入资金帮助恢复茶山并建成600亩的“爱心茶园”基地后,万顺集团党委又牵头搭桥联系多家企业认领茶园、定制茶叶,打响“下乡的味道”茶品牌,得到国务院扶贫办的肯定。在抗击疫情中,万顺集团的扶贫工作也没有放松。“大年初二,周董就给我打电话,了解村里疫情防控和草莓园的情况。”扬州市江都区郭村镇张倪村党总支书记张永明说。受疫情影响,张倪村的高架无公害草莓采摘园不能向游客开放,交通物流不畅,村民们采摘了也难卖出去。得知这一情况后,周善红以个人名义一次性购买草莓园900斤草莓,并委托组织部门慰问防疫医护人员等战斗在一线的工作人员,又动员集团高管、党员干部买了约1000斤,尽可能减少农户损失。“最难买的口罩,给我们送来了;最难卖的草莓,帮我们卖掉了。”张永明感慨道,“万顺集团是一个民营企业,我们一样感受到党组织的温暖。”

### 让非公企业党旗在防控疫情一线高高飘扬

“200套防护服、2000只口罩、10000双医用手套……第一时间运到社区,解了我们的燃眉之急。”“感谢企业长期以来对我们村的鼎力支持!昔日定制下党茶园,带动村民实现脱贫致富,如今在疫情防控的严峻时期,又多方筹集物资,捐赠给下党3000只口罩,真是雪中送炭……”“疫情面前,您奉献爱心,彰显了一名共产党员的责任与担当。”……在万顺集团捐赠防疫物资后,湖北、江苏、福建、甘肃等地的一些社区、农村,发来感谢信,表达谢意和敬意。看到这些信,周善红心踏实了:“说明防疫物资都已送到,派上了用场,终于能睡个安稳觉了!”2000年,万顺集团成立时同步建立党支部,2018年升格为党委。万顺集团一直非常重视党建工作,周善红曾被评为江苏省优秀共产党员。“我是企业家,更是一名有着20多年党龄的共产党员,在举国上下抗击疫情的关键时刻,虽不能到一线,但也要出份力。”周善红说,万顺集团党委作为非公企业党组织,同样要发挥战斗堡垒作用,用实际行动践行初心使命,让党旗在防控疫情一线高高飘扬。

### 迎难而上克时艰,化危为机谋发展

(上接1版)“政府部门第一时间帮忙办理新冠肺炎疫情不可抗力事实性证明书,让企业避免因疫情停产可能延迟供货导致的违约损失。”万家美公司负责人汤伯发说,疫情确实给企业带来影响,但也倒逼企业创新。疫情期间,企业研发团队马不停蹄开发了20多个新品种。“我们要按照习近平总书记的要求,迎难而上、化危为机,在转型升级中赢得新的发展机遇。”当前,不少地方正努力抓住产业数字化、数字产业化赋予的机遇,加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设,抓紧布局数字经济、生命健康、新材料等战略性新兴产业、未来产业。3月11日,总投资超百亿元的生物产业生态园项目集中开工仪式在成都天府国际生物城举行。此次集中开工19个项目,涉及生物产业多个领域。“我们将贯彻落实习近平总书记重要讲话精神,抓住成都生物医药供应链构建和临床医疗资源提升的机遇,突出科技创新和产业发展的高质量、国际化、低成本、便利化,形成具有核心竞争力和区域带动力的现代生物产业体系。”成都高新区生物产业发展局局长黄伟说。我国统筹推进疫情防控和经济社会发展,坚定不移扩大改革开放,不少外资企业对中国市场的信心不减反增。日本电产(大连)有限公司的新工厂项目3月初在辽宁大连金普新区破土动工。全部建成后,该工厂生产的新能源汽车马达年产能最高将达360万台。公司总经理五十岚一嗣说,中国政府很好地兼顾了疫情防控和复工复产,目前公司生产经营逐步进入正轨,并将新工厂项目投资额从原计划的500亿元增加到1000亿元。“中国新能源汽车市场广阔,我们对根植中国发展信心十足。”(记者安宿、方益波、顾小立、魏一骏、荆淮桥、董建国、李倩薇、郭翔) 新华社北京4月2日电



▲发往湖北的订单不仅打破了河南虞城面粉销售困局,也为抗疫提供了生活保障。这是志愿者在卸货。 志愿者供图

2月16日,宋伟在电话里通知帮扶的贫困户,订单来了,积压的30吨全要。单子要得急,赶紧来帮工。2月18日,在吃了近20天的小番茄炒蛋之后,彭彬终于接到第一笔大订单——5吨小番茄,外加10吨的茄子、青椒、青枣等蔬果。这是疫情发生以来那毛村接到的最大一笔单子。2月25日,杨成林也接到一通电话,对方要采购15吨沃柑。几天之后,同一个电话又要了两批果子,分别是10吨和27吨。得到通知来复工的农户杨春尊说,“在家闷坏了,也没收入,现在终于可以上班,能给湖北送去春天的味道。”彭彬说,这是打破疫情困局的一笔单子。接到这第一笔订单之前,那毛村的小番茄基地几乎只剩下“最后一口气”。如果没有这笔订单带动“销售—雇工”的良性循环,连工人都请不起了。“难的时候,每一笔订单都重要。”杨成林也认为,这笔订单不仅是增加了销售量,更给了合作社成员信心,让他们撑到交通恢复、订单回暖。这些订单都要求几天之内发往湖北,它们都来自碧桂园集团。疫情发生以来,碧桂园集团、国强公益基金会联合广东省扶贫基金会,开展“保供给,防滞销”采购专项行动,通过采购大批农副产品支援湖北,推进企业和各扶贫基地复工复产、农户春耕备耕,助力打赢疫情防控阻击战和脱贫攻坚战。而疫情期间完成这笔订单并不容易。光是找愿意去湖北的货车就费了一番功夫。进湖北一趟得隔离14天,找司机要求14天隔离期也得补偿他的误工费。运一趟小番茄最终花了3万多块钱,司机的

误工费比运费还高。彭彬说:“钱是碧桂园出的。”如何保证质量也是问题。平时那毛村发车到武汉,40个小时不到。而疫情期间沿途需要频繁打开冷库抽查,80小时可能都到不了,小番茄品质受影响。为此,彭彬提前将原本的纸质包装改为泡沫箱,以应对转运和发放过程的丢掷,同时在包装内侧附上吸水报纸和海绵,控制运输过程中的保水保温,保证小番茄质量。杨成林接到订单时除了卖不出去的果子,其他的几乎都缺——缺货车、缺工人、缺包装箱,就连果子还在树上挂着。然而,在接到订单的两天之后,货车装满了包装好的沃柑,还提前半天出发了。这笔订单是抢时间抢出来的。货车是加价请的,包装箱也是加钱赶制的。而好不容易请的30多个工人连着加班两天,才完成了本该是七八十个人的工作量。考虑到封城之后湖北一些地方生活物资紧缺,杨成林说,一边联系办理通行证,一边就让司机先上路。等司机快进湖北了,通行证才办好。幸运儿不只有他们。据介绍,截至3月10日,碧桂园已采购来自全国18省47县的164款合计1614.35吨扶贫农产品,分批送往湖北13个城市的150多个社区、共10家医院、15个指挥部,超20万户居民受益。最艰难的时刻熬过来了。疫情的影响超出了彭彬的预估。最初,他以为疫情到元宵节怎么也该结束了。到那时,湖北、浙江、北京的订单自然就恢复了。碧桂园的捐赠订单只能解一时之困,

却不是产业发展长久之计。彭彬把目光瞄准距离更近的大湾区。一方面开展村企合作,主动接洽新销售平台;另一方面,学着直播“带货”,对着镜头大声吆喝。彭彬参加了六七场直播,如今也成了不小的网红。其实那毛村的冷库里现在还是满的。只是随着物流畅通,电商回暖,两三天就能循环一次。彭彬也用不着顿顿小番茄炒蛋。然而疫情的影响已经造成。和以往相比,那毛村的小番茄生命周期缩短了半个多月。疫情期间,为了不让地里的的小番茄长得太快,那毛村的小番茄基地在本该大水大肥的时候有意控水控肥。这意味着原本5月才结束的采摘期提前至4月10日之后就收尾了。彭彬告诉新华社每日电讯记者,今年小番茄账面浮亏是肯定的。但是小番茄基地里村民的务工收入一分钱没减。经此一“疫”,那毛村不仅积累了大量宝贵的客户资源和新的销售渠道,也培养了懂电商的农民队伍。更让彭彬对未来有底气的是,村民看到基层干部对抗疫和产业发展这么拼,会对基层干部更支持。最艰难的时刻已经熬过来了。宋伟希望继续和碧桂园合作。接下来,他打算延伸苹果产业链,同时新建冷库,带动更多贫困户增收。如今,杨成林也已经把滞销的一千万斤沃柑销售完了。在下一个收获季之前,他打算让自己“多几条腿走路”。现在的销售主要靠批发和商超,但不足以应付疫情带来的市场风险。这个42岁就已经从事了20年农业的“老农”,如今想尝试预售和直播“带货”这些新玩意儿。

# 浙江鼓励企业家参与涉企政策制定

## 民营企业代表比例不低于70%

据了解,三大类涉企政策包括:编制和制定行业发展规划、行业发展和改革政策、行业标准规范;制定市场准入、行业监管、环境保护、安全生产、招标投标、政府采购、财政补贴和奖励办法等对企业切身利益或者权利义务有重大影响、影响企业生产经营的专项政策;制定经济社会发展方面的重大改革方案,对外开放政策和宏观调控政策。办法指出,省工商联负责组建和管理企业家代表库,省级相关部门有建议权。企业家代表库应兼顾不同所有制、不同规模、不同行业、不同地域,做到覆盖面广、代表性强。企业家代表库实行动态管理,原则上每年一调整一次。参与涉企政策制定的企业家代表原则上民营企业比例不低于70%,且中小企业比例不低于50%。同时,应当听取企业党组织书记和新生代企业家的意见建议。绝急得直上火。但没几天,王艳紧锁的眉头就舒展了——县政府为菜农办理了绿色通道,菜农可以自己拉着蔬菜与周边地区对接,政府还积极联系商超、农贸市场等,为菜农们找销路。如今,村里的蔬菜销往吉林长春市、四平市以及外省。“现在可不愁卖了。”王艳说。交通运输部运输服务司司长王绣春表示,交通运输部正积极配合公安等相关部门,督促各地加快恢复全国交通运输秩序。“目前已基本实现全国各类堵点和卡点应撤尽撤、应通尽通,有序恢复正常物流运输秩序,促进经济社会平稳运行。”王绣春说。(参与记者:姜刚、李继伟、陈健、李丽静、朱翊、孟含琪) 新华社北京4月2日电

据新华社杭州4月2日电(记者岳德亮)为了营造稳定透明可预期的政策环境,提振市场主体的活力和竞争力,浙江省发展改革委近日印发《浙江省企业家参与涉企政策制定暂行办法》,明确鼓励企业家参与三大类涉企政策制定,企业家代表原则上民营企业比例不低于70%。据新华社杭州4月2日电(记者岳德亮)为了营造稳定透明可预期的政策环境,提振市场主体的活力和竞争力,浙江省发展改革委近日印发《浙江省企业家参与涉企政策制定暂行办法》,明确鼓励企业家参与三大类涉企政策制定,企业家代表原则上民营企业比例不低于70%。

据新华社杭州4月2日电(记者岳德亮)为了营造稳定透明可预期的政策环境,提振市场主体的活力和竞争力,浙江省发展改革委近日印发《浙江省企业家参与涉企政策制定暂行办法》,明确鼓励企业家参与三大类涉企政策制定,企业家代表原则上民营企业比例不低于70%。

本报记者张典标

从一月底到三月初,彭彬顿顿都在吃小番茄炒蛋。一个鸡蛋要搭配几斤小番茄。其实他早吃腻了,又不好意思说,还得带头吃。43岁的彭彬是广东湛江那毛村的驻村第一书记。那毛村种了60亩小番茄,春节期间正是小番茄采摘和销售旺季,每天都能收四五吨。这些原本销往北京、浙江、两湖地区的小番茄,因为疫情影响滞销了。村里的冷库能存25吨,眼看就要满了。驻村工作队舍不得小番茄白白烂掉,带头当菜吃。光靠他们几个吃能起多大作用呢?彭彬说:“微乎其微,杯水车薪。”

### “每天一睁眼一万多元没了”

坏消息是组团来的。先是运小番茄的货车下不了高速,只能眼睁睁看着被困。再是本地道路设起卡点,物流彻底停了。紧接着,小番茄采摘急需劳力,村民却宅在家不敢下地。对种植户来说,小番茄是资本和劳动双密集型产业。每亩需投入本钱8千至1万元。从一月到五月,小番茄基地每天都需要雇佣30多人,其中20多个在田间修剪和采摘,10多个在冷库打包、装车。彭彬说,小番茄的修剪、采摘和打包环节都在村里,能让贫困户在家门口就业增收。疫情带来销售难和用工难导致小番茄产业陷入了恶性循环。销售难带来种植户资金无法回流,雇不起劳动力采摘,小番茄烂在地里,愈发卖不出去。为了不让小番茄烂在地里,驻村干部和村干部入户发口罩、反复宣传“只要保持距离,在地里劳动不用过分担心。”后来又把工钱从原来的每天100元提高到120元,来务工的村民才从最初几个人增加到几十个。小番茄每天源源不断从地里收上来。那些存不进冷库的小番茄,一部分被制作成肥料,一部分被当成饲料。“从人吃的突然变成牛羊吃的。”彭彬很心疼。

最吃紧的时候,村里的小番茄基地几乎发不出村民的工钱。算上工人的工钱、肥料和包装费用,每天一睁眼一万多元就出去了。而疫情之前那毛村两三天就发一批货,每批有2万多元的产值。“这太可怕了。”彭彬说。后来,原本日结的工钱只能改成了每星期结,最终又变成月结。其他人也着急。村干部看着满仓的小番茄直摇头叹气。一些沉不住气的村民说,“完了完了,小番茄不行了”。一些好心的村民安慰他们,“太不容易了,要不就算了,疫情过了再想办法”。疫情给种植业带来的不幸是相似的。广西南宁市隆安县的一家合作社负责人杨成林告诉记者,因为高速公路封闭,找不到货车司机和批发市场关闭,合作社有一千万斤的沃柑遭遇销售难题。

在青海大通回族土族自治县湖北乡,当地合作社负责人李国梁说乡里有600多吨胡萝卜没法运出去。在河南虞城县稍岗镇,致富带头人宋伟的库里存着50吨的苹果卖不出去。帮扶的贫困户天天给宋伟打电话,问的都是有没有客户,什么时候能出货?宋伟心里也急,再卖不出去,积压的优质苹果只能贱卖给果汁厂了。但他只能安慰贫困户说,“疫情会很快过去的,慢慢会好的”。

### 打破困局的第一笔订单

春天的消息来得比他们预想得都要早。既让人喜出望外,也让人措手不及。

(上接1版)疫情期间,一大批中小商户上线。冯广华最常用的线上购物服务,是任县世嘉超市推出的“世嘉到家”网上购物平台,所有想买的生活用品,只需线上选购支付,线下配送人员就会将商品送至小区门口,“比自己逛超市还方便”。大厂商则利用“黑科技”,补足需求缺口。“铁憨憨”是成都武侯区高碑社区居民为这里的配送机器人起的名字,它不仅行驶平稳,还会自动避让行人和障碍物。京东西南分公司政府公共事务总监邱敏说,京东利用大数据分析,提前预判需求,在不同地区不同仓库调配物资,在部分人流密集的小区还试点推行配送机器人和无接触配送,保障货物通达。商务部监测数据显示,3月份以来,粮油、肉禽蛋、蔬菜等必需品的价格全面回落,3月底蔬菜的批发价格比2月底回落了16.5%,猪肉价格比2月中旬的高点回落了