

舞好「龙头」带「龙身」  
天津推进产业链复工复产见闻

新华社天津 4 月 17 日电(记者刘元旭、王井怀、王晖)作为全国先进制造研发基地,天津一手抓疫情防控,一手抓复工复产,干部下沉、政策下地,抓“龙头”、带“龙身”,“链式复产”为“双战双胜”提供有力支撑。

### “龙头”带“龙身”,产业链“动”起来

近千米的生产线上,几十台汽车车身依次排开。每台车身旁,几名小伙子分工协作,快进组装零部件。下班时,车间上方的显示屏亮出“512”,当天第 512 辆哈弗汽车驶下生产线。

“这条生产线好比‘龙头’,上下游产业链好比‘龙身’,‘龙头’一动,整个‘龙身’就跟着舞起来了。”长城汽车股份有限公司天津哈弗分公司总经理张国欣说。

一辆汽车有 3 万多个零部件,一二三级供应商达几百家,遍布全球。哈弗汽车天津生产线一复产,上游保定的变速器生产商、大连的双离合控制模块生产企业,再上游上海的摩擦片生产工厂,直到日本的零部件企业,一环带一环,机器全部响起来。

距离长城汽车天津生产基地十几公里的空客天津总装线,也早已忙碌起来。不久前,这里向尼泊尔交付了复工复产后的首架飞机。“这是疫情以来空客中国交付的首架飞机,有力带动了航空产业链复工复产。”空客天津飞机交付

中心合同部负责人刘浩远说。

截至 3 月底,天津市规上工业企业复工率达到 99.7%,复产率达到 87.8%。其中,长城汽车等三大整车厂的复产,带动 800 余家配套企业;空客天津总装线带动起上百家航空制造、维修、货运等企业。

### “双战”夺“双胜” 工作队“沉”下去

聚焦重点,以点带面。为牵好复工复产的“牛鼻子”,天津市 3000 余名干部“下沉”,覆盖 4600 余家规上工业企业。

干部成了“辅导员”。大众汽车自动变速器(天津)有限公司是大众集团在中国生产中高端变速器的唯一企业。复工复产之际,芬斯特曼等企业负责人正在隔离观察,一连串的难题摆在企业面前。

此时,天津市经济技术开发区管委会副主任梅志红第一时间和企业负责人进行视频沟通,实地考察企业每一处细节,担任协助企业复工复产的“辅导员”,定制版方案很快出炉。当芬斯特曼结束隔离走进工厂时,产能已经恢复到近五成。

干部成了“协调员”。天津中环半导体股份有限公司复工时,上游企业还没有动静。急企业之所急,天津滨海高新区管委会发函协调后,工作人员徐瀠当起具体事务的“协调员”。她每天打电话,催促外地厂家推进复工,直到企业没了后顾之忧。

干部成了“宣传员”。疫情后,天津市多项惠企政策相继出台。“新政策实时更新,我们要当好‘宣传员’,让企业第一时间了解最新情况。”帮扶天津中车风电叶片工程有限公司的北辰经济技术开发区第 11 工作组组长张军说。

在西飞国际航空制造(天津)有限公司,记者看到帮扶干部为企业送来的政策明白表,涉及行政审批、财税金融、就业社保、房租减免等优惠措施。“一张表格背后,是全市对产业链复工复产的努力。”公司总经理马岩说。

### “抱团”共“战疫”

在天津泰达洁净材料有限公司的生产车间,5 条生产线 24 小时火力全开,一片片口罩滤芯鱼贯而出。截至目前,这家企业出口口罩滤材 6 吨,助力韩国、马来西亚、意大利等多个国家和地区的抗“疫”。

在西飞国际航空制造(天津)有限公司,记者留意到多对机翼停留在车间里。“此前,由于‘龙头’企业一时难以完全恢复正常节奏,大部件供应企业面临两个选择,一是同幅度减产,压力传导给上游,二是自己消化。”马岩说,企业选了第二条路,也就有了停放的机翼。

港口是世界产业链运转的枢纽。4 月 11 日,天津港“零缺陷”接卸空客飞机大部件第 500 架次,保障了龙头企业全球物流运输的稳定。此前天津港还提出,班轮公司可选择将无法在国外港口卸下的集装箱,暂存天津港码头,来缓解海外部分港口封港带来的船货滞港压力。

在各方努力下,天津产业加快恢复。目前,空客天津宽体飞机完成和交付中心的业务范围正向 A350 机型拓展,有望于 2021 年实现交付。



▲ 天津爱普生有限公司的员工分座用餐(3月 25 日摄)。新华社发(刘惟真摄)

# 复工复产

## 河北:激活产业链,打通供应链,助力上下游配套企业复工复产

被逐个破解。3月初,该公司生产的首批 686 个阀门装车运往天津,为下游企业打通了复工复产产业链。

疫情期间,河北各地围绕京津冀协同发展需要,聚焦重点产业,建立“点对点”服务协作机制,激活产业链,打通供应链,推动上下游配套企业开工复工,奏响京津冀复工复产“协同曲”。

位于北京的冠捷显示科技(中国)有限公司是北方地区规模最大的显示器制造商之一,受疫情影响,为其配套供货的沧州北方散热器有限公司和龙达电子有限公司一度处于停工状态。为此,沧州市工信部门立即组织工作专班,为两家企业提供“一对一”复工复产帮扶,保证企业物料运输通道畅通,供货及时高效。

针对疫情期间企业复工人手不足,沧州市推出了援企稳岗帮扶政策,相关部门主动联系

重点项目企业,建立包括工种、岗位、招聘条件、时间、人数等信息在内的详细用工需求清单,利用微信、网站等平台发布用工信息,引导求职者就近就地就业。

廊坊固安工业园区管委会针对园区企业承接北京产业转移项目这一情况,成立了 14 个工作组下沉到企业,对企业进行定点帮扶,解决工人返岗难、产品产量降低等问题,实现了园区 205 家企业全部复工复产。

旭硝子汽车玻璃(中国)有限公司是秦皇岛市一家大型现代化汽车玻璃生产企业,也是天津一汽的重要配套企业,其生产的汽车玻璃产品 95% 销往国内市场。受疫情影响,国内很多汽车厂商都在推迟生产或减产,导致该公司客户订单大幅减少。

得知这一情况,秦皇岛市相关部门迅速指导公司合规申报,加快补贴资金发放流程。目前,该公司已收到援企稳岗补贴资金 53.6 万元,缓解了公司的经营压力。“随着疫情好转,国内客户的需求订单正逐渐恢复。”旭硝子公司厂长高中河说,企业也开始着手研究新技术,提升产品加工能力,力争为客户提供品质更优良、功能更完善的玻璃产品。

“我们紧盯龙头企业和上下游配套企业复工复产需求,与京津两地建立联动协作机制,跨区域协调解决产业链上下游‘堵点’事项,复工一个、带动一片的良好局面正在呈现。”河北省工信厅相关负责人表示,目前全省工信部门累计为河北近 200 家龙头企业协调解决产业链复工复产难题,推动京津冀龙头企业在冀 310 余家配套企业复工复产。

(上接 1 版)陕西省人社厅副厅长陈晓东介绍,为解决农民工“出不去”难题,政府各部门联手,做好健康互认、岗位对接、“点对点”运送等服务,目前全省以包车、专列、专机方式已运送 11.3 万农民工返岗。

在秦巴山区,一批扶贫车间、社区工厂陆续复工。“过去围着锅台转,现在围着机器转,每月收入 3000 多元。”城固县脱贫户杨炳杰说。疫情发生后,城固在全县 37 个社区工厂新开发岗位 4500 多个,3100 余人实现县内就业。

针对春节前从湖北返乡的 4.37 万名农民工,陕西协调各地建筑企业为他们定向提供上万个岗位。白河县脱贫户蔡云家最近到陕西建工集团一个项目担任安全员。“我过去在湖北打工,春节后担心失业坐卧不安,现在稳住了‘饭碗’,也稳定了信心。”他说。

陕西建工集团在省内的 1544 个项目目前已全部复工,用工超过 22 万人,其中大多数是农民工。集团董事长张义光说,集团提出就业扶贫“双优先”,即优先安排建档立卡贫困劳动力、优先安排从湖北返乡的农民工。

陕西省人社厅介绍,截至 4 月 14 日,全省返岗复工和新增就业农民工 268.3 万人,超过春节返乡农民工总数 10 多万人,贫困劳动力返岗复工 122.8 万人。全省尚未脱贫的 7224 名未就业人员,已有 7110 人实现就业,下一步陕西将采取措施确保所有在册贫困劳动力全部实现就业。

## 湖北“春茶姑娘”入津记

(上接 1 版)刘小英看到顾客购茶的视频十分感动。“恩施茶叶在天津并不出名,顾客都是抱着支持恩施的态度来买茶,我们一定用最优质的产品回馈这份情谊。”截至目前,该公司已在天津销售茶叶 8000 余斤,茶叶滞销问题在短时间内得到了缓解。

此外,直接经营销售恩施农特产品的企业恩康科技发展(天津)有限公司已于 4 月 1 日成功注册营业执照,并与中华老字号桂发祥达成合作意向。除了茶叶,未来桂发祥还将引进更多恩施特色产品。

除了线下销售,天津还把恩施茶叶送上了“云端”,让其通过“云卖场”走向全国各地。

3 月 25 日,宜垦(天津)集团有限公司了解到恩施茶叶滞销的情况,第一时间利用其“农情似水 U 优购”空中菜市场免费为恩施茶商搭建了销售平台,并在线上举办了“天津·恩施春茶会”。

“目前大概有 80 多家恩施茶商入驻平台,茶叶成交量在 50 吨左右,订单来自全国各地。”该公司董事长陈中红表示,“之前我们并不了解恩施,因为卖茶才知道这是个山美水美的好地方,未来我们会把合作一直做下去。”

4 月 1 日,天津市河西区政府、天津市农委还联合京东云平台举办了“恩施富硒茶携手河西大麻花”网络直播节目,120 万人在线观看,目前已销售茶叶 6 吨,销售额达到 360 万元。

“我们希望将来能引入更多的恩施农特产品,实现两地的共同发展。”天津市河西区常务副区长王嘉惠说。

## 广西重大项目建设:复工跑出“加速度”

据新华社南宁 4 月 17 日电(记者何程)受人不足和设备不到位等因素影响,广西部分重大项目建设进度一度滞后。随着人员陆续返岗,物资运输逐渐顺畅,广西各地重大项目建设正争分夺秒,千方百计追赶进度。

### 追赶进度:重大项目“加速跑”

地处防城港市企沙半岛的柳钢防城港钢铁基地,大型机械忙着作业。这个占地面积约 14.5 平方公里、总投资约 450 亿元的钢铁基地,目前生产一线已有 26000 多名工人,比春节前多了约 8000 人,每天仍有不少新招聘的工人到岗。

基地炼铁厂机动科副科长魏昌贵介绍,炼铁厂 1 号高炉鼓风机已试机完成,其他系统都进入设备安装及调试阶段,建设进度基本达到原计划进度,有望实现 5 月下旬投产目标。

在广西其他地方,重大项目建设也都在全力追赶进度。北海市铁山港固废循环利用环保综合项目建设进展顺利,熟料库、配料库、立磨车间等建筑主体基础设施完成 70%,预计 6 月前实现试生产;钦州市川桂国际产能合作产业园项目桩基施工已完成 50%,土方开挖完成 40%……

自治区发展改革委重大项目建设处处长吴天

成介绍,目前自治区层面统筹推进的 858 个在建项目实现全面复工,人员到岗率达到 100%。来自南方电网广西电网公司的数据显示,广西 500 家规模以上工业企业 3 月份用电量 37.9 亿千瓦时,环比增长约 28%。

### 增加投入:奋力提升加速能力

记者采访了解到,目前一些重大项目正通过增加施工人员、设备和优化施工流程等方式,奋力抢回耽误的时间。

“焦化厂是钢铁基地生产的关键一环,如果工期滞后,整个基地投产时间就会延后。”钢铁基地焦化厂副厂长刘有冠介绍,为不耽误工期,焦化厂的施工人员数量从 1600 多人增加到 2400 多人。

魏昌贵说,目前炼铁厂建设已全部恢复正常,正通过优化施工流程加快建设速度,只要具备夜间施工条件的项目都及时作业,尽全力实现投产目标。

### 铺好“跑道”:要素资源跟着走

重大项目牵涉的配套建设点多面广,需要众多单位配合。一旦某个环节没跟上进度,重大

项目建设就有可能被“拖后腿”。

南方电网广西防城港供电公司党委书记陈国权介绍,钢铁基地近期用电量大幅增长,3 月份用电量环比增长约 140%。供电局多次组织人员到现场走访了解用电需求,现有供电系统能满足钢铁基地目前的建设用电需求,但无法满足基地建成后的生产用电需求。

陈国权说,公司计划对钢铁基地及周边工业园区电网投资 10.2 亿元,加快推进 500 千伏白鹭送变电工程及配套 220 千伏送出线路工程建设进度,提前做好满足钢铁基地等重大项目投产后用电需求的准备工作。

自治区发展改革委二级巡视员秦勇介绍,为助力重大项目加速建设,自治区先后出台了一系列帮扶政策。自治区发展改革委向 14 个地市派驻督导组,深入一线督促重大项目复工复产。每天召开重大项目建设协调调度会,及时协调解决项目建设遇到的困难。秦勇说,广西将继续加大统筹协调力度,及时解决项目前期和建设过程中存在的问题,对照项目施工所需条件有针对性地加强对人、财、物的调度。

## 一家民营足球制造商的“中场战术调整”

新华社长沙 4 月 17 日电(记者周勉、白田田)前段时间,一张来自海外、数量达到 100 万个的足球订单,让湖南航硕体育用品有限公司总经理舒芬陷入两难:接,起码亏损 100 万元;不接,工人们没事做就会辞职,等行业恢复正常,再招工就难了。

“那就先接 20 万个扛一阵子再说吧。”考虑了半个月,舒芬最终采取了这个方案。这家位于湖南省怀化市溆浦县的民营企业是全市唯一的足球制造商,规模在业内属于中游水平,98% 的产品都销往国外。新冠肺炎疫情在全球暴发后,原本排到 6 月份的订单几乎全部被取消,仅剩的一张订单最多再撑 10 天。“这张百万大单够我们一年的产量,但客户把价格压得实在太低了,差不多生产 1 个就要亏损 1 块钱。”舒芬说。

公司成立 4 年多来,每年都有上百万个足球销往美国、意大利、西班牙和澳大利亚等国家。不

仅进入国外很多大型商超和游乐场,包括皇马、巴萨两个西甲豪门在内的多家俱乐部每年也要采购数十万个用于各自的周边活动。

“每个足球的正常纯利在 1.5 元左右,按我们的产量来算,这完全可以让企业过得很好。”舒芬说,但现在没了国外订单,我们一下就慌了。

舒芬说,春节之前,他们每天的产量在 2500 到 3000 个之间,如今只有 1500 个。拿计件工资的工人的收入也从每月最高 6000 元降到了 3000 元。

航硕公司一开始还是将自救的目光放在海外市场,但发现行不通。东南亚地区因为劳动力更加廉价,吸引了多家国际体育用品制造巨头设厂,中国企业的产品在那里缺乏竞争力。非洲潜在的市场虽然巨大,但大多只接受低端产品,利润根本得不到保证。

“直到这时,我们才将重点转移到了之前被

有意无意忽视的国内市场。虽然目前大家都转做内销,竞争激烈,但还是远远好过国外市场‘一单难求’的局面。”舒芬有些不好意思地告诉记者,尽管这 4 年来,航硕一直是怀化市唯一一家足球制造企业,可本地市场占有率几乎为零,她本人也是一周前才知道,怀化 13 个县市区的所有学校和培训机构,竟然都没听说过航硕的名字。

令人感到欣慰的是,随着国内疫情防控形势持续好转,学校已经开始有序复课,这让最近一段时间到处奔走的舒芬在怀化争取到了总量 1 万个足球的几个订单。“保守估计,全市还有 4 万多个足球的市场潜能,我们准备全部谈下来。”她介绍。另外,虽然会面临来自邵阳和娄底几家企业的竞争,但湖南省内每年上百万个的需求,自己还是有把握“能拿下十来万个”。

半年多前,一个专门从事网络直播“带货”的团队曾主动上门寻求合作,被无暇顾及的舒芬拒绝,双方在上周又重新开启了合作洽谈。之前,航硕公司 90% 以上的订单一直采用受权代工的方式进行生产,因此并无自行销售的权利,而直播“带货”则意味着必须卖自己的牌子,这也让公司有了认真经营自己品牌的机会。虽然数量不会太多,但好在利润率比代工多 2 到 3 倍。

“每届世界杯举行的前一年是行业最忙、订单最多的时候,所以明年就算是我们的‘世界杯年’了,按照往年经验来说,订单量至少会增加 40%。”在憧憬着希望的同时,舒芬也进行了反思,“这次全球疫情让我们意识到了‘内外并重’的重要性,更让我们意识到,做足球和踢足球一样,要根据场上情况不断调整战术,才能最终取胜。”