

早开工多开工 稳投资促增长

安徽加强基础设施建设一线观察

新华社合肥5月5日电(记者姜刚、吴慧珺、曹嘉玥)在安徽省安庆市宿松县S249破凉至牌楼公路工程项目施工现场,记者看到,工人正在紧张忙碌着。该工程批复总投资13.14亿元,路线全长约14.705公里,目前已累计完成投资1.5亿元。

疫情防控不松懈,项目建设不停歇。“对于所有进入施工现场的人员,我们一律要求测量体温、做好登记,在入口区域要求工作人员每半小时消杀一次。”宿松县公路管理服务中心副主任石泉说,“除了抓疫情防控,在项目建设上我们也毫不放松,加班加点抢抓进度,随着控制性工程曹家冲一号、二号隧道近日进洞施工,项目已进入全面快干阶段。”

上海推进商贸领域企业复工复产市

新开工项目同比增加284个,续建项目同比增加235个;新开工项目完成进度为11.2%,同比提高5个百分点……记者近日在安徽省采访了解到,该省今年以来统筹疫情防控和经济社会发展,加快基础设施项目谋划和建设,随着多项扩大基础设施领域有效投资方案的实施推进,稳投资作用正在凸显。一季度全省基础设施投资增长19.6%,高于全国11.1个百分点。

安徽省统计局投资处三级主任科员曹慧介绍,项目储备有力,大项目支撑有力,带动基础设施投资较快增长。一季度,全省基础设施在库项目3446个,同比增加519个。百亿元以上项目投资增长22.7%。

新华社上海5月5日电(记者周蕊)记者5日获悉,根据最新发布的《关于加快本市商贸企业复工复产的通知》,上海将在严格落实疫情防控措施的基础上,有力有序推进商贸企业复工复产,尽快恢复商业体系活力。

根据这一文件,在做好疫情防控措施的前提下,上海将保障超市卖场、便利店、购物中心、电商平台、农贸市场(含批发市场、菜市场)、生鲜蔬果、餐饮、日用商品、药品流通等商贸企业的网点和节点(含配送中心、大仓、前置仓、中央厨房、食品加工中心)以及为上述企业提供城市配送服务的企业“应复尽复”。

其中,原来已经取得保供证明的企业可以转入复工复产市“白名单”范围,继续做好保供和复工复产。其他商贸企业凭复工复产市疫情防控和闭环管理方案向所在区商务主管部门或区防控办指定的部门提出申请,经审核同意后,纳入复工复产市“白名单”。

这一文件明确,在做好疫情防控措施前提下,商贸企业的网点可开门营业,逐步推行“线上集订集送”和“线下到店消费”服务模式。餐饮门店通过线上外卖提供服务。

其中,在防范区,上海将加快推进防范区超市卖场、便利店、生鲜蔬果、餐饮、日用商品、药店等满足市民基本生活的必备业态“应开尽开”。餐饮门店通过线上外卖提供服务,防范区内美容美发、洗染等居民生活服务企业提供线上预约、线下错峰限流服务。

根据《上海市商贸企业复工复产市疫情防控指南》,商贸企业要把好“入场关”,做好进门查验,在经营场所门口张贴疫情防控相关提示和要求,设置“场所码”或健康核验一体机“数字哨兵”。要求入店顾客佩戴口罩,扫“场所码”或“数字哨兵”,配合测量体温且无异常后方可进店采购,确保人员信息可查询可追踪。划设进出通道,做好人员分流。合理设置经营场所顾客最大接待量,当场所内顾客总量达到限额时,应停止顾客进入,支持符合条件的商贸企业网点适当延长营业时间。

同时,商贸企业应当制定应急情况下的处置方案,一旦有突发情况,必须最大限度控制扩散和外溢,确保防疫安全。商贸企业发现随申码为红、黄码人员时,应立即报告属地防控办,协同做好后续处置。出现抗原、核酸检测异常人员,或者无症状感染者、确诊病例应立即停止营业,配合相关部门做好流调、管控等相关工作。

畅物流 保供应 解“钱荒”

重庆加快保链稳链助企纾困见闻

新华社重庆电(记者黄兴)劳动节假期期间,但重庆中车长客轨道车辆有限公司不少工人仍忙着对一列地铁车厢进行涂装。“几天前,我们还为车体运不过来发愁呢。”该公司采购部部长彭维说,因司机被要求隔离14天,从吉林发运的一列地铁车体无法运抵,影响既定生产计划,面临违约风险。经向政府部门反映,重庆市经信委当即与多部门衔接,很快车体就运抵厂区,保障了公司正常生产。

近期,在重庆,有类似遭遇的企业还有不少。受上海、吉林等地疫情影响,不少企业面临零部件供不上、物流阻滞运不来等难题。尤其是汽车、电子、装备制造等产业企业,链条长、运距长、供应商众多,更是如此。保链稳链成为广大企业的“心头盼”。

畅物流、保供应、解“钱荒”……连日来,重庆全力实施保链稳链行动,成立汽车和电子行业保链稳链专班,实施“一企一专班”“一链一策”,以最快速度响应企业保供需求,迄今已收集500余个供应链问题,持续加紧解决。

“瞄准物流运输、供应商停产两大难题,我们密集施策,千方百计解决堵点、难点。”重庆市经信委相关负责人表示,重庆多部门协同畅通航空、铁路、公路通道,已向企业发放“物资保障运输车辆通行证”572张,帮助重点企业向上海市申请通行证近100张,并函协调产品关检、转运等事项,现已有大量货车源源不断将物资运到重庆。力促供应商复工复产,经信部门收集了龙头企业在长三角地区重点配套的

712户企业名单,上报工信部争取纳入重点产业链供应链“白名单”,多渠道加快企业复工复产。

连日来,在华润微电子重庆园区,每天有数百万颗集成电路芯片产出,生产经营稳步推进。公司副总经理庄恒前说,企业大量原材料来自长三角地区。政府部门帮助纳入重点产业链供应链“白名单”后,不仅企业生产有保障,在长三角的供应商也运转正常。

“为解决当前燃眉之急,我们还帮助企业寻找货源替代、调整生产工序。”重庆市经信委相关负责人说,多重措施之下,保链稳链正取得实效,重点企业反映供应商停产断供、物流不畅等130余个问题得到解决。

既解燃眉之急,更谋长远之策。记者了

金寨南路桥北侧主塔施工完成40%;主桥钢箱梁顶推完成2次(总共需要顶推钢箱梁11次)……总造价约3.7亿元的引江济淮工程金寨南路桥项目施工正有序推进。“目前现场约有200名作业员工,分别在金寨南路桥主塔、主跨钢箱梁等项目施工。”中铁四局项目负责人甘亮说,“我们努力克服疫情影响,优化人员安排,加班加点施工,确保按期完成建设任务。”

此外,新开工项目推进有力,也带动基础设施投资较快增长。安徽省统计局发布数据显示,一季度,安徽省基础设施新开工项目完成进度(新开工基础设施本年完成投资占计划总投资比重)为11.2%,比去年同期提高5个百分点。

本报记者李平、唐弢

面对外部环境不可控因素增多、原有产品市场逐渐饱和……浙江永康、缙云等地企业,不断创新求胜,拓展市场经营,以自己的“专”和“新”,锻造出逆势反弹的韧劲,全力提升各种市场环境下的企业生存力和“续航力”。

紧跟市场,创造市场

两年多来,疫情改变了人们的生活方式,并让人意识到,每天回家触碰的门把手可能并不安全。紧跟市场需求变化的浙江永康市王立安防科技股份有限公司研发出一款无需按指纹、输入密码,门锁自动识别主人身份的“智能安全门”,解决了人们的这一焦虑。

“这款门还具有智能防夹、自动布防或撤防的功能。例如,当识别到小孩玩耍、宠物乱跑、转身取物等情况,门会自动启动防夹功能,实现开/关/停,避免夹伤风险,特别方便老人、小孩和孕妇。”王立安防科技股份有限公司公关总监徐勇攀说,贴近市场需求的“智能安全门”,市场售价虽比普通防盗门价格高,但仍供不应求,并成为公司新的利润增长点。

生产电动工具起家的浙江缙云县嘉宏运动器材有限公司,面对日益饱和的电动工具竞争赛道,近年来逐步切换产品赛道,持续提升企业“续航力”。

“电动工具出口最风光的时候是12年前,那时候行业平均利润有20%以上。”嘉宏公司董事长章加洪说,现在浙江永康、缙云、武义三市县云集了上千家电动工具制造企业,竞争赛道越来越挤,产品利润越压越薄,企业亟须转型。

2016年,感觉到电动自行车是未来自行车的发展方向,章加洪将生产电动工具的3000万元盈利积累投入到该产品的研发上。

“2019年电动自行车上市,就引领了美国自行车消费市场的潮流。近几年出货量都呈现倍数级增长,今年出货量预计达到20万辆以上。”章加洪说,目前公司正布局3年以后的新产品,继续以科技创新引领新时尚,创造新需求。

线上线下,一体布局

有了产品,卖到哪、怎么卖是个重要问题。生产吸尘器起家的浙江杰诺工贸有限公司从2011年开始就布局电商销售,如今电商销售占公司销售额的48%。

“通过电商平台,我们能和消费者近距离接触,第一时间获得产品信息反馈,从而不断改进产品的外观和功能。”杰诺公司总经理陈王亮说,“今年,我们还将上市布艺清洗机、宠物清洗机等新产品,相信随着这几款产品的上市,企业逆境生存力将持续增强。”

外贸占比达85%的浙江三锋实业股份有限公司,是一家生产园艺电动工具的企业。瞄准国外消费者逐渐接受电商购物的新趋势,从2021年开始,公司将自主品牌产品搬到亚马逊平台销售,并在欧洲和美国实施差异化品牌战略。

“目前电商平台虽只占企业对外销售额的5%,但每年以15%的速度快速增长,今年公司自主品牌跨境电商销售额有望突破500万美元。”公司总经理黄理说。

做到了本土化运营和本土化销售的嘉宏公司,除在美国开设300家线下门店,也在大力加强线上销售和社群文化建设。

“通过自建网络销售平台(包括App),我们吸引了大量美国消费者,并活跃了电动自行车市场的社群文化。”章加洪说,今天消费出海已进入品牌力时代,要获得更多消费者青睐,必须加强线上线下的社群文化运营。

深耕“专”“新”,锻造韧性

从企业创立之初,浙江天喜控股集团有限公司就精耕细作厨房小家电领域,相信凭借自己的“专”和“新”,能为企业发展创造一片蓝海。

“我们平均每3年就有一款引领潮流的新产品问世。”天喜公司创始人吕天喜说,从最初的压力锅,到如今的光波炉、空气炸锅、空气烤箱、自动炒菜机、全自动饼机等智能产品,公司已发展成代工美的、小熊、Black&Decker、LOCK&LOCK等品牌的智能厨房小家电领跑者。

“办企业不能停留在原地,要与时俱进发展。”吕天喜说,通过不断精耕小家电领域,企业发展韧性十足,即使在外贸出口较为严峻的当下,公司订单量和交易量仍持续上升。

电链锯产品占全球市场份额17%的三锋公司,近年来持之以恒搞创新,目前智能割草机、泳池智能清洁机器人和园林智能浇灌控制系统成为公司外贸出口的三大“拳头产品”。

“以园林智能浇灌控制系统为例,依托草地上的感应器,该系统可智能感知园林的温度和湿度,实施自动化喷灌,解决了过去人不在家花草枯死的状况。”公司总经理黄理说,“由于产品技术独到,能解决消费者痛点,即使国外加征关税导致产品价格上涨,国外消费者仍积极购买我们的产品。”

据了解,依托三大“拳头产品”,在近期外部环境的严峻挑战下,三锋公司今年的订单量依然保持了15%的增长幅度。

“不管外部有多大困难,企业家都要有承受力,学会坚持,凭借‘专’和‘新’,锻造企业韧性生存力。”受访的企业家说。

创新求胜,绝不「躺平」