



大众日报 客户端



大众日报 微信

微观山东

■编者按：受疫情影响，部分企业生产经营活动陷入了困境。随着复工复产的推进，一些企业不仅迅速

稳定了市场，恢复了活力，更是取得了骄人业绩。这些企业是如何做到逆势而上的？近日，记者到我省两家企业进行了探访。

缺员工大家抢着干，订单排到下半年

逆势而上，45年老牌农企拓新路

□ 本报记者 杨国胜 张鹏

疫情防控期间，诸城外贸有限责任公司第一季度宰杀毛鸡同比增长146%，销售冰鲜冻品同比增长210%，销售收入同比增长125%，宰杀环节毛利润增长4000多万元。

一家成立45年的农业产业化国家重点龙头企业，如何在疫情期间取得如此骄人成绩？日前，记者来到企业，一探究竟。

严把质量：追着流水线，基本不停歇

公司旗下企业山东尽美食品有限公司，是诸城外贸人口中的第二冷藏厂。记者在厂区门口经过测温，衣帽间酒精消毒后，来到了生产线的参观走廊。进车间，还需要穿防护服、防护帽，不留一寸毛发在外，只露出两只眼睛。

车间内，人人只顾低头操作，娴熟的刀法将鸡肉切割分块。卫检班班长张春霞正在生产线上来回走动，她负责车间里产品质量和问题追溯，是唯一追着流水线行走的人。

“一天少不了几万步，基本上不停歇。”温度计、尺子和秤是张春霞手中的三大工具，她要在流水线循环检查产品质量。

1991年入厂后，张春霞一直在鸡肉分割车间。一袋子鸡肉有多重，一块鸡肉规

格有多大，一眼就能看出来，“一块300克的鸡胸肉，我估测的净重上下不超过2克。”

辨识肉品规格和质量有着“火眼金睛”，不过，一旦走进车间只能依照防护服着装辨识人员。“穿黄衣服的是班长，白衣服的是操作员，蓝色衣服的是消毒人员，红帽子的是车间主任。你只能通过这个判断了，一人一岗，都在低头不停操作，不好辨认。”张春霞说，一条线上80多道工序，人人都跟着节奏忙碌。

因为疫情的原因，最近张春霞多了一项工作：进车间前，要监督人员消毒杀菌。“员工6点半到厂，我要提前二十分钟到岗，工作量大了很多。”张春霞说，现在每个人因为防疫事项，进入车间的时间增加了十多分钟。

订单爆棚：

“后队”变“前队”，破解用工难

车间最东侧，是分割加工的最后环节。中午12:00，加工线停工，腿肉班职工陈安英走出车间。陈安英来厂里已经18个年头了，主要是分割鸡腿肉。

“一块鸡腿就能做出100多个品种，这几天我们班主要为美国泰森食品加工订单，按照客户的要求为鸡腿去皮、去骨、修剪脂肪。”陈安英说。

相比去年，陈安英做的工作“粗糙”了些。“因为疫情期间缺少员工，一些细

分规格订单我们不敢接了，干不过来。一些长期合作伙伴的订单，已经排到了今年下半年。如果继续接细分市场订单，效率会慢2倍，人员跟不上。”诸城外贸有限责任公司总经理助理徐茂雷告诉记者。

在生产车间，从宰杀到加工，自动化设备并不缺少，掏脏、分选、剔骨都可全自动作业。“一台自动分割机可代替5个人，效率很高。不过人工还是大量需要，因为机器分割不能保证腿肉的完整性，经济效益就低了。”徐茂雷说。

因为集团养殖户全年不休，宰杀车间正月初四就开始上班了。熟食加工车间正月初六正式开工。作为劳动密集型产业，刚开工时，诸城外贸有限责任公司旗下各公司员工缺口达2000余人。

“那时候我们机关后勤人员都自发报名支援一线车间，替代性地做一些装袋、称重等简单工作，让工人们得以心无旁骛地从事专门的操作，劳动效率大幅提高。”多次下车间帮工的集团公司秘书长王永圣说，由于终端市场还没完全开市，熟食加工厂等环节的职工调配到宰杀分割车间，“后队”变“前队”千方百计解决缺人工的难题。

因势而变：

开拓新渠道，网销到社区

“现在市场还没完全回暖，如今产品

一半销售，一半留做库存。”徐茂雷坦言，一季度6个加工厂内销熟调产品产量同比减少18%，销量同比减少26%，出口同比减少15.5%。

两年前，诸城外贸的产品除去出口，内销市场主要是供应学校、单位、快餐店和农贸市场。疫情期间，面对终端市场和流通市场的萎缩，购物的主要渠道超市销量一直在增加。

“去年超市销量还只占我们产量的30%，到2月已经增加到了60%。”诸城外贸食品销售公司经理丁金国给出了一组数据，2月通过商超渠道走货的生鲜冷冻产品共1300吨，完成计划的178%。到3月份，全国各地超市每天销量已达300吨。

“不过，一吨鸡肉配送到超市成本增加了500多元，物流运费也上浮了50%。”如今最让徐茂雷头疼的就是物流运输。

面对此次疫情，对于诸城外贸人来说，网销开通得晚了些，不过开拓性和带动意义极大。“我们在诸城当地利用公众号推出了‘惠民直通车’，诸城人在微信群里转发较多，个人或单位只要登录下单就可以。食品销售公司统一配送，直接供应到社区、乡镇或村落。价格比超市稍低，也方便了市民。”丁金国说，2月11日开通直配本地的网络平台后，到5天后的第一个结账日，共接单4252单，销售额27万元。

疫情初期订单减一半，如今出货量创新高

打了翻身仗，看隐形冠军如何突围

□ 本报记者 段婷婷

4月2日，在济南邦德激光股份有限公司孙村园区，满载设备的货车一辆接着一辆从园区驶出……3月份，邦德激光激光切割设备产量和发货量双双创下历史新高。而2月份，受疫情影响，公司还处在订单下滑一半的阴霾中。在过去这个月中，邦德激光靠啥实现逆势反转？

销售主战场转移到线上

“现在用12000瓦的激光切割机，切割2毫米不锈钢。”随着主播的声音，一束激光在不锈钢板上顺畅地滑动，几秒钟，一块小提琴形状的不锈钢片就被切割下来。工作人员取下不锈钢片，对着镜头展示切面：“大家可以看到这个不锈钢片无毛刺、无挂渣，切割面细腻光滑……”

这是邦德激光展示车间内的直播画面。像这样的直播从2月15日开始，每个周六都会举办。通过镜头，展示厂房、车间、产品，还可以“云打样”，客户要求咋切就咋切。

“疫情给邦德激光带来的最大阻碍体现在营销上。”济南邦德激光股份有限公司执行总经理王鲁介绍，“原本月均有3场推介会、展会，是企业获取客源的重要

渠道，疫情期间无法举办。”为了应对疫情，公司将销售主战场从线下转移到了线上。

在商务接待专员王月的手机里，1个多月时间新加了80多个一对一线上参观群。王月和其他4位同事成了公司的“网红主播”，除了做直播，还在参观群里通过视频、照片等形式进行讲解和演示。“激光设备价值不菲，几十万元甚至几百万元，此前我们的销售模式基本都是客户到公司实地考察后才确认订单。”王鲁说，疫情之下面对面沟通无法进行，视频成为了必要的沟通方式。

“2月份总共接待了316批客户，全部都是线上视频接待。”据王月介绍，一个客户通常要沟通展示半个小时到1个小时，一天下来常常要服务六七个小时。

“其实，之前就想通过线上营销，但是没时间实践，疫情倒逼之下，反而加速了企业营销方式的转型。”王鲁说，“没想到效果超出了想象，线上渠道已经成为助推销售的重要手段，疫情结束也会继续使用。”

对接市场力推“闪电交货”

“设备交付能不能快点？”按照行业惯例，激光切割机多是订单生产，交付时

间为1-2个月，不过受疫情影响，有客户急于弥补损失，希望尽快开工，也有客户想借机弯道超车，对设备交付较为急迫。在此形势下，3-5个工作日“闪电交付”，受到了客户极大认可。

“随着我们产能提升、供应链的不断完善，去年开始我们推出了3-5个工作日‘闪电交付’。”王鲁介绍，公司将部分爆款机型、标准机型提前生产，大大缩短了交付时间。经过近一年的实践、推演，“闪电交付”日趋完善，疫情期间“大放异彩”。

“疫情既是挑战也是机遇。”王鲁说，更好的产品和服务，正是公司竞争力所在。

“没想到疫情形势下，还能提供这么好的服务，非常感谢邦德的极致服务。”2月中旬邦德激光400客服接到江苏一位客户的致谢电话。公司总经理助理王海滨介绍，疫情期间，该客户机器出现小问题，他抱着试试看的态度拨打了客服电话。接到电话后，公司迅速联系南京的工作人员，了解管控情况、制定服务措施，12小时内赶到为客户排除故障，并为客户带去了口罩、消毒液等防疫物资。

目前，邦德激光国内服务布局50多个服务网点，服务网点覆盖全国221个城市，打造24小时服务圈；在全球建立20个海外服务机构，服务覆盖全球150多个国

家和地区，有力支撑了公司服务体系。

研发不断档

推出多项“黑科技”

事实上，疫情对行业的打击是普遍性的，邦德激光也不例外。2月份公司订单下滑近一半。然而仅用一个月时间，邦德激光就完成逆势反转。3月份，产能恢复正常，产量达到333台，完成发货310台，双双创出了历史新高。

王鲁介绍，大年初一公司管理层便召开了紧急会议，之后每天都会开会研判形势变化，及时调整策略。

“今年营收目标是25亿元，没作调整，我们有信心完成。”王鲁介绍，“营销和产品是公司发展的两驾马车。”疫情期间，邦德激光技术研发不断档，推出了“光眼寻边功能”“轮廓识别技术”“超薄板切割”等多项“黑科技”。

据介绍，近5年，邦德激光年度业绩复合增长率达60%以上。作为行业隐形冠军，邦德激光已经实现连续五年激光切割设备出口量、出口额全国第一。2019年激光切割设备产销套数全球第一。王鲁介绍，“根据规划，公司2023年营收达到100亿元，2025年成为行业内全球第一品牌。”



发现身边之美 大众日报摄影大赛

畅通产业链 拓市场

□ 记者 卢鹏 通讯员 梁孝鹏 报道

4月7日，青岛市即墨区汽车产业新城，一汽物流(青岛)有限公司，成排的整车即将运往全国各地。

连日来，随着41家规模以上企业全面复工复产，即墨区积极帮助企业打通供应链和产业链，加快推进商用车、专用车、改装车企业开足马力赴海内外订单、开拓市场，确保销往国内以及出口到俄罗斯、东南亚、非洲等国家和地区的产品按期交付。

►扫描二维码，参加“发现身边之美”2020年大众日报摄影大赛



聊城市民热线实行「一单通达」

转办环节少了

办理速度快了

□ 记者 高田 通讯员 范艳红 报道

本报聊城讯 3月29日上午，临清市金郝庄镇新集北村一村民匿名拨打聊城12345市民热线，反映新集北村中部垃圾箱无人处理，要求尽快清理垃圾。聊城12345市民热线受理中心立即将这宗受理工单直接派到了临清金郝庄镇市民热线办公系统，29日上午10点47分，正在值班的金郝庄镇宣传委员徐锐看到后，立即与金郝庄镇城建办主任陶德伟联系。

陶德伟驱车赶到新集北村现场查看，发现村民反映的问题确实存在，随即与保洁公司联系，督促其抓紧清运垃圾。保洁公司调配垃圾清运车，当天中午就把所有的垃圾清理完毕。陶德伟把办理情况汇总给徐锐，徐锐通过市民热线转办系统反馈给临清12345市民热线。临清市民热线综合科科长徐再接到金郝庄镇发来的反馈，审核无误后反馈给聊城市12345市民热线，整个闭环在几个小时内完成。

这就是“一单通达”。据徐再介绍，原来，聊城市12345市民热线接到临清的工单后，先是派给临清市民热线，再由临清市民热线转给相应的镇街和职能部门。现在，直接由聊城市12345市民热线受理后，“一单通达”到相应的镇街和部门进行办理。

据聊城市12345市民热线受理中心工作人员介绍，试行“一单通达”也同时试行“双派单”制度。比如聊城市12345市民热线向金郝庄镇转派工单，同时也会派转到临清市民热线，方便临清市民热线工作人员督促金郝庄镇工作人员尽快办理。

“由于聊城12345市民热线接线员对基层情况并不一定全部熟悉，接到一些群众来电，有时并不能立刻判断出该转办给哪个镇街或者部门，这样的‘疑难’诉求会直接派给临清市民热线，再由临清市民热线的工作人员研判后转给相应的镇街和职能部门。”徐再说。

3月28日，临清市运河商居苑小区居民牛先生拨打市民热线，反映自家地下室污水渗漏倒灌。由于牛先生在热线中没有表达清楚自己所在街道具体位置。聊城12345市民热线就把牛先生的诉求转派到了临清市民热线，由临清市民热线转派给青年路街道龙山社区。3月30日下午，龙山社区工作人员组织保洁公司清理了牛先生所在小区的化粪池，污水反渗问题得以解决。

据介绍，3月14日，临清市作为首个“一单通达”试点市开始试行该模式，截至3月30日，聊城市民热线向临清市派单共计2041件，其中直接派到镇街、部门的1327件。工单办结率为94.49%，满意率为99.83%，与去年同期相比，办理速度提高了11.65%。

聊城12345市民热线受理中心主任李颖表示，实行“一单通达”后，减少了中间转办环节，切实做到了快接、快转，部门快办，这样更能提升部门的办理效果和办理质量。记者了解到，从4月1日起，聊城在全市推行“一单通达”，聊城12345市民热线完成整合提升，热线工单由原来市转县区、县区转镇街、镇街转村居，现在直接转到具体办事单位。

生猪产能逐渐恢复

总体情况好于全国

我省1.1万个规模猪场

生猪存栏较去年9月增加8%

□ 记者 毛鑫鑫 通讯员 吴孝兵 报道

本报济南讯 近日，记者从生猪生产暨防控重大动物疫病指挥部工作会议上获悉，自去年8月起，我省生猪产能开始止跌回升，目前已逐渐恢复，1.1万个规模猪场生猪存栏较去年9月增加8%，总体情况好于全国。预计今年9月份后，前期补栏的能繁母猪产能陆续释放，实现较快增长。

“在落实好财政、土地、环保、审批等政策的同时，我们组织8个巡回督导组到一线，推广猪场实用技术方案22项，引导养殖企业、屠宰企业及时补栏、出栏，投放库存，增加供应。”省畜牧兽医局局长唐建俊说，大型养殖集团、自繁自育适度规模场成为支撑生猪产能的主力军，截至2月底，新希望六和、牧原、汉世伟等20家龙头企业生猪存栏同比增长20%以上，预计今年出栏能力达到1400万头，较去年增加1倍多。

在稳控猪肉市场价格方面，我省及时启动价格应急监测，做好冻猪肉储备调节，共计收储猪肉3.2万吨，今年元旦、春节期间全省统一投放10099吨。目前，猪肉价格波动较缓，生猪、猪肉价格分别比全国低1.5元/公斤、2.5元/公斤左右，处于全国中游水平。另外，据对17家交易市场的监测数据，猪肉市场交易量已连续5周呈现环比增长，周环比增幅达到25%，白条肉走货加快，显示消费趋旺。

综合分析，当前生猪生产逐渐发展态势，但养殖户担心观望情况还很普遍，产能恢复缓慢。今年，我省将进一步推动落实支持政策，采取更加有力措施，持续抓好生猪稳产保供。

据介绍，今年以来，省财政已筹集资金7.41亿元，支持生猪稳产保供和动物防疫；省自然资源厅将加大对生猪养殖用地服务保障力度，提前预留养殖设施发展用地空间，对养殖所需的永久性配套设施项目，加快办理用地手续；生态环境部门将会同畜牧部门加强畜禽养殖禁养区划定和管理，将禁养区信息统一纳入全省智慧畜牧大数据平台，强化违法超划禁养区情形整改……

在非洲猪瘟等重大动物疫病的防控方面，我省立足全产业链、盯紧盯实关键环节，要求生猪买卖双方交易前，要依法主动向所在地县级动物卫生监督机构申报检疫，手续齐全检疫合格出具动物检疫合格证明后方可买卖调运。在生猪运输环节，必须使用备案并清洗消毒的生猪运输车辆。跨省引进种猪、调入胶东半岛无疫区的生猪，要在隔离场或者饲养场内的隔离舍进行隔离观察，合格后方可继续饲养或调运。屠宰企业要严格落实生猪进场关、待宰观察关、屠宰规程执行关、肉品品质检验关、出厂“两证两章”关和非洲猪瘟自检制度。