

打通难点堵点 推动复工复产

# 稳外贸,用好精准施策的方法论

■编者按 海外订单下滑、交通运输不畅,在疫情影响下,我省外贸受到冲击。面对挑战,该如何破局?

优化审批流程、做好“店小二”服务、畅通交通物流……我省各地政企携手,努力把疫情耽误的时间抢回来,把疫情造成的损失夺回来。近日,本报记者深入企业,探访当地在保市场、保份额、保订单、保投资方面,如何畅通国际物流渠道,打通资金链、供应链、产业链堵点,推动外贸企业平稳发展。敬请关注。



4月23日,曹县紫山罐头食品有限公司的芦笋罐头生产车间内,工人们争分夺秒赶订单,一片繁忙的景象。□记者 赵念东 报道

## 菏泽曹县——

# 化危为机,出口订单不降反增

□记者 赵念东 通讯员 顾晓晴 解丹 报道  
**本报菏泽讯** 菏泽市是我省出口罐头的主产区之一,目前,辖区食品出口生产企业已全面复工。记者从菏泽海关获悉,今年第一季度,菏泽市出口芦笋罐头、黄桃罐头、什锦罐头等罐头食品达1.9万吨,同比增长43.7%。  
“今年实际开工时间比去年同期晚了近一个月,但公司销售额却逆势增长,今年2月和3月就同比增长了100万美元。”近日,曹县紫山罐头食品有限公司总经理陈艺勇带着记者走进忙碌的生产车间。  
疫情冲击之下,为何罐头出口订单不降反增?罐头因保质期长、储存食用方便、符合饮食习惯等特点,成了理想的食品储备物资。“我们已经经营近20年,产业基础扎实,凭借良好的信誉和产品质量,在国外积累了稳定客户。”陈艺勇说,更重要的一点是在政府的帮助下,企业及时复工复产,化危为机,抓住海外罐

头需求量激增的市场机遇。  
“公司员工有一半来自当地,一半来自福建、江西、山西等外省。”陈艺勇说,为打通人员流通堵点,当地政府开辟“绿色通道”,让完全符合检测条件的当地工人及时上岗。同时,公司包“专机”前往福建接工人。3月底,公司已完全复工复产,并超过往年同期产能。  
复工问题解决了,疫情在全球蔓延又让陈艺勇着急起来。他从网上了解到,西班牙为了防控疫情,将拒接一切进口货物。而当时,陈艺勇已准备将400吨近1800万元的货物发往西班牙。一夜无眠的陈艺勇向菏泽海关了解相关情况,在得到“网传信息不属实”的答复后,心中的石头才落地。在菏泽海关的帮助下,顺利发货。  
像紫山公司一样,食品出口企业在复工复产过程中普遍存在人员短缺、订单取消或延期、信息不畅通、贸易壁垒增多等诸多难点、堵点。

如何才能帮助企业打通难点、堵点?在企业复工之初,菏泽海关精准施策,点对点排忧解难。为助力企业抢占市场先机,在进口原材料环节实行“全天候”预约放行,到货即放,支持企业尽快复工复产;在产品加工环节,整理因疫情新增的国外技术性贸易措施及管控限制措施,及时向企业发送相关信息,提醒企业采取措施避免出口受阻;在产品出口环节,推行“不见面”“电话办”等“非接触式”签发检验检疫证书、原产地证书,并在确保过程合规、产品安全的前提下尽可能为企业简化办事流程、压缩通关时间,为企业开拓新市场做好监管服务。  
记者在陈艺勇的指引下,隔窗探望,在芦笋罐头的生产车间内,一片繁忙的景象。工人们保持一定间距,争分夺秒赶订单。“冬天里失去的,就要在春天里夺回来。”陈艺勇说,自从全面复工复产后,每天新订单接踵而来。

## 滨州惠民——

# 打通堵点,出口产品进入“快车道”

□记者 程芃芃 通讯员 王军 吕明芳 报道  
**本报惠民讯** 银白色的钢带在生产线上瀑布般划下,空中车鸣着警报来回穿梭,身穿工作服的操作工手持对讲机,戴着口罩紧张有序地工作着,有的在打包产品,有的在自动化生产线的总控台上进行控制操作……这是惠民县孙武街道惠博新材料公司(下称“惠博”)生产车间的场景。在这里,两条生产线正开足马力,满负荷运转,发往印尼等东南亚国家的订单已经排到了5月底。  
惠博是一家以生产销售55%镀锌铝硅钢板新材料的高端技术企业。长期以来,注重产学研合作,赢得了东南亚、南亚、非洲以及南美等十几个国家和地区市场的青睐。

2月10日,该公司在当地政府的帮助下顺利复工,成为惠民县最早一批实现复工复产的企业之一。“我们公司现有员工128人,90%以上来自附近乡镇。通过乡镇协调,员工及时办好返岗通行证。”惠博新材料总经理杨建辉一边带记者参观厂房,一边介绍。  
疫情期间受各地交通运输管制影响,原材料供应和公司产品外运一度成为企业的大难题,一方面是海外客户在催货,另一方面是产品上路受阻,惠民县经信、交通等相关部门了解情况后,多次与高速交警部门联系,帮助企业解决了运输的燃眉之急。该企业做出口,产品从天津港和青岛港发往国外,主要走青岛港。走青岛港就要路过东营,作为全省唯一一个“零疫情”城市,东营的各项管控措施格外严格,这

可愁坏了杨建辉。“因为产品占用资金太大,发不出货就意味着资金紧张,全厂上下只能干着急。”在这样的情况下,县商务局领导及时出面为惠博协调,仅用了两天的时间,帮助他们顺利通过了东营的“关口”,打通了产品的运输路径。  
对外销售有了着落,对内的管理也时刻不放松。正式复工复产以来,惠博采用轮休制,工人每个月集中休两次假,管理人员制订严格的疫情防控措施并每天检查落实。同时,调整用餐与考勤方式,公司食堂直接送餐到岗。对于后勤岗,他们采取轮流上岗的办法,错开工作时间。  
一季度,该公司完成了3000万元的销售额。去年,公司实现出口创汇2.1亿元,今年,他们在疫情中突围,满怀信心争取取得更好业绩。

## 潍坊青州——

# 聚力破题,外贸订单增三成

□记者 石如宽 杨国胜 通讯员 史海莹 报道  
**本报潍坊讯** 4月23日,青州合力包装新材料有限公司消毒片包装纸车间,一卷卷印着英文的消毒片包装纸走下生产线。“这些是已经生产好的消毒片包装纸,客户买走后直接就可以剪裁包装。”合力包装董事长冀鲁晋说。  
合力包装,位于青州市卡特彼勒工业园,是全国最大的消毒片包装纸生产商。2019年,该公司共生产消毒片包装纸5800吨,其中90%销往国外,出口额达1600万美元。  
今年突如其来的疫情打乱了原先的节奏。原定于正月初八开工的合力包装向青州市申请,正月初三就开了工。“我们开工第一天生产的产品,联合酒精和棉片生

产厂家,全部捐赠武汉。”冀鲁晋说。  
复工虽早,但企业仍面临人工、资金短缺等难题。青州市召开银企对接会,包括合力包装在内的25家重点企业、重点项目和4家银行参会。合力包装与青州农商行当场签约,获得500万元贷款。合力包装将用工需求上报至全国工会就业服务平台,直接进行“网上招聘”。青州市委政法委安排专人包靠,协调帮助解决困难。合力包装所在街道为其提供消毒液和消毒粉,还在所属企业微信群里及时发布复工复产相关政策。  
由于医疗防控物资紧缺,合力包装订单不断,生产线24小时不间断生产还供不应求。“不仅原先的老客户增加订单,还有许多新客户纷纷找上门。外贸订单比去年同期增加了30%以上,国内订单更是增

长了一倍还多。”冀鲁晋说。  
利乐包和屋顶包也是该公司的主要产品,其中70%的产品销往国外。今年,合力包装计划在青岛成立一个外贸部,同时在约旦、埃及、斯里兰卡等6个国家设立办事处,争取其外贸营业额突破2000万美元。  
在合力包装车间内,记者还见到了该公司自主制造的灌装机,工人正在进行灌装测试。这是合力包装引以为傲的产品,在全国只有五家公司能做到。  
“现在已经卖出五台,其中两台销往广东和江苏,另外三台也已签订购买合同。我们打算成立山东斯伯林德机械有限公司,专门生产灌装机。争取三年时间使产品成熟化,五年时间形成中国知名品牌。”冀鲁晋说。

## 决战决胜/脱贫攻坚

□本报记者 肖芳

# 「公司+基地+合作社+农户」模式助力企业农民双赢

4月17日,记者来到青岛西海岸新区海青镇杜家村。这个拥有200余户村民的村庄,位于青岛和日照交界地带,属经济薄弱村。在村庄北部的黑木耳种植园内的冷棚里,52岁的村民王德山正在忙着吊棒木耳。400平方米的钢构冷棚里,挂满了一串串木耳菌棒,每串七八个,有一人多高,排列整齐,煞是好看。  
杜家村党支部书记徐修其介绍说,村里以前也有人种黑木耳,但曾出现上万斤黑木耳滞销的情况,所以鲜有跟进种植。如今大家又有了积极性,是因为工商资本下乡,带来了“公司+基地+合作社+农户”的发展新模式,解决了农产品销路问题。  
青岛西海岸新区司法局驻海青镇乡村振兴工作队队员刘学勇,在担任杜家村第一书记后,下定决心帮杜家村发展黑木耳产业,同时也思考如何走出新的路子:散户种植“小打小闹”,不仅难成规模,技术、品质也难保证,必须建立成规模、技术先进的产业基地。  
通过三番五次咨询专家、深入调研,刘学勇最终梳理出了杜家村发展黑木耳产业的优劣势所在:相比东北等黑木耳主产区,青岛可实现春秋两茬种植;劳动力充足,生产用地空间较大,原材料资源丰富,成本相对较低;海青镇茶叶种植有机肥缺口达1.2万吨,木耳种植废旧菌棒可融入当地产业,价值链更长;配套政策不断完善,在财政、信贷、用地等多方面可获大力扶持……  
经过企业“敲门”,杜家村最终从滕州引进了山东强盛食品开发有限公司。几轮对接后,该企业在青岛成立落地公司青岛强盛恒源农业发展有限公司,黑木耳专业合作社在杜家村顺势成立,双方采取“公司+基地+合作社+农户”的模式,在杜家村及相邻的大芦疃村合作打造集产、学、研、销为一体的黑木耳产业示范基地。  
新模式下,企业投资建设产业基地,合作社组织农户在技术员的指导下种植黑木耳,企业为农户提供菌种菌包、栽培技术、种植冷棚等支持,以保底价格和收益提成与合作社签订合作协议,并负责产品的最终销售。此外,企业还与当地餐饮协会、蔬菜协会、团餐协会等达成了产业联盟,确保产品销售渠道更加畅通。  
对于企业来说,这也是一笔“划算”的投资。强盛食品公司在海青镇投资建立黑木耳种植基地后,不仅可以取得原材料全年供货、品质保证等效果,下一步还可以发展菌棒制作、木耳加工等产业,拉长产业价值链,长远看来对企业发展十分有利。  
“资本扶贫应是双赢,企业和农民形成共同体,通过利益共享、风险共担,聚合起共同的发展意愿。”刘学勇认为。

□记者 陶相银 通讯员 王晓彬 报道

**本报威海讯** 5月9日,在华港智能科技有限公司(以下简称华港)的生产车间里,上百台机器加速运转,工人们紧张忙碌,一批批订单源源不断地完成,产品将全部给华为配套。  
华港是威海南海新区的一家精密制造企业,主要从事手机及电脑终端金属零部件等产品的研发与生产。公司去年90%的订单来自美国、韩国等地,年产值超千万元。然而,受疫情影响,自今年初开始,华港的订单遭遇“滑铁卢”。

“本来我们订单量很大,计划今年年初就要开动500台设备,可是2月初海外客户就停止了订单,公司一个多月没开机。”华港智能科技有限公司运营总监张赞说。  
华港经多方考量之后,决定将市场转向国内。然而,一家外向型企业突然打开国内市场,谈何容易?在得知华港的订单被叫停后,威海南海新区相关部门主动靠前服务,利用招商积攒下的人脉,带领企业负责人到江苏、广东等进行洽谈。几经辗转,企业与华为一级供应商取得联系。但对方对华港的厂房规模化、设备精密化甚至运营团队都有着严格的要求。

为了抓住这次难得的机遇,威海南海新区相关部门与华港一起,下苦功夫“练内功”,及时调整状态,调整团队,购进多台精密设备提高生产线的精密程度,最终达到华为的生产要求,成为华为二级供应商。  
从3月份以来,华港已经为华为生产了价值200多万元的产品,并取得了长期合作关系。  
政府主动靠前服务,与企业共克时艰。在推动企业复工复产过程中,威海南海新区精准对接,帮助企业破解难题,让企业的发展韧性逐步增强。  
和润实业有限公司是威海南海新区一家生产宠物食品和用品的企业,往年有99%以上的订单来自国外。至今,该企业却几乎没有受到海外疫情的冲击。原来,和润实业从2月份开始,就敏锐地感觉到疫情带来的影响,在威海南海新区政府部门的帮助下,企业果断将市场拓展到线上,加大了与京东、阿里巴巴的合作力度,扩大市场份额。目前公司国内市场订单量同比增长30%以上。  
在推动企业复工复产过程中,威海南海新区与企业共同努力,全面给予稳岗就业、金融等多方面扶持,努力帮助企业纾解困难,增强企业“抵抗力”,最大程度降低疫情给企业带来的不利影响。目前,威海南海新区的不少外向型企业正努力挖掘市场潜力,加大回旋余地,迎难而上、逆境突围,按下了满血复活的“快捷键”。

苦练内功,抢得国内市场

**线上齐鲁风**

黄河入海口,鸟儿等你来 拍鸟爱鸟

**威海“气质”稳居全省首位**

2019年度,威海市环境空气质量连续四年达到国家二级标准,继续保持全省第一;水环境质量指数首次居全省第一。2019年,威海市成功争创全国首批“无废城市”建设试点城市、“国家生态文明建设示范市”,成为我省唯一获得这两项殊荣的地级市。在生态环境方面,全市生态环境状况指数为65.79,为全省最好,达到国家生态文明建设示范市指标要求(≥60)。(□记者 陶相银 通讯员 王厚海 报道)

**德州发布公共法律服务产品目录**

近日,德州市司法局制定了《德州市公共法律服务产品目录》并向社会发布,该目录将广泛发放到各公共法律服务平台、法律服务人员手中,与《德州市公共法律服务手册》配合使用。目录对法律咨询、法律援助、律师、公证、人民调解、司法鉴定等12类60项公共法律服务产品进行了系统梳理,对每一项服务产品的服务对象、提供主体、购买方式、服务内容和收费标准等进行了明确,使各项法律服务看得见、摸得着、可评价,以实现公共法律服务“菜单式”供给、“订单式”服务。(□记者 张双双 通讯员 马世利 邓甜甜 报道)

扫描二维码阅读详细内容。