

后疫情时代 看企业

编者按

当前，全省上下正全力以赴做好第四季度工作，努力完成全年目标任务。年初突如其来的疫情，给经济社会发展带来什么样的冲击？在应对过程中有哪些值得总结的经验？对实现今年发展目标带来怎样的影响？企业是经济发展的“细胞”，本报青年记者在全省东中西部选择了农业出口、高科技、传统制造业等三种不同类型的企业，解剖麻雀，微观感受，试图回答以上问题。敬请关注。



左图：在科捷智能装备有限公司生产车间里，员工正在调试设备。右图：山东瑞升玻璃集团的员工检查玻璃制品质量。

市县新观察

□ 本报记者 昆明春
本报通讯员 牟加伟

一场「简单」的午餐会

11月3日12:20，一场简单的午餐会在商河经济开发区职工餐厅举行。“请客”的是开发区管委会主任陈晓东，应邀前来吃午餐的，一位是位于开发区的山东叶华包装有限公司董事长应文军，另一位是前来洽谈投资的客商代表。

两荤三素，一碗鸡蛋汤，馒头米饭管够——虽然饭菜比较简单，但主客吃得津津有味，谈得颇为投机。老家是浙江宁波的应文军习惯吃米饭，边吃饭边反映一个问题：该企业是2013年进驻开发区，从最初的3000余万元销售收入到今年的近2亿元，还跻身高新技术企业，因为订单充足，产能饱和，场地明显不足，而周边的企业土地却不饱和，要求管委会给协调增加一块土地。陈晓东问明情况，又给相关人员打电话核实，当即表态尽快协调解决。

这是商河经济开发区举办企业家工作午餐会的一幕。自从2020年9月商河经济开发区党工委（管委会）领导班子调整以来，从未开过一次由全区企业家参加的大会，但这样的工作午餐会却举办了多次。这到底是为啥呢？

“企业情况千差万别，面临的瞬息万变。企业家天天忙着跑市场，跑融资，跑供应，哪有时间天天参加大会？”陈晓东告诉记者，“就是上级的政策，我们完全可以通过企业家服务群来传达；企业反映的焦点问题，完全可以召开现场会解决，没必要把企业家都叫来开大会。”

“但是我们企业面临的问题又是有个性的。”应文军接过话茬，“就说我们这事吧，属于成长的烦恼，没有管委会的帮助，还真的很难解决。这样面对面的吃顿午饭，很轻松的就找到办法了，还不耽误下午的工作！”

“我们的午餐原则上安排在每周星期三和星期五，可根据实际情况适当调整。对是否参加不作要求，企业家自愿参加，每次原则上邀请1—2家企业，要求参会企业家只携带相关材料，不允许携带酒水、礼物。所提出的问题涉及相关部门和镇街的，随时邀请，争取把企业提出的问题一次性解决。”开发区管委会办公室主任郭泽涛介绍。

“这样的午餐会，我今后也想常参加。”这不，来自东营的客商现场提出了申请，“谈的是工作，交流的是感情，吃起来舒心。”

枣庄“十四五”期间 将改造772个老旧小区

□ 记者 张环泽 报道

本报枣庄讯 近日，记者从枣庄市政府新闻办获悉，枣庄计划改造2005年12月31日前建成使用的老旧小区。据市住房和城乡建设局副局长聂春明介绍，全市城区内2005年前建成使用、需改造老旧小区772个，涉及16.5万户。这些小区大多基础设施缺失或者损毁，失养失修失管严重，群众改造意愿强烈。为此，市政府制定出台了《改造实施方案》，计划到“十四五”末，在确保完成2000年前建成的老旧小区改造的基础上，力争完成2005年前建成使用的老旧小区改造任务，建设设施完善、服务便民、宜居整洁、安全绿色、和谐共享的“美好社区”。

据了解，这次老旧小区改造内容分为三类：基础类改造主要满足居民安全需要和基本生活需求，包括拆违拆临、安防、环卫、消防、道路、照明、绿化、水电气暖、光纤、建筑物修缮、管线规整等内容；完善类改造主要满足居民改善型生活需求和生活便利性需要，包括完善社区和物业管理、停车场、文体设施、无障碍设施以及建筑节能改造、加装电梯等内容；提升类改造主要丰富社区服务供给，包括社区养老、托幼、医疗、家政、商业设施以及智慧社区等内容。

（上接第一版）每个游戏区都有志愿者在旁照看，让孩子玩得开心、家长放心……

今年，以创建全国文明城市为契机，日照把创建过程成为群众办实事、解难题的过程，变成推进精致城市建设、提升城市品质和文明程度的过程，变成提升城市治理能力和治理水平的过程，下足绣花功夫，把关系群众切身利益的一件件芝麻绿豆的小事，想到了前面、做到了极致。

“群众的‘烦心事’，就是我们的‘要事’。各级领导干部，无论出主意、作决策、抓落实，都要认真践行以人民为中心的发展思想，对群众的‘痛点’更要有切身的‘痛感’。我们讲为人民服务，不是人人都能办惊天动地的‘大事’，能办好‘小事’让群众满意，就很了不起。”9月7日，日照市民生领域专项巡察暨民生工作推进会开到了乡镇一级，张惠在会上语重心长地说。

哪里有短板，改革就往哪里发力

突出的、普遍性的民生问题，背后往往有深层次的体制机制原因。在推进民生工作中，日照市坚持哪里有问题，改革举措就往哪里聚焦发力；哪里有民生关切，制度建设就在哪里回应强化。

“一件事”打包办，政务服务就近办、全市通办，全面推行身份证、营业执照“电子两证”应用，打造手续最简、环节最少、成本最低、效率最高的办事环境，让企业和群众不托人也能好办事、快办事、办成事；建设不动产登记“一网通办”平台，办事群众通过互联网端、爱山东APP、微信公众号端平台系统随时随地地查询名下不动产登记信息、在线核验证书真伪，还可直接申请办理转移、抵押、补换证等15种常见业务；全力破除“信息孤岛”，“数据烟囱”，开展“数聚赋能”，不动产登记信息、常住人口信息等7项数据资源接入了义务教育招生系统，动动鼠标就可调取相关数据，义务教育实现了“无证入学”，既减少了家长的麻烦，也减轻了教育部门和学校审核入学报名材料的负担；

在省内率先启用住宅专项维修资金智慧管理系统，业主使用手机下载小程序就可办理维修资金业务，破解了维修资金使用表决签字难，实现明明白白交费、清清楚楚算账。

民生的疙瘩一个解，改革的步子踏实地迈。张惠表示，“力争年底之前，把那些‘跳一跳就能够到’的民生问题解决好。不能解决的，列入明年工作计划或‘十四五’规划逐步推进解决。我们要坚持一件接着一件办，一年接着一年干，通过持续攻坚，努力创造人民群众更高质量的生活，确保全面建成小康社会成色更足、底色更亮。”

一家出口企业的逆势“突围”

□ 本报记者 李梦馨 崔凯铭 耿俊逸

无菌无尘的工作车间内，一颗颗圆润饱满的蒜粒被吹去外皮，经过机器和人工筛选，根据大小分流到三条运输带上，包装成三类产品。守在生产线终点的工人，娴熟地进行着最后一轮筛查。

这是记者9月22日在安丘源清田食品有限公司蒜米生产车间看到的一幕。总务部经理陈艳玲说，9月中旬，源清田已经完成了营业额增长15%的全年目标。

这家于2006年成立的公司是一家集蔬菜种植、储存、加工、检测、销售、电商服务及货物进出口于一体的现代化标准食品加工企业，产品包含蒜米、软包装蔬菜罐头、保鲜大蒜、保鲜蒜泥、保鲜生姜、保鲜姜泥等。

“作为一家对日本出口占总产量99%的企业，从疫情开始到现在，我们总共经历了两轮冲击。”陈艳玲说。

今年年初，为了避免疫情造成更大冲击，抢抓眼前的订单生产迫在眉睫。1月30日，源清田迎来了首日复工。

80多人按时到岗，但这也无法达到赶制订单需要的人手。疫情期间，安丘市推出了重点外贸企业包靠机制，源清田及时向包靠人员反映了复工难的问题。新安街道党工委了解到情况后，决定为企业职工发放通行证，保障企业的用工需求。到2月4日，源清田的380多名员工基本全部到岗。

“复工难”解决了，“招工难”又接踵而至。一场由新安街道牵头的云端招聘会吸引了企业需求。自3月9日起，通过微信直播和电台广播的方式，主播走进企业实地探访，企业负责人走进直播间在线答疑，与应聘者线上互动。这场持续12天的招聘会为源清田扩充了人才队伍。

为解决人力问题，源清田还启用了自动化生产。昔日38人的蒜米车间，复工初期只有10人到岗，增加两条流水线后才恢复往常的工作效率。据水煮车间主任王波介绍，他所负责的车间在疫初期增加了一台灌装线，“如果不使用机器的话，平时需要十二三人，现在只需要四五人。一台机器可以代替八个人。”

就在源清田的运营逐步回到正轨时，

又一波冲击猝然而至。

源清田的产品主要销往日本各大饭店和超市，其中保鲜生姜占日本四分之一的市场份额，剥皮蒜米占日本三分之一的市场份额。4月16日起，日本一些饭店相继关门，主要供应饭店的剥皮蒜受到严重冲击，产品订单下降百分之二三十，部分车间甚至开始轮休。

与此同时，商超产品订单量却翻了一倍——涌入超市采购、囤货的消费者，带动了商超的食品销量。高P软包装水煮菜在日本一经上市就大受欢迎，4月以后销量增长80%以上。此外，利用日本生物发酵技术制造的黑蒜，备受消费者青睐。源清田顺势调整了人员与原料的配比，按照订单要求全力生产。新产品撑起了受日本疫情冲击的销售，带着企业“逆流而上”。

在疫情期间总体销量不降反增，完整的产业链也是源清田的一大“法宝”。陈艳玲介绍，源清田是一个闭环型企业，从采收、生产到检测、销售，完全在企业内部进行，没有任何第三方环节。源清田目前拥有“公司+基地+标准化”的自属基

地1000亩以及各种原料种植合同基地4300亩，遍布全国各地的种植基地在疫情期间保证了原料的供应。

源清田还不忘继续加深“内功”。总经理王秀珍介绍，“我们引进了国际最先进的黑蒜发酵机，软包装蔬菜罐头机等设备十余台，同时聘请五位高端人才来做食品检测的技术攻关。”

政府保障也给了源清田信心和底气。安丘市政府在税收、社保和电费等方面，出台了一系列优惠政策。王秀珍介绍，仅社保一项，政府减免后，平均每个员工能省下600元钱。安丘市上半年为1659家企业减免社会保险费10142万元，为725家企业发放稳岗返还资金673.35万元，减轻疫情期间企业负担。安丘市还实行中小企业“欠费不停供”政策，降低企业用气成本680万元、节省电费1461万元。



高科技企业

深耕国内，智能科企站上新风口

□ 本报记者 徐晨 朱子钰 王彤彤

9月23日，走进科捷智能装备有限公司（以下简称“科捷智能”）的生产车间，听不到设备运转的轰鸣和嘈杂人声，几名工人对着电脑调试设备程序，几十台大型分拣设备正进行出厂前的最终测试。

车间内，生产总监丁峰忙着跟技术人员讨论新技术路线。他说：“这次疫情给公司带来一定冲击，但是总体上影响不大，反而是个风口。”

科捷智能于2015年正式落地青岛高新区，注册资金1.08亿元，是一家提供自主研发智慧物流、智能制造系统解决方案的集成商。成立后的很长一段时间内，科捷智能都处于入不敷出的阶段，直到2018年，企业才开始实现盈利。

今年年初，突如其来的疫情让科捷智能头顶多重压力。科捷智能财务中心总监陈吉龙介绍，工厂停工近两个月，其间未能按时开工的项目订单共计5亿元，相当于科捷智能2018年全年的销售额。

与此同时，科捷智能在海外市场的

订单额也在萎缩。“韩国、俄罗斯、印度、东南亚国家都有我们的项目。”据丁峰介绍，往年科捷智能在海外的订单销售额能达到2亿元，占到全年销售额的1/3。今年大约1亿元的海外项目订单没能签成。3月份以来，海外疫情的反复，让科捷智能海外项目的安装、调试也都被迫搁置。

国内外项目受阻，投入资金不能及时回收，科捷智能的财务压力骤增。然而在困难面前，科捷智能作出了一项立足长远发展的决定：疫情期间未返岗工人照常工资——这为科捷智能增加了400万元的工资成本。

“工资照发确实有压力，但是政府的优惠政策帮我们减轻了不少压力。”据悉，青岛高新区从租金减免扶持、降低税费负担、强化金融扶持等11方面入手为企业减轻负担。疫情期间，相关惠企政策帮助科捷智能减免的养老保险就有100万元。此外，青岛高新区联合国开行行为科捷智能授信的2000万元贷款也即将到位。

与此同时，国内市场也出现了新的增长点：疫情期间网上购物需求激增。“电

商平台订单的剧增，需要物流行业高效率、创新模式，这对从事智慧物流研发、制造的科捷智能来说，是千载难逢的发展机遇。”陈吉龙说。

首先要抓住已有大客户的新需求订单。陈吉龙介绍，顺丰、京东等大客户今年的订单额都有大幅增长。其中，顺丰增加了固定资产投入，为科捷智能带来了6亿元的销售增长，京东则追加了1亿元的订单。

此外，科捷智能也积极寻找新的客户和项目机会，行业领先的研发生产实力是“硬核”保证。据介绍，科捷智能目前已授权知识产权共有61项，申请中的共有70项。科捷智能销售中心商务部总经理唐雨萍介绍，今年春天，科捷智能瞄准了赛轮轮胎厂在沈阳的项目，“该项目合同额约2亿元，在整个行业内都能称得上大项目，所以竞争很激烈。”今年6月，科捷智能与赛轮轮胎厂正式签约。在传统生产模式下，赛轮轮胎厂需要3000到5000名工人，运用科捷的智能生产方案后，减少到1000人。

“通过应用智能生产方案减少人力成

本并增加效率，这是当前发展的趋势。科捷智能正站在这个风口上。”陈吉龙说，革新生产模式的智慧工厂是科捷智能下一步发展的重要板块。

回望上半年，在多行业企业下行的颓势中，科捷智能不仅转危为安，更实现了逆势上扬：2018年销售额5.1亿元，2019年6.2亿元，2020年预计15亿元，截至目前实现销售额约12亿元，订单剧增为科捷智能带来了“幸福的烦恼”——“我们现在主要问题不是没有活儿干，而是干不过来。”唐雨萍说。

在亮眼成绩的推动下，科捷智能提前了原定于明年年底启动的上市计划，相关工作安排也随之提前。“科捷智能正面临上市的大关，相关程序比较复杂，网格员都会全程帮办，我们会积极对接行政审批、税务、环保等部门。”青岛高新区负责对接科捷智能的网格员吕显飞说。



传统制造业企业

借势调结构，产品再畅销

□ 本报记者 宋亚鲁 李欣欣 张文婷 本报通讯员 杨静

九月下旬的郓城略有凉意，但山东瑞升玻璃集团（以下简称“瑞升玻璃”）的生产车间里却是一派繁忙景象。石英砂、纯碱、方解石等原材料，在熔炉中充分融化混合后，滴入模具之中，很快制瓶机便将瓶子“塑造”出来……

手拿一只制作完成的香薰瓶，瑞升玻璃集团董事长樊明栋告诉记者，在瑞升玻璃，每天有60多万只或大或小的玻璃瓶“横空出世”。“现在生产已经恢复到去年的水平，第四季度我们能比上半年减少的利润弥补回来。”樊明栋说。

坐落在郓城经济开发区的瑞升玻璃是当地最大的玻璃企业之一，主要生产白片高档玻璃器皿，以玻璃酒瓶为主，兼产各类日用玻璃器皿，颇具新意的异形瓶，年产量达2亿余只。

今年元旦之前，瑞升玻璃就做好了开年的生产计划。然而，疫情制约了瑞升玻璃的生产和销售。樊明栋根据订单量和原

料存量作出了临时调整，原计划的日产60万只玻璃瓶减为50万只。即使如此，产品仍然积压。今年二月份，瑞升玻璃日均销量只有日产量的40%。

然而减产仍不能从根本上解决问题，必须畅通运输。“给瑞升玻璃开出了第一张通行证后，我们陆续给其他企业开出通行证。在这个过程中，我们严格加强管理，货车到了企业后，都要严格执行防控程序，先消毒再装卸。”9月24日，郓城经济开发区管委会党委书记郑巧玲告诉记者，管委会成立专门的服务队，将开发区的11家玻璃制品企业所受的影响降到了最低。

除了高速公路上的“绿色通道”，开发区管委会还帮助玻璃制品企业开通了另一条“通道”，解决产品积压带来的现金流减少难题。“二、三、四月比较困难，幸好开发区协调银行帮我们办理了一千万的低息贷款，放款速度也比往常快很多，工人工资都能全额发放。”瑞升玻璃财务总监徐龙豪告诉记者。

针对市场的变化，瑞升玻璃进一步调整了产品结构。通常白酒瓶占瑞升玻璃

总产量的一半左右，疫情对国内白酒市场造成影响，酒瓶订单减少，但与此同时，海外市场日用玻璃器皿的需求却多了起来。“与防疫有关的洗手液瓶、消毒液瓶订单比重增加不少，今年二、三月份就突破了200万瓶，相当于去年全年的订单量，今年全年预计能突破1000万瓶。”瑞升玻璃集团副总经理韩要防说。根据市场需求调整产品结构，为瑞升玻璃带来巨大的利润。樊明栋的讲解通俗易懂：“以白酒瓶为例，一个650克的玻璃瓶，大概利润是两毛钱。现在生产的化妆品瓶50克，利润大概是一毛钱，利润率是白酒瓶的6.5倍。”

危机时刻，年前延长的产业链，也帮助瑞升玻璃度过疫情困难时期。2019年，瑞升玻璃的全资子公司瑞金包装投产运营，用来拓展玻璃制品的深加工业务，旨在提高产品附加值、延长产业链，为客户提供一站式服务。疫情发生之后，子公司顶着压力火速上线瓶盖制作项目，基本完成了从裸瓶制作到烤花、蒙砂、堆花、描金、喷釉、瓶盖等的全产业链覆盖，能完成90%以上的深加工工艺。包装公司总经理张现委说：“之前我们自己不生产瓶

盖，客户在我们这里订了瓶子还得去其他地方订购瓶盖，难免出现误差，现在我们除了瓶子里装的东西，其他都能一站办妥。”

“一条龙服务”吸引了不少新老客户，规模以上名酒厂的订单增加了20%。樊明栋给记者算了笔账，“老客户山东云门酒业的订单扩大了规模，同时也与新客户北京二锅头酒业达成了合作，每年有两三百万的订单。”延长产业链后，单个产品相应的附加值也增加了一元到八元不等。

有了政策的支持和生产策略的调整，瑞升玻璃实现了“浴火重生”。徐龙豪说，“今年淡季不淡，旺季来得早。往年7月之后进入旺季，今年5月就进入旺季了。现在订单都要排队生产，一个半月左右才能发货。”樊明栋说，今年订单已经排满了，公司打算明年再建一条生产线专门生产出口的产品，前景还是很乐观的。

