

疫情之下企业自救的N种方法：



降成本、巧融资、闯新路……

中新社供图

阅读提示

就在半个多月前，中浩公司还是沿着“老路子”走——主打产品“开滦钢”牌聚甲醛，采用原来的包装形式，即牛皮纸袋包装，仅包装费用每月就要花费50多万元。

本报记者 李显霖 通讯员 赵玄哲

4月17日一大早，河北开滦中浩公司聚甲醛分厂的副厂长李宁、厂长助理张锦光就相约来到企业的产品包装车间，查看设备运行情况。

来的路上俩人很担心。前些日子，车间里刚刚完成PE重膜单袋运转技改项目。虽然已经连续平稳运行十几天了，但还是有些放心不下。

今年年初，国内新冠疫情暴发，实体经济与全球供应链遭受了强力冲击，化工行业更是压力空前。面对如此形势，该企业定下了“提质量、增产量、降成本、保安全”四大中心任务，并鼓励全体员工开展管理技术攻关。

就在半个多月前，中浩公司还是沿着

“老路子”走——主打产品“开滦钢”牌聚甲醛，采用原来的包装形式，即牛皮纸袋包装。记者了解到，一个牛皮纸袋成本大概4元多，一个月满负荷生产要用掉将近13万个纸袋，仅包装费用每月就要花费50多万元。

除了成本高昂，使用牛皮纸袋包装，封口处需要用强力胶进行粘合，但聚甲醛产品灌装温度较高，产品装袋后不能及时散热，积攒在袋内的热量会逐渐将封口胶融化，造成物料外撒，这在夏季时表现尤其明显。

这一次，既是公司管理者，又是青年技术创新骨干的李宁、张锦光等人商议后决定：实行包装生产线改造。

然而，疫情的影响让诸多现实问题摆在全国面前。外出考察不便，公司的“技术组”只能从网上考察国内PE包装袋生产厂家，并让厂家将样品邮寄过来，再逐一分析比对。

终于，他们确定了一家膜厚度、排气设计以及印刷美观程度均符合设计要求的厂家。随后，电气、仪表、设备等部门立即被召集到一起，研究改造方案，制定施工改造计划。

经严格测算，4月3日，现有批次物料包

装完成、料仓清空，库存牛皮纸袋基本消耗完毕。他们决定在这一天开始改造施工，更换自动热合封口机。

4月3日13时，各部门现场集合，准时开展更换包装袋生产线工作。经公司生产技术部统一调度，该企业仅用4个多小时就完成了旧设备拆除以及新设备安装工作。

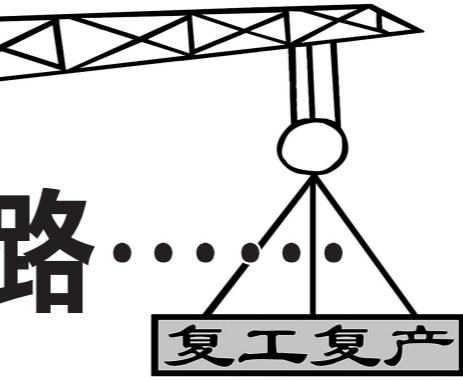
新封口机安装完成后，包装线匹配调试至稳定运行成为整个技术改造工作的关键。

李宁说：“由于受到疫情影响，负责自动热合封口机安装调试的厂家不能到厂协助，后期匹配调试这个重点和难点只能依靠我们自己。”

“说了算，定了干，开弓没有回头箭”。李宁向厂里领导立下了“3天完成后期匹配调试”的军令状。

此后的房间里，李宁一头扎进包装车间，每天工作到凌晨四五点。困了，就在操作隔间眯一会儿；饿了，就来一桶泡面。

实际的困难超乎想象：30米的包装线上，分布着吸袋定位灌装机组，自动热合封口机、输送、倒袋、整形、压实、排气、金属检测、重量



包装袋上的“算计”

检测、机械手码垛等多台设备。每台设备各司其职，哪怕是细微调整，都会影响整个包装线的正常运行。此外，由于PE袋相对轻薄，开口吸盘经常出现一侧吸两面袋问题，多次造成掉袋散料。

李宁急坏了。

脚踩板凳，歪着头仔细观察两个多小时，李宁脖子僵了，但点子也有了。“之前我们力求两个吸盘对吸角度准确，但这是针对牛皮纸袋的思路，这次我们将两个吸盘上下错开一点点角度，问题就迎刃而解了。”李宁说。

军令状约定的时间到了。3天的时间，4月6日，全部问题解决了。如今，牛皮纸袋换成了PE重膜袋，一个重膜袋成本不到两元，成本节省了一多半。

“现在包装线运行已经基本稳定了，这是目前国内聚甲醛行业首条以PE重膜单袋运转的聚甲醛产品包装线。我们用了3天时间，花了30万元，但是每年能为公司省下300多万元，而且还彻底解决了纸袋开胶问题。”李宁自豪地说。

阅读提示

企业与其等待他救不如自救，吃透政府各项支持政策，充分使用各类资产价值，提升企业经营状况，赢得更多的银行授信。

本报记者 刘旭

“等‘复工贷’低息贷款56万元到账，我们才算暂时缓过一口气来。”4月22日，记者见到杨孟于时，两个月前他脸上的焦急神情不见了。

杨孟于于是沈阳市一家消防产品有限公司的总经理。2020年初，疫情的发生让本来蒸蒸日上的企业陷入危机，由于资金储备不足，企业仅能维持两三个月。

眼下，尽管我国中小微企业已初步建立渠道多元化的融资体系，但融资难仍然是制约小微企业发展突出的问题。疫情之下，中小微企业融资困境更加凸显。

这家由杨孟于一手创办的消防产品生产企业在2011年成立，主要从事消防器材、消防栓箱的生产和销售。

疫情发生后，由于公司业务停摆，现金流捉襟见肘。尽管业主降了20%的租金、当地亦出台政策可延缓缴纳社保，但杨孟于手头还是没钱给工人开工资。

杨孟于先找到银行申请还款展期，得到了批准。银行客户经理告诉他，银行贷款利息暂缓收取，计息周期由按月修改为利随本清。算下来，2月份，他可以延缓或减少支出总计85万元，可仍需支付25万元的人工、房租成本。

在寻求银行贷款无果的情况下，杨孟于想到了小额贷款公司。然而，打了50多通电话，跑了8家小额贷款公司，他却没借到一分钱，收到答复多是“留下企业信息等通知”。

“2月份是我最难的一个月，关键是融资渠道太过单一了。”杨孟于说。

阅读提示

如果消费者不能到店里，消费者需要什么？餐饮企业又能做什么？疫情期间，他们把目标客户瞄准了那些没法出门采购的人。

本报记者 丛民 通讯员 张继贵 张海兰

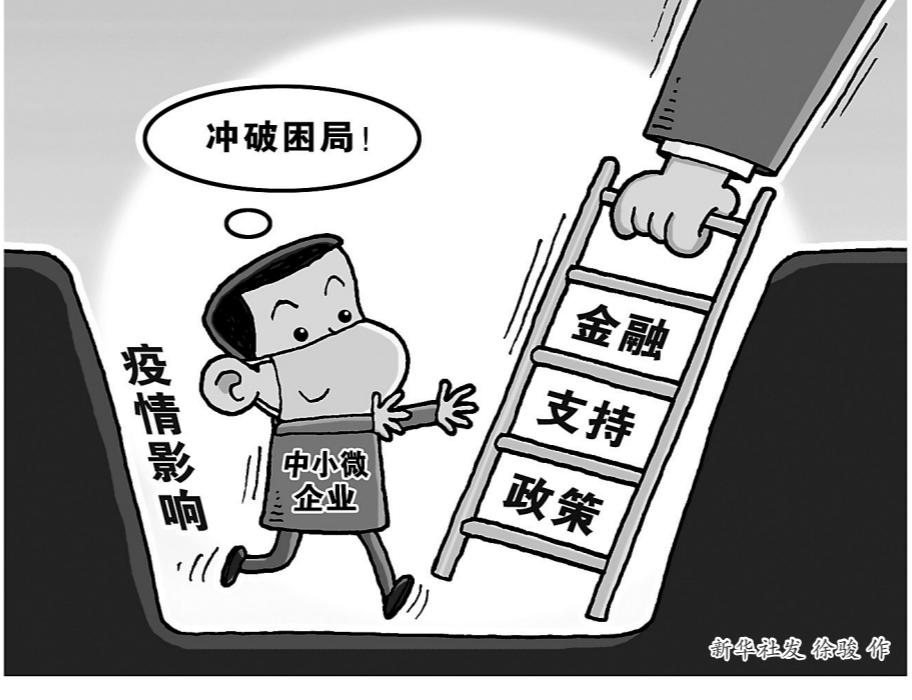
4月17日晚上，在山东滨州大学饭店，一场美食直播正在进行，董事长李茜一边向网友分享美食一边带货。当晚的“美食主角”是虾仁，从晚上七点半到九点，李茜分享了虾仁蛋羹、虾仁盖浇饭、虾仁韭菜馅饼等几道美食，引来了网友们热情互动和点赞。

类似的直播，这段时间李茜一直在尝试。面对疫情，这家餐饮企业在困难中闯出了一条新路。

近来，山东滨州市各类餐饮企业陆续开业。在大学饭店，店内既开放了堂食包间，还摆设了可以带回家的半成品和各色食材。“如果消费者不能到店里，消费者需

从接触小贷公司寻求资金到利用政策红包获取“低息贷款”

一家小微企业的融资纾困路



“企业与其等银行救不如自救，吃透政府各项支持政策，充分使用各类资产价值，提升企业经营状况，赢得更多的银行授信。”杨孟于说。

有着13年大型国有银行客户经理工作经验的赵国山表示，小微企业与银行的合作并不紧密，无论银行如何大力宣传，很多企业还是不熟悉银行的特色融资产品。比如，小微企业可利用上下游大企业的供货和支付信用来获取贷款，还可利用申请线上小额贷款，积少成多。此外，还有商铺租金贴现、白

领信用贷、专业担保公司担保、保理融资、中小微法人出口退税账户托管融资等多项适合中小微企业的融资方式。

赵国山认为，银行贷款成本虽低，但相对不容易获得，小微企业可以通过订单融资、经营贷款、货物抵押贷款等形式多渠道巧妙融资，丰富融资渠道储备，从而抵御突发风险。

“危与机总是并存，希望各家小微企业经过这次疫情后愈挫愈勇、逆势飞扬。”杨孟于说。

“以前在店内等客户，现在主动走出去”

客户不能再局限于以前订房订餐的消费者，而是疫情期间那些没法出门采购的人。

“疫情发生时，整天无所事事，听到这个想法后，我很兴奋，马上付诸行动。”提到这次“头脑风暴”，该店前台主任魏薇告诉记者，当天她就建立了自己的微信群，每天在群里与大家分享产品图片、销售心得和客户反馈。“复工后，整个行业都不景气，来饭店住宿、用餐的客人很少，而我们的微信群却红红火火。”

原本依靠堂食盈利的饭店就这样走进了朋友圈、微信群，并且催生出线上平台小程序，开始服务更多滨州市民，一周内创出了20余万元的营业额。

怎样拓展客户范围，成为饭店进一步思考的问题。创业20多年的李茜开始动起了“直播”的脑筋，她在腾讯、抖音、今日头条同时开启“茜滋百味”美食节目直播，并带领员

工录制了100多条抖音视频，分享美食制作方法，不少网友在观看了李茜的线上美食视频后，还在微信群内展开了厨艺比赛。

作为一名“资深吃货”，山东滨州北镇中学教师李杨尤其喜欢这种直播带货的方式。“不仅可以品尝美食，还能学习如何烹饪，取得了1+1>2的效果，餐饮企业转变经营理念和方法，手把手带货，心贴心培训，小屏幕也能开拓大市场。”

如今，李茜正在组建自己的直播创作团队，完善抖音小店，并已通过“茜滋百味”企业蓝V认证。“以前是在店内等客户，现在是主动走出去，因循守旧只能被新环境淘汰，我们做直播就是为了把线上服务做得更细致，一步步探索实体到线上的整体性转型，引进当地各类美食特产及全国各地的标准化美食原材料，为顾客提供更多的便利服务。”李茜坦言。

G企事录

拼多多认购国美2亿美元可转债

事件：4月19日，拼多多宣布将认购国美零售发行的2亿美元可转债，如最终全部行使转换权，拼多多将最多获配12.8亿股国美新股份，约占后者发行转换股份扩大后股本的5.62%。

这是拼多多成立5年来的首笔大宗认购业务，消息发布后，在港交所上市的国美零售一度大涨超过35%。

点评：投资国美，拼多多显然看重了前者的物流优势。国美的大家电物流在两三年前就承接了拼多多的大件（冰箱、洗衣机、空调、彩电）物流业务。除了大家电，包括健身器材、送货安装，国美都有专业团队。此外，国美在全国30多个地方设有仓库，无论是大件还是小件，未来拼多多都可以更充分利用国美的相关资源。

国美也有自己的困境急需摆脱。2019年该公司营收59亿元，83.5%来自线下。作为国美的主要竞争对手之一，苏宁的营收是其四倍，多出来的3倍大部分都来自于线上。而在另一方面，拼多多正好有丰富的线上运营经验。

阿里入股苏宁，靠3C起家的京东单打独斗，拼多多联手国美，未来互联网电商的竞争已经愈发激烈了。

三城市肯德基开卖人造肉食品

事件：4月20日，肯德基中国宣布在深圳、上海和广州的三家餐厅试点开卖植物人造肉产品“植培黄金鸡块”。

肯德基发布的信息显示，这是一款鸡肉风味的植物蛋白产品，原料是大豆蛋白、小麦蛋白和豌豆蛋白，这也是常见的植物肉产品的蛋白来源。

点评：虽然在海外人造肉已经加入了不少餐厅的常规菜单，但人造肉在国内进入大型连锁餐厅并不多见。不过，号称人造肉“第一股”的Beyond Meat显然对中国市场很有兴趣，并已于今年初正式加入中国植物性食品产业联盟。

低卡路里和环保可谓人造肉的两大卖点，它的问世也让素食主义者和环保主义者在食物上有了更多的选择。不过人造肉想获得市场的一席之地，显然需要赢得更多消费者的青睐。对于大多数普通消费者来说，保证口感的同时降低人造肉食品的价格，才是他们选择购买这类产品的决定因素。

“五一”假期机票均价创5年最低

事件：“五一”假期临近，但在多家票务平台上，期间内航机票均价为5年最低，有的热门航线甚至能买到低至4折的机票。

据去哪儿网的数据，商务航线来看，北京-上海航线均价为478元；另一条经典商务航线北京-广州的“五一”假期均价为575元，较2019年同期下降41.39%。

点评：此前，国内航空公司普遍认为“五一”假期可能会是国内航空市场恢复的节点，但以机票价格来看，这一预计实现的难度不小。

眼下，疫情对人们行为习惯的影响还在持续，其中包括出行习惯。虽然假期有5天，但人们对需要乘飞机的长距离出游显然有所顾忌。有出游计划的人，或者选择周边短途游，或者以自驾的形式出门，这都使得机票销售受到影响。

值得关注的是，周边游、省内游和高铁游陆续回暖，这将带动旅游业复苏。去哪儿网平台预计“五一”假期出游旅客量与清明假期相比增长近4成，这意味着短途旅游市场很有可能出现一轮“补偿性消费”。

（本报记者 方大丰）

瞄准“新基建”，摁下转型“快进键”

本报讯（记者蒋蓝 通讯员贺玉琴）4月26日，在武汉光谷，中铁武汉电气化局与中国移动通信集团湖北公司通过云端视频会议方式签署战略合作协议，双方将联合打造新的网络业服务模式，谋求在“新基建”领域的共同发展。

据介绍，中铁武汉电气化局是以铁路“四电”建设及三大运营商通信设备运营维护为主业。疫情期间，公司参与了武汉、黄石、鄂州等多家医院的建设，维护保障湖北1.4万个通信站点和1.4万座铁塔的正常运行。“后疫情”时代，他们顺应市场恢复性增长的良好机遇，凭借原有专业技术优势，瞄准“新基建”领域，按下转型发展的“快进键”，开辟新的市场。

“中铁智联网”是该公司基于智慧城市建设研发出的具有自主知识产权的智慧“管家”系统，目前已广泛应用于广东江门智慧路灯改造、山东济南空中综合管廊建设、国新重点铁路干线等“新基建”项目之中。目前，该公司正寻求与优势企业在智慧城市、基础通信、智慧能源、系统集成、软硬件开发等领域深入合作。此次与中国移动集团联合，就将加快充电桩与输变电业务拓展，推动大数据中心和5G基站的开发，尽快实现5G基站在武汉市重点区域的深度覆盖，助力湖北“后疫情”时代的经济振兴。

长春“四项行动”服务企业发展

本报讯（记者柳姗姗 彭冰）近日，为积极应对经济下行压力，长春市市场监督管理局聚焦影响企业发展的瓶颈问题，在全系统组织开展助力工业企业提质增效、助推商贸服务业全面振兴、优化政务服务、构建亲清政商关系“四项行动”，制定实施30条具体措施，全力促进全市经济社会高质量发展。

为助力工业企业提质增效，该局充分发挥质量技术支撑作用，以加工制造业、产业园区、孵化器、创业园区等为重点，通过开展“质量专家企业行”活动、加快实施标准化战略、搭建一体化计量服务网络平台、加强产品质量检验检测支撑能力建设、建立技术贸易壁垒预警机制等措施，为企业提供面对面、一对一、点对点的精准质量服务。

在助推商贸服务业全面振兴方面，该局深化“放心消费在长春”创建活动，通过培育放心消费店（企业）、放心消费商圈，创建“放心肉类示范超市”，打造餐饮服务质量安全工程、药品质量安全、销售环节食用农产品质量安全3项工程，进一步规范行业经营行为，提升商品及服务质量，促进经济发展。

为全面优化政务服务，该局进一步深化商事制度改革成果，积极推行市场主体住所“申报承诺制”，探索推出企业开办“套餐服务”，全面推广“网上办”“就近办”“上门办”及无纸化“零见面”审批，进一步提升市场准入便利化水平。

该局还致力于构建亲清政商关系，与企业建立长效服务对接机制、定期会商机制、问题反馈解决机制及营商环境义务监督员制度，及时了解企业诉求，听取意见及建议，为企业纾困解难、出谋划策，共同为企业发展创造良好发展环境。