

线下复产防疫兼顾 线上转型争分夺秒

——一线企业复工扫描



5月7日,工作人员在福建省莆田市零伍玖肆电子商务有限公司仓库直播。2020年第一季度,全市实现纳入限额以上统计电商企业网络零售额54.67亿元,同比增长18.5%。

新华社记者 林善传 摄

本报记者 车辉

疫情让不少一线企业面临着来自成本、供应链、订单等方面的压力,但与困难相比,更多的是迎难而上的干劲儿。把落下的“功课”补回来,把耽误的“时间”抢回来,赶进度抓生产,是多数企业的选择。各地企业职工正迎难而上、主动作为,采取各种有效措施在应对挑战的过程中,不断化解压力,危中寻机。

把耽误的工期抢回来

工人有序穿梭,塔吊来回转动,北京城市副中心的“绿心”项目,332位建设者正进行地下室结构施工。承建方中建三局北京公司

项目经理冯荆凌说,目前正加班加点,把延误的工期夺回来。

同时“上演”类似施工场景的还有河北、天津、山东、山西……在全国各地,中建三局北京公司着重打好“组合拳”,在抓好防疫的同时,推进全国各重点工程复工复产,截至目前,在各地已复工项目86个,整体复工率达97.7%,进场务工人员25176人。

在北京,该市2019年度重点工程阿里巴巴北京总部土方开挖已经超过10万方,为建设成为北京望京地区高端科技中心筑牢根基;城市副中心职工周转房项目正在进行紧张的收尾验收工作,项目预计于5月交付业主,为副中心发展提供配套支撑……

除了各地的“名片”工程,涉及国家宏观布局和精准扶贫项目也是复工复产的重点。”中建三局北京公司总经理、党委副书记唐金

国介绍,“虽然很多项目地处偏远,资源组织更加困难,但必须优先保障。我们一定要把延误的工期抢回来。”

复产同时,防疫不放松。中建三局北京公司党委副书记、工会主席王健告诉记者,中建三局北京公司各地区建设项目积极响应政府鼓励企业“点对点”接送职工复工复产政策号召,组织为劳务工人进行点对点专车接送、进场人员专人实名制检测建档、防疫物资专人发放、专人隔离室等,并组织全体进场工人进行核酸检测,同时派专人为本地员工的健康证明进行审查,确保项目无感染病例。“让工友就业有着落,安全有保障,干起活来自然事半功倍。”

疫情发生后,供应链复工延后,手机行业一季度预期较为消极。在此情况下,小米集团保证防疫工作的同时,开始利用自身互联网公司的优势积极复工。小米集团总裁王翔称,小米在保持稳定的产品发布节奏同时,也和上下游企业一起互帮互助,积极为疫情下的稳定生产,做出努力。针对疫情期间各代工厂的招工成本费用上升问题,小米给代工厂合理的招募补贴平衡成本。截至目前,小米供应链的复工率超过80%。3月19日,小米线下门店千店同开,目前,已经累计超过1800家小米门店正式恢复营业。

“云”上寻商机

美菜是一家头部餐饮供应链服务商,疫情之前,一直为餐馆和酒店类商家提供餐饮食材采购服务,从未面向个人家庭。疫情期间,餐饮行业遭遇年夜饭退订、堂食取消,线下业务受到巨大冲击,作为产业链上游,美菜的业务也受到一定影响,企业决定开辟对应消费者个人的商业模式,面向个人家庭提供服务,解决疫情期间便民服务痛点。他们与支付宝小程序团队对接,迅速商讨针对C端用户小程序的开发方案。

仅用了一周多时间,美菜商城支付宝小程序上线,面向个人和家庭用户开展服务,让美菜的服务第一时间覆盖到更多家庭。美菜商城支付宝小程序上线,面向个人和家庭用户开展服务,让美菜的服务第一时间覆盖到更多家庭。

盖全国30多座城市的支付宝用户,后期逐步扩大到80座城市。

近日国家发展改革委、中央网信办印发《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》的通知,要求在企业“上云”等工作基础上,促进企业研发设计、生产加工、经营管理、销售服务等业务数字化转型。支持平台企业帮助中小微企业渡过难关,提供多层次、多样化服务,减成本、降门槛、缩周期,提高转型成功率,提升企业发展活力。并要求构建数字化产业链,“打通产业链上下游企业数据通道,促进全渠道、全链路供需调配和精准对接,以数据供应链引领物流链,促进产业链高效协同,有力支撑产业基础高级化和产业链现代化”。与此同时,要培育数字化生态,“打破传统商业模式,通过产业与金融、物流、交易市场、社交网络等生产性服务业的跨界融合,着力推进农业、工业服务型创新,培育新业态”。并以数字化平台为依托,构建“生产服务+商业模式+金融服务”数字化生态,形成数字经济新实体,充分发掘新内需。

实际上,很多平台企业早已开始行动起来。

京东数科正式对外发布了大宗商品产业数字化解决方案,通过整合“大宗商品产业链协同服务”“大宗商品智慧物联仓库”“大宗商品在线金融”“大宗商品风险管理”等多个垂直类解决方案,让京东数科能够向政府、机构和企业提供定制化的服务模块,从而解决大宗商品领域在不同场景下所遇到的需求痛点,在带来安全便捷、智能高效的全新服务体验同时,也进一步推动了大宗商品产业数字化进程。

生产扫地机器人的深圳家卫士营销总监阙建龙告诉记者,目前工厂已经全面恢复生产。他透露说,此次疫情期间,新一轮的自主品牌新产品研发也没有停止,他们会根据拼多多的后台数据分析,针对拼多多的用户,推出一款新产品,“我们有很多本来‘露面’的线上客服,都逐步开始尝试‘露面’直播工作。”阙建龙说。



自驾不下车核酸检测

北京鑫星酒店核酸检测点,工作人员正为一名司机采集咽拭子。据了解,这是北京海淀区与第三方监测平台打造的首个“自驾不下车核酸检测点”,通过网络即可完成预约。到达采集点后,市民从核验信息到采样完成全流程仅需2分钟,24小时之后即可通过微信手机查看检测结果。

本报记者 王伟伟 摄

G 民声

餐饮企业要随外部市场变化而转型

舒年

根据国家统计局的数据,今年一季度我国餐饮收入6026亿元,同比下降44.3%,其中限额以上单位餐饮收入1278亿元,同比下降41.9%,其中3月份降幅更趋于扩大,全国餐饮企业收入同比下降46.8%,限额以上单位同比下降46.7%。

餐饮业收入下滑也使得一些地方的餐饮企业用工减少,以“川菜大省”四川省为例,根据该省人社厅发布的数据,今年一季度,该省住宿和餐饮业岗位需求同比下降6.9%。而在海滨青岛,根据该市人社局的数据,该市一季度住宿和餐饮业用工需求下降20.9%。在广东佛山,这一数字则是55.37%。换言之,餐饮企业能否复兴,关系到餐饮行业工人的饭碗和生计。毕竟,如果全行业用工缩减,一个在A市找不到岗位的厨师,到了B市打工也难有好结果。

其实,当下许多餐饮企业都试图完成涅槃转型,但效果不一。有的餐饮企业选择涨价,但消费者并不买单,个别连锁餐饮企业的涨价,引来网上质疑声连连。这是因为,今年一季度全国居民人均可支配收入中位数不增反降,消费者的钱包并没有追上涨价速度。有的餐饮企业选择堂食改外送,但这样一来,一则徒增了不少外送佣金成本,二来原本的店面依然存在,既有的房租、人力、物业等固定成本并未明显减少,三则是外送单笔订单消费额低,即便数量多,整体规模仍然无法与堂食相比。还有的企业选择降价促销或打出种种优惠,可效果有限,毕竟,当下消费需求和意愿仍未被有效激发。今年一季度,扣除价格因素之后,全国居民人均消费支出实际下降12.5%。

事实上,许多餐饮企业在转型过程中,并未触及到产品这一核心产品本身。要知道,开一家餐厅,选择经营何种餐食、坐席设置、价位高低,都要尽可能满足目标消费群体的实际需求,没有一家餐厅平白无故就能盈利。随着疫情防控常态化,不少餐厅的外部经营环境和原有消费群体已经格局大变,原有餐品的市场竞争力也由此发生根本性变化,原有的竞争优势甚至反而成了竞争优势劣势。并且,这样的外部环境变化,将维持较长时间。在此情况下,不改变餐厅定位和餐品本身,只靠调整价格和消费品流通方式,显然是不行的。个体餐厅如此,连锁餐饮企业亦然。

目前,各地相关部门已经出台了一系列为企业纾困、促进消费的措施,其中不少可以惠及到餐饮业。一方面,各地要在纾困政策执行过程中,精准施策,在疫情防控的前提下促进餐饮市场回归常态。另一方面,餐饮企业也要借此契机,通过自身转型应对外部市场变化,而不是坐等市场变回原来的模样,原来的模样,可能再也无法返回了。

安徽推行道路交通事故医疗费先行垫付

据新华社电(记者陈诺)记者日前从安徽省公安厅了解到,这个省自今年5月10日起推行道路交通事故医疗费先行垫付措施。

据介绍,先行垫付需满足道路交通事故在安徽省内发生,由合作保险机构承保交强险和机动车辆第三者责任险,并且产生了医疗费用。根据事故初查情况,交警部门认为被保险车辆驾驶人应负有责任的,经当事人提出申请,会同合作保险机构,启动医疗费先行垫付工作机制。

“微法院”解疫情期间诉讼之急

据新华社电(记者罗沙)记者5月7日从最高人民法院获悉,疫情期间,全国法院充分运用智慧法院建设成果,依托中国移动微法院平台,有效保障人民群众参与诉讼活动。截至今年3月31日,中国移动微法院实名用户数量达139万余人,累计访问量超2.7亿次。

最高人民法院信息中心主任许建峰介绍,最高人民法院和全国32家高院均已上线并应用中国移动微法院,实现全国法院跨域立案全覆盖。今年3月,中国移动微法院新增用户约39万人,较上月上升86.78%。

据悉,疫情期间,中国移动微法院为人民群众提供一站式网上立案、远程庭审、网上签署调解协议、证据交换等诉讼服务。通过证件人脸识别、证照比对、实名手机号码关联等方式在线完成当事人身份认证,确保各方诉讼参与人身份真实性。

最高法数据显示,今年3月,中国移动微法院受理网上立案申请43.7万件,较上月增长287%。全国法院运用移动微法院进行远程庭审7460次,完成证据交换17895次。

在京外籍人士为社区孩子义务办起英语课堂

“一人富不算富,众人富才真富”

和田“巴郎”的三个梦想

本报记者吴铎思 通讯员牛斌 朱红杰

阿卜杜热黑木·伊米提准备在武汉买房了。“买了房子,迁了户口,我就算正式把家安在湖北了。”阿卜杜热黑木说,我在这里挺好的,这就是我的第二故乡。他出生在新疆维吾尔自治区和田地区墨玉县奎雅乡古勒其村,该村是国家级贫困村,家里兄弟姐妹较多,阿卜杜热黑木是最小的一个,儿时家中经济困难,日子过得十分清贫。

2010年6月,和田“巴郎”阿卜杜热黑木带着仅有的300元,离开家乡到郑州打工,给别人烤羊肉串,有时连工资都拿不上。后来,

经朋友介绍,2011年8月,他辗转来到湖北荆州,以摆地摊卖烤羊肉为生。2017年8月,在当地政府的帮助下,阿卜杜热黑木创办了餐饮公司,通过诚信经营和不懈努力,生意越来越好。

这些年来,阿卜杜热黑木的梦想随着他的努力而发生了三次转变。

“起初我的梦想很简单,就是让家人过上好日子。”阿卜杜热黑木说。为了这个梦想,他出摊风雨无阻,每天都要忙到凌晨一两点钟,其中酸甜苦辣只有自己能体会。他尝试开过店,由于没有经验,不仅把自己辛苦攒下的积蓄全部赔个精光,还欠了亲戚朋友不少钱。

2017年,不服输的阿卜杜热黑木在朋友和合伙人的帮助下,再次进行创业尝试。他调整策略,将主要经营项目改为羊杂,兼营烤肉、馕饼等新疆特色美食,同时着力树立自己的品牌“阿卜杜羊杂”。这一次他成功了,生意越来越红火。阿卜杜热黑木把弟弟和姐姐都接到了荆州,帮助他打理生意,让家人都过上好日子的梦想实现了。

“我发现新疆特色美食蛮受欢迎的,只是缺乏营销策略,没有形成品牌效应。”在湖北时间久了,阿卜杜热黑木的口头音中不自觉地透露出一股湖北腔调。受此启发,他又有了第二个梦想:推广新疆特色美食。阿卜杜热黑木的合伙人是一名湖北人,有多年营销经

验。两个人搭档,成立了湖北维汉酒店管理有限公司,在短短3年多时间里,先后开了18家连锁店,“阿卜杜羊杂”的品牌越叫越响亮。

春节前夕,阿卜杜热黑木订购了一批蔬菜,原本计划好好赚一笔钱。疫情发生后,他立即带领3名员工,把价值3万元的土豆、白菜、胡萝卜和洋葱等捐赠给荆州市胸科医院和养老院。“我能有今天的好生活,得益于国家的富民政策,得益于湖北各族群众的支持帮助,我在这里工作和生活,我很幸福,我不能忘本,我要用实际行动,报答这片土地。”阿卜杜热黑木说,“为了确保防疫人员能吃上热馕,馕都是现做的,每天都在1000个左右。”

如今在阿卜杜热黑木的企业里,620名员工中和田籍的就有180名,他们中工资最低的3000元,最高的达到8000元左右。“一人富不算富,众人富才真富。虽然我离开了家乡,但能带领乡亲们脱贫致富,才是我真正的价值所在。”阿卜杜热黑木说。

这是他的第三个梦想,做乡亲们脱贫致富的领路人。