

“折翼”民企走上新生路

阅读提示

山东省日照市岚山区的日照铸福实业有限公司是日照市首家破产重整成功的民营企业，当地政府和法院等通过市场化、法治化手段使企业员工就业得到保障、债务得到清偿，创造出社会效益、经济效益和法律效果多赢的局面。

走进日照铸福实业有限公司，一幅“花式”现代工厂的景象映入眼帘：宽阔整洁的柏油路，古典高雅的景观石，树木葱郁的花坛，一排排厂房掩映在绿树鲜花中。工厂门口，等待过磅卸料与提货的卡车从厂区后方排到路边，绵延数百米。

在崭新的铸造车间里，公司总经理段会涛正与技术人员对刚刚投产不久的球墨铸铁管生产线进行调试。“这是我们公司建设的年产80万吨球墨铸铁管生产线，与世界500强企业法国圣戈班合作，现产品质量已达到世界一流水平，同时与圣戈班合作进行全球产品销售，产品广泛运用于市政、工矿企业的给水、排水、输气、输油等工程。”段会涛介绍说。

这个曾经一年只在春节、端午节和中秋节发三次工资的“折翼”民企，如今不仅工资按月发，还比以前上涨不少，福利待遇一样也不少。“浩宇集团来铸福投资，让我们老职工看到了希望。”公司职工徐家义说。

看门的工人都难寻

时间回到5年前，那时的铸福实业还是一副破败不堪的光景：因为长时间停工，机器早已锈迹斑斑，荒草遍地，偌大的厂区里连个看门的工人都难寻……

日照铸福实业有限公司成立于2000年，是当地一家大型民营企业，主要生产球

墨铸铁管、铸件等产品，主导产品钢管和铸件在国内占有一定市场，尤其在华东地区广泛应用于市政工程。尤其值得一提的是，企业2000多名员工中，残疾员工达150多名。

危机出现在2014年，当时铸福实业由于资金链出现问题，企业陷入债务危机，大量到期债务无法偿还、账户被查封、债务诉讼接踵而至，企业生产经营陷入困境。

“当时整个企业的生产完全停滞，全厂员工大半年都发不上工资，年底才领到一笔过节费。”回忆起濒临破产时企业的情景，公司副总经理张鑫说。

对接洽谈投资人多达20余家

一时间，企业的生死成为摆在当地政府和各方债权人及企业员工面前的一道难题。对此，当地政府成立派驻铸福实业风险化解工作组，帮助企业寻求风险化解途径。

经审计评估，铸福实业与关联企业现代铸业债权总额34.97亿余元，资产评估总价值为5.68亿余元，需优先受偿的债权和破产费用为4.08亿元，已严重资不抵债。

“企业破产中，破产清算最容易，将财产

拍卖变现分配后，企业出清、退出，但这样做，下岗职工被拖欠工资兑现将遥遥无期，债权人利益也得不到最大维护。”岚山区人民法院党组书记、院长张俊德介绍。

经多重考量，工作组认为铸福实业拥有大面积的厂房、土地及生产设备，旗下的核心项目存在增值空间，拥有良好的销售渠道和市场信誉，决定对其实施破产重整。

破产重整，简单的四个字，背后的难度并不小。

“民营企业破产重整在日照市尚属首次，没有成功经验可供借鉴，我们都摸着石头过河，边学边干。”日照市岚山区人民法院民事审判庭庭长盛秀杰说，选择了破产重整，也就选择了要面对债权人、债务人、企业职工以及‘接盘人’等各方利益主体的复杂利益调整。

经过反复研究，各方一致认为，企业要想重整成功，就必须找到一个适合的投资人。新投资人不但要与铸造业关联度强，而且必须有雄厚的资金与技术实力。

“我们先后到上海、徐州、临沂、淄博等地，千挑万选寻找投资人，对接洽谈有意向投资人多达20余家，绝大部分意向投资人都是因企业设备陈旧、出资额低而退出。”破产重整工作组成员魏绪船回忆说。

还有新的期许

功夫不负有心人！经过9个多月的努力，2018年3月20日，在债权人委员会扩大会议上，确定山东浩宇集团作为投资人。在5月份召开的第二次债权人会议上，有409家债权人一致认可，1041名职工中1037名投了赞成票。

同年6月28日，岚山区人民法院依法裁定批准重整计划草案。10余天后，浩宇集团全面进驻，正式拉开复产续建大幕，拖欠职工的1500余万元工资也在当年中秋节期间分两次全部发放到位。截至去年11月，浩宇集团已累计投入资金13.67亿元，对公司的1号、2号高炉、铸件车间完成改造复产，钢管车间全面升级改造完成并投产，还对职工餐厅、宿舍楼改造装修，对厂区按照花园式企业标准全面提升，让铸福这个危困民企“起死回生”。

今年以来，面对突如其来的疫情，公司一手抓疫情防控，一手抓复工复产，推动产品技术升级，产品质量、生产效率均大幅提升，企业再次“展翅高飞”。截至目前，在铸福实业工作的员工达2100余人，钢管、铸件年产能达到90万吨，1~11月份完成产值24.6亿元，曾经濒临破产的企业走出了一条新生路。

对于未来，铸福实业总经理段会涛还有新的期许，他说：“我们将在盘活资产的基础上，实现提档升级，在化解企业风险的基础上，继续稳定人心，在打造服务型管理企业文化的基础上，进一步规范管理，争取利用3~5年的时间，将铸福实业打造成沿海最大的精密制造产业基地。”

G企事录

中国新船接单量重回世界第一

事件：日前，工业和信息化部发布数据显示，2020年，中国新船接单量超过韩国，时隔两年重新夺回接单量全球第一。

该数据显示，2020年，中国和韩国的新船接单量占全球份额的比例分别为48.8%和41.4%。日本获得约7%的份额，排名第三。造船完工量、新船订单量和手持订单量三大指标是衡量造船工业发展规模与实力的重要依据，之前三大指标全球第一一直被日本或韩国所占据。2010年中国首次跃居世界第一，但是在新船订单方面，2018年、2019年又被韩国反超。

点评：得益于对新冠肺炎疫情的有力防控，中国造船业率先复工复产，这使得我国去年在造船完工量方面取得了不俗的成绩，这也增强了企业的信心，由此带来了新船订单的增长。

造船行业的起落兴衰，一向是衡量经济的重要风向标。此前，全球造船业处于长时间“大萧条”阶段，再加上新冠肺炎疫情的冲击，各国造船企业手持订单都出现大幅下降。我国虽然重回新船订单世界第一，但这不意味着造船业的苦日子已经结束。如何在全球经济不确定性越发增强的未来寻求突破，不仅是中国造船业的问题，也是全球造船业要持续探索的问题。

我国加强稀土全产业链管理

事件：1月15日，工业和信息化部公布了《稀土管理条例（征求意见稿）》，向社会公开征求意见。

意见稿显示，我国将建立稀土开采和冶炼分离总量指标管理制度。涉及的条例包括：国家将拟定和公布稀土开采总量指标和稀土冶炼分离总量指标、确定总量指标使用方案；为了保护自然资源和生态环境，国家可以采取必要措施限制或者停止稀土开采、稀土冶炼分离等。此前，中国对稀土一直实行出口配额制。2015年起，中国取消出口配额制，并整合国内稀土矿山和冶炼分离企业，形成了六大稀土集团。

点评：稀土被誉为“工业的维生素”，在军工、电子、汽车等领域，具有不可替代的作用，利用好稀土资源意义重大。

与铜、铝等有色金属品种相比，稀土产业规模相对较小，容易引起市场炒作。意见稿的出台，正是为了进一步规范行业经营秩序。

过去，稀土产品价格的涨跌主要受收储、打黑、环保三大因素主导。当相关刺激政策来临时，稀土价格往往快速上涨，但政策结束后又快速下跌。价格的快速上涨和下跌，对下游产业产生了很多负面影响。随着2017年后稀土打黑的常态化以及过去多年对行业规范化治理，稀土行业在最近两三年越来越规范，炒作氛围渐行渐远。意见稿出台后，稀土行业话语权将加快回归产业，行业拐点有望来临。

字节跳动关停悟空问答

事件：1月14日，字节跳动旗下APP悟空问答向创作者推送通知称，该APP将于1月20日从应用商店下线，2月3日停止运营，但依然会作为今日头条的重要载体，以头条问答的形式继续运营。2016年，今日头条上线产品“头条问答”。

点评：“补贴轰炸”一向是头条系产品的制胜法宝，这次却在悟空问答上失手了。总体来看，悟空问答最大的短板在其“内容”。问答类产品需要有足够的大回答内容池，这要求较长时间的原始积累，仅靠短期高强度的营销是难以实现的。

大额补贴投入确实吸引了不少此前活跃在其他平台的问答大V，但也造就了补贴输出平庸内容的现象。

此外，今日头条引以为豪的算法也不适用于悟空问答。在问答领域，大多数用户并非无目的浏览，而是目的性较强地搜索，在这种情况下，用户无意中的一次点击，因为算法会导致此后大量不需要的信息呈现；另一方面，创作者用心的回答时常难以获得推荐。这也许从另一个角度说明，无论互联网发展到什么程度，好的内容都不会也不应被抛弃。

（本报记者 方大丰）

新疆阿克苏建成纺织服装全产业链

本报讯（记者吴铎思 通讯员任红芳 赵燕萍）1月8日，记者走进新疆阿克苏阿瓦提县拜什艾日克镇棉纺制造产业园新疆益正毛纺针织有限公司生产车间，技术人员正在紧张调试设备，计划1月中旬试生产。

该项目计划投资1.5亿元，目前4套梳毛机及配套生产设备、针织袜机、针织接指机、电脑横机等200台生产设备已全部进场完成安装。计划年产针织服装、服饰等产品产值约9000万元。该项目的顺利推进，进一步丰富了阿克苏地区纺织服装产品结构，补充完善了地区纺织服装产业链。据了解，2020年以来，阿克苏地区围绕纺织服装产业高质量发展目标，狠抓项目建设、加大招商力度、加强要素保障，强化协调服务、落实扶持政策、优化营商环境，纺织服装产业呈现稳中有进的良好运行态势，全地区形成459万锭纺锭、1.2亿米织布规模，纺织服装产能实现量的突破，全产业链基本形成。

截至目前，全地区备案纺织服装企业481家，其中，纺纱企业66家、织布企业28家、印染企业1家、家纺服装189家，其他类企业197家。今年还将引进发展混纺、化纤纺，谋划聚酯纤维，培育壮大织造、突破印染、整合服装，完善纺织服装全产业链，培育发展新优势，不断筑牢产业发展的基础。

开拓新市场，鲁花发力调味品市场

本报讯（记者蒋茜）1月12日，鲁花黑豆酱油被选定为“体育·训练局国家队运动员备战保障产品”签约授牌仪式在京举行。鲁花集团旗下山东鲁花生物科技有限公司生产的黑豆酱油，将作为“国家队运动员吃的酱油”为运动健儿提供饮食健康方面的保障。

以生产花生油为广大消费者所熟知的鲁花，在调味品领域也在发力。这不仅体现出企业挖掘产业链价值的努力，也从一个侧面印证了调味品市场的火热。单一调味品主要包括8大类：食盐、酱油、食醋、味精、糖、香辛料、料酒、芝麻油。数据显示，2012年，我国调味品行业市场规模约2012.4亿元，到2019年增长到了3345.9亿元，复合增长率达到7.5%，预测2020年有望突破4000亿元。

在调味品中，酱油是市场份额最大的品类。据鲁花集团品牌战略中心执行总裁于子宇介绍，鲁花酱油酿造技艺在非遗的传统工艺基础上，进行科学创新，利用先进技术提升工艺，经过酱香菌种制曲、四季发酵、物理压榨三大环节，精酿出高品质的黑豆酱油。这一系列的创新成就，填补了多项行业空白，推动中国酱油产业提质升级。

新空间、新平台、新机遇

这些外资在上海这样“开新局”

阅读提示

2020年，上海实际使用外资创历史新高，开放走向纵深的上海，吸引全球企业“用脚投票”。“十四五”开局之年，全球企业在上海“育新机”。

工作，11月就完成了注册。”菅匡彦说，从筹备到注册仅用了约半年的时间，这样的“上海速度”得益于这里优质的营商环境，“我们深深感受到上海良好的营商环境以及政府强有力的支持和服务”。

外资控股券商、外商独资基金管理公司、外商独资寿险公司……开放政策的不断加码，让三井住友这样“老友带新朋”的故事不断续写。菅匡彦说，过去一段时间以来，中国金融行业的开放政策频频，也让企业信心满满。

新平台：以“进博会”起点，加速在华深耕

发新品，促投资，进博会效应正在不断“发酵”。以6天的展会为起点，新产品、新服务加速进入居民家中、工厂车间，新合作、新朋友的建立则让更多的外资企业坚定了在华深耕的信心。

从首秀到首发，进博会平台的“加速度”有多快？去年11月，以第三届进博会为平

台，日本美妆巨头资生堂首度揭秘了与雅萌株式会社成立合资公司后推出的新品牌“EFFECTIM玑妍之光”。两个月后，这一新品牌就在上海全球首发了“进博会同款新品”。

快速“决策”的还有意大利制药企业凯西。第三届进博会刚结束，凯西就宣布将在上海的外高桥投资设立贸易公司，还决定继续参加第四届进博会。

“进博会的影响力非常大！”凯西医药咨询（上海）有限公司总经理戴赋兴说，进博会期间，凯西展台前的参观者络绎不绝，还接到了不少合作意向，让自己非常欣喜。

“进入中国以来，我们一直受益于中国市场不断提升的营商环境，现在，上海不仅是凯西重要的市场，也被看作我们的‘第二个家’。”戴赋兴说。

新机遇：融合创新，加速“数字化”赋能

强生亚太区首个创新孵化器在张江落地，帮助创新企业加速转化创新成果，勃林

格殷格翰在上海成立数字创新实验室和中国外部创新合作中心……越来越多的外资企业感受到中国市场的活力，借力数字经济加速创新，让带有中国“印记”的创新走向世界。

百事公司大中华区食品业务高级副总裁兼总经理谢长安说，疫情没有改变百事对中国市场的信心，2020年底，百事完成了位于松江区的食品工厂扩建工程，这一工厂成为百事公司在华最大的薯片生产基地，现在企业还将百事食品的大中华区总部落沪。

“疫情防控能力的重要性，特别是如何运用大数据，提升创新的精准和速度。”谢长安说，百事食品将抓住“双循环”的机遇，持续扩大在工厂、供应链、本地人才、本地创新等方面的投资，同时，把中国的数字化经验和以消费者为中心的产品研发能力分享给企业其他市场。

达涅利冶金设备（中国）有限公司首席执行官马一诺说，中国是达涅利集团在亚洲区最重要的设计、制造和研发中心，“越来越多源于中国的创新研发成果正在惠及全球，比如，运用机器人加工钢铁的技术就从中国‘反向输出’到了意大利，帮助企业节省了一半的成本和时间”。

（据新华社电）

新华社记者 周蕊 吴宇 王婧媛

在全球经济受到新冠肺炎疫情冲击的当下，上海依然被视为全球资本的首选地之一：2020年，上海实际使用外资达到202.33亿美元，同比增长6.2%，创历史新高。“十四五”开局之年，全球企业在上海“育新机”。

新空间：开放走向纵深，“老友”带来“新朋”

15日，2021年首批62个外资项目在上海集中签约，投资总额达到118.5亿美元。开放走向纵深的上海，吸引全球企业“用脚投票”。

日资企业美守安管理（上海）有限公司是由日本三井住友海上火灾保险株式会社全额出资的一家跨国公司地区总部，1月1日刚在上海正式开业，15日就出现在签约仪式现场，与静安区签署“战略合作备忘录”。

美守安管理（上海）有限公司董事长兼总经理菅匡彦说，疫情期间，上海先后走访跨国公司地区总部和重点外资企业，在走访三井住友时，政府不仅关心企业在疫情期间的运营状况，还建议其利用风险管理方面的经验，横向拓展自己的业务范围。

“我们从去年5月份开始正式启动筹备