

企事录

8月中小企业发展指数与上月持平

事件:9月9日,中国中小企业协会发布消息,随着稳经济一揽子政策加快落地生效,经济延续企稳回升态势,中小企业发展止跌回稳。8月份,中国中小企业发展指数(SMED1)为88.3,与7月持平。在8个分行业指数中,工业和住宿餐饮业指数回升,显示出工业中小企业发展状况在转好,生产增长、需求上升、销售回升、库存下降。

点评:今年7月,我国中小企业发展指数较6月略有下滑。8月,在新冠肺炎疫情依然呈点多面广态势下,相关指数能保持稳定,算得上一个积极的信号。

今年以来,国内疫情多发散发,需求收缩、供给冲击、预期转弱“三重压力”持续显现,困扰中小企业发展。针对当前经济运行中遇到的突出问题和矛盾,从中央到地方出台了一系列针对性强、力度大、持续性好的稳经济政策措施,着力帮扶中小企业渡过难关。但是,由于中小企业处于产业链末端,全面复苏仍面临较大困难和挑战,政策传导尚需时间。下一步,相关部门应与市场主体继续加强沟通,确保中小企业对各项助企纾困政策应享尽享,同时,还应进一步优化营商环境,降低市场主体制度性交易成本,着力稳定中小企业预期并提振信心,帮扶中小企业渡过难关、健康发展。

顺丰、菜鸟推出“不上门必赔付”服务

事件:自9月5日起,顺丰在全国50个大中城市推出“不上门必赔付”服务,之后逐步向全国展开。根据顺丰制定的规则,在这些城市中,如果顺丰快递员没有获得收件人的同意,未能按标准上门派送,收件人可以通过客服热线、在线客服,或满意度评价渠道反馈。在“不上门必赔付”方面,菜鸟自2020年联合天猫超市推出了类似承诺,目前已覆盖全国300多个城市。

点评:送货上门曾是快递公司最基本的服务形式,然而,目前“不上门”依然是快递员投诉的重灾区。

目前快递行业一天的包裹量超过了3亿个,但末端快递员的数量并没有明显增长,不送货上门也就成了一种无奈之举。因此,是否能够送货上门成了检验一家快递公司能否提供高标准服务的重要环节。对于顺丰、京东物流、菜鸟来说,这既是它们吸引客流的重要方式,也是避免自身卷入行业“价格战”的措施。“不上门必赔”口号的提出,可以进一步强化服务承诺与品牌的绑定,进一步拉开与竞争对手在高端业务上的差距,增加竞争壁垒。从整个行业看,类似服务的推出,也会带动良性竞争,使行业标准有所提升、市场环境得以优化。

超八成便利店推出线上业务

事件:日前,《2021中国便利店发展报告》发布。报告显示,2021年全国便利店销售额3492亿元;从门店规模看,2021年中国便利店门店规模达到25.3万家,超八成便利店推出线上业务。

点评:经过多年发展,便利店已成为大部分大中城市不可或缺的存在。疫情期间便利店在保障供给方面发挥的作用进一步彰显了这一业态的价值。

目前,我国便利店行业已进入整合发展期,不同品牌的便利店企业凭借“差异化的商品组合”与“供应链共享”强化自身价值核心,凭借优质服务与精细化运营提升收益水平。

另一方面,头部便利店正通过并购、区域加盟等方式进行扩张,同时中小品牌在二三线城市的市场地位仍不可小觑。在本土便利店快速发展的同时,外资品牌凭借强大的实力和丰富的市场经验,也在继续扩大在中国市场的份额。随着消费逐步复苏,便利店业态有望在未来发挥出更大的潜力。如果能抓住眼前的机会,在商品、服务和经营模式上做足文章,在为经济发展做出贡献的同时,便利店品牌受益也必将显著提升。(罗筱晓)

青海7000户企业享受一次性留工补助

本报讯(记者邢生祥)近日,青海省人社厅会同省发改委等部门及时印发关于扩大阶段性缓缴社会保险费政策实施范围等问题的《通知》,并通过“免申即享”等快捷便企方式,为全省餐饮、零售、旅游、民航、公路水路铁路运输5个受疫情影响严重行业的2963户企业发放一次性留工培训补助3152万元,惠及职工6.3万人。累计已向7054户企业发放一次性留工培训补助6917万元,惠及职工13.8万人。

当前,面对青海部分市州出现疫情中高风险地区形势,青海把稳经济大盘、保市场主体、促发展作为重大政治任务,迅速启动向中高风险地区发放一次性留工培训补助工作。安排海东市等4个中高风险地区市州尽快向该地区大型企业、中小微企业、社会团体等社会组织和以单位形式参保的个体工商户4091户企业发放一次性留工培训补助3765万元,惠及职工7.5万人。下一步,青海将及时跟进指导,督促海东市等4个市州采取“免申即享”“资金直达”等措施,无需企业提供培训计划、培训合格证书、职工花名册等证明材料,通过信息比对,在最短时间内将补助资金发放到位,为企业注入“真金白银”,援企稳岗、助企纾困,帮助企业渡过难关。

人才+资本激发惠企新活力

本报讯(记者刘友婷 实习生朱小燕)为助企纾困解难,搭建人才发展平台,近日,“深圳市人社局·天使基金战略签约仪式暨高层次人才创新创业沙龙”活动在深圳举行。深圳市人社局局长赵忠良表示,此次市人社局与天使基金签订战略合作协议,旨在搭建政、产、学、研、资全方位融合的载体平台,为实体经济引入更多资金“活水”,主动服务企业纾困解难。

目前,深圳共有高层次人才逾2万名。在高层次人才群体中,有相当一部分人才选择自主创业,也有从国内外带着团队、项目成果来深创业的,多面临创业资源短缺、起步难等问题。对此,深圳推动多家金融机构进一步加大高层次人才金融产品供给,提供“人才贷”“科创贷”等金融服务。市人社局相关负责人表示,后续还将定期举办细分行业领域的高层次人才沙龙活动,带动更多机构和资源参与到人才服务中来,凝聚人才发展强大合力。希望以此带动更多政府、市场资源参与和支持人才创新创业工作,有效推动“人才+资本”良性互动,切实助力“稳经济、助增长”。

降“盐值”增产值,昔日盐碱地变成今朝“米粮川”

跟“不毛之地”较劲的农业公司

阅读提示

盐碱地的生态修复是一个复杂的系统工程,从前期规划到田间施工,从培肥地力到种植养护,只有环环相扣、步步发力,通过科学有效的改良方法,才能真正让“不毛之地”焕发生机。

一个不容忽视的问题是,这里土壤PH值高达9.5~11,含盐量在0.4%~0.6%,碱化度在32%~40%之间,农作物根本无法生长!

“我们联合中国农业大学、中国农业科学院、吉林农业大学,构建了一整套独有的盐碱地改良技术,简言之,就是先把地里的盐碱换洗掉,再增碳培肥,持续施加有机质材料,让土壤变肥沃……”孟宪东告诉记者,通过这些改良方法,可以降“盐值”增产值,实现当年改良当年种植、当年稳产丰产。

当然,盐碱地的生态修复是一个复杂的系统工程,从前期规划到田间施工,从培肥地力到种植养护,只有环环相扣、步步发力,才能真正让“不毛之地”焕发生机。

“经过7年不懈努力,目前已成功改良盐碱地7900多公顷,每公顷产量大概在1.2万~1.5万斤,有的高产地块可达到1.6万斤,这与当地的高产田稳产田基本持平。”孟宪东笑容欣慰。

压低成本

近年来,这家与“不毛之地”较劲的农业公司在大安盐碱地改良项目投入了巨大的财力、物力,那么企业的经济效益又从何而来呢?如何实现资金运行的良性循环?

“我们参加的社会资本盐碱地综合整治项目,经验收合格后,每公顷可得到政府的奖补,而且种植水稻也有收益。”孟宪东告诉记者,公司努力推动盐碱地改良增产的同时,也在大力发展智慧农业,利用科技手段不断压

低成本。

走进中科佰澳格霖公司的现代农业智慧指挥中心,一块大型液晶显示屏赫然映入眼帘。原来,遍布田间的传感器、监控器,可以实时将土壤盐碱度、气象数据、农机运行情况等信息传输到这里,工作人员只需动动电脑鼠标或者点点相应的手机APP,就能进行精准管理,轻松操控各类农机作业。

“这个太阳能充电的智能水闸,它距离此处大概有4公里,通过眼前大屏幕,能清晰看到水池水位、电池电量等,也能远程控制闸门开关……”工作人员一边演示,一边对记者说:“别看这个设备不起眼,却斩获了3项实用新型和1项发明专利。没有应用智能水闸之前,基地内所有水闸需要40个人参与管理,现在只要一个人就够了。”

“依托5G低延时超高清技术,我们正深入推进无人农场的研究和应用,目前已实现拖拉机、插秧机等多种农机的无人驾驶。”孟宪东说。

从卖产品到卖服务

记者了解到,中科佰澳格霖大安基地出产的大米,售价最低的9.8元/斤,有机鸭稻米、蟹稻米则卖到100多元/斤。之所以能卖上如此好价钱,是因为改良盐碱地种出的大

小配件
大工艺

9月8日,在广西柳州市融安县粤桂协作产业园一家电子厂生产车间,工人们正在生产数据线,尽职尽责确保每一条数据线能够合格产出。

近年来,广西柳州市融安县加强招商引资力度,充分发挥当地资源优势,通过技术创新和产业升级转型,生产出符合东盟、欧盟市场需求的各型号数据线,受到了国外市场的青睐,产品畅销泰国、马来西亚、越南和老挝等东盟国家,小配件做出大工艺,也走出了大市场。

谭克兴摄/人民图片



不仅仅是原料供应者,更要打造自有品牌,提升产业“软实力”

云南将开启咖啡精深加工的“工业革命”

另一方面也可以消耗更多的云南豆,带动云南咖啡种植端、销售端发展。

记者了解到,国内消费市场强劲攀升和全球供应链不畅等因素叠加,速溶咖啡粉国内市场需求量不断上扬,给咖啡面积、产量和产值均居全国第一的云南咖啡产业带来机遇。这种情况下,云南将开启一场咖啡精深加工的“工业革命”,积极推动云南咖啡精深加工水平提升。

另外,由中国咖啡工程研究中心编制的《2019—2021年中国消费市场报告》日前对外发布。该报告显示,云南咖啡产业经过多年发展,已基本形成完整的产业链,种植面积、产量、农业产值均占全国的98%以上,种植面积和产量分别占全球的0.82%和1.08%。

报告指出,中国的咖啡消费者多居住在一二线城市,年龄在20岁至40岁之间,受教育程度和收入水平较高,每周消费2杯至3杯咖啡。二三线城市对咖啡的需求推动了国内咖啡消费的增长。2021年,全国咖啡豆消费量

25.20万吨,较上一年增长25.37%。速溶咖啡市场前景好,特别是精品速溶和与其配套的冷萃、闪萃科技支持高质量的速溶咖啡生产,市场增速达100%以上,创历史新高。随着人们收入的增加,咖啡消费正在以每年平均超过15%的惊人速度增长。

“咖啡市场升温的过程中,我们察觉到一些消费升级的苗头,一些个性化诉求正在冒头,这对于有着原材料种植优势的云南咖啡企业来说很有优势。”云南农垦咖啡有限公司总经理杨松全说。

相关数据显示,虽然中国咖啡在全球咖啡种植规模中占比还不到5%,但是中国消费市场巨大,吸引了全球众多咖啡大牌企业争相进驻。99%的中国咖啡产自云南,这决定了“中国咖啡看云南”的地位。

面对市场红利,云南咖啡将如何发展?30年前就引进了全国第一台进口咖啡焙炒线的国有企业——云南咖啡厂,和云南本土咖啡企业云南中啡食品有限公司,都不约而同地提到了“走品牌化路线”。

米,不仅生态绿色,而且天然弱碱,有助于改善人体微循环,促进新陈代谢。

“依托大安这片神奇土地,我们打造了‘吉米仙’大米品牌,带动周围农户一起把这个品牌做起来,靠品牌维持企业长久的生命力。”孟宪东说。

在公司的展品货架上,还有一款名为玄米的产品引起了记者注意。据说,这款大米扔到土里就能发芽,也叫“鲜活米”。

“玄米,就是糙米,即稻谷脱壳后,不经过度加工而获得的全谷粒米,最大程度保留了营养成分。”孟宪东指着货架旁边的磨米机说:“由于糙米不易熟、口感一般,我们又研发了这款磨米机作为配套产品,算是为客户提供一项增值服务。用它对玄米进行加工后,就可将其变成既有营养又好吃的大米。”

在孟宪东看来,农产品竞争同质化现象严重,产品背后的服务比拼是未来竞争的主要方向。

“我们现在打造的就是从耕种管收到终端销售的全产业链服务,比如说,大米是公司种的,配送是公司提供的,磨米机也是公司开发的……这种一体化全程可控的全产业链服务,可以为客户提供更安全、更优质的消费体验。”孟宪东说。

“私人定制”也是中科佰澳格霖公司从卖产品到卖服务的转型升级举措之一。在该公司基地里,有不少田块已经被客户定制,整个种植过程客户全程可追溯,相应田块出产的稻米,客户将全部回收。

“十四五”期间,我们计划再改良盐碱地1万公顷,并以智慧农业为引领,深入探索无人农场新模式,大力发展农业耕种管收全程托管服务,在推动农民增收、企业创收、黑土地保护的同时,力争实现管理数字化、生产标准化、作业无人化的三个现代化目标,争当吉林省乃至全国的智慧农业企业排头兵。”孟宪东说。

本报记者 黄翰

9月3日,记者来到位于昆明科技产业园的云南冷萃科技有限公司。刚一进门,一股浓浓的咖啡香扑鼻而来。云南冷萃科技有限公司于2020年4月份注册成立,拥有自主知识产权的低温无损真空冷冻干燥技术,在无损咖啡香气和原有风味的前提下,制作成类似手冲咖啡味道的速溶还原粉。这项技术不同于之前的高温高压逆流萃取、快速造粒冻干技术,可以更好地保留咖啡原有的风味。

由于生产技术先进,保留了咖啡原有的风味,生产的冷萃咖啡粉受到市场认可,该公司获得了源源不断的订单。“现在我们一年要加工1000吨咖啡豆,90%都是云南豆,也有一些咖啡豆来自越南、印尼、非洲等地,这是客户的要求。”公司总经理冯羽说。

下一步,该公司计划进一步扩大产能,方面可以满足省内外咖啡企业的加工需求,