助企纾困在行动

北京助企纾困“新12条”落地一个月,有效应对疫情影响,助力企业焕发生机

“是时候夺回疫情三年的损失了”

阅读提示

为缓解疫情对企业尤其中小微企业的影响,北京市针对企业集中诉求推出了多条创新性举措,积极应对疫情影响,最大限度减少疫情对经济社会发展影响,帮助市场主体纾困解难,推动经济回稳向上。

开栏的话

持续推进助企纾困,是保市场主体、促经济平稳运行的重要举措。当前,我国部分行业、企业尤其是中小微企业仍面临许多困难,推动精准纾困举措落地见效成为帮助这些市场主体度过难关、夯实经济运行基础的关键一环。

为此,各地区各部门陆续出台一系列政策举措,从问题入手,精准发力,为企业雪中送炭,助企业焕发生机。从今日起,本报开设“助企纾困在行动 ”栏目,介绍各地助企纾困中的成功做法和经验,更好推进助企纾困政策落实到位。敬请关注。

本报记者 赖志凯

在一个3000多平方米的大厂房里,工人们正热火朝天地安装一套自动化食品生产线,讨论着企业接下来的发展规划,为复工复产按下“快进键”……这是1月7日北京“新12条”发布一个月之际,记者在北京东颐食品科技有限公司看到的一幕。

此前,为缓解疫情对企业尤其中小微企业的影响,北京市先后出台了中小微企业纾困“18条”、稳经济“45条”,有力帮扶了企业发展。2022年12月6日,再次发布了《北京市积极应对疫情影响助企纾困的若干措施》即“新12条”,对社保缓缴、扩岗补助等措施接续实施安排,针对企业集中诉求推出了多条创新性举措,最大限度减少疫情对经济社会发展影响,帮助市场主体纾困解难,推动经济回稳向上。

“有种久旱逢甘露的感觉”

东颐食品是一家拥有近千名员工,集研发、生产、运输、销售于一体的食品企业,该企业主要为呷哺呷哺、南城香、南京大排档、宏状元、嘉禾一品、京天红等餐饮企业供应面条、包子等主食产品。

受疫情影响,最近两年,东颐食品遇到了成立以来最大的危机。

“相关部门的工作人员先后7次到我们企业走访,对我们企业的诉求提级服务、提速办理,协助我们申请助企纾困相关补贴。”东颐食品总经理田相东站在施工中的厂房一角告诉记者。

他说,在北京市丰台区金融办的帮助下,北京农商行给予公司1000万元的贷款支持,建行丰台支行给予公司5000万元的授信支持,利息为2.85个百分点,其中丰台区科信局贴息2个百分点,大大缓解了公司的资金短缺难题,使得公司进一步拓宽了融资额度和资金渠道。

“国家看到我们民营企业面临的困难,一系列的帮扶政策为我们民营企业提振了信心,有种久旱逢甘露的感觉。”田相东深有感触地说。

据了解,北京丰台区金融办积极搭建银行和企业的沟通平台,引导驻地银行加大对企业的支持。在激发企业发展新动能方面,加大对科技创新的投入,加强知识产权保护,对高新企业以及创新平台、发明专利、新技术转化应用给予支持。

田相东告诉记者:“我们企业刚好抓住这个机会,转危为机,进行生产设备的智能化改造,实现了产品升级,等到春节后,我们的新生产线也可以投入运营了,我对企业未来的发展信心十足。”

“真正体会到什么叫雪中送炭”

散鸡蛋3.99元/斤、圆白菜1.68元/斤、芹菜0.99/斤、大白菜0.89元/斤,从2022年1月1日截至2023年1月8日中午12时累计销售额4893876823元……这是一块巨幅电子显示屏里显示的数据。

“这些都是实时数据,同期对比减少了2亿元的销售额,去年一年我们关掉了90多家门店。”站在显示屏前,北京志广富庶农产品有限公司总经理吴志广指着显示屏向记者介绍。

志广富庶是一家集农产品种植、社区直营店建设、仓储物流及电子商务于一体的现代农业企业。

“公司拥有占地20000㎡现代化集配中心和3000㎡的冷库,覆盖北京900多个社区,年销量突破百万吨,在河南、河北、新疆、内蒙古等地建立了6万余亩种植基地。”吴志广说。

“‘新12条’发布后,北京市相关部门先后有30多人次到我们企业调研,帮助我们完善‘白名单’制度,切实保障供应链畅通。”吴志广说。

“特别让我们感动的是,北京市商务局还指导我们积极参与北京市聚焦为民、便民、安民服务活动,打造一批安全健康、设施完善、管理有序的生活智慧门店,让我们真正体会到什么叫雪中送炭。”在一个外形类似果蔬运输车的便民生活智慧门店样板间门口,吴志广告诉记者。

记者看到,这个大约100㎡的样板间,水果蔬菜翠绿新鲜,琳琅满目。

“果蔬预制菜占75%左右的面积、米面油调料占8%、肉类占5%、早餐占5%、榨汁机占7%。”吴志广向记者介绍。

“未来三年,我们将全面推进社区门店建设,以崭新的形象亮相,建设一批业态多元化、集聚化、智能化便民网点,渗透社区最后一公里,同时围绕首都一刻钟便民生活圈建设,实现创新驱动和一店多能,助力城市更美好,市民更幸福,积极促进一二三产融合发展。”吴志广对未来发展踌躇满志。

“同舟共济走出困境”

屋外是隆冬,屋内是热气腾腾的火锅和熙熙攘攘的客人……这是1月8日晚上,记者在北京市东城区安定门桥东河沿乙9号楼,南门涮肉河边店看到的一个场景。

南门涮肉创立于1994年,主营老北京传统清真特色涮肉。凭借二十多年的诚信经营,南门涮肉在北京极具知名度和美誉度,成为大众喜爱的餐饮品牌。

“俗话说一九二九不出手,三九四九冰上走 ,冬至以后,到了进补的好时节。”公司董事长马龙笑容可掬地向客人介绍。

马龙告诉记者:“疫情三年,是我们餐饮企业在生死线上挣扎的三年,现在终于慢慢开始恢复了,各方的助力政策也到位了,是时候夺回疫情三年的损失了。”

他说:“企业在北京现有门店10家,现有职工556人,‘新12条’明确了‘延长住房公积金缓缴期限’政策,进一步增加了企业的信心和动力,减免租金的政策共为企业减租约200万元,为我们切实减轻了经营负担。”他表示。

据悉,“新12条”在“进一步降低企业经营成本”方面,共有5项措施,其中2项为创新措施,包括延长住房公积金缓缴期,以及依法对大型企业拖欠中小企业账款公示。此外,3项为落实国家政策和延续北京市政策的措施,包括落实税收优惠政策、延长社保补缴期限、缓缴部分涉企保证金。

“政府助企纾困措施对我们来说无疑是雨中送伞。”马龙动情地说。

值得一提的是,北京在加力稳就业保民生方面共2项延续措施,包括拓宽一次性扩岗补助政策范围,其中符合条件的用人单位招用2022年毕业或离校两年内未就业的全国普通高校毕业生,以及招用登记失业的16岁至24岁青年,可享受每人1500元一次性扩岗补助,申请有效期延长至2023年3月31日。

“现在广大职工都卯足了劲要和企业一起同舟共济,共度时艰,相信在相关政策的帮扶下,在全体职工共同努力下,我们企业一定会很快走出困境。”马龙对未来充满信心。

“中国玻璃城”加紧生产保供应

1月6日,沙河市一家玻璃制品生产企业的工人驾驶叉车运输玻璃纤维产品。

新年伊始,河北省沙河市玻璃制品生产企业开足马力加紧生产,赶制海内外订单。沙河市有各类玻璃深加工企业180余家,是我国重要的玻璃生产、集散基地。

新华社记者 牟宇 摄

非洲企业为什么选择中国

本报记者 邹倜然 本报实习生 许驰

前不久,以“民心相通 文化互鉴 合作共赢”为主题的2022中国(浙江)中非经贸论坛暨中非文化合作交流周在浙江金华开幕。开幕式上,浙江26个对非经贸合作项目签约,总金额高达579.78亿元。

近年来,越来越多的非洲企业倾向于来中国做生意。他们通常着眼于产能合作、医疗器械等领域,中非合作无论在广度还是深度上均稳步拓展,取得了丰硕的交往成果。

在金华工作6年的非洲商人艾克就是从事进口贸易相关经营者中的一员。他来自喀麦隆,是“非洲自然资源进口项目”的一位签约代表。

“我们的企业今年的交易额是历年最高。”他告诉记者,中国对非出口主要集中在日常用品、医药产品和机电产品等中国传统优势产品,而非洲对华出口产品主要是大宗矿产、能源产品。

中非虽然发展程度不同,但双方经贸合作互补性很强。作为出口贸易的经营者,义乌市埔砬赫贸易有限公司首席执行官吉他需要帮助非洲的客户从义乌购买商品,然后邮寄回去。“我的公司主要出口电子产品,非洲对此需求量很大,我们每月大概要送去30到40个海运集装箱的货物。”记者了解到,吉他正在考虑在非洲设立仓库,专门用来存放外贸货物,以此扩大企业的出口贸易。

过去20年间,中国已经成为非洲最大的贸易伙伴、最大的基础设施融资方、最大的国际工程承包方、主要的投资来源国和重要的国际发展合作伙伴。

“中非已经形成了非常顺畅的贸易往来。如果非洲客户喜欢中国的商品,只需登录电子商务平台即可下单。”吉他称赞道,“只要客户下单,我们很快便能找到合适的厂家。”

对外商来说,一个保持开放姿态的中国本身就是最大的吸引力。“当地政府还会在进口政策、税务方面给予帮助,不需要我们自己跑来跑去。”艾克说。

近年来,从持续缩减外商投资准入负面清单,到建立工作专班,强化重点外资项目服务保障措施,再到发布新规便利国际商务人员往来,保障生产物资和产品运输通畅,中国一直在有针对性地回应外商的诉求,为他们的合法权益提供更充分的保护。

随着电商直播的发展,2021年卢旺达等国的驻华大使通过网络直播带货,成功扩大了对华出口商品的领域。中国消费者对非洲产品的兴趣正与日俱增。埃塞俄比亚的咖啡,马里的黄油、肯尼亚的红茶、喀麦隆的白胡椒、塞内加尔的花生、卢旺达的辣椒酱等商品都已进入到中国消费市场。

非洲大陆作为“一带一路”建设的重要延伸地带,是中国对外经济交往中不可或缺的重要伙伴。非洲工商会联盟主席易卜拉欣·阿拉比说道:“非洲工商界重视发展与中国的合作,希望促进投资、技术和管理经验方面的交流,我们将继续致力于加强合作。”

艾克之前就读于浙江师范大学法政学院社会工作专业。在读期间,他见证了中国的迅速发展。“未来将会有许多非洲留学生做出和我一样的决定。”他说,中国有非常庞大的市场,能让双方都得到很多贸易机会,如果企业要做大做强就离不开中国市场。

不仅如此,非洲各国都对与中国合作抱有巨大热情。据悉,坦桑尼亚正在建设标准轨距的中央铁路,最终将整合坦桑尼亚全境和周边国家,建成东非地区最有效的运输系统。他们还开通了从达累斯萨拉姆、桑给巴尔到中国广州的直飞航班,这将最有效地推动两国人文交流。

G 企事录

两食品品牌跨界卖白酒

事件:过去一段时间,先后有两个知名食品品牌跨界做起了白酒生意。去年12月中旬,全聚德向外透露,公司通过委托加工方式推出自有品牌白酒“全聚德1864”和“全聚德传奇”已在全聚德天猫旗舰店等线上平台及京内京外各门店销售。另一食品品牌恰恰进入白酒赛道的方式与全聚德不太一样。据悉,洽洽食品实控人陈先保旗下的江洽食品科技(江苏)有限公司增资入股新锐酒企贵州酣客君台酒业有限公司,江洽食品以51%的持股比例取代酣客君丰成为公司第一大股东。

点评:对多年以烤鸭为金字招牌的全聚德来说,近年来的业绩增长困境让其必须尽快发展、延伸一些有影响力的副业。除卖白酒外,此前全聚德还推出了预制菜,上新了年夜饭礼盒等。

以卖瓜子出名的恰恰也面临着和全聚德类似的困境。一方面是不断出现新零食品类,冲击着瓜子的国民零食地位;另一方面,把瓜子业务做到极致后,业绩增速放缓的恰恰也尝试推出了新产品,但始终没能成为新的爆品。

因此,全聚德和恰恰此时跨界白酒行业,最大的原因仍然是寻找公司业绩新增点。随着餐饮业复苏,包括全聚德、恰恰在内的诸多食品品牌过去三年推出的增收举措或许很快就可以被验证出究竟有没有效果了。

今年起以个人名义售二手车将受限

事件:根据2022年7月发布的《商务部等17部门关于搞活汽车流通 扩大汽车消费若干措施的通知》规定,今年1月1日起,每个人以个人名义出售持有时间少于1年的二手车,最多仅能有2辆。达到3辆及以上的,汽车销售企业、二手车交易市场、拍卖企业等不得为其开具二手车销售统一发票,不予办理交易登记手续。

点评:二手车新政的施行将对“公车私户”的情况进行限制,从今年起,想要继续从事二手车交易,个体经营户应注册公司成为法人企业,经营范围中须含有“汽车或二手车销售”,曾经的二手车经纪公司则须在经营范围里增加“汽车销售”项目。

新政的实施,意味着此前一直以个人经纪模式为主导的二手车交易市场将进入企业经销模式为主的新阶段。企业经销模式可以提升二手车市场周转与经营效率,提高业务的合规性和透明性;另一方面,新政也会与此前一系列已经落地的政策一起,在二手车全国大流通以及交易线上化等方面发挥积极作用。

2022年中国造船业接单量全球第一

事件:来自航运研究机构的统计数据显示,2022年全球新船订单成交量为4193万修正总吨(CGT),同比减少22%。修正总吨即补偿总吨,由船舶货物总量乘以船舶类型系数得出。其中,中国船企接单量为2034万CGT,市场占有率为49%,位居全球第一;韩国承接了1564万CGT,市场占有率为37%,位居第二。

点评:2022年的全球造船市场一大重要变化,是全球液化天然气(LNG)需求剧增进而导致大型LNG运输船的订单量大幅增加。在2021年,韩国企业还占据了LNG运输船市场超过九成的份额。一年之后,随着中国能制造LNG运输船的船厂数量快速扩张到5家,中国船企接获新LNG运输船的市场份额已升至了22%。目前,LNG运输船订单量仍没有下降趋势,这意味着与船坞资源短期内难有重大提升的韩国相比,LNG运输船制造力正快速提升的中国后续可能获得更多LNG运输船等高附加值船舶的接单机会。

在中国造船企业已在多种船型市场占据绝对优势的前提下,未来几年内,中国造船业继续占据接单量全球第一的可能性也在进一步变大。接下来,承接更多高附加值、高难度、高技术的造船订单将是中国船企更大的目标。

(罗筱晓)

海外市场“淘金”记

本报记者 田国垒 本报通讯员 董卫强

历史的车轮碾过岁月的尘土,曾经的驼铃古道正焕发新颜。如今,在阿拉伯沙漠腹地,带有中国电建印记的清洁能源被源源不断地输送到沙特阿拉伯的千家万户,点亮了万家灯火。

自2001年先后中标沙特PP8电厂工程、沙特法拉斯电厂一期扩建工程以来,中国电建集团核电工程有限公司便与沙特结下了不解之缘。

日前,在沙特沙巴哈联合循环改造项目现场,巴基斯坦人约瑟夫正忙着完成验收。他时而用中文、时而用英语和中方员工交流。2015年,中电建核电公司入驻沙巴哈联合循环改造项目,经过严格的招聘程序,约瑟夫以优异的成绩正式成为项目首批外籍员工。抵达项目后,约瑟夫凭借自身的努力,在不同语言文化的项目员工之间架起了一座沟通的桥梁,多次获得项目部优秀外籍员工荣誉以及阿美业主的高度认可。

无独有偶。沙特小哥阿卜杜拉是中电建核电公司沙特公司的一名政府综合事务员,公司同事都亲切地称他为“小阿”。大学一毕业,阿卜杜拉便有缘加入了中国电建,初入职场的他便满怀信心地决定大干一番。然而,实际工作远没有像小阿所想象的那样顺利。

随着刚入职时的新鲜感逐渐从繁杂的工作中淡去,身体和精神上的挫折与压力使原本性格开朗的小阿感到迷惘和苦闷,有时候他甚至为此吃不下,睡不着。小阿生活中的点滴变化都被中国同事看在了眼里。他们主动登门,来到小阿的家里与其促膝长谈,了解到他工作和生活中遇到的困难。在排忧解难的同时,还与他分享中国文化与风俗习惯。通过多次面对面交流,小阿渐渐敞开了心扉,逐渐从阴影中走了出来。

逐渐适应中国企业的小阿,将市场开发和对外关系拓展作为工作的首要任务,积极拓展沙特及周边市场。他主动发挥自己的语言优势,一字一句地翻译招标信息,逐篇逐段地研究文件,为投标提供了大量有用的信息和参考资料。

近年来,越来越多像约瑟夫、阿卜杜拉一样的外籍员工加入中电建核电公司。依托在建重点项目,沙特公司先后组织233名外籍员工参加JCC学校培训学习,赢得了阿美业主和当地政府的肯定。