

把习近平总书记的殷殷嘱托全面落实在重庆大地上

重庆日报
2020年8月28日 星期五
编辑 马京川 美编 张辉

上半年我市新设立各类市场主体22.6万户,同比增加12.64%——

重庆人逆势创业热情不减动力何在

对标国际先进
效果 优化营商环境

□本报记者 吴刚

生产高端口罩,专做国际市场,项目投产才两个月,就已和德国签了一笔3500万元的订货合同,还有一笔6000万元的订单在谈。

这样喜人的成绩,来自于我市一家刚刚创办的企业——重庆艾倍健医疗科技有限公司。虽然疫情带来的不利因素很多,但我市类似的新创企业却越来越多。上半年,我市新设立各类市场主体22.6万户,同比增加12.64%。

逆势创业热情不减,重庆人的动力从何而来?

政府引导政策激励孕育新商机

在商言商,企业家愿不愿意投资兴业,归根结底要看有无商机。但企业家是否愿意去主动把握商机,一定程度上有赖于政府引导和政策激励。

重庆艾倍健医疗科技有限公司创始人魏刚,此前在巴南区投资了一家电子厂生产液晶显示器。疫情发生后,由于没有新订单,今年3月不得不关停生产线。不过,新的商机很快涌现出来:口罩等医疗物资供不应求,高等级的无尘车间正是口罩生产的必需场地。

要不要转型做口罩?正当魏刚犹豫之际,优惠政策来了。3月3日,我市出台支持企业复工复产和生产经营40条措施,对疫情防控重点企业给予专门支持。以融资支持为例,我市对这类企业实行专项再贷款。对享受人民银行专

项再贷款支持的疫情防控重点保障企业,财政按企业实际获得贷款利率的50%给予贴息。

投资注册新公司,利用现有设备和厂房转型生产口罩,今年5月,艾倍健第一批产品顺利下线。魏刚透露,按照目前的订单情况,今年可实现2亿元销售收入。

在重庆,类似抢抓机遇的创业者,或既有企业转型升级者,还有不少。例如,此前主要生产校服、工作服及各类制服的重庆立泰服饰有限公司,在疫情发生后,立即对生产工艺和流程进行改造,第一时间试产出符合标准要求的医用防护服和隔离衣;生产空气过滤材料的再升科技股份有限公司,疫情发生后转而生产口罩。目前,该公司生产的N95医用防护口罩日均产量已超过2万只。

疫情中,农、林、牧、渔业等行业承担保供任务,同样吸引了大量创业者。据统计,上半年我市第三产业新设立市场主体数量陡减,例如教育、金融业、住宿和餐饮业分别同比减少33.15%、21.05%、16.3%。但第一产业有效填补了“漏洞”。其中,农、林、牧、渔业同比增速和同比增量均创近年新高,同比增速以97.34%在各行行业中排名第一。

引导更多人投身数字经济创业潮

同样逆势而上的,还有数字经济。

近年来,我市大力推动大数据智能化发展,为创业者和企业家创造了条件。疫情发生以来,工业领域的“少人化”,服务业领域的“不见面”,为大数据智能化提供了更加丰富的应用场景。我市顺势而为,积极引导,让更多人投身于数字经济创业大潮。

比如,位于渝中区的金窝窝科技公司,上半年其旗下的本土电商平台——i生活,新增用户58万,日均活跃用户增加近5万,线上订单流水

增加300%。这些新增用户,不少都是新入行的创业者。

重庆市民熟悉的互联网企业——猪八戒网,帮助一大批人实现了网上创业。上半年,有近10万人在猪八戒网注册,为20多万家企业提供服务。服务的品类覆盖知识产权、代税代账、科技项目咨询等多个方面,服务产品细分品类超过1000个。

又比如,餐饮是受疫情影响最严重的行业之一。2月中旬,市商务委和重庆市火锅协会联合35家品牌火锅企业推出火锅无接触外卖。短短4天时间,35个火锅品牌共72家门店的火锅外卖总量就超过1万单,总销售额接近300万元。

更火爆的是生鲜电商。疫情期间,重庆本土生鲜电商每天的订单量大多是此前3倍以上,最多的甚至达到10倍。业内人士估计,上半年新进入生鲜电商行业的创业者,同比增幅在300%以上。

重庆大力推行的智慧政务,则为创业提供了足够的便利。例如,依托“渝快办”平台,我市推行网上受理个体工商户注册登记、食品经营许可证,运用预约办、邮寄办等多种形式为个体工商户申办食品生产加工小作坊登记提供便利。

良好的智能产业基础上便捷的智慧服务,上半年,我市以5G、数据中心、工业互联网平台建设为主的信息传输和信息服务业投资同比增长1.6倍,高技术服务业投资增长45.1%。

保全存量企业让创业者看到希望

引导和鼓励创业、做市场主体增量的同时,存量也不能减少。

对那些因疫情影响经营暂时困难的企业,重庆通过信贷展期、减税降负等多种措施,最大

限度救企业于危难之际。“增量和存量是相互促进的,存量保住了,创业者才会看到希望,增加勇气。”市市场监管局相关负责人表示。

今年初,经营网吧和宾馆的重庆热浪科技公司陷入困境。“最大的负担是固定性支出,主要包括社保费和房租。”热浪科技董事长陈大远说,公司账面上的现金只够坚持两个月,一旦资金链断裂,公司就面临破产。

在南岸区市场监管局的指导下,陈大远通过两条途径摆脱了困境:一是申请社保费减免,员工每月社保支出减少近4万元;二是争取到了房东免收两个半月的房租。两笔钱加起来有10多万元,让这家小微企业“缓了口气”。

据了解,疫情期间确保企业资金链不断,重庆采取了两个举措:一是给企业减负,通过缩减开支来提高其存续能力;二是实行信贷展期,避免企业因信贷原因倒闭。

减负方面,支持企业复工复产和生产经营40条措施中,涉及为企业降低生产经营成本的多达15条,包括减免社保费、降低用能用水成本、降低新开工项目门槛等。信贷展期方面,截至目前,重庆银行业金融机构对全市企业实施延期还本付息涉及的贷款余额累计约2000亿元,约5万户个体户、企业受益。

困境中存活下来,还要谋发展。这方面,我市又有一揽子支持举措。以陈大远享受到的金融支持为例,他得到了银行针对疫情期间小微企业推出的专项贷款,年化利率3.8%,比平时低了近一半。利用这笔钱,他打算把现有酒店改造成为主题酒店,对既有业务提档升级。

市场主体是经济活动的主力军。通过激励创业、千方百计保全存量企业,重庆上半年GDP由负转正,全市实现地区生产总值11209.83亿元,同比增长0.8%,第一、二、三产业增加值均实现正增长。

在渝行动
做好“六稳”工作
落实“六保”任务
企业一线见闻

□本报记者 付爱农

8月26日,重庆潼南,骄阳似火。重庆汇达柠檬科技集团有限公司(下称汇达柠檬)厂区内,飘来阵阵柠檬香气,让人精神为之一爽。

让汇达柠檬董事长代小平更加舒爽的,是公司的经营状况:上半年公司实现止损反赢;7-8月,反弹延续;9-10月后进入柠檬产业旺季,增势必将加速。

智能化改造花费超亿元——值得吗?

“智能化为现代农业赋能”——这条标语印在汇达柠檬多个车间的大门上方,特别醒目。

“咕噜咕噜……”,汇达柠檬的鲜果车间内,一个个浅黄色的柠檬整齐有序地滚过智能化分拣线,不时有一两个被抛进旁边的凹槽。“这几个没达标,要么偏大,要么偏小。”汇达柠檬副总经理徐小玲笑着说,“有的长相丑了点,有疤痕或颜色偏青。”

这一切,不靠人手来操作,也不靠人眼来判断,全由智能系统当裁判——每个柠檬重量多少、品相如何,都要过关。

“以前的分拣线是人工+半自动模式,每小时顶多能分拣10-15吨。而且在品质上,还会受到工人的手感、眼力等因素影响。”鲜果部车间主任代琼英说。

所以,尽管购置这条智能化分拣线花了4000多万元,但代小平认为值得:一是生产效率提高了1倍以上,每小时能分拣30吨柠檬;二是更能保证品质,智能系统给每个柠檬称重,过大或过小的果子都会被筛选出去;三是果子的品相更好,有没有疤痕、颜色正不正,都逃不过智能扫描系统的“法眼”。

像这样的智能化改造,汇达柠檬还有很

□本报记者 颜若曼

8月26日下午3点,尽管天气炎热,但途经新牌坊的465路公交车上,每位乘客都自觉戴好了口罩。62岁的李袁林几乎每天都要搭乘这班公交车买菜,她说:“上车前、落座后,驾驶员都会提醒乘客戴好口罩,我觉得现在坐公交车出行很安全。”

疫情发生以来,力保公交客运畅通安全是重庆交通开投集团全体员工共同的目标。截至目前,该集团5万多在岗职工未出现一例疑似病例或确诊病例,主城区没有发生一起通过公共交通大规模传播病毒的案例。

■智能化改造生产线 ■研发投入逐年增长 ■及时拓展新的市场

三管齐下,潼南小柠檬“逆风”飘香



8月26日,汇达柠檬鲜果车间,智能化分拣线正在运转。 记者 付爱农 摄/视觉重庆

多:一条每小时生产1.2万瓶柠檬瓶装饮料的智能化生产线,8000多万元;一条每小时生产2万个拉罐饮料的智能化生产线,2000多万元……

代小平透露,今年他们还拟购置一条料理汁智能化生产线,最终达到10条智能化生产线的规模。

一年研发投入6000多万元——亏不亏?

汇达柠檬的厂区内,设有一个柠檬产业研究所和一个科技创新中心。在科技创新中心,十几名身穿白大褂的科研人员正在专注地工

作,一大堆仪器设备环绕其间,让人仿佛置身大学或科研院所的化学实验室。

而在柠檬博览馆大厅,一长溜牌匾更引人注目:农业产业化国家重点龙头企业、高新技术企业、重庆市工业和信息化学重点实验室、来华留学创新实习基地、博士后科研工作站……

“汇达柠檬员工总数仅218人,科研人员却有40多人,占比超过20%。”代小平说,企业的研发投入呈逐年增长趋势,如今达到一年6000万元左右。

“正因为提前研发出一批高技术含量的新产品,并提前布局了生产线,企业才有能力调整产品结构,有机会开拓新市场,有可能渡过难关。”代小平说,疫情期间,柠檬鲜果销售受阻,精深加工产品却畅销起来,后者的附加值

比前者高10倍,从而轻松弥补了损失。

此前,汇达柠檬精深加工产品与鲜果在销售总收入中的占比为2:8。如今,二者的占比为8:2。

疫情导致海外市场萎缩——怎么办?

柠檬产业旺季尚未到来,但在一个宽敞的车间里,却是一派忙碌景象:运输小车来来往往,几名工人正在检查一大堆码得整整齐齐的纸箱。

“他们正忙着完成电商订单。”徐小玲介绍,现在电商订单每天7000-10000单,如果有促销活动,能达到每天2万-3万单。

深度融入电商时代,及时调整销售策略,也是汇达柠檬实现逆势增长的秘诀之一。

多年来,汇达柠檬的销售主渠道一直是出口,产品畅销欧美、中东等全球30多个国家和地区,出口在销售总收入中的占比高达70%。但疫情暴发导致海外市场出现萎缩,一季度汇达柠檬的销售呈断崖式下滑。

“幸好,市农业农村委、市对外经贸集团和潼南区委、区政府不断给我们牵线搭桥,建议我们调整销售策略:国际市场不能松、国内市场新拓展。”代小平说,当前,除了巩固既有欧美、中东等市场,公司正在积极开拓东盟市场;国内市场方面,则从沿海地区为主转为向全国拓展。

4月起,汇达柠檬的销售逐月复苏,上半年实现销售收入8.5亿元,其中国内市场占到50%。

“2019年汇达柠檬实现产值24.6亿元,销售收入21.3亿元。如今,公司在杭州新设了一个电商总部,正在国内布局7大营销中心,发展势头持续向好,预计今年产值能上30亿元,销售收入达到25亿元。”代小平信心满满地说。

重庆市公共资源交易中心:

大数据智能化提效率降成本

1-7月增收节支333亿元

本报讯 (记者 杨永芹)大数据智能化正提升重庆市公共资源交易中心的交易效率,有效降低市场主体交易成本。8月27日,来自该中心的消息称,今年1-7月,中心成交项目8438宗,实现交易额2519亿元、同比增长7%,为国家和社会增收节支333亿元,增收节支率平均达17%。

8月27日上午,重庆市公共资源交易中心一楼,智能综合管控平台大屏幕上滚动显示着实时交易数据,星罗棋布的数据如“卫星云图”。

“这些数据集成了13套场地管理子系统 and 17套电子交易系统,通过3D可视化控制,实时远程管理2500多个智能化终端等,实现了交易场地的智能管控、智能调度、智能引导、智能操作。”该中心相关负责人表示。

据悉,重庆市公共资源交易中心已建成了“云+网+端”及“上连国家、下连区县、横连地方政务平台、覆盖多种交易、服务各类市场主体”的全市公共资源交易一张网,实现了交易专业化、智能化和便利化。

疫情期间,该中心首次以网络直播形式推介龙兴组团I分区地块,吸引了60余家房企200余人在线观看,助力该地块增值4亿元。同时,该中心还大力发展线上服务、实景航拍、“VR看样”、无人机看样等方式,精准服务分布在全国各地的客户。

今年3月,电子投标保证金平台上线,在工程建设领域全面推行电子保函替代交纳投标保证金,短短5个月已为中小微企业释放占压资金12亿余元。

在大数据智能化推动下,该中心集聚力和辐射力不断提升,今年以来已协同湖北、安徽、北京等地完成远程异地评标项目34宗,累计招标金额19.9亿元。

今年7月1日,重庆市公共资源交易中心启动国家级服务标准化试点,目前正着手编制“标准化+公共资源交易”服务体系,力争通过2-3年时间,实现各服务事项标准覆盖率达100%,标准有效实施率达90%以上,服务质量市场主体满意率达95%以上,推进全市公共资源交易工作向“科学化、规范化、精细化”转变,实现服务事项、流程、数据标准化。