

企业开足马力 政府撑企有方

三大关键词助企业化“危”为“机”

政府助力

“九江，我们回来了”

2日下午5点，九江市儒林广场上一辆从广西风尘仆仆而至的返岗专车如期停靠路边，车上十几名外来务工人员拖着大包小包的行李下车，脸上依然难掩激动。“好不容易回到九江，终于可以回单位开工了！”返岗员工黄丙兴奋说道。

黄丙的老家在广西梧州，若是搁在往年，此刻的她早已回到九江，奋战在公司车间的流水线上。她的丈夫是九江镇儒林实业有限公司的员工，自己则在九江某板厂从事生产岗。“省际大巴都停了，一直买不到票，只能一直等公司群里的复工返程信息，慢慢等待。”黄丙说。

消息来得真快。2月26日，区人社局九江分局敲定返岗专车接送方案，28日首趟返岗专车开出。今天一早，第二批返岗专车从桂林、贵港、贺州、梧州等地发出，满载着157名外来务工人员奔向九江，并于下午5时至晚上8时左右全部抵达。截至发稿时止，全镇已有超300名外来务工人员通过人社提供的返岗专车服务被“点对点”送返九江。

“这是九江镇派出的第二批返岗专车。此前我们针对两百多家企业展开摸排，整合有员工返岗需求的企业信息，通过‘点对点’的包车接送模式，尽快解决企业员工返岗困难的问题。”区人社局九江分局副局长陈永灿表示，接下来，九江将大力推广线上网络招聘平台，将招聘会从“线下”转向“线上”，以此助力企业解决招工用工问题。

观察

推动商业模式革新，化“危”为“机”寻突破

疫情之下，企业该如何自救？显然，各行各业并没有一个固定答案，甚至没有一个固定格式。归结起来，受疫情影响，九江企业面临的困难主要集中在渠道运输、销售、劳动力等几大问题。

得益于多年来形成的产业优势、品牌优势，九江企业在疫情中能迅速复工，发挥自身优势，在此次复工竞争中创新战果累累，也侧面可见九江企业主们大胆创新、化“危”为“机”的魄力。

事实上，企业在“自救”过程中还可以做得更多。特殊时期，许多企业纷纷选择线上办公，充分利用移动互联网办公平台，尽可能提高企业管理水平，使自己企业的竞争力尽可能有所提升。而与互联网相挂钩，则能推动行业的革新，出现更具竞争力的商业模式。就像美团外卖颠覆了餐饮业的商业模式，甚至改变了大众的生活方式，而借疫情危机，以水产养殖业与生产制造业为主要产业的九江企业家们也可以从以上的企业探路者案例中窥视一二。未来，九江企业必须要更主动创新求变求发展，加强网络学习，拓展网络阵地，只有“不拘一格”做企业，才能为疫情结束后大展身手作准备。

除此之外，企业复工，用工是关键。目前九江政府“撑企十条”成效初显，但未来企业的用工难题可能更需政府出手助力。例如将新春人才招聘月的阵地从“线下”移师“线上”，例如通过网上办、掌上办、电话办、邮寄办等形式，让群众即使宅在家里也能办好事。

如今，行业到了要拼真实力的时候了，而唯有在困难的处境中依然具备持续创造价值的能力，才能在未来的竞争中抢得先机！

策划/统筹 何美芬
撰文/邓泳雯 沈芝强 何美芬



“坐车了，回九江。”



“回家”了。

再冷的寒冬也总能逾越，再迟到的春天也总会到来！

以前看到这句话，张承茂并没有太大感觉，不过今年一切却显得有些不同。2月28日晚上7点半，在儒林广场，张承茂一下车，“欢迎回来九江”等欢迎语就映入眼帘，接过暖和的盒饭，内心顿时就暖和起来了，“回到九江的感觉真好，像回到了家。”

这是张承茂发自肺腑的话。在过去的一个多月里，他不止一次忧心：买不到车票回九江怎么办？企业什么时候能复工？各行各业会受到多大的影响？

是的，这场战“疫”本就没有胜利者。疫情之下，九江镇政府主动为企业贴心服务，像张承茂这样的外省务工人员在过去一周被一辆辆包车接回九江，有效缓解了招工难。而于企业自身，也越来越多地思考如何“重新开始”的问题？

这是一场突如其来风暴，如何生存下去，已成为中小微企业最重要的命题。让人欣喜的是，在过去的半个月间，创新、求变、发展……正悄然成为九江企业逆境突围的关键词。

关键词

创新

探路者 广东佛山普拉斯包装材料有限公司

加大产品研发力度 提升企业竞争力

走进位于临港国际产业社区的广东佛山普拉斯包装材料有限公司(下称普拉斯)，该公司复工复产工作有序推进中，注塑食品包装容器类复工复产率达90%，挤出片材类只复工复产70%。“现在机器、人员已经就位完毕，就差客户‘一声令’下，我们立即马力全开。”该公司生产技术部部长李景伟说。

然而，受下游客户端复工复产限制，普拉斯一直无法将产能恢复上去。在企业生产力赋闲时，如何打造成更具竞争力的企业？普拉斯决定静下心来，搞产品研发，做出更具有竞争力的产品。

李景伟介绍，该公司是由四川宜宾五粮液股份有限公司于2017年10月投资组建，专业从事食品用塑料包装、容器、工具、片材等产品生产、销售的国营企业，厂区面积共13500平方米，总投资4900万元，各类专业技术人员占比达15%。李景伟说，注塑食品包装容器类方面年销售8亿只，挤出

片材类方面，年产1.5万吨。

产能提不上去，如何转危为机？

普拉斯在2月13日复工之时，就意识到产能问题，在疫情期间，将重心放在研发新产品上。“目前，公司的挤出片材属于中低端，利润比较稀薄，”李景伟说，公司依托总公司雄厚的研发资源完成产品设计和开发，该包装研究所为四川省级工业设计中心、中国塑胶包装技术研究中心。“现在公司利用空档时间，充分发挥公司研发平台，加大产品研发投入和力度。”李景伟表示，已成功开发2款功能性片材得到客户的认可，其产品价值大幅增长。

“食品包装容器类产品方面，公司将增加对双色产品的研发投入，产品也将拓展到日化、化妆品类包装容器，提升市场竞争力。”李景伟说，公司对未来市场还是比较有信心，未来还将投入3000万元，引进新技术、新机器，将产品的功能性更加完善。

关键词

求变

探路者 九江酒厂

网络直播一分钟 创下百万销售额

“这个青梅酒价钱不贵，但很好喝，非常适合女生。”日前，在淘宝“第一直播”薇娅的直播间中，她向粉丝推荐了由九江酒厂生产的青梅酒。最终，首批青梅酒3万支产品售罄并加销5000多单，仅上线1分钟便创下100多万元的销售额。

另外，产品除了上线网络直播间，更获网络大V在其微信热文上推荐，阅读量超10万+。宣传效果和“战绩”皆不俗。

据了解，去年年中，九江酒厂的新营销中心正式“出世”，主要负责把酒系列产品及九江双蒸博物馆(国家3A级旅游景区)的文旅产品通过整合用最新、最有效的线上营销形式进行推广。

“线上电商一直是我们的重要销售渠道，以往都是在网店或宣传软文上下功夫，但随着网红带货、直播间云购物的形式越来越火，加批年轻客源，改变人们对九江酒厂只有双蒸酒的固有印象。”远航酒业集团新营销中心总监邓毅华

介绍，据统计，“淘宝第一直播”薇娅直播累计观看人数超过1590万，首批青梅酒3万支产品售罄并加销5000多单，仅上线1分钟便创下100多万元的销售额。

“线上电商一直是我们的重要销售渠道，以往都是在网店或宣传软文上下功夫，但随着网红带货、直播间云购物的形式越来越火，加批年轻客源，改变人们对九江酒厂只有双蒸酒的固有印象。”远航酒业集团新营销中心总监邓毅华

介绍，据统计，“淘宝第一直播”薇娅直播累计观看人数超过1590万，首批青梅酒3万支产品售罄并加销5000多单，仅上线1分钟便创下100多万元的销售额。

介绍，据统计，“淘宝第一直播”薇娅直播累计观看人数超过1590万，首批青梅酒3万支产品售罄并加销5000多单，仅上线1分钟便创下100多万元的销售额。

关键词

发展

探路者 广东鱼兴港水产有限公司

进一步探索发展水产冻品业务

一条条鲜活的加州鲈从鱼车里顺着水流到了分拣车间，立即被工人熟练地按照规格大小分类，通过称重、暂养、打包等流程后将运输到全国。

位于九江镇的广东鱼兴港水产有限公司(下称：鱼兴港)是九江镇最大的水产加工企业之一，自2月12日复工复产以来，现时，企业每天向全国配送水产品约50多吨，为市民提供绿色、安全、放心的淡水鱼。

“我从事水产行业23年，这是第一年春节停工。”鱼兴港总经理郑伟提到，以往即使是受到超强台风等恶劣天气影响，他们依然坚持工作。但受到新冠肺炎疫情影响，企业还是决定在2月3日起暂停活鱼流通业务。

活鱼流通业务暂停了，那源源不断运来的活鱼怎么办？既然大家都出不了家

门，何不试试速冻鱼？说干就干，2月12日，鱼兴港正式全面复工，随即冷库功能发挥到最大化，那些不能进入到市场流通的活鱼都被送进冷库，做成速冻鱼。

事实上，郑伟的底气并非空穴来风。由于近年来市场对速冻鱼的需求呈现很强的增长势头，企业早在2016年就建设有大型冻库，在厂区内活鱼到进低温冷库的时间控制在2小时内，尽可能保证鱼的品质不受影响。疫情期间，企业每天生产速冻鱼达100多吨。

“我认为水产冻品绝对是未来发展的重点方向，在疫情这个节点上，更能看到其发展的潜力所在。”郑伟说，九江镇正在创建省级现代水产产业园，鱼兴港有意向进驻到该产业园中，谋求更多的空间承载水产冻品等新业务的探索与发展。