

“政策＋”助推经济快速“复苏”

四川达州坚持一手抓疫情防控、一手抓复工复产,针对各行业领域先后出台一系列政策“组合拳”,为区域经济高质量发展提供坚实保障

□ 刘 妍
□ 本报记者 李凌晨

“多亏了政府制定的‘一对一’帮扶企业复工复产措施,经过相关工作人员的协调,公司解决了复工复产后用电难的问题。”四川达州市鸿汇科技有限公司负责人这几日心情格外好,他估算了一下,3月底之前第一批成品数量将达10余万件。

2020年春,新冠肺炎疫情突然袭来,经过一个多月的“战斗”,当前,达州市疫情防控已进入决战决胜阶段。达州市坚持一手抓疫情防控、一手抓复工复产,针对各行业领域先后出台了一系列政策“组合拳”,为区域经济高质量发展提供了坚实保障。

打出精准服务“组合拳”

政策咨询是“帮你办”平台为企业提供的服务之一。2月28日,渠县推出产业联盟政务板块App“帮办办”。该App以电子公共服务平台的形式,为企业提供多种线上服务,做到网上办事“不打烊”、服务企业“不停歇”,疫情防控“不松懈”,推动企业复工复产。截至3月11日,渠县已有8486家

企业入驻平台,其中激活企业2987家,激活率达35.2%。

阳春三月,正值茶叶采摘的好时节,在被誉为“中国名茶之乡”的万源市,30万亩富硒茶园竞相吐露新芽。

34岁的李明曲是万源市一名建档立卡贫困户。今年茶园开采第一天,李明曲夫妻俩仅用2个多小时,便采摘了1.3公斤雀舌鲜叶。更让李明曲意外的是,开秤就卖出了150元/公斤的好价钱。她算了一笔账,今年价格比去年同期一公斤要高出20元左右,估计今年能挣8万元左右。

茶叶市场受疫情影响较大,万源市茶叶鲜叶收购价格为何不降反增?四川国储农业发展有限责任公司是国家粮食和物资储备局为帮扶万源而特设的“扶贫企业”。复产后,公司及时安装调试了生产设备,一座日加工5000公斤鲜叶的加工厂正式投入运行,保证了茶农鲜叶应收尽收、就地消化。同时,公司采取各种措施,不断拓展市场、稳定价格,促进茶农增收。

一方面企业逆水行舟、化危为机;另一方面,万源市政府也拿出“真金白银”,帮助企业解

困、茶农增收。该市出台支持茶叶行业复工复产方案,实行“一园一策”“一企一员”制度,派出36个工作小分队,蹲点指导企业开展疫情防控、市场调研、田间管理、采摘培训等工作;划拨专项资金经费,支持企业技改扩能,兜底鲜叶价格。

“除了资金撬动,今年还给出了雀舌鲜叶指导价为每公斤140元~150元,比去年同期上浮了7%~10%,这些措施有助于茶农增收、企业减负。”据万源市茶叶局局长刘明亮介绍,万源市探索出了“绩效奖补”方式,由联络员跟踪企业收购价格、加工数量等绩效指标,并负责每日统计报送,奖补资金将根据量化结果,由万源市财政直接划拨给相关企业。

“下一步,将积极引导企业生产多元化产品,帮助打通线上线下销售渠道,让茶叶产业健康、可持续发展。”刘明亮说。

装上复工发展“加速器”

第一产业、第二产业人流量相对固定,复工复产防范风险较小,而第三产业需要人流量的拉动,复工复产防范风险较大。

趁着春暖花开万物复苏达州32个A级旅游景区,在严格做好消毒卫生工作后,截至目前已有10余个对外开放(其中包含大部分4A级景区)。

“今年,新冠肺炎疫情发生的时间正好与春季旅游旺季重合,对旅游市场冲击特别大。”达州市文旅旅游局相关负责人告诉记者,前不久,达州市政府专门召开会议,研究部署推动全市旅游市场复苏的相关工作,要求在做好疫情防控的同时,逐步恢复旅游市场活力,增强旅游景区发展动力。紧接着,达州市文旅旅游局启动问卷调查工作,以“您期望我们做什么”为主题,广泛收集网友意见和建议。

“我们共收集到400多条意见和建议。”据工作人员介绍,降低旅游景区票价、适时推出促销活动、丰富提升旅游景区品质是网友的共同心声。为此,达州市文旅旅游局结合实际,动员已开放的旅游景区积极参与,于3月9日正式推出“达州文旅苏醒游”线上主题活动,助推旅游市场“苏醒”。

“优惠力度很大,景区门票最低只要9.9元。”该工作人员告

诉记者,截至目前,参与到这次活动的旅游景区共6家。其中,八台山玻璃栈道、五峰山森林公园、真人谷景区的门票均只需9.9元,最高优惠达到了近40元。按照计划,这项活动将持续到4月中旬。

2019年,达州正式启动“智慧旅游”相关产品研发,并在2019年6月上线“达州文旅”小程序,这项工作目前走在四川省前列。“下一步,我们还将利用‘达州文旅’小程序等平台,根据其他A级旅游景区的开放情况,在做好疫情防控工作的同时,陆续推出更多的旅游产品和惠民活动,助推全市旅游市场逐步复苏。”达州市文旅旅游局相关负责人说。

稳中求进。为进一步推动经济快速增长,3月10日《达州市对冲新冠肺炎疫情影响推动经济快速恢复增长的35条措施》出台,并对农业、工业、消费、旅游、交通物流、财税金融等9个重点领域经济行业和领域,提出了35条加力加码恢复经济的政策措施。

当“组合拳”遇到“加速器”,冲出“病毒”阴霾、激发经济活力指日可待。

落实“一带一路”倡议将产品推向世界

中办国办调研内蒙古包钢集团复产情况

本报讯 记者张丽报道

近日,中国证监会副主席阎庆民率中办、国办复工复产调研组到内蒙古包钢集团调研复工复产、生产经营、改革发展整体情况。

阎庆民一行先后来到会展中心、轨梁厂2号万能轧钢生产线,观看全景沙盘和主题宣传片,了解包钢布局、生产经营、改革发展等情况;观看各类产品样品,听取工艺流程和产品应用相关介绍;询问包钢稀土储量、应用领域、发展前景等。在观看产品展示厅内陈列的轨梁、型钢样品,了解轨梁产品性能特点、应用领域、产品研发等情况及沿生产线观看型钢轧制生产场景时,阎庆民称赞包钢集团落实“一带一路”倡议,将更多产品推向世界,赢得海外市场,取得了良好成绩。

在座谈会上,包钢负责

人表示,在抗击疫情的关键时刻,中办、国办调研组对包钢复工复产情况开展调研,充分体现了党和国家对包钢统筹推进疫情防控和生产经营工作的高度重视,更增添了包钢夺取疫情防控和稳定生产经营目标双胜利的信心。

新冠肺炎疫情发生以来,包钢集团作为典型的钢铁联合企业,一直处于正常生产状态,并积极承担社会责任,捐款捐物全力支援地方政府疫情防控工作。截至目前,职工及家属未发现新冠肺炎病例和疑似病例,包钢生产经营基本保持稳定。由于受疫情影响,企业效益出现下滑,包钢集团在做好疫情防控的基础上,采取积极稳妥的自救措施,最大限度地减少疫情带来的各类损失。

宁夏吴忠市农产联盟助推复工复产

复工率达87.6%

本报讯 记者邢纪国报道

自新冠肺炎疫情发生以来,宁夏吴忠市8家农业产业联盟(协会)发挥积极作用,当好全产业链服务员、信息员、宣传员、监督员,全力推动农业全产业链各环节复工复产,474家成员单位已有415家复工复产,复工率87.6%。

据悉,吴忠市稳抓项目申报促进复工复产,配合市农业农村局组织企业共申报奶业提质增效、农产品仓储保鲜冷链物流设施建设等中央“三农”补短板项目57个,申报黄河流域生态保护和农业高质量发展项目4个、第一批自治区农业财政项目26个,推荐宁夏顺宝现代农业股份有限公司等4家企业纳入国家疫情防控保障企业信贷资金需求名单,申请贷款1.5亿元。

同时,重视抓协调服务促复工复产。比如,黄花菜产业联盟对全市黄花菜产销各环节进行摸排,建立了微信工作群,成员221家,及时进行信息沟通和交流。统一采购有机肥、农药等生产资料,降低生产成本。与盐池县人保财险对接,推出黄花菜“价格保”,降低市场风险,提升市场信心。

目申报,目前,已经配合吴忠市农业农村局组织企业共申报奶业提质增效、农产品仓储保鲜冷链物流设施建设等中央“三农”补短板项目57个,申报黄河流域生态保护和农业高质量发展项目4个,第一批自治区农业财政项目26个,推荐宁夏顺宝现代农业股份有限公司等4家企业纳入国家疫情防控保障企业信贷资金需求名单,申请贷款1.5亿元。

同时,重视抓协调服务促复工复产。比如,黄花菜产业联盟对全市黄花菜产销各环节进行摸排,建立了微信工作群,成员221家,及时进行信息沟通和交流。统一采购有机肥、农药等生产资料,降低生产成本。与盐池县人保财险对接,推出黄花菜“价格保”,降低市场风险,提升市场信心。

创新信贷产品助企业走出困境

湖南嘉禾银行机构发放小微企贷款3.7亿元

本报讯 “还好,有了农行的‘湘铸贷’,4天时间就给我送来了1000万元贷款资金,而且只有4.0%的年利率。”3月23日,嘉禾县鼎新铸造有限责任公司负责人黄沙兴奋地说。

嘉禾县地处湖南郴州西南部,铸锻造产业是当地经济的支柱产业,先后被授予“江南铸都”“中国锻造之乡”等称号。全县铸锻造产业具有自主产权品牌40多个,规模以上铸锻造企业114家,2019年完成总产值154.46亿元,占全县规模以上工业总产值的68.37%。

“湘铸贷”就是农行嘉禾支行针对嘉禾县铸锻造产业集群、贷款需求大的特点,自主推出的创新信贷产品。

为提升嘉禾县民营和小微

企业金融服务质效,人民银行嘉禾支行在2019年先后组织开展了金融服务“两进两促”“1241”等专项行动,今年3月又组织开展金融“暖春行动”,督促银行机构主动对接企业,创新金融产品,增加信贷投放,为小微企业发展提供资金保障。随即,嘉禾县各银行机构竞相推出“税易贷”“小微快贷”“快乐E贷”“经营快贷”“生猪贷”“粮食贷”“油茶贷”“特色贷”“云义贷”“抗疫贷”“复工贷”等信贷产品,帮助企业走出因疫情所造成的困境。

据统计,截至3月23日,嘉禾县银行机构累计发放普惠型小微企业贷款3.7亿元,支持企业近900家。

(邓和明 欧阳瑞青)



近日,重庆荣昌区万灵古镇有序恢复开放。古镇美丽的景色和浓郁的移民文化吸引游客前往游览。图为游客拍摄夕阳下的万灵古镇。

新华社记者 刘 潺 摄

PVC 塑料地板行业龙头 国内市场未来可期

3月23日,爱丽家居成功登陆资本市场,展现了其未来较大成长潜力

□ 米美颖

2020年3月23日,国内PVC塑料地板行业龙头企业爱丽家居(603221.SH)在上交所挂牌交易。本次爱丽家居成功登陆资本市场,让市场和投资者得以了解PVC塑料地板这一在国内较为“小众”的产品,也展现了其未来较大的成长潜力。

爱丽家居目前主攻欧美等海外市场,近年来公司出口PVC塑料地板占国内同类产品出口比重在5%左右,作为行业头部企业,爱丽家居秉持“做PVC塑料地板行业领跑者”的企业理念,不断在产品上精进创新,在欧美市场具有很强的竞争力。

而随着国内消费者环保消费、绿色消费理念的逐渐形成和增强,同时通过从家装到家装的逐步示范推广,PVC塑料地板市场或将在国内迎来快速增长长期,这也将为爱丽家居奠定可持续发展的市场基础。

深耕PVC塑料地板产品 综合优势显著

爱丽家居是国内领先的PVC塑料地板生产及出口企业之一,主营业务为PVC塑料地板的研发、生产和销售,具体产品包括悬浮地板、锁扣地板及普通地板等。

在技术和工艺上的研发创新优势,使爱丽家居有别于国内众多中小型塑料地板生产企业。公司以PVC

塑料地板产品的技术和工艺创新为研发重点,建有高规格、高水平的研发平台“高分子复合家装材料实验室”。截至2019年底,公司拥有专利22项,其中发明专利6项。其“PE 复膜技术”“开槽废料压块技术”“自动计量混料系统”“自动冲床优化定位技术”等均已达到行业领先水平。

凭借较强的技术研发和设计能力、优异的产品质量以及规模化的生产优势,爱丽家居积累了稳定的客户及渠道资源,业务范围已覆盖美洲、欧洲、东南亚、澳洲等地区,并与 VERTEX、KRAUS、OEPKO、INC等国际知名地板用品贸易商、品牌商建立起了稳定的合作关系,还被纳入HOME DEPOT(美国家居得宝公司)等全球知名家居建材超市的供应链体系。

从近年来公司的经营业绩看,爱丽家居保持总体稳步增长态势。2017年~2019年爱丽家居收入分别为10.55亿元、13.73亿元、11.46亿元,净利润分别为1.15亿元、1.75亿元、1.42亿元,3年中营业收入和净利润的复合增长率分别为4.20%和11.30%。2019年公司综合毛利率23.72%,净利率为12.40%。

值得注意的是,爱丽家居目前主要市场在境外,近3年来境外销售收

入占主营业务收入比例分别为98.30%、97.33%和99.20%,而未来随着国内市场需求的增长,或将成为公司进一步发展壮大的关键因素。

欧美市场稳步增长 国内市场或处成长期“前夜”

从目前PVC塑料地板的市场需求看,中国以外的市场较为成熟旺盛,而国内市场有着广阔的发展前景。

与传统的地毯、瓷砖、大理石地板、木质地板及复合地板相比,PVC塑料地板具有环保无毒、可循环使用、耐磨强度高等优势。在欧美等发达国家及地区,PVC塑料地板产品起步较早,市场认知和接受程度较高,市场需求在稳定中保持增长,是全球主要的PVC塑料地板消费区域。

以北美地区为例,根据FLOOR FOCUS的统计数据,2015年北美地区PVC塑料地板销售量为32.50亿平方英尺,约占全球总市场规模的26%。受房地产行业稳定发展、存量房二次装修市场持续放量等因素影响,北美地区PVC塑料地板市场规模在“基数大”的基础上亦呈现出持续、稳定的增长特征。其中,美国地区PVC塑料地板销售金额由2011年的

19.38亿美元增长至2018年的52.78亿美元,年均复合增长率达15.39%。

与美国市场类似,凭借良好的环保性能与使用性能,PVC塑料地板在欧洲市场的渗透率逐步提升。据统计,2011年~2018年欧盟市场的塑料地板进口额占整体地面装饰材料进口额的比例从2011年的15.16%增长到2018年的28.53%,塑料地板逐渐成为地面装饰材料的主流选择之一。

而在国内市场上,受产品导入较晚、传统消费观念限制等因素影响,国内PVC塑料地板市场现处于产品导入阶段,其市场规模占整个地面装饰材料市场规模较小。未来,随着国内地面装饰材料行业的稳定发展以及消费者环保消费、绿色消费理念的逐渐形成,PVC塑料地板将更多应用于国内家庭装修、商务办公区域装修、公共区域装修领域。根据HJ Research的预测,未来国内PVC塑料地板消费市场将保持7%年均复合增长率的上升趋势,并将逐步向市场成长期过渡。

值得一提的是,目前国内已有不少传统木地板行业巨头加速进入PVC塑料地板市场,一些公司从商用市场切入,并逐步向家用市场渗透,这一动向或许意味着国内市场已处于快

速成长期的“前夜”。

募投项目助力持续成长

面对市场发展的机遇,爱丽家居秉承“做PVC塑料地板行业领跑者”的企业理念,坚持从产品、服务到品牌和渠道战略的全面综合提升。而成功登陆资本市场,也为公司发展增添了强大的动力。

在募投项目方面,包括“PVC塑料地板生产基地建设项目”“PVC塑料地板生产线自动化建设项目”“研发总部大楼建设项目”等项目。其中,PVC塑料地板生产基地建设项目建成达产后,公司将每年新增塑料地板产能1900万平方米;PVC塑料地板生产线自动化建设项目建成达产后,公司将每年新增塑料地板产能550万平方米。

爱丽家居方面表示,凭借优质的客户资源、持续的产品开发与与设计、稳定的产品质量、规模化的生产能力,公司近年来业绩稳步增长,然而,面对日益增长的订单需求,公司现有生产能力已面临瓶颈,限制了公司进一步提升产品供应、响应客户需求的能力。本次募集资金投资项目实施后,公司将建立新的生产基地、对现有生产线进行改造升级,合计新

增2450万平方米塑料地板的产能,以顺应PVC塑料地板市场需求持续增长的发展趋势。

此外,公司研发总部的建设将以IEC17025标准建立测试实验室,包括购买环境循环箱、测试仪等先进设备,并引进高分子材料、工程塑料等专业复合型人才,为公司在市场调研、配方设计、工艺改造、产品试验、性能评估、升级完善等阶段提供全方位支持。

“日趋严格的产品生产标准和消费者个性化的产品需求都对公司研发与创新能力提出了更高的要求”,爱丽家居在招股书中表示:“项目实施后,公司高要求产品生产标准的践行和多样化消费者需求的满足,必将进一步增强公司的核心竞争力,推动公司持续长远发展。”

对于公司未来的发展,爱丽家居有关负责人在与投资者公开交流中表示:未来公司仍将专注于PVC塑料地板领域,借助多年积累的技术优势、市场优势、研发优势和产品优势,在满足原有客户不断增长的订单需求基础上,积极开拓新客户和新产品,继续保持并努力提高在行业中的地位。与此同时,募集资金投资项目的建成也将进一步促进公司营业收入稳步增长,进一步提升公司的盈利水平。