

科学复工复产 把失去的几个“月”追回来

突如其来的疫情给面临较大经济下行压力的全国经济带来更为复杂的发展局面。逆势之下,如何破局?中国企业正以追赶者的姿态,与时间赛跑,与压力抗争,努力挽回损失的时间。

中联重科:打造行业“复工样本”

中联重科在做好疫情防控工作和按程序报批的前提下,从2月5日起分步、有序地实现复工复产,公司生产经营各项指标稳步提升。目前,公司产能已基本达到疫前正常水平,员工复工率已接近100%,推动90%上下游配套企业复工复产,为全国各地联盟客户、代理商复工复产提供了帮助,打造了行业“复工样本”。

中联重科复工复产后,每天跟进供应商复工情况,将疫情防控工作延伸至部分供应商,在疫情得到基本控制后,各级政府加大力度支持复工复产,原材料供应问题和物流问题逐步得到解决。目前为止,原材料供应问题和物流问题90%以上已得到解决。

中联重科加强大数据运用、“云营销”等新业态培育,以线上推广、线上洽购、网上购买和线上服务等“云模式”实现企业“动起来”,产能“活起来”。

从公司正式复工的前一天开始,中联重科便开启了首场产品直播秀。随后公司的网上直播活动“轰轰烈烈”地拉开了序幕,覆盖中联重科各个产品线;内容也扩大至新品发布、产品推介、机手培训、设备维修保养等方面;形式从对着产品讲解到沉浸式实景产品演示等等;直播平台涵盖微信、抖音、快手短视频、虎牙直播和行业媒体等。目前中联重科各事业部共开展了30余场直播,在线观看、粉丝互动数量达数百万,直播斩获的产品订单量也从百台突破千台。

海澜集团:疫情下的企业自我破局

随着疫情得到有效控制,2月10日海澜集团启动复工复产程序。营销线实行网上办公,生产线进行分区域控制、分批次有序复工。从疫情防控、有序复工,到积极复苏各门店销售网络,海澜集团发挥产业资源协调优势,打造“海澜模式”,助力多家合作供应链生产企业复工复产。

海澜集团率先通过内部实践验证,形成系统有效的防疫复工方案,并打通上下游产业链,为合作企业提供疫情防控、复工复产的解决方案,帮助企业对接防疫物资采购,解决疫情期间员工返岗复工的安全管理等问题,实现信息互通,资源共享。

海澜之家积极开展线上业务:通过开通微商城、扩展电子商务平台,一方面挖掘传统平台销售,另一方面布局网络直播业务。疫情期间,直播购物成为大众消费的重要渠道,网络办公成为复工新常态。海澜之家秉承“两边不照面,服务依然在”的服务顾客理念,开通海澜之家直播间,满足顾客购物需求。

同时,海澜之家与美团合作,用户可以通过点外卖的方式购买服装,并承诺一小时送达。外卖购衣诞生于“无接触式”经济的新形势下,不仅是服装销售新场景、新零售的开拓,也是海澜之家加快O2O门店布局并提升用户体验的一种策略,让“快时尚”真正快起来,是服装行业少有的变革动作。

多氟多:创新思维促复工

多氟多化工股份有限公司用创新思维抓复工,使公司在疫情期间实现了市场份额的逆袭。

在复产方面,公司想方设法在上游找资源、下游找客户。不间断与上下游合作伙伴进行密切沟通,了解大家的现状及需求,共享信息。充分发挥全国多基地优势,灵活调动各生产资源,保障自己与合作伙伴的正常生产需要。

同时用创新思维解决疫情期间人员返岗难问题。鉴于外地员工需要采取隔离措施,严重影响返岗效率,公司



积极与政府沟通,提出将公司作为一个责任主体进行单独隔离的措施,这既保证了防疫措施落实,又促进了企业的复工复产。河南省焦作市政府对该做法给予大力支持,并将其作为抗疫时期的“特殊经验”在该地区推广。

同时,充分发挥主观能动性,努力解决疫情带来的运输难题。首先,发挥自身运输公司优势,调动所有自有普货车、危险品车,增加司机补助,免费为司机提供防疫物资;其次,不惜成本,吸引外部车辆资源;同时,积极与各地政府联系,保障物流车辆顺畅通行。

在硬核力量支撑下,公司取得2月份无水氟化铝、电子级氢氟酸市场份额占国内50%以上的可喜成绩,在市场竞争中赢得了主动,占据了优势。

伽蓝集团:快速启动柔性供应链

伽蓝集团快速启动柔性供应链,发挥自身研发中心的资源优势,结合此前“非典”疫情期间推出免洗洗手液的经验,迅速完成产品配方开发和供应商开发。快速启动消杀类产品开发研制,协同生产资源,力争用最短时间投放市场,以满足民众需要。

集团一方面克服疫情与春节共同叠加带来的对生产、物流、研发等方面的负面影响,一方面针对消杀类产品技术要求和合规性高门槛要求,从各环节保证产品的品质和质量。

疫情期间,产品原料、包材供应都非常紧张,伽蓝集团克服困难为消毒类产品上市做好充足准备,加紧向市场投放安全有效的消杀产品,满足防控物资需求。其中,自然堂免洗手消毒凝胶、消毒喷雾和卫生湿巾产品,一经推出,就收到了非常好的市场反响,有效缓解市面上对于此类产品供不应求的现状。

集团旗下专业功效性护肤品牌珀莱雅,陆续捐赠总价值331万元的珀莱雅728霜(珀莱雅舒缓保湿修护霜),帮助近万名一线医护人员对抗因长时间佩戴口罩而产生的面部泛红、瘙痒、敏感不适等“口罩脸”问题。自然堂品牌和春夏品牌捐赠的护手霜可有效帮助医护人员防护因过度使用酒精消毒导致的手部皮肤受损,修护“酒精手”。

中钢集团:因企施策,开启复工加速度

新冠肺炎疫情发生后,中国中钢集团有限公司迅速行动,周密组织,以各种方式支援抗疫一线,统筹推进疫情防控和生产经营各项工作。中钢集团科学谋划,统筹部署疫情防控和安全生产工作,针对不同地区、不同类型企业分类施策,确保复工复产安全有序推进。

针对订单多、生产量大的实际情况,中钢洛耐春节期间不停产,有效保障了宝钢、鸿达焦炉等国内合同和日

本、俄罗斯等出口合同产品的产量和质量;中钢天源在确保自身安全复工的基础上,主动帮助客户解决复工复产难题;中钢国际工程海内外各项目有序推进项目投标和建设,保证各项业务顺畅沟通;中钢矿业对所属企业物料储备情况进行全面盘点,科学研判保障连续生产的周期,确保连续生产2个月以上;中钢邢机根据客户生产计划科学排产,合理计算生产作业时间,轧辊生产线全部开工复产;中钢马矿车间工人采用“三班两运转”方式,加快订单生产;中钢热能院在不能正常外出开展营销活动的情况下,集中精力开展实验室研究和中试验证线建设等工作;中钢货运组织精干力量,优化现场操作流程,协调机场、海关等相关部门,快速完成多批进口单据整理、货物清点、查验、包装、装卸、出库等一系列操作。

金光集团:打出有序复工“组合拳”

VR看房拥抱5G技术,新型产品助力智能化防疫……从客户服务创新到商业模式创新,作为造纸业的领军企业,金光集团在创新中谋取发展新优势,并走出一条新路子,创出一片新天地。

严防关口,保障零接触零感染。集团旗下的各大商业联合体为了保障办公楼内租户的健康安全,首先搭建了一个小程序客户服务平台,用于联络、统计、宣传等,及时联动防疫信息。

新型产品,智能化防疫更高效。防疫期间,少接触甚至不接触一直是疫情防控的关键。为此,办公楼内首次采用了新型产品红外测温仪,测温既精准又快,也提高了租户进入办公楼的通行速度。

主动转型,拥抱5G新技术。受疫情影响,线下写字楼、商铺及酒店的招商工作遭遇困境,上海白玉兰广场主动携手入驻企业,利用5G网络技术启动全民招商模式。一方面,将招商业务从线下转向线上,适时推出3D云端看房平台,通过线上AV、VR视频技术,让客户足不出户就能了解到商业综合体的状况。

商业扶持,帮助企业共渡难关。疫情发生后,针对商店面临的巨大经济压力,从服务模式进行创新。首先,在集团大力扶持下,给予商业租户一定的租金减免。上海白玉兰广场购物中心和金虹桥商场就对200多家租户1月24日至2月29日期间的租金减半,减免金额达到了千万元。(本报记者郭志明综合整理)

