

稳岗稳就业,民营企业尽显担当

编者按:

“优先稳就业保民生”“千方百计稳定和扩大就业”“着力稳企业保就业”……今年政府工作报告中出现频率最多的一个词,就是“就业”。

“保障就业和民生,必须稳住上亿个市场主体,尽力帮助企业特别是中小微企业、个体工商户渡过难关。”正如政府工作报告所传递出的信息,要想保障就业和民生,其关键还在于稳企业,尤其是提供了大量工作岗位的中小微企业。

□本报记者 孙铭阳 孙思琪

受疫情影响,中小企业面临巨大冲击。如何稳住中小企业,托底就业人群,帮助中小企业渡难关是当前面临的重要问题。自我省按下“复工复产”键以来,各部门相继出台一系列政策措施,降低生产经营成本,提供金融支持,努力让政策及时跟进,切实为企业减负、纾困。

100亿元稳企稳岗基金这么用

为积极应对新冠肺炎疫情对我省中小企业的冲击和影响,让中小企业真正获得帮助,3月7日,省政府专题会议决定设立总规模100亿元的中小企业稳企稳岗基金,其中,省级基金规模60亿元,市县基金规模40亿元。

这笔规模100亿元的基金由省财政厅负责管理,在省中小企业稳企稳岗基金管理使用工作专班指导下开展工作。主要采用通过贷款担保风险补偿政策;通过补助激励政策,对符合政策支持条件的企业给予补助;通过周转金借款,对暂时面临资金困难的中小微企业续贷倒贷提供应急周转支持三种运行方式。

批发零售、住宿餐饮、文化旅游、交通物流等行业,是用工大户,同时也是此次疫情中受影响较大的行业。而担保贷款政策将重点支持这些企业和吸纳就业多、资金暂时遇到困难的制造业中小微企业,包括符合中小微企业划型标准的个体工商户。据了解,中型企业单笔新增流动资金贷款不超过1000万元,小型企业不超过500万元,微型企业不超过200万元。

贷款周转金政策的出台,能有效帮助我省中小微企业有效防范和化解疫情期间暂时遇到流动资金链断裂风险,在稳企稳岗基金中省财政厅安排新增10亿元中小微企业贷款周转金,总规模达到20亿元。通过为企业提供短期“过桥借款”的方式支持企业还贷续贷。

纾困解难创新服务新模式

“受此次疫情影响,我们企业流动资金到期偿还出现了困难,我们及时向企信担保中心申请了1500万元的周转金贷款担保业务。”黑龙江安诺威环保科技有限公司总经理原华说,担保中心作为政策性担保平台,第一时间帮助他们与银行对接,签订反担保手续并办理放款等融资服务工作,短短两个工作日就帮我们完成此笔过桥资金业务,及时有



五常市彩桥米业有限公司加紧生产吸纳当地人员就业。

本报记者 荆天旭摄

贷款“及时雨”稳住就业岗

效解决了资金还款压力的同时,避免造成逾期情况的发生,并保证复工复产的稳步推进。

房租、水电、人力……面对错综复杂的经济账,省工信厅集合各项减支措施,帮助企业降低租金、用工、用能、物流、资金等各方面成本,有针对性地精准服务。认真落实省政府加强金融支持企业复工复产纾难解困若干措施20条,截至目前,银行业金融机构共为534户工业企业发放贷款486亿元。发布6个批次、2026户企业进入省疫情防控物资重点保障企业名录。

省工信厅依托省市县三级工作专班,建立复工复产日调度、日报制度,聚焦分区分级分类精准稳妥,抓企业主体责任落实,抓重点企业重点园区重点项目,抓平台热线应急保障服务,抓政策早落地早见效,抓专班充分发挥作用,推动规上工业企业能开则开、应开尽开,带动产业链中小企业协同复工复产。

截至5月25日,全省规上3422户中小企业中有3370户复工复产,开复工率98.48%。

原华说,非常感谢各级相关部门,为我们这些受疫情影响而造成流动资金短缺的企业提供周转金政策,降低担保费率的同时节约了融资成本,担保公司以高效、快捷的点点对点的服务,帮助我们解决融资难题,让我们企业在攻克疫情的同时增添了融资利器。生产秩序稳定了,员工队伍的人心也就稳定了,我相信在全省共同努力下,我们一定能共渡难关!

哈尔滨文杰服饰有限公司自新冠肺炎疫情发生以来,积极响应政府号召,从采购口罩到自己生产,积极为省的疫情防控作贡献力量,已被列入国家重点防疫物资保障单位。“口罩设备因为市场原因价格涨幅相当大,最初的时候一条口罩生产设备已经达到130多万元,我们购买口罩机和相应辅助设备已经投入了很大一部分资金,资金周转不开对公司后续生产造成了很大的困扰。”

总经理助理陈旭说,适逢原材料价格一路飙

升,仅口罩中间层熔喷布的价格,就由原来的每吨几十万元上涨到每吨十几万甚至后来的每吨几十万元。后续购买原材料等所需的资金压力就变得特别巨大。我们通过省里相关部门了解到国家给予防疫企业贷款优惠政策,我们欣喜之余也第一时间联系上了中国农业银行哈尔滨自贸区支行,并在黑龙江省鑫正投资担保公司的担保下申请到了5000万元的专项贷款。

“这笔贷款来得太及时了,很大程度上解决了公司后续生产资金周转紧张的问题。”陈旭说,我们将合理利用这笔贷款,保障生产稳定,继续为防疫物资的生产贡献力量,同时做好稳岗稳就业工作,承担好企业的社会责任。

特别关注

利民锅炉谋双赢

扩大就业门路 保企业销售

□本报记者 孙思琪

马兴龙是海门市利民节能锅炉制造有限公司今年招收的新职员,和同期一起进入公司的周良国共同加入了公司新成立的销售二部。疫情期间,找到新工作的他们,信心十足,干劲满满。

第二销售部是利民锅炉新成立的部门,主要是针对公司新产品生物质直燃解耦燃烧锅炉在全省的推广和销售;同时还负责对已安装的各种锅炉进行售后服务。成立以来,通过发挥远程监控作用,利用智能网关、远程调试,使问题锅炉恢复常态。

马兴龙告诉记者,自己之前就做过

销售,也了解制造锅炉的基本常识。他说,制造业公司,要想把产品卖出去、卖得好就要靠好的销售来推销。现在,马兴龙每天要打十多个电话联系客户,维护售后服务。成立不到一个月,他所在的销售二部已售出2吨~45吨生物质解耦燃烧锅炉12台套,售后服务14人次。

突如其来的疫情,给制造业带来不小的挑战,不少公司都在精简职能部门。但公司董事长万显君在这个时候却增加了销售队伍。万显君说,制造业的一个弊端就是不重视销售,过去是等着客户找上门来,现在我们就要转变思路主动把好的产品送到客户面前。

利民节能锅炉制造有限公司下设锅

炉制造本部、万佳新能源科技有限公司、君佳新能源供热有限公司、利佳锅炉安装有限公司4个子公司。受疫情影响,全面复工复产后,许多外地的合作厂商原本计划年后签的合同如今却只能搁置。

外地厂商的来企计划搁置了,但企业的生产和销售可不能搁置,公司马上决定改变销售策略。项目经理高原说,过去我们谈合作都是当面谈,现在受疫情影响全部改成在线上销售。对于中小企业,尤其是制造业,通过此次疫情可以看出销售非常重要,所以我们不但没有削弱销售队伍,反而成立了第二销售部,强化销售力量,好产品要有好的销售,才能挽回疫情期间耽误的订单,实现用户和公司的双赢。

截至5月底,海门市利民节能锅炉制造有限公司已收到10吨~45吨生物质解耦燃烧锅炉订单38台套,合同总金额1266万元,正在加紧生产中。

一线调查

建龙集团

借力云聘会广揽人才促发展

□本报记者 孙铭阳

就业,一头连着企业运营、宏观经济,一头连着千家万户、民生冷暖。新冠肺炎疫情发生以来,建龙集团黑龙江区域的4家钢铁子公司切实细化落实各项防疫和稳企稳岗举措,全力以赴稳就业、稳经济、促发展。

在建龙集团各子公司的生产车间内,高炉运转不停,发出阵阵轰鸣,炉内翻滚着红色的铁水,老员工沉稳熟练,新员工满怀激情。

27岁的常侯,大专毕业,四月份通过招聘来到建龙北满特钢有限责任公司,在建龙北满一炼钢厂做炼钢工。“我家就在富拉尔基区,离单位很近。受疫情影响,现在就业也很难,能在家门口找到待遇比较好、企业前景发展又好的工作,我觉得很幸运。”

“面对疫情的特殊情况,我们采取灵活方式开展招聘工作,通过参与省人社局的‘春风行动’、齐齐哈尔新闻中心组织的‘云聘会’,以及抖音、微信朋友圈等方式进行企业招聘。”建龙北满特钢人事行政部部长刘士辉说,2020“春风行

动”云聘会切实帮助我们企业解决了疫情期间用人难、招不到人的用工难题。

“我们招聘的岗位主要是冶炼工、轧钢工、机加工人,负责机械维修的电工、焊工、钳工等,而且现在企业也依然有需求。”刘士辉介绍,建龙北满特钢在疫情期间非本地人员均采用电话和视频面试方式沟通,达成就业协议者到公司按照疫情防控期间人员进出规则入职。疫情期间通过发布招聘信息签订劳动合同共计102人次。结合政府政策,针对岗位、倒班方式等情况,合理安排员工出勤及工资分配,有效保障了疫情期间员工利益不受损失和队伍稳定。

作为我省重点企业,建龙阿城钢铁有限公司也积极发挥引领示范作用,在防疫攻坚的紧要关头,不减员、不降薪、按时足额发放工资。在集团统一领导和阿城区委区政府的支持下,克服物流受限、下游企业复工延迟、钢材需求萎缩、库存上升等不利因素,强化生产组织,积极跟踪市场变化,科学调整产品结构,确保各项生产稳定顺行。

步入建龙西林钢铁有限公司的厂区,机器轰鸣,员工上下班井然有序,省

“菇来也”

直播平台带动500人就业

□本报记者 孙思琪

线上直播带货畅销销售渠道,线下产品研发推出新型产品——这是黑龙江天锦食用菌有限公司面对疫情冲击,为保障就业所做的准备。总经理高鹏说,对于保障就业而言,眼下更重要的是努力稳住企业,特别是对于我们用工需求大的中小企业,待冲击过去之后市场需求自然会复苏。

天锦食用菌有限公司自2001年成立至今,始终专注有机食用菌产业的发展,在大兴安岭拥有野生植物采摘基地120万亩。马越超是天锦食用菌新入职的员工,目前他的岗位主要负责直播带货。在他看来,一个直播间就是一个无形的店面,一条短视频就是一则广告。马越超说:“大兴安岭有着得天独厚的自然条件,我们的产品天然优质,但受疫情影响,采购商客流量少,产品销售不畅,而直播恰好能解决这一难题。”目前销售和腾讯看点等直播平台合作,天锦食用菌网络直播的销售额已达到50万元。

高鹏说,通过此次疫情,让我们知道,直播这个渠道能够帮助更好的销售,云端直播销售不仅能帮助我们卖出受疫情影响滞销的农产品,还能提高我们的工作效率。

3月15日,天锦食用菌正式复工。受疫情影响,天锦食用菌大部分线下门店销售量下降,公司通过增加线上销售的方式提高销售额,这不仅提高了销售量,也间接帮助企业稳岗稳产。

随着直播平台销售量的上涨,公司的订单量也在逐步增加。虽然,销售量与去年同期相比略有下降,但高鹏表示,随着疫情的逐步好转,未来的销售前景还是广阔的。

3月19日,是天锦公司新的营销品牌“菇来也”的第一天正式运行。疫情期间,天锦食用菌的团队丝毫没有停下新产品研发的脚步。高鹏告诉记者,“菇来也”的品牌来自大兴安岭原始森林,那里有他们食用菌种植基地和野生植物采摘基地。多年来公司一直专注深耕食用菌领域,这次推出了虫草菌菇汤、松茸珍菌汤等速食产品。为消费者所想,保证产品品质,让消费者更了解产品,是提高销售量的重要手段。与此同时,公司还加大科研力度,不断进行转型升级,由原字号向深加工开始转变。

目前,黑龙江天锦食用菌有限公司自有员工100余人,带动基地种植户500多人就业。今年,天锦食用菌按照原有计划招聘了销售、科研等20余名岗位。高鹏说,农产品深加工,品质是基石,新产品是砖瓦,员工是“工程师”,这三者缺一不可,只有保证品质,在员工的生产、销售的基础上,加大科研力度,才能建成企业这座大厦。

民营经济

“国富融”搭平台

组织培训1400场 累计培训7万人次

□本报记者 付宇

“我们已经推出了5期‘县长来了’在线直播,单场在线观看量均在40万人次左右,这个活动不仅为县域经济做了宣传,还带动了特色农产品销量。为了帮助当地农民就业,我们在每个直播过的县域开展‘百名村红计划’,这个计划在通河县、甘南县已正式启动,培养了‘新农人’。”黑龙江国富融网络技术服务有限公司总经理焦惠颖说。

“百名村红计划”是继“县长来了”在线直播活动之后,推动本土直播电商发展的重要一步。疫情当下,交通运输、文化旅游、酒店餐饮和影视娱乐等服务消费虽然受到较大影响,但网上购物、网上订餐、网上娱乐等数字经济新业态呈现出活跃状态,并催生出新的就业岗位、就业方式。国富融自建可溯源的“来溯源”平台就异常忙碌,疫情期间“来溯源”平台推出了“抗疫少出门、鲜蔬及时送”服务,方便百姓线上下单,线下无接触送达,连接起了田间到百姓餐桌的全链条,同时也将滞销的农产品推广出去了。

黑龙江国富融网络技术服务有限公司成立于2015年,是省内一家科技创新型的网络技术服务和电子商务整合营销专业服务机构。在电子商务领域长期致力于传统业态的数字化改造、智慧商务大数据平台、网络信息安全、智能化场景再造、国内国际市场开拓一体化综合服务;在农村电商领域深耕6年,在区域农产品公共品牌培育及营销推广、农产品溯源质量保障体系建设、诚信体系建设、区域电商顶层设计、线上线下营销推广、电子商务人才培养、自建可溯源的“来溯源”电商平台等方面深度服务13个地市30余个县域。他们先后组织了各级各类电子商务培训活动近1400场,累计培训70000人次,为龙江培养了一大批电子商务实用人才。

“之前在通河、甘南两县直播过后,我们对电商普及培训人员做了回访,发现很多村民有创业的意愿,为了帮助贫困县在当地培养自己的网红主播,我们为他们开展了线上直播培训,想创业的村民积极响应,每县报名参加人数有200人之多。”焦惠颖介绍说,线上培训从直播的开启,到直播运营技巧都进行了深入的讲解,经过多天的培训与实操,参与的学员已经熟练掌握了多种直播技巧和运营模式。多数学员已经在平台上开起了自己的小店,并收获了可观的粉丝数量。

侯海林是通河县农民,疫情期间,他们合作社的大米滞销,看到很多农民直播带货后,他有了在互联网上创业的念头。“疫情期间,大家都足不出户,线下门店销售惨淡,我看到大家用手机就能卖货,非常心动,就参加了线上培训,零基础开始学,现在已经在抖音上开了十几场直播。”侯海林说。

侯海林表示,互联网创业是农民致富的机会。疫情期间,很多外出打工的农民出不去,土地还租给其他人,只能打零工勉强糊口。用手机、电脑做直播、开网店,是大多数农民都可以操作的事情,成本低,还能带动家庭成员一起就业,现在由企业指导我们,一定要抓住机会。

“疫情期间,我们不仅帮助农民开展线上培训,还通过‘来溯源’平台让政府、企业双手掌握‘云端’,打造了线上‘龙江云展会’平台,居家办公期间不仅没减员,还扩招了京津冀等地返哈过年的技术人员、商务人员充实到云展会平台的筹备建设工作中来。”焦惠颖介绍说,这个线上“龙江云展会”平台,通过图片视频宣传、产品3D展示、VR虚拟体验,在线供采对接、直播推广营销为一体的形式,为参展商和采购商搭建起永不落幕的交易会。随着展会形式的变化和3D、VR、直播等新技术的融入,一大批有志于参与销售模式转型的企业都新设或扩充了电子商务销售部门,带动了新技术、新设备的应用,也催生了新岗位、新就业的实现。

育新机 开新局



通河县举办电商创业培训班。

本报记者 付宇摄