整合特色菜肴小吃，创新线上线下互动

“莆田餐巴”巧解餐饮门店复产难

经济日报·中国经济网记者 薛志伟

“莆田餐巴”采用线上订餐、线下自取、私人订制配送、现场体验等模式，按疫情防控的要求做到无接触服务，为广大居民提供便利。在疫情防控期间，餐饮企业打破以往单干的格局，化被动为主动，充分利用“互联网+”，线上线下同频共振，联合创新经营模式，不仅减少损失，稳定客源，还为接下来传统餐饮业转型升级打下基础。

日前，停在福建莆田市城厢区太平小区的“莆田餐巴”移动篷车，吸引了众多市民来购买美食。 郭文辉摄（中经视觉）

新冠肺炎疫情突如其来，餐饮业作为劳动密集型服务业受到了重大影响。对此，福建省莆田市市长李建辉认为，要坚定信心，抱团发展，抢抓机遇，创新模式，打造线上线下结合，供应链垂直整合，销售订制化、差异化的新餐饮。

连日来，在莆田市委、市政府统筹下，莆田市各餐饮企业奋力扭转危机，借助“互联网+”，创新发展新模式，跨界打造新餐饮，在做好疫情防控的前提下，有序有效恢复营业，满足消费者的生活需求，助力莆田市恢复正常经济社会秩序。

新餐饮备受青睐

“好久没有闻到这么熟悉的味道了，还是莆仙小吃地道。”家住市区和成天下小区的“90后”居民陈喜顺，特地来到停靠在国资大厦楼下的“莆田餐巴”移动篷车前购买莆仙美食。他从新闻里了解到，“莆田餐巴”开进园区、社区、写字楼、机关等，推出许多美味可口、物美价廉、安全放心的美食，因此过来打包购买，改善这一个多月来的单调伙食。该服务点仅仅一个中午就销售出80多份套餐，附近居民、公司员工等随到随买，打包取走。

在市区雅颂居，2辆“莆田餐巴”移动篷车停靠在小区门口，一辆车内排放着荔枝肉、小鱼干、海苔、带鱼、卤鸭肉等20多种菜肴，还有莆田红团、绿豆糕等莆仙特色糕点；另一辆车内则提供主食，厨师现场烹饪焖豆腐等，吸引了附近居民前来选购。几名戴着口罩选购食品的居民说：“现在是非常时期，外出就餐不方便，家里双职工，平时没空做饭，在家门口就能买饭菜，赞！”

那么，这深受市民欢迎的“莆田餐巴”是如何诞生的呢？

莆田市餐饮烹饪行业协会会长关玉标说，此前为了元宵节，协会早早筹资40万元购买了15辆移动篷车，计划布置在莆田市各个闹元宵的地方，做莆仙美食，丰富旅游业态。但一场疫情改变了所有计划，全市大部分餐饮企业陷入“停摆”。

为了渡过难关，有序推进复工复产工作，连日来，协会在市委、市政府的指导下，创新思路，盘活资源，将15辆移动篷车打造成“莆田餐巴”，先后在莆田高新技术产业开发区、涵江小商品批发城、城厢万辉社区、荔城荔园小区等10多个地方布点试营业，既解决了企业复产工人、当地居民等用餐问题，又使得多家餐饮企业“动起来”，创造出餐巴服务点、中央厨房等上百个就业岗位，实现多赢。

行业抱团谋创新

刚刚推出的“莆田餐巴”如何经营好，做强做大？

在莆田市餐饮烹饪协会的牵头下，友德酒店、蒲集味、老蒲鲜、蘑菇私房菜、拱辰厨师团等餐饮企业抱团参与，各家中央厨房统一配送菜品到“莆田餐巴”上，餐饮员工从店里走进社区、园区、写字楼提供服务。

莆田市餐饮烹饪行业协会秘书长郭文辉说，每个“莆田餐巴”服务点销售的菜品都不一样。比如工业园区针对企业员工，一般以套餐为主，每份15元；写字楼提供更多样的菜品和套餐；社区除了焖豆腐、莆田红团等各类小吃外，还会供应半成品，市民购买回去直接加热即可以食用。同时，每个服务点还建立了微信群，有的小区还直接邀请餐饮企业进入小区业主微信群，“莆田餐巴”提前一天发布次日供应菜品，居民提前下单，协会根据订单统筹各餐饮企业配送菜品。

莆田老蒲鲜餐饮企业创始人陈伟军说，在疫情防控期间，餐饮企业打破以往单干的格局，化被动为主动，充分利用“互联网+”，线上线下同频共振，联合创新经营模式，不仅减少损失，稳定客源，还为接下来传统餐饮业转型升级打下基础，“莆田餐巴”是行业转型的前哨战。

关玉标表示，“莆田餐巴”是莆田市餐饮行业抱团创新谋突围的重要一步，餐巴设置移动便利，提供的食品已完成大部分烹饪程序，现场制作不存在油烟污染等问题。不过，“莆田餐巴”在布点、运营过程中需要有关部门给予大力支持，共同把“莆田餐巴”打造成本土餐饮的新品牌。

借力“互联网+”突围

在“互联网+”浪潮的冲击下，餐饮行业的互联网化飞速发展，未来餐饮即将社群化，谁能抓住“粉丝”，谁就赢得先机，实现线上线下突围。

“莆田餐巴”采用线上订餐、线下自取、私人订制配送、现场体验等模式，按疫情防控的要求做到无接触服务，为广大居民提供便利。

在这次疫情中，对接“莆田餐巴”的莆田蘑菇私房菜餐饮企业逆市上扬，制胜法宝就是线上线下高度一体化，实现无缝对接。该企业负责人黄朝琴告诉记者，企业从2015年6月份成立，现在有2家门店，走的是线上订餐、线下依托“莆田餐巴”网点配送的发展模式。企业申请了20个微信个人号，每个号有5000名“粉丝”，请了4名客服专门管理微信个人号，每天发送菜品资料、接受下单、处理投诉等，更重要的是利用微信私聊的方式与顾客进行点对点的互动，留住客源。平时门店网上订餐一天150单，此次疫情期间，一天增加到两三百单。

“蘑菇私房菜餐饮企业的成功就是借力‘互联网+’的典型，给餐饮企业转型带来新启示。”郭文辉说，“莆田餐巴”一推出就深受市民欢迎，他们下一步将组织各会员单位，在全市的社区、园区、写字楼布置更多服务点，增设“早餐工程”，同时推出“百道名菜进社区”“百位名厨莆田行”等活动，巩固推广线上线下结合的“新餐饮”模式。

关玉标认为，疫情终将过去，“莆田餐巴”服务也会持续延伸，“新餐饮”将是行业前行方向。未来，协会计划与社区平台对接，整合资源，互补短板，打造本土餐饮推广网络平台，方便市民订餐，“莆田餐巴”则作为莆田市餐饮企业送餐的“中转站”“加热器”，为居民提供贴心的美味佳肴。

北京谊安呼吸机驰援海外

本报记者 李佳霖

3月21日，30台产自北京谊安医疗系统股份有限公司的呼吸机包机发往意大利。截至目前，已有两批呼吸机共计80台紧急驰援意大利。此前的3月20日，还有250台呼吸机发往俄罗斯，该公司生产的呼吸机正源源不断驰援海外疫情严重国家。

随着境外疫情的日趋严峻，北京谊安医疗系统股份有限公司已接收到来自联合国人口基金会和世界卫生组织等国际组织及意大利、英国、俄罗斯、乌克兰、蒙古、卢旺达、巴林等国家的呼吸机紧急采购项目逾千台，目前，谊安医疗已累计生产交付国际市场几百台呼吸机，还有几千台呼吸机正在紧急排产。

“呼吸机主要提供机械通气，是预防和治疗呼吸衰竭，挽救和延长病人生命的关键设备。机械通气是新冠肺炎危重症患者最重要的生命支持手段。此前在疫情前线，公司多位工程师辞别家人驰援武汉，深入各大医院紧急安装设备；一线车间，工人们放弃春节假期加班加点赶制机器。自1月21日到3月15日，谊安医疗已为国内市场累计生产交付2000余台呼吸机，其中发往湖北地区1000余台。”谊安医疗相关负责人介绍。

据了解，在生产过程中，谊安医疗遇到了呼吸机上下游配套企业未开工、核心部件进口缓慢、物流运输受阻等问题。企业负责人说：“北京经济和信息化局等相关政府部门第一时间响应企业诉求，主动帮助解决问题，协调北京海关帮助企业关键零部件涡轮和传感器绿色通关，加速核心元器件进口备货；同时联系工信部对接各地工信部门推动呼吸机上游配套供应商复工复产，共协调近50家配套企业复产并正常供货；谊安医疗还被列入疫情防控重点保障企业名单，获得银行信贷支持。”

呼吸机作为高端医疗器械，是材料、机械、电子、医学、生物工程等多学科密集交叉形成的产品。“谊安呼吸机的关键核心元件涡轮均为瑞士进口。随着境外疫情的日趋严峻，欧美厂家开始大批量生产呼吸机，瑞士涡轮出现产能不足、交货期延长等问题。因此，未来为提高呼吸机产业链抗风险能力，目前最大的短板就是解决核心零部件依赖进口，供应短缺且不稳定的问题。我们正持续寻找国产化替代厂家，以期早日解决关键零部件卡脖子问题。”这位负责人说。

据了解，此次大面积使用的谊安医疗自主研发的国内首款电动电控涡轮呼吸机VG70，在新冠肺炎治疗上，从轻症患者的无创通气治疗，再到重症患者或无创通气不耐受患者的有创通气治疗，一台呼吸机可以全部解决，而且体积小巧，从而减少医务人员因为更换机器带来的设备消毒等工作量，避免病人间交叉感染。

大亚湾核电：

科技防疫织密安全网

本报记者 杨阳腾

新冠肺炎疫情暴发以来，大亚湾核电公司坚持“防疫情、保供电”两线作战，在做好自身疫情防控的同时，有效保证了社会生产生活用电需求，为尽早取得疫情阻击战的胜利贡献了力量。

深圳市疫情在1月26日到2月8日最为严峻。期间，大亚湾核电基地共超过17.2万人次进出核电厂区。大亚湾核电公司充分发挥“常备不懈、系统防控”的核应急管理体系优势，“抓紧、抓实、抓细”实施一系列措施和手段，有效应对单日进出电厂人员平均超过1万人次的挑战。

科技是第一生产力，也是第一“防疫力”。公司近年来基于物联网、大数据、智能化打造的“智慧电厂”平台，在本次疫情防控和安全生产中发挥了重要作用。2019年，公司建成的世界首个核电行业无线专网，发挥了科学防疫的最强战斗力，同时依托作业管理中心、辐射监测中心等信息化管控平台，采用远程早会、电子取还票等远程方式，进行技术指导、监督、人员定位、密度调控等，有效地减少了生产人员相互接触，提升了电厂防疫管控能力。大亚湾核电公司还率先推出基地各单位全员一体化信息管理系统，个人快捷申报，筛查人员“经历背景”、跟踪人员健康状况，每天产生超过20万条数据，形成大数据分析结果，前端管控做到风险可知。

公司根据人员筛查结果建立白名单制度，设置人员入场卡证授权，并通过人员健康状态承诺书、人员健康检查等三级防线，将风险源头堵在外。同时，公司核实每一项工作现场作业人数，实施工作活动防疫风险分级制度，同时作业人数超过10人列为一级防疫区；加强对核岛、密闭空间等防疫重点风险活动管控，实时监控控制区人员数量和剂量；机组大修也从三班变成二班轮值，尽可能地降低风险。

大亚湾核电公司既是生产单位，在基地范围内还是个大型社区，长期有132家兄弟单位和承包商在这里工作，他们大部分分散住在大鹏新区的各个地点。为确保大亚湾基地疫情防控风险全覆盖、管控无死角，公司主动牵头成立防疫领导小组和防疫专项执行小组，制定大鹏新区核电相关人员防疫管理地图，将大鹏新区范围内与公司相关的承包商、家属及承包商住宿区、商铺、快递区和公交车站等所有场所作为防疫共同体，一体化管控，坚持问题导向、结果导向，实施无死角督查、确保做实做细，在有效防止疫情蔓延的同时，保证了正常生产。

瞄准高端人才，完善全球供应链

良品铺子“云招聘”6500名员工

本报记者 柳 洁 通讯员 吴 凌

近日，以首家“云上市”身份在上交所挂牌的良品铺子股份有限公司，响应国家号召，不仅及时复工，更发布6500个岗位的全年招聘计划，薪资、待遇均未缩水，其中更包括一些百万年薪、面向全球的“高精尖”岗位。

作为国内休闲食品行业龙头企业，在此次抗击新冠肺炎疫情过程中，良品铺子累计捐赠超过890万元的物资，还做出了“逆势招聘”举措。良品铺子目前员工总数为9627人，相较之下，6500人的招募规模非常可观。良品铺子副总裁赵刚表示，这一决定既是基于业务发展的需要，也是响应国家“稳民生、稳就业”的举措。“作为一家上市公司，我们要主动承担起社会责任，及时提供就业岗位。”

数据显示，2016年至2018年，良品铺子营收分别为42.89亿元、54.24亿元、63.78亿元，年均复合增长率达21.95%。目前，公司营收规模、业绩增速已位居行业前列。

今年2月24日，良品铺子首家在上交所“云敲锣”，成为湖北第108家A股上市公司。

为了满足发展需要，此次良品铺子招聘岗位涵盖销售人员、物流人员、管理人员、生产技术人员等。“校园招聘方面，我们已经累计收到了超过1万份简历，社会招聘方面收到的简历数量更多。”良品铺子人力资源本部招聘负责人袁吕发说。

袁吕发表示，与以往相比，本次招聘的另一个不同之处，在于新增了不少面向全球招聘的“高端岗位”。

研发品控方面，包括良品健康营养研究院首席科学家、不同领域的食品研发科学家、感官/理化质检专家、供应商质量管理等专家岗位；品牌力提升方面，包括社交新媒体总监、直播主播；数据化应用方面，包括大数据专家、商品数据专家、物流数据专家；供应链提升方面，则会招聘全球供应链管理专家。

瞄准高端人才，是良品铺子近年来“高端战略”的延伸。国内休闲食品行业同质化、低价竞争、行业壁垒低等问题，一直困扰着整个行业。2019年1月，良品铺子率先提出了高端零食定位，其价值主张包括健康营养、口味正宗、时尚颜值、极致新鲜等。

在诸多岗位中，全球供应链岗位以及良品健康营养研究院的扩招最受外界关注。“招聘全球供应链管理专家，是为了强化良品铺子在全球供应链各环节的战略合作，提升信息获取、生产组织、货物流动销售的整体效率。”袁吕发说。

良品健康营养研究院成立于2019年下半年，赵刚表示，“以前很多人认为零食就是热量高、营养少，公司之所以在研究院名称中突出‘健康营养’四字，就是希望用科学方法实现技术层面突破，让‘零食也可以很健康’”。据了解，研究院除前瞻性研究外，还将在良品铺子、公司供应商、高校科研院所之间建立一个合作“桥梁”，推动科技成果有效转换。

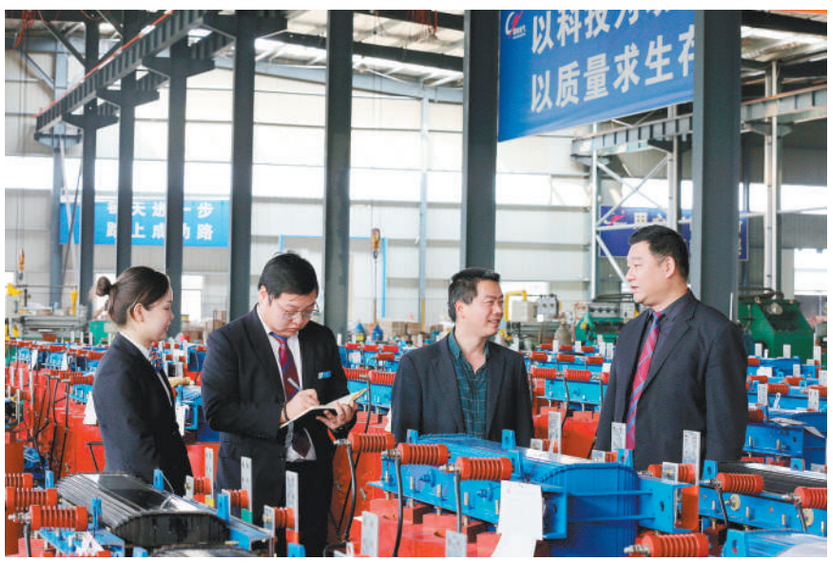
特殊时期，良品铺子开启了特殊的“云招聘”模式。“近期招聘环节中涉及的宣讲、网申、初试、测评、复试、终试、谈薪及签约等环节，几乎全部都能在线完成。”袁吕发说。

“云招聘”相比传统线下招聘有3个优势：一是人数优势，线上招聘动辄有数十万观看人群，但线下一场招聘会，能吸引到的求职者不过百人；二是不受时间和空间限制；三是效率更高，求职者可以在直播间和工作人员实时互动。“我们只需要提前与高校联系，在相关平台发布招聘信息后，就能有序推进线上流程，传播效果、执行效率其实更高。”袁吕发说。

3月6日，良品铺子首次尝试以直播方式开展校园招聘，吸引了3086人次参与。3月9日，启用钉钉视频面试，30个面试官同时在线，目前已面试了1200多人。面试通过后，即可采用线上、电话三方签约，全程“线上化”。

“未来将会广泛采取线上、线下结合的形式，比如宣讲部分可以在线上完成。当然，一些重要岗位面试还是要面对面交流，很多求职者也希望去现场感受下企业氛围，才能最终做出择业决定。”袁吕发说。

金融支持企业复工



近日来，江西崇仁银保监组组织辖内银行业机构深入企业了解受疫情影响及复工复产情况，宣传金融支持政策，督促银行业机构针对企业资金短缺需求，对符合申报条件的项目和企业、农户，启动绿色审批通道，引金融活水促生产恢复。图为江西银行崇仁支行工作人员来江西赣电电气有限公司现场核查，并及时发放300万元贷款。 朱 斌摄（中经视觉）