

新华社北京3月29日电 中共中央党史和文献研究院翻译的习近平《论坚持推动构建人类命运共同体》一书日文版,近日由中央编译出版社出版发行。

习近平《论坚持推动构建人类命运共同体》由中共中央党史和文献研究院编辑,收入习近平同志论述坚持推动构建人类命运共同体的重要文稿85篇。该

书日文版和此前出版的英文、法文版,对于国外读者深入了解构建人类命运共同体理念、深刻领悟习近平外交思想的丰富内涵和我国外交方针政策具有重要意义。

协同增效,联手加大宏观政策对冲力度

刊3版▶

上海报业集团·解放日报社出版

www.jfdaily.com

坚定清醒有为 加快推进复工复产复市

看特殊时期的上海“店小二”

这段共克时艰日子里,上海各级政府部门和广大企业之间,距离前所未有地拉近

■本报记者 徐蒙 舒抒

全市企业复工复产以来,上海市国资委的办公电话成了热线。为了落实国企为中小企业免租金政策,国资委的相关处室第一次干起了服务7万多家民营中小企业的“店小二工作”。

“不光要解答政策,还要多方沟通,协调矛盾,太多意想不到的情况。”国资委工作人员感叹,有点在小区里弄“老娘舅”的感觉。

2月8日上海“支持企业28条”政策出台,2月10日开始全市企业有序复工复产,3月份市区两级领导干部集中走访企业,切实解决实际困难……这段共克时艰的日子里,上海各级政府部门和广大企业之间,距离前所未有地拉近。

特殊时期里,上海政府部门的“店小二”们发现,企业就像这座城市里的居民一样,有五花八门的急难愁。他们迫切需要的,是就近找到人,是及时解决,是有一个“安居乐业”的发展环境。

“把企业当作居民”“像服务居民一样服务企业”,经历疫情考验的上海,许多“店小二”在实践中形成了新的服务共识。

“只要在这里经营,服务工作就我们兜底”

“不管企业在哪里注册,税交在哪里,只要在陆家嘴经营,服务工作就是我们兜底。”陆家嘴管理局经济发展服务部部长梁庆打了个比方:就像社区居民,不管是不是人户分离,住在哪个社区,遇上事,人们总是先找当地街道居委。

最近,世纪大道上的世纪大都会写字楼里,美国苹果公司位于上海的五家相关板块分公司同时拿到了陆家嘴管理局开具的复工复产证明。五家公司中,三家注册在浦东,两家注册在外区,但企业遇到复工复产困难,最先想到的求助对象,还是所在地的政府部门。

薄薄一张证明纸,开起来不麻烦,但关键是需要有人担责。“企业在我们辖区内复

工,就是我们的责任,不能让他们来回折腾,一张担保函上盖一堆章。”梁庆表示。

人员出差、门店重开、供应链恢复……有了政府的帮助支持,苹果在上海的各家分公司得以全国各地走访客户、洽谈业务,协调上下游供应商恢复经营。为此,苹果公司特地向陆家嘴管理局等浦东新区相关政府部门发来感谢信。

疫情期间,居民“闷”在家中时,“小巷总理”兜着底,人们便能安下心来;复工复产时,企业怕奔波、怕耽搁,大到苹果这样的跨国巨头,小到一家家沿街店铺,都想着能找到有求必应的“楼宇总理”“园区总理”……

徐汇区建业里,黄秋平经营着一家花店,她和同行们建了个微信群。疫情期间最

困难时,大家的现金流、营业额急转直下,群里每天分享信息,交流怎么渡过难关。“花店太小了,一开始,我们确实感到无助,只能抱团取暖,不知道谁能帮忙。”

3月初,黄秋平先是接到徐汇区税务专管员的减税电话,后来又通过微信获得了详细的政策推送;3月1日起至5月底,小规模纳税人征收率从3%降至1%。

推送政策之余,徐汇区税务专管员详细询问了花店今年1至2月的开票情况,得知有些发票依然按照3%的税率开具后,立马提醒黄秋平追回发票。“现在估算下来,3至5月可以少缴增值税约2万元。”黄秋平告诉记者,如今那个“抱团取暖”微信群里,大家交流的活里明显多了信心,就算客流还没有恢复,安全感却先一步回来了。

疫情期间,上海不少区里,还有一批特殊的“店小二”坐镇服务一线。在宝钢,宝山区委书记汪泓到企业现场办公,为企业协调海关口岸部门的物流运输事项;在金山重点企业建设现场,区委书记胡卫国为企业协调跨省“点对点”包车,接工人返沪;在静安,区委书记陆晓栋记下外资总部复工用餐、出差等各种困难,一一落实解决……

不是所有问题的答案,都写在文件上

要尊重企业“按照自己的节奏运行”

刊4版▶

洋山港一片繁忙



3月27日,在上海洋山港自动化码头,港口停泊着多艘超大型集装箱船,码头上自动驾驶车往来穿梭,桥吊和轨道吊作业一片繁忙。据介绍,随着复工复产加速推进,洋山深水港的国际进出口和国内进出口集装箱船舶流量稳步攀升,3月以来完成装卸作业量120万余标准箱,日均吞吐量已经恢复到正常水平90%以上。

本报记者 李茂君 司占伟 摄

在浦东集中隔离点度过14天的入境人员离开时,留下一张写满感谢的明信片:

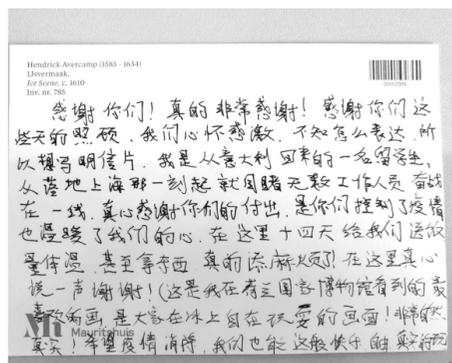
“你们控制疫情,也温暖我们的心”

■本报记者 王志彦 通讯员 严静雯

昨天,在意大利留学回国的小陈结束了他在第8医学集中隔离观察点14天的生活,拖着行李离开了那间他已非常熟悉的房间。临走前,小陈拿出自己在荷兰国家博物馆买的一张明信片,那是他最喜欢的一幅画,画面上欢乐的人们在冰上自由自在地玩耍。在明信片背后,小陈写道:“感谢你们!从落地上海那一刻起就目睹无数工作人员奋战在一线,真心感谢你们的付出,是你们控制了疫情,也温暖了我们的心。”

小陈走后4个小时,他的那间房间再一次被“重启”:全方位消杀,铺装床单被套,更换生活用品,一切都在凌晨进行得井井有条。太阳再次升起时,新一批集中隔离人员来到这里,浦东新区第8医学集中隔离观察点,又一次满负荷运转起来。

董沛晶是浦东第8集中隔离点的负责人,今年1月,董沛晶结束了为期三年的援疆工作,回到了原单位——浦东医院,出任院党委副书记。新冠肺炎疫情暴发时,他正在家中休养,每每看到新闻里有关疫情的消息,他心急如焚。3月初,他向上级部门提出希望早点结束休养,奔赴抗击疫情第一线的想法。“作为一名医生,疫情就是我们的战场。3月开始,境外疫情输入风险加大,我



从意大利回国的留学生写给隔离点工作人员的感谢信。



浦东集中隔离点工作人员正在检查入住信息。

想去前线支援,如果能把风险控制到第一线,后方家园就会多一分安全。”

3月3日入驻第8集中隔离点后,他再也没有回过家,带领着30多位来自卫健、公安、环卫、酒店后勤等方面的工作人员,24小时待岗,满负荷运转,把一家四星级酒店打造成了一座疫情期间的“临时堡垒”。每天,董沛晶和同事们都像“打仗”一样。一旦有人

解除隔离,离开隔离点,他们就会第一时间冲进房间,按照标准程序,给房间来一次彻底的打扫消毒,哪怕是深夜凌晨,这项工作也不会耽误一分钟,整个隔离点250张床位保持着高效无缝运转。

对隔离点工作人员来说,再也没有比入境人员离开时,悄悄在床头留下一份感谢信更令他们高兴的事了。因为,“在温馨、舒适

的环境中度过回家前的14天”,这句承诺,他们做到了。

“人员信息收到了吗?”“房间安排有什么问题?”……在浦东另一个集中隔离点里,一位年轻小伙匆匆地在各个工作人员间来回交代工作。他叫杨佳伟,是一名90后,也是老港社区卫生服务中心的医技人员,如今则是隔离点的一名小组长。按照惯例,工作人员当班14天后可以休息两周,然而杨佳伟在第一轮14天工作结束后,主动请缨留下来“连轴转”。

“叮铃铃……”在酒店大堂的另一边,一部电话铃声不断。“您好,请问有什么能帮您?”接听电话的也是一名90后小伙,“好的,我们尽快把手纸给您送过去。”

特殊时期,光明中医医院检验科医生陈晓且当起了兼职的“酒店前台”。他展示了一张表,上面按楼层写下了隔离人员的需求,“就这一下午,我已经接了29个电话了,住客们有的需要纸巾、洗发液,也有感觉不舒服,想马上检测体温的……只要有需求,我们会尽量满足。”

走出污染区、半污染区,就是隔离点工作人员的清洁区。走廊的墙壁上贴着漫画家小林为医务人员创作的漫画,每名工作人员房间的门口,还摆着一个花瓶,里面种着的是紫色的风信子。

风信子的花语是:只要点燃生命之火,便可同享丰盛人生。

拼多多战疫

■本报记者 任翀

在不少市场人士眼中,拼多多是一家主要致力于三四线城市等下沉市场的电商。这次疫情后,来自拼多多的数据却可能让他们有些意外:在不到两个月时间,拼多多帮助全国超过400个农产品售出8.4万吨,大约70%的订单来自三线城市以上城市。

财报也显示出这家新电商的发展势头:2019年全年,平台成交总额(GMV)达到10066亿元,较2018年同比增长113%。年成交总额破万亿,拼多多用了4年多时间;达到同一数字,阿里巴巴旗下的淘宝天猫花了9年,京东花了13年。

这家诞生在上海的新电商,到底凭什么?

“腿上有泥”的新电商

电商抗疫,拼多多推动农产品“出村进城”是浓重的一笔。很多身处中国广袤腹地的农民,通过拼多多,第一次将家乡的农产品通过互联网送出大山。

27岁的舒跃文是云南文山州丘北县腻脚乡人,也是拼多多平台上的一名“新农人”。

“新农人”是拼多多为“新型职业农民”起的名字。拼多多新农业农村研究院副院长狄拉克介绍,拼多多从2017年底,开始通过“多多大学”和“新农人返乡体系”,带动有能力的青年人返乡创业。

2018年6月,拼多多扶贫小组与丘北县对接,参与上海对口扶贫云南工作。大专毕业的舒跃文做过村里的基层干部,也在淘宝开过店,经过2个多月的学习和考察,被拼多多和当地政府建议做丘北的“新农人”。

舒跃文和村里另一名年轻人施进刚一起,带领腻脚乡4个贫困村的141位建档立卡贫困户成立了丘北县阿大鲁雪莲果种植专业合作社,建档立卡户无偿成为合作社股东,并享有一系列优先条款:合作社优先收购成员村民的农产品,成员则可以任意选择销售对象;合作社所有的运营利润都面向集体分红,确保村民在收购款的基础上,能有额外收益……

拼多多的承诺在舒跃文看来,也很诱人:“雪莲果是我们这的特色农产品,以往销量一般,主要靠经纪人采购。但拼多多说,如果我们与他们对接,他们出技术、出流量,替我们把雪莲果推成全国爆款,不用再等经纪人来采购。”

“雪莲果香脆可口,富含低聚果糖和酚酸,但之前只被用来煲汤,却不知道更合理的方式是直接食用。如果用我们的拼农货模式推一推,主要销售地肯定不止福建、两广。”多多大学负责人蓝天说,以前农产品流通的主渠道是批发市场,大部分农产品需经历“农户—小商贩/经纪人—产地批发市场—商贩/经纪人—销地批发市场—超市/菜市场—消费者”等六七七个环节。“拼农货”是拼多多通过互联网,汇聚消费者对某种农产品的分散需求后,集中对接产地,将原先六七七个环节的供应链压缩为“农户—消费者”的极短供应链。也就是说,“拼农货”首先能解决雪莲果零售价不低但田头收购价低的问题,让种植农户直接受益。

其次,基于“拼农货”经验,拼多多形成了一套“地网”“天网”系统,能对农产品供需实现精准匹配。其中,“地网”是平台遍布全国各地的新农人,他们负责收集、归纳所在地的优质农产品;“天网”是农货智能处理系统,系统对新农人涉及的产区进行数据分析,包括特色产品、成熟周期、物流条件、仓配设施、加工型产业设施等,经系统统筹计算后,把应季的农产品匹配给对应的潜在消费者。简而言之,“地网”“天网”是对农产品进行大数据分析和匹配。

果然不出蓝天所料。2018年8月底,舒跃文和乡亲们以“阿大鲁”的名字在拼多多上开出网店,主打雪莲果。上线4个月,网店就售出1.2万份雪莲果。农民明显感受到新销售模式的好处。舒跃文算了一笔账:“开店前,雪莲果地头的收购价为0.5元/公斤,代办费0.1元/公斤,物流成本1元/公斤,耗材、人工0.6元/公斤,市场零售价为4元/公斤左右。这意味着农民的收入是0.5元/公斤,经销商的利润却有1元/公斤。通过网店,雪莲果的销售均价约3.5元/公斤,去除物流、耗材、人工成本,农民的收入能达到1元/公斤,比以前翻了一番;消费者花的钱也少了。”2019年,腻脚乡包括舒跃文在内的农户都增加了雪莲果种植面积。

“我们要做‘腿上有泥’的新电商,直接与农民合作。”拼多多联合创始人孙迪说。

凭着“腿上有泥”,拼多多挖掘出了很多其他电商没做过的农产品:9小时卖出30万个的贵州六盘水红心猕猴桃,日销量达到30万枚的广西北海海鸭蛋,全年售出超1.8万吨的云南雪莲果……这次疫情发生后,凭着“腿上有泥”,一大批滞销农产品通过平台“地网”“天网”对接,顺利“出村进城”。

2200款“新品种”

今年春天,一些企业深受疫情影响,订单明显减少。可江苏南通家纺品牌“南方生活”的创始人林泉急不是这个,“我们都是按需生产,这段时间不愁订单,愁的是产能跟不上。”

下转▶3版