

受疫情影响,部分企业虽暂时无法开展经营活动,但仍有较强的经营意愿和能力。为了应对这种情况,歇业制度应运而生

从“终止键”到“暂停键”,歇一歇再出发

本报记者 黄仕强

经过近两个星期的思想斗争,重庆一家广告传媒公司的老总李东,做出了让公司歇业的决定。“我准备利用歇业的这段时间,捋清经营思路,再给自己‘充充电’,让企业‘喘口气’后再出发”。

采访中,李东告诉记者,自己大学毕业,和几个好友一同创办了这家公司,就在大家对企业未来发展充满信心之时,突如其来的疫情打乱了一切。

符合市场主体期待

“疫情对公司经营产生很大影响,加上今年市场不景气,公司已经快2个月没有业务了,很多员工陆续离职了。”3月18日,心事重重的李东,缓缓打开了公司大门,看着空荡荡的工位和挂在墙上的团队合照,他发出无奈叹息。

“我们靠着以前积累的客户资源苦苦撑了两年,但现在确实坚持不下去了。”李东坦言,他原本去年就准备关停公司,但无意间在网上看到“歇业备案”政策,这让他重新燃起希望。

李东口中的“歇业备案”政策源自今年3月1日起施行的《市场主体登记管理条例》中首设的歇业制度,依托该制度,市场主体可自主决定“休眠”。

记者了解到,由于疫情发生以来,部分市场主体因受疫情影响,暂时无法开展经营活动,但仍有较强的经营意愿和能力,为了应对这种情况,歇业制度应运而生。

阅读提示

歇业制度相当于为市场主体“停机保号”,保留了“身份资格”,让经营者能够“喘口气”,为短期经营困难企业纾困,留足“喘息休养”的空间,营造更加透明、公平、公正的法治化营商环境。

“《条例》正式施行后,全国各省市有不少准备退市的民企转而办理了歇业。”重庆市场监督管理局相关工作人员表示,歇业制度相当于为市场主体“停机保号”,保留了“身份资格”,让经营者能够“喘口气”,打破了以往“一刀切”的注销退市模式,为短期经营困难企业纾困,留足“喘息休养”的空间。

为企业留足“喘息”空间

那么,歇业与停业有什么不同?

“给公司办理歇业对我来说是一个折中的办法。”李东表示,歇业意味着他不用再依照法律规定进行注销,能够继续保有企业名称、商标,扛过困难期后,可以直接开始营业。

北京德恒(重庆)律师事务所律师李建介绍,按照《公司法》规定,公司成立后无正当理由超过六个月未开业的,或开业后自行停业连续六个月以上的,可以由登记机关吊销营业执照,企业被吊销营业执照后,应当解散或办理注销登记,这也意味着企业被按下了“终止键”。

在李建看来,市场竞争的不确定性往往导致企业经营状况多变。以往企业面临经营困难时,大多“咬牙硬挺”或“破产清算”,如今

引入歇业这个“第三种形态”,意味着市场主体多了按“暂停键”的选择,这也为经营困难的企业提供一个缓冲期。

李东以自家企业为例给记者算了一笔账,企业歇业一年可节省开支80余万元。

“这段时间,我也意识到企业经营模式应该有所改进,准备用一到两年的时间提升自己。”李东说,企业办理歇业后,他准备好“喘口气”,争取早日东山再起。

记者了解到,和李东有类似想法的企业负责人不在少数。《条例》正式施行的第二天,重庆金牌管家家政服务有限公司法定代表人便来到重庆渝中区市场监督管理局登记窗口,提交了企业歇业备案材料。

据了解,该企业主要从事家政服务行业,疫情发生后,业务量大幅下降,企业的正常经营活动受到影响。就在企业左右为难之时,歇业制度为其提供了“两全”选择。

“企业若不注销,每个月各种成本,压得我喘不过气来。若是注销了,就算熬过困难期,企业却没有了。企业经营就像长跑,在半路上‘喘口气’后再出发,远比从起跑线上开始容易。”该企业相关负责人表示。

国家市场监督管理总局登记注册局局长杨红灿表示,建立歇业制度,目的就是为经营困难的企业提供一个缓冲性的制度选择,从而激发市场活力,降低市场主体维持成本,助企

纾困。

“歇后监管”不能留“盲区”

市场主体有活力,市场经济才能有动力。采访中,多位业内人士均认为,歇业制度是《条例》最为突出的制度创新,是我国现有登记制度的丰富与补充,有利于中小企业持续经营,也为有关部门出台帮扶政策提供了制度基础。

“在当前疫情防控的大环境下,歇业制度属于市场退出机制的补充和完善,但也不能‘歇’了之,‘歇后监管’更不能留‘盲区’。”李建认为,接下来,相关部门应当强化监管力度,建立完善好配套制度,防止个别企业借机浑水摸鱼。

中国人民大学法学院教授刘俊海认为,市场主体登记管理制度再好,倘若束之高阁,也难以实现既定目标。《条例》的法律效力取决于登记机关能否做好动态跟踪、日常巡查、行政指导等相关服务,也取决于市场主体能否自律。

刘俊海说,市场主体歇业制度的落地生根需要税务部门、人力资源部门的通力配合,也离不开相关监管部门的同频共振,更离不开社会各界的共治、共管。

重庆市工商业联合会相关负责人表示,登记机关要做好日常巡查,监管部门及行业协会要建立良性联动机制,设立“诚信台账”,及时查处、打击违反登记制度行为,让制度真正服务于诚实守信的经营者,营造一个更加透明、公平、公正的法治化营商环境,畅通企业从歇业到再出发的通道。

白象方便面“出圈”

事件:“土坑酸菜”事件曝光后,多家方便面企业受到影响,但白象方便面却受到消费者的青睐。在白象食品的天猫旗舰店和京东自营旗舰店里,不少产品已经缺货,可下单购买的产品也大多为预售状态。为此,白象食品在其网店公告称,将全力生产争取最快速度发货,并提示消费者吃多少买多少,不要浪费。

点评:继鸿星尔克后,白象成了又一个享受到“野蛮消费”待遇的国货。创建于1997年的白象在国内方便面市场算不上抢手。相关数据显示,2020年,其市场份额仅为7%,排在康师傅、统一和今麦郎之后。在许多线下超市,甚至难以看到白象方便面的身影。业内人士也表示,目前白象方便面主要“活跃”在三四线城市。

既然有了相同的走红路线,与鸿星尔克一样,白象也将面对同样的问题:是否能借此翻身?

疫情发生后,以方便面为代表的传统速食产品重新迎来风口。不过同时期,自热火锅、螺蛳粉、速食米粉等网红品牌不断出现,方便面品牌也面临着不小的挑战。就白象而言,想要赶上领先者的脚步,需要在产品、营销渠道、品牌建设等多方面做文章,这是一个系统性工程,热度褪去之后,还需要白象做出长时间的努力和改变,才有可能实现翻身。

多家酒店推出网课房套餐

事件:受不断反复的疫情影响,许多学生仍需在家学习。近日,多家酒店推出了“网课房”套餐。该套餐包含从周一入住到周五下午6点的客房,每间房须有一位成年监护人陪同办理入住。此外,在携程平台上,也有一批“网课房”套餐陆续上线。

点评:疫情发生后,商务出行和旅游的人数大幅减少,各酒店的经营也因此受到影响。此时推出“网课房”服务,是酒店行业的自救举措。就需求端来看,孩子居家上“网课”,部分双职工家庭难以保证一日三餐的供给,也无法监督孩子的学习过程和效果。这种情况下,如果能有防疫、餐饮等各方面条件都过关的场所提供托管服务,确实能一定程度上解决家长的难题。

不过,作为一种新商品,“网课房”套餐”也存在着孩童安全、酒店工作人员是否可以辅助学生学习的问题与风险,这也需要酒店相关部门在规章制度方面进一步完善。

达能加入气泡水竞争

事件:3月17日,达能宣布通过其旗下饮料品牌脉动推出“灵汽”气泡水饮料,这也是达能饮料的首款气泡水产品。目前在京东、天猫已经开始铺货上架,一瓶480毫升售价约6.6元左右,与市场主流气泡水价格相当。

点评:作为营养品及食品巨头,达能通过收购乐百氏曲线进入中国包装饮料市场。从2016年起,更多运动饮料的出现让脉动的销量出现了拐点,再加上茶饮、苏打水饮料的竞争力加强,达能中国开始遭遇发展瓶颈。

然而,在此刻加入气泡水“混战”,达能中国面对的是比当年脉动问世时激烈百倍的竞争。自4年前元气森林出现,可口可乐、农夫山泉等各大品牌早已跟进推出气泡水产品。无论是大型商超、便利店还是街边小店,都被各种名字各异的气泡水占领了货架或冰柜。虽然从预测数据看,中国无糖饮料的市场规模还有进一步攀升的空间,这样的空间是否能被近20年没出过新品的达能中国瓜分,目前还真要打个问号。(骆驼)

从“织造”到“智造”



3月20日,江西省瑞昌市华瑞(中国)缝纫线有限公司车间内一派繁忙景象,工人们正在生产线上赶制订单。该公司目前是江西省纺织行业全流程自动化、智能化的纺纱生产线标杆企业。随着生产线智能化升级改造完成,新的生产线已实现生产全流程的工序连续化、生产自动化,技术控制智能化。

魏东升 摄/人民图片

推广应用二氧化碳利用与封存新技术,实现经济效益与生态效益双赢

为二氧化碳找个“新家”

本报记者 张莹 本报通讯员 马莹

近日,大港油田公司正在为一项“双碳”重点工程开展准备工作。

按照规划,这一工程将着力打造具有大港油田特色的二氧化碳捕集、碳利用与封存全流程的产业化新模式。

大港油田公司执行董事、党委书记赵贤正说:“在实现碳达峰、碳中和的进程中,大港油田正创新应用二氧化碳驱油与封存新技术,迎来绿色低碳高质量发展的转型新阶段。”

吞吐新技术变废为宝

作为开发超过50年的老油田,大港油田已经开发的普通稠油油藏普遍面临单井产量低、含水率高、开发效果差等问题,大量低产低效井无法通过常规技术措施实现有效增产。

据介绍,板桥油田是大港油田中早期的产油“明星”,经过40余年的开发,部分稠油油藏进入开发瓶颈期,急需寻找到提高原油产量的新途径。

板桥油田62-36k井就是一口典型井。

2020年3月,依靠二氧化碳吞吐新技术,该油井完成了逆袭,日产能增加一倍以上,达到7.7吨,并保持稳产达产。

与此同时,板桥油田实施该项技术的另外25口井增油降水效果也十分明显,平均单井日增油4.5吨,年累计减少采出水近50万立方米。

大港油田公司总经理、党委副书记周立宏说:“利用二氧化碳捕集、利用与封存新技术,将二氧化碳注入地层,不仅增加了原油产量,同时实现了二氧化碳的埋存,实现了环境保护与原油效益开发共赢。”

自2018年起,大港油田开展二氧化碳吞吐技术先导试验,将二氧化碳注入稠油井,使原油黏度大幅降低、体积膨胀增加弹性驱动能,提高了原油流动性并能改善油水流量比,有效改善稠油井低产低效的生产现状。此举将稠油油藏这样的难动用储量变为优质储量的同时,实现了二氧化碳的地质封存。“化工企业捕集、油田驱油利用,使二氧化碳有了‘新家’,将二氧化碳‘上天为害’变为了‘入地为宝’。”

截至目前,大港油田累计实施二氧化碳吞吐260余井次,综合利用二氧化碳11万余吨,累计增油14万吨。

应用的大跨步

从2018年开始的二氧化碳吞吐技术先导试验,到2019年实施11井次的扩大推广试验,再到如今260余井次的规模化推广,二氧化碳吞吐新技术在大港油田稠油井实现了应用的大跨步。

不只如此,大港油田公司油气开发处副处长周建文介绍,在稠油井逐步实施二氧化碳吞吐新技术规模应用的同时,大港油田研发团队积极开展致密油油藏二氧化碳驱油与埋存产业化模式的研究,形成了一套具备现场实施条件的碳捕获、利用、封存与提高采收率技术体系。

去年4月,在叶三拨油田叶21断块致密油藏现场实施2口井二氧化碳驱油埋存试验,2口注气井实现二氧化碳注入量11553吨,进行了有益探索,验证了技术可行性,标志着大港油田特色碳捕获、利用、封存与提高采收率关键技术体系初步形成。

选择对叶三拨油田致密油藏实施二氧化碳埋存试验,是大港石油人科技与智慧的一次“亮剑”。

大港油田三次采油企业技术专家王晓燕

说,立足叶三拨油田,大港油田攻关团队又提出了“二氧化碳+”增产复合技术,相继探索了二氧化碳气驱+纳米水驱油、二氧化碳气驱+化学剂驱油等一批新技术。

打造封存利用“升级版”

资料显示,每100万吨二氧化碳实现地下封存,减排量就相当于植树近900万棵,或者近60万辆经济型轿车停开一年。二氧化碳实现地下封存生态效益显著。但是,二氧化碳被注入油层后,只有50%至60%被永久封存于地下,剩余的则随着油田伴生气返回地面。

为了打造二氧化碳封存利用“升级版”,促进二氧化碳技术的可持续发展,大港油田开发出二氧化碳吞吐产出气分离、回收及回注工艺。该项具有自主知识产权的“碳捕获”技术装置日前建成,并荣获2021年“共筑梦想、创赢未来”绿色产业创新创业大赛全国一等奖。

滨港公司经理庞玉山说,这项技术可将产出气中天然气和二氧化碳分离提纯至90%以上,天然气回收率达95%,通过“液化回收”工艺进行再利用,实现二氧化碳零外排,有力支撑二氧化碳增产技术向能源与环境双赢循环经济模式延展。

降低交叉感染风险,保障疫情下的通勤需求

点对点定制巴士让企业员工无忧通勤

本报讯(记者刘友婷 通讯员李宇 司徒嘉玲)3月7日,深圳新增开通一批服务企业定制巴士线路。线路主要覆盖南山科技园、龙岗坂田科技园等片区,为企业集聚的园区(片区)员工提供无忧通勤服务。新增线路开通后,服务企业的定制巴士每日开行207班次,保障近万余名企业员工通勤。

记者了解到,为了解企业交通出行的困难需求,深圳巴士集团、东部公交等公交运营企业定期前往各大商业、工业园区开展需求调研工作,线下收集出行需求,主动为企业员工出行提供解决方案。

TCL科学园国际E城位于南山区同乐村附近,由于周边交通资源较少,员工上下班通勤非常不便。了解到通勤不便的情况后,巴士集团主动对接TCL车管部门提供解决方案,在去年开行14条线路的基础上,近期又增开了2条线路。目前已为其开通了16条商务定制线路,共24个班次,日均运送乘客约900人次,极大的方便了企业员工通勤。

优点巴士与e巴士均有专门的APP平台软件,直接收集企业乘车需求,并与用户企业直接对接。通过巴士集团、东部公交等公交运营企业在深圳市常规公交及预约出行领域所积累的服务口碑,形成了品牌效应,吸引企业主动上门对接需求。企业用户只需根据所在企业内部公布的乘车流程,在本企业规定的乘车时间,至本企业指定的乘车地点即可上车,有车即上,无需预约。

据介绍,定制巴士作为一种点对点的集约化公交服务,乘客相对固定,并且能在乘客预约人数较多时及时增派运力,能有效控制车厢内乘客间距,减少不必要的外界接触,降低交叉感染风险,保障了疫情下企业员工的通勤需求。

为确保定制线路运营安全有序,深圳巴士集团、东部公交等运营企业均对驾驶员进行严格岗前培训,提前安排驾驶员熟悉线路情况。同时持续对营运车辆进行细致全面的消杀工作,做到“一趟一消杀”,严格落实驾驶员、乘务员佩戴口罩上岗,严格实施岗前提体温检测制度、定期核酸检测等各项防疫要求。此外,运营企业还可以通过大数据分析和车辆实时视频监控,科学安排调配运力,以便及时降低车厢内的人数。

根据巴士集团、东部公交开展的用户回访评价调查,“优点巴士”“E巴士”受到了各大园区(片区)企业的普遍好评,华为、TCL等企业负责人表示,这种定制包车服务,能为企业每日通勤员工提供安全、便捷的出行方式,减少了疫情传播风险,还具备了运行准时、一人一座等优质服务,同时为企业降低了用车成本,解决了企业员工高峰出行问题。