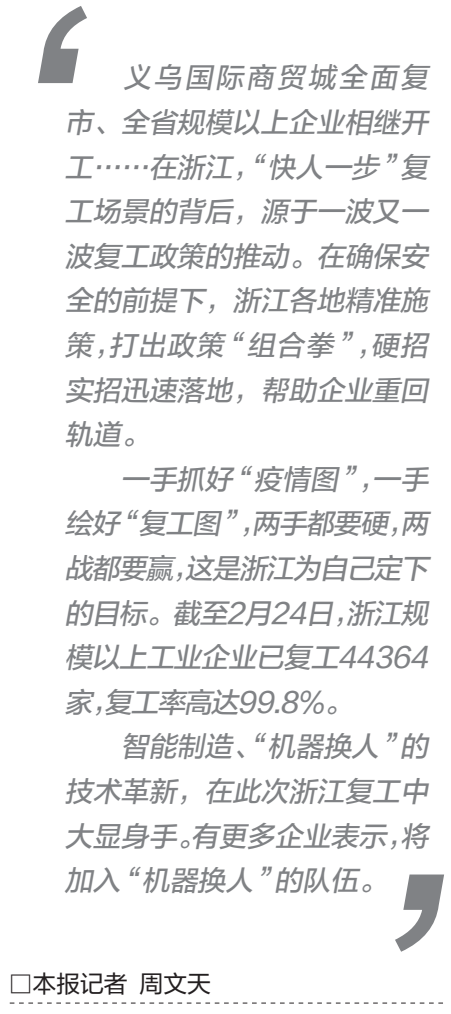


“机器换人” 浙江高效复工

规模以上企业复工率近100%



“义乌国际商贸城全面复工、全省规模以上企业相继开工……在浙江,“快人一步”复工场景的背后,源于一波又一波复工政策的推动。在确保安全的前提下,浙江各地精准施策,打出政策“组合拳”,硬招实招迅速落地,帮助企业重回轨道。

一手抓好“疫情图”,一手绘好“复工图”,两手都要硬,两战都要赢,这是浙江为自己定下的目标。截至2月24日,浙江规模以上工业企业已复工44364家,复工率高达99.8%。智能制造、“机器换人”的技术革新,在此次浙江复工中大显身手。有更多企业表示,将加入“机器换人”的队伍。

□本报记者 周文天

包巴士 包高铁 包飞机

有人评价浙江复工是“弯道超车”,别人还在犹豫向左还是向右的时候,浙江已认清方向,朝着正确的方向前行。开出节后第一趟复工高铁专列,还补贴企业和员工,为企业减负,为员工解忧,切实解决复工难题。2月16日,长龙航空从四川的广元机场接回了嘉善县企业的154名员工,再通过巴士,送员工直接抵达县企业。嘉善县政府出资三分之二,企业承担三分之一。2月18日,湖州市吴兴区政府包机春秋航空飞赴云南,接回165名员工。上市公司金洲管道董秘蔡超接受中国证券报记者采访时表示,公司有80多名员工在此次航班上,费用全部由政府出。2月16日,浙江省湖州市出台《关于企业复工复产补助奖励的意见》,设立不少于1亿元的企业复工复产补助奖励资金,专项用于企业(包括工业、服务业、建筑业)复工

复产,对企业新招员工,给予1000元/人的一次性生活补助。如果企业统一组织到市外员工包车返回的,包车费用由政府全额补贴。不仅湖州,浙江多地出台“暖心”措施。杭州给予每人500元的租房补贴;绍兴企业参加社保人数较上年同期每新增1人,按每人500元标准补助企业;义乌对初次来义乌的求职人员,可享受三天免费食宿。

做复工复产的“推进器”

推动疫情防控与复工复产的“双赢”,不仅需要“安全阀”,更需要“推进器”。疫情之下,经营难、资金短缺等问题困扰着企业的生存与发展,不少企业举步维艰。为此,浙江出台一揽子政策,为企业“减负”,助力企业渡过难关。短短3天时间完成授信资料报批,专门开辟防疫物资生产企业“绿色通道”,企业当即获得资金900万元,贷款利率远低于其他融资。这是近日发生在杭州余杭一家科技型企业的“战疫贷”案例。而这只是浙江政策惠企的一道缩影。浙江在打赢疫情防控阻击战的关键时刻,帮助企业解决资金短缺,将有助企业提振信心,早日复工复产。不仅杭州余杭区对企业有金融支持,“4200万元贷款,1天内完成审批发放。”这是2月农业银行台州分行对疫情防控重点企业海正药业上市公司发放的全国农行首笔“名单制”抗疫贷款。人民银行台州中心支行也迅速拿出“真金白银”,腾挪出5亿元的支小再贷款和4亿元的再贴现资金,用于向重点企业、小微企业提供优惠利率信贷支持。台州市金融办主任叶维增介绍,近期“为企业开复工提供金

融服务为主,摸排企业融资需求,引导金融机构加强精准对接”,推出一系列持续深入的金融服务,尽可能满足受疫情影响而经营陷入困境的小微企业的资金需求,为台州民营企业脱困和高质量发展打下坚实的基础。此外,宁波市出台政策,依照不同情形,减免增值税、进口关税、房产税和城镇土地使用税等,支持企业延期申报或缴纳。丽水、嘉兴市为困难企业办理延期申报或延期缴纳,减免房产税、城镇土地使用税。杭州对承租市属及以下国有经营用房的企业和个体工商户,免收二、三月份房租。

“疫情”强化智能制造决心

一场疫情,让不少企业有了新的思考,不少企业计划今年加大“机器换人”力度,实现生产环节智能化,进一步降低人工成本,同时将继续加大科技研发投入,提高产品竞争力和附加值。率先实现智能化的企业,这次复工相对容易。温州耐奇鞋业引进自动下料机之后,现在一个工人可以干原来五个工人的活,不用人工冲床,电脑就能自动控制下料。该企业还购入4台前帮机,实现刷胶、烘干、前帮等工序一次性进行,全部采用电脑控制,温度一旦过高或者过低,就会自动停线,报警提醒。而以前,这个环节的温度都是人工调整的,导致有时候鞋底和帮面的黏合度出现瑕疵,容易脱胶。上市公司正泰电器的数字化车间,一眼望去,是忙碌的机械手臂,有序的生产节拍。在这里,以正泰工业互联网平台为“大脑”,以信息化系统为“神经”,以无人AGV物流系统为“血液”,实现了各功能区区域高效融合。正泰电器相关人士表示,机器不怕病毒,

景区“破冰” 旅企“收红包”

□本报记者 于蒙豪

日前,包括黄山、长白山、九华山等景区先后宣布恢复开放,因疫情而沉寂的旅游市场正迈出“破冰之旅”。与此同时,文旅部等政府部门更是积极为旅游行业提供政策扶持。

景区有序恢复开放

随着多地疫情逐渐稳定,部分景区有序恢复了开放。黄山旅游2月21日晚公告称,根据黄山风景区管委会《黄山风景区恢复开放公告》要求,黄山风景区自2月21日起恢复开放,每日接待游客不超过1万人。在恢复开放范围方面,除西海大峡谷、莲花峰以及景区封闭轮休景点之外的全部景点。开放慈光阁、云谷售票房,北大门、西大门票房暂不开放。开放玉屏索道、云谷索道,太平索道暂不开放。开放玉屏楼宾馆、狮林大酒店。三特索道表示,2月22日,公司旗下位于浙江的杭州千岛湖索道有限公司已恢复运营。公司旗下的贵州梵净山、陕西华山、海南猴岛(含果朵岛)等多地项目也将陆续恢复运营,具体时间将根据各地疫情防控的情况确定。开放之初,景区一度出现了“人迹罕至”的奇观。2月21日,黄山风景区正式恢复

对外开放,当天迎来了首位游客,也是唯一游客。2月23日,九华山风景区开放,首日接待52名游客,当天游客全部下山,无一人入住景区内。

2月25日,携程全球玩乐平台发布信息,全国目前已有超过300家知名景区开门接客,相比一周前增加了10倍以上。游客量也在增长,自景区开放后,2月19日到25日一周,携程平台门票预订量每天100%速度增长。在疫情防控的情况下,互联网在线订票成为主旋律。据统计,目前有300多家国内收费景区可以在携程上在线订票。

中国证券报记者了解到,目前已恢复开放的景区,基本都采取了限流、健康检查等疫情防控措施。

OTA平台多举措促销

尽管游客出游订单并未大面积恢复,但OTA(在线旅游平台)仍在推出多项举措满足用户需求,以期为未来的市场爆发性增长做准备。据统计,携程近日发起“景区云旅游”活动,免费开放超过3000家景区的近7000条语音导览产品,活动一周以来使用人数增长超过600%。故宫、黄鹤楼、杜甫草堂、陕西历史博物馆、拙政园等历史景区人气尤其高。

同程艺龙也上线了“看全景,听语音”的线上云游专题活动,通过在线视频及虚拟现实技术,让广大宅在家的用户也能享受到丰富多彩的文化生活。同时利用网络直播,让游客跟着网红主播一起“云旅游”,主播将对景区进行全方位、多角度的深度呈现。此外,同程艺龙之前发起“方舟联盟”,目前集中展示的旅游目的地已达72个,展示形式以VR、高清视频和文字等为主,全方位立体化地向用户介绍了各个目的地的人文历史和风土人情。

部分未开业景区也开始提前预售为开业做准备。截至2月25日,已超过100家知名景区与携程全球玩乐平台合作,推出“优惠预售”活动,提供低至5折优惠、3到5个月内有效、可“随时退”等服务。以上海海昌海洋公园为例,预售优惠价最高5.2折,可在7月31日前任意时间使用。

多项政策支持

“疫情发生以来,旅游行业受到严重的影响,旅游企业也面临着经营困境。对此,文旅部高度重视,2月5日印发了相关的通知,决定向旅行社暂退部分旅游服务质量保证金。”文化和旅游部市场管理司司长刘克智2月26日表示,全国有3.9万家旅行社,截至

耗优势全面领先,在部分数据业务场景下的功耗降低了35%。

虎贲T7520支持5G NR TDD+FDD载波聚合,叠加上下行解耦技术,可提升超过100%的覆盖范围。基于紫光展锐创新的5G超级发射技术,可为小区近点提升60%上传速率,解决了增强VR、4K/8K超高清视频直播等业务需要更大上行带宽的痛点。

拟科创板上市

2019年5月24日,紫光展锐宣布启动科创板上市准备工作,并计划2019年完成Pre IPO轮融资和整体改制工作,预计在2020年正式申报科创板上市材料。紫光展锐表示,在科创板上市,将有助于

采用机器人没有复工的“烦恼”。“机器换人”、智能制造受到更多企业的关注,已经有不少企业和政府部门预约参观“取经”。

浙江珠城科技股份有限公司注塑车间,62台数字化注塑机器在不停运转,3000多平米的车间,只有两三名员工来回巡逻。公司负责人表示,“机器换人”为复工提供了极有利的条件,经过自动化改造,不需要大批量员工,就能顺利复工。公司2月20日复工后,技术人员、车间主管等关键岗位人员已全部到位,“机器换人”,每条生产线的工人减少了,工作时工人之间的间距加大了,这给防疫工作提供了巨大优势。

作为“中国电器之都”和“中国电子元器件生产基地”,乐清市民企用工需求大。而作为新冠肺炎疫情浙江省重灾区之一,乐清市复工复产任务非常艰巨。乐清市委市政府发出《坚决打赢新冠肺炎防控阻击战、发展主动仗的实施意见》,给企业发放复工复产8个方面共32个政策“大礼包”,其中就包含“全力培育新经济新业态新模式”,大力实施数字经济“一号工程”,加大机器人、大数据、人工智能等产业支持力度,推进产业数字化、智能化改造,电信运营企业、云平台企业在疫情防控期间为企业免费提供云上办公服务和提速服务等内容。

乐清市经信局负责人介绍,出台复工复产扶持政策和乐清经济发展思路一脉相承。近年来,乐清市聚力政策扶持和金融支持,将企业智能化技改作为推进投资驱动和创新驱动的重要契合点和关键撬动点,2019年全市企业技改立项241个,技改补助兑现8批次153个项目,补助金额1.53亿元,同时分6批配套竞争性财政存款6.05亿元。

2月25日提出暂退质保金的共35200家,占旅行社总数的90%。应退质保金总额达到80亿元人民币,现在已经退还了34.62亿元。从反馈的情况看,暂退质保金的政策有效地舒缓了企业现金流的压力。

刘克智介绍,针对文旅行业出台了延长旅游企业2020年度亏损的结转年限,对提供文化体育、旅游娱乐等服务所取得的收入免征增值税、城市维护建设税和教育费附加,不得盲目抽贷、断贷、压贷等专门政策。同时,加大资金支持力度。2月6日,文旅部配合国家发改委下达了文化旅游提升工程2020年度第一批中央预算内投资计划,安排了33.37亿元,共支持旅游基础设施和公共服务设施项目343个。

在中国旅游研究院近期完成的专项调研看来,旅游市场的信心指数正在回升。其面向城乡居民的专项研究表明,多数受访者判断疫情“可能还会进一步扩大、但总体可控”;71.5%的受访者表示疫情结束后稳定一段时间会外出旅游,20.7%表示疫情过去后尽快外出旅游。而针对旅游业者的调研显示,业界对国内市场环境更足,26%认为疫情后会迅速恢复,66%认为会延迟1-3个月恢复,70%表示疫情结束后即全力开展市场促销,全面恢复生产经营。

公司运营管理更透明化、更规范化,进而激活紫光展锐的发展潜力,更好地响应市场和客户需求,提升产品质量,增强市场对公司的信心,为公司未来的跨越式发展提供助力。

目前,紫光展锐拥有近4500名员工,其中90%以上是研发人员,在全球拥有15个技术研发中心及7个客户支持中心。公司已发展成为全球第三大面向公开市场的手機芯片设计企业、全球领先的5G通信芯片企业和中国最大的泛连接芯片供应商之一。产品涵盖2G/3G/4G/5G移动通信基带芯片、AIoT芯片、射频前端芯片、无线连接芯片、电视芯片,是全球全面掌握2G/3G/4G/5G移动通信技术以及IoT等全场景通信技术的少数企业之一。

厂商掀起5G手机发布潮 出货量或将逐季向好

□本报记者 张兴旺

近日,多家手机厂商发布5G手机新品,掀起发布热潮。业内人士指出,目前5G手机价格不太昂贵,对消费者有较大吸引力。受疫情影响,预计一季度手机出货量大幅下滑,但在5G换机带动下,未来手机出货量将逐季向好。

密集发布新机

近期,手机厂商密集发布5G手机。2月24日,华为发布5G折叠屏手机Mate Xs。同日,realme发布真我X50 Pro 5G手机。realme表示,2020年,公司致力于成为“全球5G普及者”,推出5款以上5G智能手机,覆盖从千元入门到旗舰全价位段产品。在中国市场,推行“全面5G”战略,不再推出4G手机产品。2月25日,荣耀发布V30 Pro 5G手机;手机厂商iQOO发布5G旗舰手机。

2月27日下午,三星S20系列5G手机也将在中国发布。进入3月份还将有一批5G手机发布。中国证券报记者了解到,3月6日,OPPO将发布Find X2系列5G手机;3月26日,华为将发布P40系列5G旗舰手机。一位业内人士对中国证券报记者表示,多家手机厂商近期密集发布5G手机,与高通5G处理器推出密切相关。高通中国公司2月26日公开披露,自骁龙865移动平台在2019年12月发布之后,迄今为止已有超过70款采用骁龙865的5G终端设计已发布或正在开发中。

“手机厂商春节期间压了库存,错过了热销周期。旧产品不好卖,而新手机吸引消费者,提高品牌黏性,用新品拉动旧品销售。”第一手机界研究院院长孙燕飏对中国证券报记者表示,手机厂商密集发布5G手机是为了保持销售体系、供应链体系的持续发展。

5G换机需求明显

受疫情影响,今年一季度国内手机出货量不容乐观。中国信通院报告显示,1月份,国内手机市场总体出货量2081.3万部,同比下降38.9%。

中金公司指出,在供应端,电子产业链复工过程中人员、物料运输等挑战缓解仍需时间;在需求端,预计2020年一季度中国线下手机销售将受到较大影响,从而对线下及国内出货占比较高的安卓品牌影响将大于苹果。

5G手机仍然受到消费者青睐。2月21日,苏宁易购发布的“开年焕新季”消费数据显示,一、二线城市白领手机换新需求显著提升,近七成换新者选择购买5G手机,半数以上的咨询者对近期上线的新品表现出较强的兴趣。

2月25日晚,小米集团董事长雷军表示,“今天上午,小米10 Pro第二次开放购买,一款五六千元的手机,现货加上全款预定,到现在已接近10万台。”

国内某手机厂商中层人士对中国证券报记者表示,“如果疫情能在3、4月份结束,那么4、5月份可能就是旺季。现在5G终端价格在往下走,两三千块钱就可以买到5G手机了,这对消费者有非常大的吸引力。”

中金公司认为,随着复工复产加快,疫情对中国2020年中国手机需求影响逐渐明朗。预计中国手机市场出货量2020年一季度大幅下降35%,而后将在5G换机的带动下逐季向好。

尚品宅配 拓展“线上”增长空间

□本报记者 董添

疫情发生以来,传统家居行业线上销售逐步被消费者接受。尚品宅配通过探索“新模式+大基建”来实现新的发展。一方面,将更多的环节整合到“线上”,使得“像用APP点外卖一样定制家居”成为可能;另一方面,通过“微创新”来对后台系统、大数据库、云计算进行升级,以“大基建”赋能设计,从而更好地服务用户。

实体店销售受冲击

近日,尚品宅配联手家居界第一IP网红设计师发起了一场直播团购活动,5个小时内吸引了超过770万人在线观看,最终有9223户表现设计意向,销售订单达1.39万笔。

尚品宅配董事会秘书何裕炳表示,新环境最大的变化就是切断了传统门店和客户接触的桥梁。从家居行业来看,线下实体店销售额的锐减是最直接的冲击,未来还有线下实体店每个月的固定支出成本压力、员工延期复工的人力成本等,这对于每一个家居企业都是一场战役,不仅是做好防护战斗疫情,更是面对新的市场环境,一场改变战略、活化线上的生存之战。

公司判断,疫情之后,人们的消费观念与消费模式可能会发生长远的根本性的变化,或将催生新的商业模式。“线上方式”对“线下方式”的深度融合、智能化、产业互联网化与商业模式的创新将成为行业新的发展契机。尚品宅配计划在2020年打造10—20个网红设计师,未来通过主播的模式进行推广。

“新模式+大基建”

在2020年新春伊始,面对严重的疫情,尚品宅配董事长李连柱向公司全体员工宣布了新的发展策略,即投入6亿元打造“新模式+大基建”,对社会、对行业、对消费大众做一件更加有价值的事。

相比传统的模式,用户在线上预约设计师上门进行量房和沟通,再前往门店看方案和体验样板间,需要线上线下多个环节,售前服务周期较长。而在新模式下,尚品宅配把原来的线上线下多个环节都搬到了线上,用户足不出户,就可以体验到线上的量尺,设计师免费设计,并且可以一对一在线实时地看方案、修改方案,把原来服务的几步,变成了线上的“一步”。按照尚品宅配的计划,未来将会有更多的环节整合在“线上”,实现全服务流程、可实时追踪,“像用APP点外卖一样定制家居”将成为可能,真正改变家装消费痛点。

新模式背后,尚品宅配正在进行一场贯穿上下的“大基建”工程建设。通过“微创新”来对后台系统、大数据库、云计算进行升级,更好地服务用户。具体来看,就是利用公司2500多家终端门店网络,借助AI云技术对现有的三大数据库(方案库、产品库、户型库)进行全新升级,将收录全国各个地区及各小区的各种房型、不同生活阶段、不同职业标签、不同风格的设计案例,对用户需求进行精准匹配,大幅提升设计效率和方案质量,让设计师解放出来,转型为顾问型服务人员,为顾客提供更高效、个性化的设计服务。