

北京应急响应降级 旅游产品搜索量暴涨

□本报记者 潘宇静



新华社图片

6月5日下午，北京召开疫情防控第110场例行新闻发布会。会上通报，6月6日零时起，北京重大突发公共卫生事件二级应急响应下调为三级，并相应调整相关防控策略。随后，北京相关旅游产品较昨天同一时间段的瞬时搜索量增长300%。券商分析师认为，伴随疫情风险等级降低，人群流动性有望重新加速，有利于全国客运量增长、旅游板块复苏。

应急响应级别再下调

北京市政府副秘书长陈蓓在上述新闻发布会上表示，鉴于三级应急响应级别将持续一段时间，复工复产、复商复市、复学复游、恢复正常生产生活秩序是一个有序动态的过程，防控策略及相关措施将分步推进并视情况动态调整完善。

北京市政府官网显示，截至6月4日，北京市14个区连续超过90天无新增本土病例报告，海淀区和朝阳区分别连续73天和50天无新增本土病例报告，均已超过三个潜伏期，调至二级后也已超过两个潜伏期；高三初三开学、“五一”小长假等频繁高密度人群流动没有引发病例和疫情反弹。

此次北京市放宽防控的措施包括：解除湖北（含武汉、中高风险地区除外）人员进京民航、铁路购票和公路进京证限制。快递、外卖、家政、装修、搬家、房屋中介等生活服务业人员以及其他外来人员，持北京健康宝“未见异常”状态登记后可进入小区。有序开放社区（村）室内外体育健身及文化娱乐场所。在具备健全完备的卫生防疫措施情况下，恢复生活性服务业企业正常运营。适时开放境内团队旅游业务，中高风险地区除外。暂不开放出入境团队旅游业务。按50%限流开放公园、旅游景区和体

育健身场所、图书馆、博物馆、美术馆等室内场所，并视情况动态调整限流比例。可视情况举办一定规模的会议、会展、体育赛事和演出活动。在严格消毒通风、健康监测、保持社交距离的情况下，举办会议可不戴口罩等。

北京市疾控中心党委书记黄春在发布会上表示：“年老体弱者、患慢性病人员、孕妇等外出时，需与他人密切接触而又无法确定风险时，建议佩戴口罩。在保持1米以上社交距离情况下，户外可以不戴口罩，在消毒通风良好、严格健康监测的室内场所，包括会议室，可以不戴口罩。”

相关产业链迎变局

在新闻发布会后，携程大数据显示，携程平台上度假、机票、酒店、租车、景区门票等各个板块搜索量迅速攀升，北京相关旅游产品较昨天同一时间段的瞬时搜索量增长300%。

华泰证券认为，2020年第一季度餐饮旅游板块受疫情冲击显著，二季度起伴随疫情风险等级降低，人群流动性有望重新加速，有利于全国客运量增长、旅游板块复苏。

此外，上述举措中特别提到解除湖北人员进京限制，服务业人员及其他外来人员持北京健康宝“未见异常”状态登记后

可进入小区。

华泰证券的研报显示，3月以来全国就业市场已经开始复苏，4月批发零售、交通运输等行业的就业形势仍较为严峻。分析人士认为，放开人员流动限制，有利于激发就业市场活力，特别是快递、家政等服务业的发展。

值得一提的是，为推动复商复市，加快实现消费回暖，北京将于6月6日启动北京消费季，并投放122亿元消费券，覆盖餐饮、购物、文化、旅游、教育、体育等领域。消费季将采取“政府搭台、企业唱戏、全民参与”的模式，目前已经梳理形成400余项重点活动。

据国家统计局数据，5月份零售业、餐饮业商务活动指数保持在55%以上，其中，零售业商务活动指数连续三个月在50%的荣枯线以上，餐饮业连续两个月在荣枯线以上，显示消费市场保持回暖复苏的良好态势。

不过在消费利好的环境下，口罩产业链可能出现相反的走势。2020年初，随着疫情的暴发，口罩需求激增，供给严重不足，出现了一罩难求的现象，口罩机、熔喷布的价格也在炒作下随之暴涨。分析人士指出，随着口罩在疫情防控中的需求削弱，口罩产销步入正常化，一些非专业、临时进场的口罩厂家如果没有好的销售渠道，可能面临洗牌出局。

水井坊总经理危永标：今年业绩可望与去年持平

□本报记者 康曦

水井坊总经理危永标在6月5日召开的股东大会上表示：“截至目前，白酒销量环比在逐步恢复，4月比3月好，5月比4月好。如果疫情形势持续好转，预期下半年白酒消费需求会有一定复苏，但可能要到中秋国庆才会有更明显的变化。”

对于经营目标，公司在会上透露，争取2020年的营收及净利润与2019年基本持平。2019年公司实现营业收入35.39亿元，同比增长25.53%；实现归属于上市公司股东的净利润8.26亿元，同比增长42.6%。营收和利润再创新高。

稳定价值链

危永标表示：“疫情暴发后，水井坊是最早与所有门店及经销商保持紧密联系的厂家之一。公司向经销商和供应商提供的措施包括帮助渠道解决现金流问题，降低考核压力，帮助终端拉动动销，保持价值链稳定等”。

“疫情期间，我们关注到行业龙头品牌都在采取严格的措施，稳定价值链。2012年发生的通过大幅降价积压中端品牌的历史应该不会再次上演。公司的首要任务也是保持产品价格稳定，将社会库存维持到健康水平。”危永标道。

对于白酒行业的发展，危永标认为，从短期来看，存在极大的不确定性：白酒是一个高度依赖密集型社交消费的品类，这次疫情导致的保持社交距离、聚会和宴席的管控，使得白酒最为依赖的社交场景和聚集式消费在年后几乎消失。截至目前，看环比进度是在逐步恢复的。而从同比情况来看，常见的白酒消费场景中，小型商务和亲朋小聚的自饮场景恢复要快一点。但另一个重要的场景，宴席特别是大型宴席目前恢复仍然较慢，一是由于各省对大规模聚集和宴席的管控并未彻底放开；二是消费群体对聚集的心理顾虑。如果疫情形势持续好转，预期下半年白酒消费需求会有一定复苏，但可能要到中秋国庆才会有更明显的变化。

从中长期来看，危永标认为白酒行业的基本面依然向好：“我们预期消费和基建投资将成为推动经济增长的主要引擎，消费升级趋势的长期基本面仍然存在。另外，白酒行业整合加快，集中度提升。疫情加马太效应的叠加会进一步加速白酒行业的整合，这为全国知名白酒企业的扩张带来利好，可以进一步赢得区域性中小规模酒企的市场份额。”

对于能否完成2020年的经营目标，危永标表示，将争取最好的业绩。

夯实次高端产品矩阵

2019年，水井坊营收和利润再创历史新高，市场份额进一步提升。“稳健的业绩成长反映了公司期望在次高端及高端板块始终保持快速成长的愿景。”危永标道。

产品布局方面，2019年水井坊加码次高端价格带，夯实次高端产品矩阵，实现对优势价格带进行饱和式占领。一方面，有序推出了“水井坊井台丝路版”“水井坊臻酿八号禧庆版”“水井坊井台珍藏”三大战略单品，并辅之以一系列广告投放、宴席推广、邀请名人打造话题性公关事件等营销组合拳，实现了对更多消费者的圈层渗透，同时也为高端产品的起量和培育提供了更大上升空间；另一方面，精准补强江苏市场，推出满足当地消费者口感需求的“三甘三柔”“水井坊井台12”，并辅之以密集的媒介投放、精准的数字媒体互动等营销活动，拉开了公司深耕核心市场的序幕。

市场拓展方面，水井坊持续贯彻“蘑菇战术”，着力区域拓展。2019年，公司继续着力区域拓展，一方面，在部分省份成功开拓一批高潜力市场，并取得较好业绩；另一方面，充分关注分销网络的拓展，有效布局高净值人士销售网络。在具体市场开拓上，公司持续贯彻“蘑菇战术”，聚焦有业务优势的核心市场，精耕细作，深度挖掘核心市场潜力，提升市场占比，借此带动周边市场发展。

中国一重集团有限公司党委书记、董事长刘明忠：

加快推动由重型装备制造制造商向制造服务商转变

□本报记者 宋维东

中国一重集团有限公司是中央管理的涉及国家安全和国民经济命脉的国有重要骨干企业之一。近年来，在全方位的改革创新推动下，公司成功脱困，形成了国企改革的一重样本”。

日前，中国一重集团有限公司党委书记、董事长刘明忠在接受中国证券报记者专访时表示，改革全面激发了公司内在活力和发展动力，有力提升了公司抗风险能力与市场竞争能力；科技创新显著增强了公司适应重型装备产业发展新趋势的能力，进一步夯实并提升了公司在重型装备领域的市场地位。未来，公司将面向重型装备领域高端需求，加快转型升级步伐，推动公司由重型装备制造制造商向制造服务商转变。

在改革中重生

中国证券报：请介绍一下中国一重集团重点改革做法。

刘明忠：在全面打响改革攻坚战之初，我们首先要打好深化改革“耕心战”，有效破除阻碍改革发展的思想观念和认识障碍，凝聚改革共识、汇聚改革智慧。

公司着力构建科学高效的体制机制，建立起以营销为龙头的“研、产、供、销、运、用”快速联动反应机制，与地方政府、客户、供应商、合作伙伴共同打造利益共同体。此外，公司按照“市场化选聘、契约化管理、差异化薪酬、市场化退出”原则，建立了市场化选人用人机制，真正解决了干部职工“能上不能下、能高能低、能进不能出”的问题。

我们深切体会到，只有啃下改革这块“硬骨头”，才能实现重生与再造。公司也正是因为深化改革、持续创新，才达到了“以改促变、以变促通、以通促活”的目的，充分激发了创新活力，增强了发展动力。同时，始终坚持市场导向、培养市场意识、把握市场需求、构建市场机制，进一步推进入财物、产供销全要素市场化，让“老国企”焕发出“新青春”。

中国证券报：请介绍一下公司成功脱困后所取得的成果。

刘明忠：经过公司上下的共同努力，改革工作取得重要阶段性胜利，公司生产经营日益向好，生产质量持续改善，科技创新成果日益显著，新业务不断拓展。2017年，公司一举扭转了连续亏损的不利局面，成功实现扭亏为盈目标。2018年，公司继续延续良好发展态势。2019年，集团公司营业收入同比增长91.98%，利润同比增长159.88%。

目前，公司内生动力正在增强，抗风险能力显著提升，市场竞争优势越发显现。此次突

如其来的新冠肺炎疫情就检验了我们的工作成效。今年以来，在连续实现“元月开门红”“首季满堂红”基础上，截至5月底，集团公司营业收入同比增长59.41%，利润总额同比增长86.68%，保持逆势上扬态势。

值得一提的是，疫情期间，我们还顺利完成了世界最大环保装备炉钢乐亭钢渣一次处理项目热闷装置、首条海外QSP薄板连铸连轧设备等一批重点项目的出产；成功研制了高品质大型铝板轧机工作辊，打破了国外垄断、替代了进口；“一带一路”“地企融合”业务快速发展。此外，公司积极发挥一重产业链带动能力，协助相关厂家尽快复工，截至目前累计付款8.5亿元，为复工的配套企业做好资金保障，维护良好的产业生态，促进当地实体经济发展。

科技创新培育新动能

中国证券报：公司在改革创新方面采取了哪些措施？

刘明忠：我们建立了以市场为导向，以技术创新、核心技术开发为引领，供需双方合同制、分级分类管理、开放合作、强激励硬约束等相融合的多元化、开放式科技创新体系；建立完善市场调研机制及精准立项流程，推行项目责任制、项目负责人竞聘制和差异化薪酬激励办法等；组建中央企业优秀创新团队及黑龙江省“头雁团队”等，吸引和培育战略性领军人才及高层次人才；积极开展基层创新，大力开展“五创”活动，在提高产品质量、缩短加工周期、降低生产成本等方面取得了显著成效。

公司面向国家战略急需，积极承担重大专项任务。我们还积极搭建协同创新平台，与国内10余家企业、院校实现强强联合，加速突破关键核心技术“卡脖子”问题。例如，联合钢铁研究总院共同开展重大装备新材料研究；联合上海核工程研究设计院有限公司共同解决能源装备大型铸锻件制造技术“瓶颈”等。

此外，公司高度重视自主创新能力建设，进一步完善科技创新硬件设施，瞄准产品专业化制造、关键环节智能化制造、区域智能化制造进行装备升级改造，全面提升大型铸锻件制造能力。

特别是日前集团下属的大连核电石化公司承制的全球首台3000吨超超临界态浙浙江石化锻焊加氢反应器完工并成功发运，该设备的成功制造再次刷新了世界锻焊加氢反应器的制造纪录，标志着我国超大吨位石化装备制造技术继续领跑国际。

中国证券报：公司近年来在首台套设备制造领域屡有突破并形成了独特的竞争优势，请介绍一下这方面情况及未来发展规划。

刘明忠：经过多年发展，中国一重已成为

中国核岛装备的领导者、国际先进的核岛设备供应商和服务商，世界炼油用加氢反应器的最大供货商及国内最大的冶金企业全流程设备供应商。

在核电装备领域，公司承担了我国核电首台（套）全部大型铸锻件的开发任务，实现了三代核电核岛及常规岛大型锻件全部自主化，具备核岛一回路核电设备全覆盖制造能力。目前，我国在建核电站80%以上的核电锻件、70%以上的核反应堆压力容器均由中国一重集团生产，制造技术已达到国际领先水平。

在石化装备领域，公司攻克了超大型锻件制造、焊接、现场组焊等关键技术难题，打破了国外长期技术垄断，从根本上解决了我国大型石化容器长期依赖国外进口的问题。从最初的400吨级加氢反应器荣获国家科学技术进步一等奖，到6月1日3000吨级浆态床锻焊加氢反应器的震撼面世，中国一重始终奋勇追赶、超越极限，接连不断刷新着自己创造的世界纪录。目前，公司承担了中石油、中石化、中海油等大型及超大型炼油装备的供货任务，千吨级大型锻焊加氢反应器国内市场占有率达到90%。

在冶金装备领域，公司从我国第一台1150mm粗轧机、首台万吨水压机，到实现冶金全流程设备全面国产化，目前已拥有冷热连轧及有色金属轧制设备和板坯连铸设备的自主设计、制造等研发能力，具备冶金工程总承包能力，冶金高端轧制设备国内市场占有率近80%。

未来，我们将加快首台套制造领域核心竞争力培育，力争用3至4年时间在“卡脖子”技术上实现一批重大突破，在产品升级、新产品开发和颠覆性技术研发等方面取得实质性进展。此外，继续做强、做优、做大传统装备制造板块业务，补齐品牌营销短板，加快向“制造+服务”方向转变。

推动产品向高端升级

中国证券报：公司未来将在哪些业务方面发力？

刘明忠：当前，新一代信息技术与制造业深度融合，新的生产方式、产业形态、商业模式和经济增长点正在形成。重型装备行业正在向高端重型装备制造转变，重大技术装备创新加快，先进制造业和现代服务业将会深度融合，装备制造企业向系统集成和整体解决方案提供商转型，带动配套、专业服务等行业协同发展，推动传统产业转型升级。

面对新趋势，公司将在大力发展传统装备制造及服务业务基础上，大力拓展“一带一路”业务、新材料业务、地企融合业务，推动装备制造与服务、新材料、“一带一路”、地企融

合等业务的加快发展，形成产融结合支撑。

进一步说，公司将突出高端装备制造与服务的核心地位，由制造向制造服务、运维运营转变，重点发展核电装备、化工装备、冶金成套、锻压装备、工程装备及现代服务业等，整合上下游资源，为用户提供系统解决方案、产品全寿命周期服务及运营服务。

新材料业务是公司提升核心竞争力的基础和保障，一方面要在战略性新兴产业的先进钢铁材料领域，也就是公司传统优势领域继续发展大型铸锻件，发展新工艺、超大压机等装备，加快转型升级；另一方面布局新领域，开发新材料新产品，瞄准战略性新兴产业领域的市场需求，与相关院校、研发机构合作，布局先进钢铁新材料、先进有色金属、特种关键新材料、前沿新材料四大类新兴新材料，满足航空航天、汽车、高端装备等领域发展需要。

中国证券报：中国一重集团作为驻地方中央企业，同时旗下还有上市公司平台，如何有效利用这些资源推动未来的发展？

刘明忠：中国一重集团作为驻黑龙江省的中央企业，近些年来一直强化装备制造及服务业务，大力发展新能源、节能环保、农业机械、现代金融等地企融合新业务。

例如，我们与哈工大共同开展核电装备基础共性技术研究；与哈电集团共同组建了黑龙江省内首个跨企业劳模创新工作室联盟，联合攻克了国内首件百万千瓦核电常规岛整锻低压转子精加工技术难题，使得国外进口价格由原8000多万元/支降至2000多万元/支；积极将产品外协向本地企业转移，不断加大在黑龙江地区的外协配套比重，本地配套比例已由原来不足20%提升至52%；积极推广“一重产业园”模式，与公司总部所在地齐齐哈尔市富拉尔基区的20多户加工企业签署了战略合作意向，同时引进10余家外地装备制造企业到黑龙江投资，共同组建齐齐哈尔重型高端装备产业联盟，全力打造黑龙江高端装备制造服务基地。

公司还依托黑龙江省及东北地区自然资源禀赋，大力发展绿色冷链装备及物流、自然网天然气、农机综合服务、秸秆综合利用、风电集成开发等具有明显区域特色的地企融合业务，通过与黑龙江产业对接，积极整合资源，形成新的经济增长点。4月底，公司还与齐齐哈尔市政府、上海电气风电集团签署战略合作协议，共同开展风电项目投资。

此外，对于所属股份公司的发展，中国一重集团将在公司战略定位、投资、并购等方面，充分利用中央企业品牌、资源优势，积极发展、培育优质资产，发挥集团公司资本运营平台和资产培育孵化功能，为发展壮大中国一重股份公司这一上市平台积累资源。