

聚焦复工复产

工信部：规模以上工业企业平均开工率超过95%

■本报记者 孟珂

3月13日，工业和信息化部副部长辛国斌在国务院联防联控机制举办的新闻发布会上表示，在各地区、各有关部门的密切配合和共同努力下，复工复产呈现出有序推进、积极向上的态势。全国除湖北外的规模以上工业企业平均开工率超过95%，企业人员平均上岗率约为80%；中小企业开工率已达到60%左右。但还面临着人员物流不畅、中小企业现金流短缺、防疫物资不足、上下游企业复工复产不同步，产业链整体运转效率不高等问题。同时，国际疫情的蔓延也对我国复工复产工作带来了很大的不确定性。

中国国际经济交流中心经济研究部副部长刘向东在接受《证券日报》记者采访时表示，当前中央和各

地都采取有力措施引导企业复工复产，中小企业不仅面临员工延迟复工带来的复产停摆，还面临融资难融资贵等问题，通过增加供应链核心企业的信贷，引导他们通过预付款的方式给上下游供应商和采购商提供货款，解决相关企业的融资难融资贵问题，以有效订单方式引导复工复产。

对于在企业复工复产过程当中，面临一系列困难和问题，辛国斌表示，一是人员流动存在“痛点”。由于各地疫情不同、防控等级不同，企业反映用工短缺依然存在；二是物流运输存在“堵点”，“最后一公里”没有完全解决，疫情严重地区物流运输仍然受到一定限制，导致一些重要产业链企业复工困难；三是中小企业现金流存在“断点”。出台的各项扶持政策缓解了中小企业的资金压力，但是在一些地方

有一些企业反映，政策“看得见摸不着”，还存在一定的“断点”；四是原材料供应方面还存在着一些“卡点”；五是防疫物资不足的“难点”，面对复工复产带来的巨量需求，供给依然存在着不小的缺口。

针对上述问题，相关部门已经出台了一系列政策措施，具体来看，一是推动重点产业链有序复工；二是要下大力气纾解中小微企业生产经营困难；三是切实增强产业链协同复工复产的动能。

“除解决资金上的后顾之忧外，当前企业复产复工首先还是要做好疫情防控工作，特别是中小微企业施工环境相对简陋，因此有必要提供必要的指导，使其能做好防控的情况下安心生产，及时完成订单履约，保障供应链正常运行。”刘向东说。



包车深入贫困地区“接工” 欣旺达员工到岗率已超75%

■本报记者 王晓悦

“公司包车接我们回去！”在家闲了1个月，深圳上市公司欣旺达的员工们迎来了好消息，考虑到贫困地区员工返岗的困难，欣旺达决定组建车队“千里接工”。

连日来，欣旺达组织多条路线前往贫困地区接回员工2000多人，在保证员工安全的前提下加速了复工复产。截至2020年3月10日，欣旺达员工到岗率已达到75.17%。

“多年以来，公司响应国家号召，积极到各贫困县开展招募工作，帮助农村青年‘走出来’。这次包车深入贫困地区接工，是再次将扶贫落到了实处，做到用心帮扶。”欣旺达相关人员向《证券日报》记者表示。

包车千里接工

在深圳的工厂里，有这样一群“90后”。他们从闭塞的农村来到大城市

打工，每年春节回乡团聚几日又需匆匆外出谋生。但今年，这样的节奏被打乱了，新型冠状病毒疫情成为节后返岗的拦路虎。

“我们的员工以90后为主，是农村家庭的支柱群体，乘坐公共交通有感染风险，家中父母难免担忧。”欣旺达相关人员告诉记者，公司不少员工来自相对落后的农村，交通本就不便，在疫情交通管制下，员工返岗问题更加突出。

而欣旺达主要从事锂离子电池模组、研发制造业务，属于劳动密集型企，急需员工返岗复工。“基于行业形势和疫情发展，管理层预判节后公司会大幅缺工，公司一直在探讨安全、可行的返岗方案。”欣旺达相关人员向记者表示。

经过研讨，欣旺达决定，由公司包车前往各地接回员工。

据欣旺达相关人员透露，疫情暴发后，欣旺达公司组织近30人的IT团队，用时2天自主开发出疫情上报管理系统，借此实现对员工身体状况、行程信息的全面、高效收集管理。通过

系统统计，公司员工被自动分为四类，其中一二三类人员存在疫情风险，暂时不得返工；第四类人员可填写复工申请，各项信息核后方可列入包车名录中。

为有效阻断疫情传播途径，各地都严把交通运输关，但包车路线跨省过市，还需获得政府的支持。获悉这一情况后，常驻广西的广东省第二扶贫协作工作组，积极出面协调广东、广西两地多个市县的扶贫、人社、交通、卫健等有关部门，按照政策要求，与欣旺达公司密切协作、精准对接，采用统一组织、统一体检、统一包车、统一跟车服务、统一防护保障的模式，在确保员工沿途身体健康和交通安全的前提下，护送其返深复工。

目前，欣旺达已打通了20多条包车接工线路，包车数量超过100辆，接回员工2000多人，涉及广东省内湛江、廉江、茂名、阳江地区，广西河池、百色、桂林、来宾、贵港、柳州等地区，贵州威宁、瓮县等地区、甘肃省、湖南

省、云南省等，共计6个省市的员工均可乘坐包车返岗。截至2020年3月10日，欣旺达员工到岗率已达到75.17%，产线有序复工。

扶贫做到实处

“我们这些贫困县市的员工应该有千人以上，黔南州就几百人。”谈及扶贫招工，欣旺达相关人员介绍。

据其介绍，为响应国家号召，欣旺达近年积极到各贫困县开展招募工作，广西的河池市、百色市、贵州省黔南州、毕节市等地区都有公司的足迹。仅2019年上半年，从广西百色、河池等贫困县共计招聘入职537人，其中建档立卡贫困户21人。

为了帮助员工脱贫，公司会对建档立卡贫困户员工给予在岗技能培训。目前，公司共有湖北咸宁建档立卡员工3人，广西河池、百色建档立卡员工4人，贵州黔南州和毕节建档立卡员工33人，总共40人。同时，公司在这些贫困县市

也吸纳了大量一线普工。

欣旺达产品广泛应用于手机、笔记本电脑、电动汽车等领域，预计2019年归属于上市公司股东的净利润7.86亿元，比上年同期增长12.12%。公司表示，作为全球科技电池大厂，欣旺达将向消费电子和动力电池领域拓展，形成全产业链布局，需要继续引入人才。

2019年下半年，欣旺达更重视转移就业脱贫，除了参与过的湖南花垣县、湖北郧西县、广西大化县和都安县，2019年扶贫招聘范围进一步扩大，覆盖到广东汕尾和河源、广西百色和河池、四川甘孜州等地，并且将重点放在贫困建档立卡户上。

2019年，欣旺达原计划在各贫困县招聘500人，其中包含30名贫困地区建档立卡贫困户。为保障计划的顺利进行，欣旺达加强与深圳市人社局和贫困县当地政府的沟通，积极参与到各项精准扶贫招聘活动中来，真正达到“就业一人，脱贫一户，带动一片”的效果。

坚信酒业发展前景 五粮液开足马力全面复产

■本报见习记者 王君

伴随着多省市新冠肺炎病例清零，我国抗击新冠肺炎疫情取得阶段性胜利。企业全面复工复产也有序推进中，五粮液在这次“抗疫”过程中，更是做到了防控与生产“两手抓、两不误”。

当然，疫情带来的影响已经造成企业发展滞后，为了追回失去的时间，各大企业开足马力，满负荷生产。

据《证券日报》记者了解，五粮液出台《关于加快满负荷生产的通知》，有重点、有计划地科学组织复工，积极推动达产满产。疫情发生以来，部分重点工段、包材配套子公司持续生产，安吉物流坚持为重点市场节点配送。2月3日后，各板块陆续复工；2月10日，公司全面有序复工；2月13日，酿酒生产全面实现满负荷生产，带动玻璃、印刷、塑胶瓶盖等配套产业100%复工复产。

数字化转型

值得一提的是，此次疫情对餐饮行业带来重创，同时，对酒水行业的影响也不言而喻，失去餐饮消费场景，变成居家饮酒以及云喝酒，这对于传统销售渠道带来新的挑战。而酒企如何

快速应变适应新消费变化则是其面临的新考验。

“公司着眼疫情对消费者行为的影响和转变，五粮液积极应对消费新变化，大力推进数字化新零售模式，着力推动转型升级。”五粮液相关人士表示，公司加强与阿里、华为、腾讯等企业合作，利用大数据、云计算等技术，全面升级五粮液专卖店，推进“云店”平台建设，打造线上线下一体化的营销互动场景和消费者无接触式产品配送服务。

事实上，近年来五粮液一直在做数字化建设工作。去年，公司还启动了智慧零售体系建设项目。该项目将在“云店”、智能巡店系统、单店及总体会员体系、社区化消费者线上线下互动场景打造、消费与供应链信息互联、智能定制体系等方面加快建设，持续迭代完成以五粮液专卖店为核心的智慧零售体系的落地落实。

对于五粮液此举，在业内人士看来，五粮液全面升级专卖店，及时有温度的构建智慧零售体系将引领行业新趋势。

值得一提的是，作为一家大型企业，面对疫情带给渠道商的影响，五粮液下发了《关于精准施策、不搞一刀切、切实做好近期市场重点工作的通知》。对此，一位行业人士分析称：“五

粮液出台的5项扶商政策很务实，也很有针对性，从多个层面去扶持，尤其是在当前环境下，针对不同商家推行不同的扶持政策，凸显了五粮液扶持政策的个性化、精细化和精准化，以更有有效的帮助商家解决实际问题，体现出五粮液超强的系统应对能力。”

聚焦重点项目攻坚

重点项目建设是稳定经济发展的重要支撑。五粮液聚焦白酒核心板块，规划总投资超百亿元的重大项目，在疫情防控中推动竣工项目加快投产、在建项目复工和新建项目开工。

据五粮液相关人士透露，目前，公司重点推动30万吨陶坛陈酿酒库项目、成品酒包装及智能仓储配送一体化项目、酿酒专用粮工艺仓及磨粉自动化改造项目、勾储酒库技改工程项目和12万吨酿酒生产项目一期建设。

对于五粮液的表现，华创证券分析师董广阳在3月10日发布的研究报告中，用了“改革创业仍当时，繁荣之花正绽放”作为标题。

董广阳认为，自2017年李曙光上任五粮液集团公司董事长后，开启了二次创业新征程，公司在过去积累的品牌产品核心优势基础之上，管理层风清气正大力改革打开新局面，经营

改善得到充分认可，2019年集团成功携手茅台跨年千亿元，后千亿元时代势必更加稳中求进。

在董广阳看来，当下疫情对五粮液仅为短期扰动，且正值李曙光董事长任职接近满三年之际，观当下之变化，判未来之趋势，将有助于投资者更好审视公司作为浓香高端白酒企业的长期投资价值。

董广阳表示，李曙光董事长上任之后积极推动二次创业，政府自上而下积极引导，川酒打造支柱产业，新一届领导班子搭建成型，年富力强的清气正释放新活力，定增方案历经三年成功发行，混改充分绑定各方利益提升积极性。经营层面更是拉长板、补短板，驱动公司业绩稳步改善。

龙头企业将受益

过去一年的白酒行业繁荣主要是高端酒及品牌酒的繁荣，这从上市酒企的业绩中则清晰可见。未来，白酒行业的马太效应将更加明显，特别是当前疫情带给中小酒企的影响将是一次重创，白酒行业挤压式增长更加凸显，行业品牌集中度将更高。

五粮液作为中国白酒行业龙头企业、浓香型白酒典型代表，自2016年行业复苏以来，公司受益于高端需求回

暖以及公司自身营销改革，其连续四年量价齐升，收入和利润规模持续扩大。

据Choice数据统计显示，自2016年至今，五粮液的营收从216亿元不断增长，2019年前三季度公司实现营收371.01亿元，前三季度营收完成全年500亿元营收目标的74%，第四季度是传统的白酒销售旺季，五粮液拿下全年500亿元的销售目标在业内人士看来毫无悬念。

中金公司研究员在报告中称，高端白酒销量未来三年将保持8%-10%的增速，扩容趋势不变。而目前行业的发展趋势是价位升级和集中度提升，预计五粮液未来仍将受益于高端需求扩容，长期业绩均具提升空间。

上述研究员认为，疫情不改变五粮液基本面的长期发展趋势。疫情对白酒消费场景造成阶段性影响，但不改变行业成长逻辑和方向。五粮液未来将继续受益于价位升级和自身改革，经营潜力有望持续释放。

如今，五粮液满负荷保生产的同时，公司对于市场的观察也从未减弱。2月18日，在预测疫情后将会有补偿性消费出现的背景下，五粮液未雨绸缪，开始向低库存分仓仓进行补货。当日，五粮液复工后首批产品就已从宜宾发出，抢占市场复苏机遇。

成年人朋友圈打卡被卡 流利说2019年Q4付费用户锐减30%

■本报记者 谢若琳

有些成年人是凭借什么坚持学英语的呢？从流利说的财报中或可见一斑。

3月13日，美股上市公司流利说发布2019年第四季度及全年未经审计财务报告。截至2019年12月31日，流利说累计注册用户数为1.616亿，全年用户增长46%，全年累积付费用户达300万（去重后）。其中，2019年第四季度，公司付费用户约70万，而上年同期，公司的付费用户约为100万。

时隔一年，付费用户还少了30万。这30万用户去哪了？

付费用户暴跌

2019年5月13日，微信安全中心官方公众号发布《关于利诱分享朋友

圈打卡的处理公告》，对流利阅读、薄荷阅读、潘多拉英语、火箭单词等在朋友圈“打卡”的诱导分享产品进行了治理。

公告称，近期某些公众号、应用软件等主体通过返学费、送实物等方式，利诱微信用户分享其链接(包括二维码图片等)到朋友圈打卡。

流利说是“打卡”分享的重度用户，在朋友圈晒出一张英语阅读的打卡图，是不少成年人坚持学英语的主要动力，这也是公司极佳的获客通道，便宜且高效。2019年，教育类企业群雄割据，大笔资金砸在营销上。

以好未来为例，不久前，好未来公布了截至2019年11月30日的2020年第三季度未经审计财务报告。2020财年前三季度公司净利润647万美元，同比下滑97.6%。其中重要原因就是营销投入节节攀升。好未来在2020财年前三季度，销售和营销费用

6.096亿美元，同比增长75.3%。

高昂的获客成本成为教育企业的头号难题。而对于针对成年人英语学习的流利说而言，微信分享是一条绝佳路径。直到微信抢断这一渠道。

不过，从财报来看，流利说的单一用户贡献值明显提高，第四季度现金收入为3.419亿元人民币(下同)，较上季度增长24%，而销售和营销费用投入则下降近8%。2019年全年销售和营销费用占净收入的比例也由2018年的110.7%下降至94.7%。

流利说CEO王翌在投资者沟通会上表示：“以流利说阅读产品为例，虽然2019年第二季度受到微信朋友圈分享政策收紧的影响，但在积极调整定价模式和增长策略后，流利说阅读的总体净收入第四季度出现大幅反弹，这是对产品线本身的最佳证明。我们一直在积极探索营销渠道的开发及营销策略的优化，营销效率也正在

逐步提升，未来我们还将进一步优化市场投放，加强品牌建设，提升获客和转化效率。”

发力少儿市场

从财务情况来看，2019年全年，流利说实现净收入10.23亿元，同比增长60.6%；毛利润为7.497亿元，同比增长62.1%；毛利率为73.3%，而去年同期为72.6%；总运营支出为13.34亿元，同比增长44.4%；经营亏损为5.85亿元，去年同期为4.64亿元；净亏损为5.75亿元，去年同期为4.88亿元。

具体到2019年第四季度，流利说实现净收入为2.31亿元，同比增长3.1%；毛利润为1.543亿元，同比增长0.9%；毛利率为66.7%，而去年同期为68.1%；总运营支出为3.78亿元，同比增长17.6%；经营亏损为2.11亿元，去年同期为1.6亿元；净亏损为2.06亿

元，去年同期为1.63亿元。

数据显示，流利说目前的活跃用户中，成人用户占比为60%。在投资者沟通会上，流利说对外宣布，计划2020年上线对标“懂你英语”产品的全能覆盖的少儿产品，此举标志着“流利说少儿英语”正式发力少儿赛道。

2019年年初，公司曾上线少儿拼读课程。

王翌表示，流利说将通过重磅布局少儿市场，为企业发展提供新的增长驱动力。随着越来越多的成人用户转变社会角色为人父母，极具优势的品牌认知度和独一无二的学习体验将促使他们为子女选择流利说的学习产品，以高成本效益的方式实现交叉销售。

此外，在业绩沟通会上，流利说还预计，成人英语业务计划在2020年下半年实现盈利。

西部矿业披露年报 盈利超10亿元同比扭亏

■本报记者 李立平

3月13日晚间，青海省首份上市公司年报出炉，西部矿业发布2019年财报显示，报告期内公司实现营收305.67亿元，同比增长6.24%；归属于母公司股东的净利润10.07亿元，同比实现扭亏。《证券日报》记者注意到，西部矿业不仅实现了超10亿元的盈利，还有高达38.75亿元的经营性现金流，并且，该公司去年的研发投入同比增长2.9倍。

“2019年，在国内外经济下行压力的形势下，公司牢牢把握稳中求进总基调，全面统筹生产经营工作，着力推进结构调整，抓好科学生产组织，推进生产经营高位运行，实现扭亏为盈。”西部矿业解释称，报告期内，公司在逆势中奋发有为，推进公司高质量发展再上新台阶，也为公司奔向新的更高起点，再铸辉煌奠定坚实的基础。

自身优势成就业绩“硬核”

2019年，除金属镍外，主要有色金属产品价格震荡下行，据中国有色金属工业协会数据，2019年全年，国内市场铜现货平均价为47739元/吨，同比下跌5.8%；铝现货平均价为16639元/吨，同比下跌13.0%；锌现货平均价为20489元/吨，同比下跌13.5%。此外，有色金属矿采选业和冶炼及压延加工业利润呈现分化，行业资产负债率有所提升。行业环保及产业政策趋严短期内推动业内企业运营成本上升，但中长期来看有助于产业结构优化。

在上述背景下，地处西部的西部矿业，产业链完整，自有矿山运行稳健。“公司从矿山、冶炼到金融贸易，核心四大板块相辅相成，共同推动公司发展。近年通过收购资产、项目扩建，铜铅锌产能不断扩张，未来将逐步释放产量，进一步增厚公司业绩。冶炼板块产量逐年攀升，通过技术升级、优化工艺，多项指标达到国内一流水平。随着能耗、环保技术改造，未来产品结构将逐步向更高的附加值转变，公司发展优势会更加显著。”西部矿业在年报中称。

《证券日报》记者发现，西部矿业2019年营业收入同比增长6%，与此同时，实现利润总额15.44亿元；实现净利润13.47亿元，其中归属于母公司股东的净利润10.07亿元(上年度：调整后-20.59亿元)。

在现金流方面，截至去年年底，西部矿业经营活动现金流量净额为38.75亿元，与上年同期的6.26亿元相比，增加了32.49亿元，同比增幅高达519.18%。“经营活动现金流量净额较上年同期大幅增加，主要是本期公司积极消耗冬季储备原料，同时本期控股子公司西矿财务吸收的存款较上年同期增加。”公司对此解释称。

值得注意的是，西部矿业去年费用化研发投入1.23亿元，资本化研发投入为1.38亿元，研发投入合计2.61亿元，研发投入总额占营业收入比例为0.85%。据披露，西部矿业研发费用较上年同期增加290.11%，主要是去年该公司加大了研发投入力度。

2020年新计划新措施

进入2020年，公司提出了新年运营计划：2020年计划实现营业收入290亿元，利润总额10.1亿元。《证券日报》记者发现，西部矿业2020年的计划营业总收入额与2019年相比下降5.13%；计划利润总额同比也将下降34.59%。对此，西部矿业董事会秘书陈斌对《证券日报》记者称，“市场价格下降很快对公司利润会有直接影响，不止与去年同期比，与今年年初价格相比也有快速下滑，再叠加其他不确定性因素，所以公司做了一个比较保守的预计。”

为实现上述计划，公司明确了四大措施：

一是全方位、强力度推进“三大变革”，稳步迈向高质量发展。通过高效利用“资源”强质量，扩大保有资源储量，提高现有资源利用率等方式确保公司总体生产经营和重点工作目标任务完成，加快公司高质量发展；二是盯重点、高效率推进“项目建设”，全力打造发展新引擎。2020年公司玉龙改扩建工程要完成投资42.4亿元，集中优势资源，按节点完成矿山破碎站及隧道工程、1800万吨选矿厂、诺玛弄沟尾矿库等工程，力争2020年底投产试生产；三是全方位、严监管推进安全环保，积极开展本质安全和绿色发展；四是重关怀、多举措推进人才建设，积极开展全员创新活动。要持续实施“人才强企”战略，健全完善人才引进、培养、激励、保障方面政策措施，汇集优秀人才，引领创新发展。

据《证券日报》记者了解，西部矿业特别重视同步经营管理工作公司治理，增强公司价值。“公司紧盯重点环节和重大问题，持续完善符合公司发展实际的管控体系，在体制上、系统上、组织机构上，在人员配置激励薪酬上，取得了长足的进步。”西部矿业表示，企业管理与企业治理两大抓手，既加强生产经营管控，又注重维护公司市值，实施股东增持，全面实现价值管理，维护股东权益。