

一线声音

武汉山姆会员店面包技师吴艳：

凌晨4点走路上班 只为顾客能吃到香甜的面包

■本报记者 桂小英

凌晨4点，吴艳要动身前往位于武汉市硚口区解放大道386号的山姆会员店，以确保早上5点准时到岗，“天是黑的，没有人，也没有车，到处都比较空旷”。在接受《证券日报》记者采访时，吴艳说，这段时间以来，她的生活是从天黑到天黑，“但当顾客和我说，面包的香气让人觉得愉悦舒服，我觉得自己的工作更有价值。”

吴艳是武汉山姆会员店的面包房技师，疫情爆发以来，一直在岗位坚守。而为保证供应，在多处暂停公共交通的情况下，公司在48个小时之内，打通了湖北省20条运输线路，用丰富的产品来安慰身处湖北的消费者。

员工互相帮助坚持到岗

1月23日，武汉宣布封城，受交通限制影响，吴艳每天走路上下班，这也意味着，为了赶在早上5点准时到岗，她需要更早出发。

“现在较以往提前了1小时，到店需要首先进行消毒、清洁等工作准备，才能保障营业时间。”吴艳对《证券日报》记者说。

山姆会员店对《证券日报》记者介绍，在武汉，因机动车辆限行等原因，员工的到岗时间会有所影响。门店全体员工都必须互相补位，例如，推车部门如果人手不足，鲜食副总会帮忙收集手推车，

并消毒和整理。有车的同事提前出门，接送同事，偶尔因交通原因出现人手不足的情况，门店员工之间会相互协助，共同承担更多的工作，保障门店的运营。

吴艳也对记者表示，新冠肺炎疫情爆发以来，“门店充分了解每一位同事的具体情况，积极安排接送、申请办理出入证件等，确保员工安全、顺利上下班。同事之间也互帮互助，互相体谅。有些自己开车上班的同事，主动申请顺路接送其他的同事。还有一些住的比较近的同事，主动提出自己骑车或者步行上班。虽然交通不便，但住的近的同事总是在早上尽量早到店，把准备工作做好，让住的远的同事可以减轻一些压力。”

吴艳是选择走路上下班的员工之一，“凌晨4点上班的时候，天是黑的，等到晚上七八点赶回家的时候，天也是黑的，已经好多天没有见过太阳了。不过对我来说最开心的就是面包房的糕点受到会员们的欢迎。现在面包房每天仍然供应40多个品种。”

除了顾客的肯定，山姆会员店在疫情期间加大了对门店和办公场所的消毒、清洁卫生与防疫工作，也让吴艳等普通员工买得安心不少。

“对全店每日进行三次的消毒和清洁，不放过每一个角落。每一位会员在进入山姆门店之前都需要检查是否佩戴好了口罩，并且进行体温检测。”山姆会员店对《证券日报》记者表示，“门店还帮助一线员工了解如何正确佩戴口罩，确保做好自我防护。每日上岗前测



疫情期间，吴艳步行上下班，坚持到岗工作。

量体温，实时关心员工的健康状况。公司还特地准备了一批消毒清洁用品，发放给每位员工。”

保供应稳人心

即便采取了多种措施，但突然涌入门店的消费者和激增的线上订单，俨然成了零售企业应变能力的“大考”。

山姆会员店对《证券日报》记者表示，面对疫情，员工肯定会很疲劳，以及带有不安的情绪，这个时候具有经验的门店管理层就起到了稳定军心的作用。武汉山姆会员店第一时间安排了额温枪、口罩、护目镜、消毒水等防护用品，如果遇到一些物品短缺的情况，其他城市的山姆店立刻支援。对于消毒工作，落实到人，让员工安心，特别是对一些年轻的员工，管理层随时关注他们的动态和心理状态。

面对“封城”、交通管控、春节假期

等各种因素，武汉配送中心正常到岗的员工只有平日的四分之一，而调配的商品量却是往年的数倍，更加严峻的考验是，常规的配送线路因为疫情受阻，需要重新规划，“奋战48小时后，湖北省内的20条运输线路打通了，生鲜及干货等商品，在这20条运输线上，每天都能实现顺利抵达各家门店，商品准时上架。”

据悉，山姆会员店原本有28个蔬菜工厂，分布在全国18个城市，覆盖山姆26个门店。考虑到进出武汉的物流配送都很难保持稳定，山姆临时新增了3个工厂，武汉、湖南和辽宁各1个。我们首先明确要保证武汉门店的供应。1天之内将3个周转仓库改为加工厂，这种速度绝对是前所未有的，供应商特别配合我们，大家都知道在特殊时期，想尽办法也要保证会员能买到基本民生商品，‘每天都要有绿色’，成为我们的目标，因为这能让武汉的会员觉得安心。”

餐饮业新“战疫”：互联网企业与金融机构联手打响保卫战

■本报记者 于德良

突如其来的新冠肺炎疫情，对餐饮业的打击首当其冲。

据2月12日中国烹饪协会发布的《2020年新冠肺炎疫情对中国餐饮业影响报告》，相比去年春节，疫情期间，78%的餐饮业营收损失达100%以上；9%的企业营收损失达到九成以上；7%的企业营收损失在七成到九成之间；营收损失在七成以下的仅为5%。

疫情让抗风险能力相对较弱的餐饮行业陷入前所未有的困境。对此，国家及各地政府出台了针对中小微企业“减租、减免租金、信贷支持等多项保障措施，互联网平台与金融机构联手伸出援助之手，更体现出各自的优势与效率。譬如阿里、京东、苏宁互联网巨头发起的“共享员工”行动；美团携手合作金融机构提供不少于100亿元的优惠利率小微贷款。

美团生意贷相关负责人对本报记者表示，“接下来，我们将针对本地生活商户加大应急贷款支持，对于湖北疫情严重的地区，将给予特别利率优惠、减免手续费等特殊政策，切实为商户减负。”

阿里京东苏宁等互联网巨头急推“共享员工”计划

在新冠肺炎疫情之下，餐饮业与生鲜业冰火两重天，一方面，餐饮业停业、员工待业，处于生死边缘；另一方面，生鲜零售平台订单火爆，员工紧缺。于是，共享经济又诞生出新的模式——“共

享员工”。

2月3日，阿里旗下盒马先行一步，发布了“共享员工”计划。盒马称，疫情期间联合知名餐饮企业进行合作，采用劳务用工方式，接收云海肴、青年餐厅（北京）部分员工，入驻盒马各地门店，参与打包、分拣、上架、餐饮等工作；相关工作涉及上海、北京、西安、深圳、等多地，共计500人。

2月6日，京东发布“共同战疫”倡议书，邀请餐饮企业加入“餐饮零售发展联盟”，将餐饮企业堂食的食品在保证健康、口味的前提下，做成“速食”商品，然后通过电商等全渠道销往全国市场。

2月7日，苏宁物流发布“人才共享”计划，面向因疫情冲击、工作受到短暂影响的人群，提供各类仓内分拣、包装，社区骑手、快递配送等工作岗位。京东旗下的生鲜超市7FRESH也发布了“人才共享”计划，邀请临时歇业的餐饮、酒店、影线及零售经营商户员工在此期间以短期打工的方式加盟。

除互联网巨头外，社区生鲜店、大型超市、便利店、线上平台等也发出招募闲置员工的“共享员工”计划。实际上，“共享员工”计划解决了部分餐饮业员工暂时就业难题，而餐饮业更需要金融机构加大支持力度，在贷款利率、期限等方面给予特殊优惠政策。

美团携手银行十几个小时完成一笔1000万元贷款

我国餐饮企业超过1000万家，其中有95%是个体工商户，其门店少、面积

小、大多为家庭夫妻店。疫情之下，员工薪酬、门店租金、供应商货款等成本，重重地压在商户身上，突出表现就是现金流岌岌可危。因此，在这场战“疫”中，更需要政策的扶持和金融机构的担当。

为帮助餐馆扛过难关、恢复经营，2月1日，美团启动商户帮扶举措，其中很重要的一条就是“携手合作金融机构提供不少于100亿元的优惠利率小微贷款”。同一时间，美团启动应急协同机制，成立联合工作专项小组，联合多家银行开通专项贷款绿色通道。

2月10日，该项100亿元优惠利率贷款有了最新进展，美团宣布正式开通绿色通道，首批湖北商户的贷款申请开始受理。截至2月15日，首批帮扶小微商户近2000家，贷款授信额度8500万元。

湖北襄阳，一家海鲜餐厅老板胡先生正在寻找资金过冬。他表示，如果餐厅正常营业，每月流水应在40万元左右。这次疫情爆发，他想起曾在美团了解过餐饮抗“疫”课程，便向生意贷申请贷款，平台给了他14.3万元的授信。在通过面部识别审核后，几秒钟即通过，几分钟后即申请贷款到账。之后，他将用这笔钱发工资、交房租。

除扶持小微企业外，美团还推出了针对大型连锁品牌商户的100万元-1000万元的纯信用贷款，提供6%-9%的优惠利率。

从福建福州走出的大型餐饮连锁品牌周麻婆，全国门店超90家，背负着沉重的员工工资、租金及仓储库存成本。美团金服小微信贷业务团队获知后，决定帮助其解决资金难题。以前，

美团生意贷的目标客群是小微商家，这次针对大型连锁商户放贷是一次业务上的突破。美团小微信贷业务团队与光大银行、周麻婆进行了一次三方电话，沟通了紧急融资需求。自此，美团小微信贷业务团队开始搭建新的产品流程、风险政策、贷款系统、合同、资金、账务等各个环节，在当天上线了新功能。此时，光大银行也加快了审批流程，迅速指派客户经理上门形成调查报告，风险部门快速审查审批报告，实行双人审批绿色通道。

2月4日，美团生意贷和光大银行共同为周麻婆提供1000万元贷款授信，这笔资金将用于门店运营固定成本、员工工资、店铺租金等方面支出。此前，银行对这类贷款的审批时间往往需要一个月，而此次只用了不到十几个小时。

采访中，记者了解到，在放贷环节，美团方负责提供平台商户的融资信息，由光大银行按照属地原则进行就近客户营销和授信支持。光大银行方面表示，本次给予周麻婆的授信属于信用类贷款，在中小企业授信中，突破了以往信用类贷款对贷款主体准入严格、调查时间长、审批时间长(约需要一个月至左右)的问题。通过电话会议进行了三方对接，银行方面明确了快速线下审批、福州先行先试的合作模式，这次授信是总分支三层联动的有效成果。

谈及此次疫情，周麻婆餐饮集团董事长俞子齐表示，“这次疫情的爆发，给我们带来的更多是机会，危机即是转机，勇于面对，拥抱变化，除了做好饮食以外，我们要敢于尝试多元化的运作模式。”

品牌“易捷咖啡”，中石化的加油站咖啡正式面市。易捷咖啡是加油站便利店业务“外送+到店消费”新零售模式的创新。

去年年底，中石化易捷首家肯德基加盟门店在大连天易加油站正式开业。据了解，此次跨界合作是中国石化加盟肯德基在国内的“第一店”。未来将以加盟商的身份逐步在全国范围内布局“易捷+肯德基”的餐饮业态。

实际上，近年来，易捷不断引入跨界经营、战略合作、共享资源等新模式、新理念，以加油站便利店场景为核心，在新零售的道路上越走越远。据了解，易捷便利店在全国的门店数量超27000家，拥有目前国内最强大的前置仓网络。

中石化有关人士向《证券日报》记者表示，易捷以打造综合服务体为核心理念，积极引入第三方合作资源，先后引入旅游、保险、快餐、汽服、广告等多种服务新业态，构建扫码购、一键加油、无人值守洗车等智慧场景，全力打造“1+N”生态圈。

被误读的双黄连背后：中医药行业发展能否迎来春天

■本报记者 张敏

病，地方不同，药方可能就不一样。

被误读的双黄连背后

中医药在抗击新冠肺炎疫情中发挥的作用日渐受到重视。

2月13日召开的中央应对新冠肺炎疫情工作领导小组会议要求：强化中西医结合，促进中医药深度介入诊疗全过程，及时推广有效方药和介入药。2月14日，首个由中医药团队接管的武汉市江夏区大花山方舱医院正式接收患者，该医院由中医药专家领衔，中医治疗为主。2月15日，记者从北京市新冠肺炎疫情防控工作新闻发布会上了解到，截至2月14日24时，北京市20家定点医院，中医药参与救治率为90%，总有效率为81%。据记者梳理，在包括四川、河南、安徽等地在抗击新冠肺炎疫情的过程中，中医药也得到了广泛使用。

中医药的发展一直面临着争议和质疑。虽然政策力挺中医药的发展，但行业始终面临着挑战与桎梏。中医药能否在此次抗击疫情过程中证明自身效果？政策力挺之下，行业发展能否迎来春天？

对此，中药老字号企业广誉远董事长张斌在接受《证券日报》记者采访时表示，“从历史上看，中医药在多次大型瘟疫中都发挥了重要作用。但受多重因素影响，中医药的发展不断被边缘化。近年来，国家加大了政策的支持力度，这一次中医药在疫情中的广泛应用，让老百姓亲身感受到中医药抗击疫情、抗病毒的独特作用。未来，随着疫情的结束，中医药的消费需求有望实现较大增长，尤其是在治未病、养生等领域。”

中医是怎么看病的？

上医健康平台主治医师陶庆医学博士在接受《证券日报》采访时介绍，中医有着自身的理论体系和传承。治疗的过程中也形成了一套流程，首先是望闻问切，接着进行综合的归纳，判断证型，最后是辨证处方。

“在突发疾病没有特效药时，中医就可以去干预。中药由复方配伍组成，其疗效特点是多个环节、多个靶点进行治理。在此前非肺炎的治疗中，大量的激素冲击疗法治疗使得重症患者即使得到治疗，后面恢复也面临着诸多后遗症，包括股骨头坏死等，而中医药的副作用比较低。”陶庆向记者介绍。

此外，丁丁中医诊所儿科主任刘雯在接受《证券日报》记者采访时表示，中医在防病、治病、恢复期都有独特的作用，中医辨证论治不把着力点放在对病原体的认识上，而在于邪气进入人体后与正气斗争所表现的证候，很多人不理解为什么中医没有细菌学说，却能治疗传染病，对病毒性传染病的治疗效果甚至处于世界领先地位。因为中医走的是另一条道路，讲究的是辨证论治，根据环境、气候等多重因素来判断人的疾

病。陶庆向记者表示，中医药在新冠肺炎诊疗中受到力推的背后，是国家对中医药发展的重视。“中医药的发展得到了前所未有的重视，包括中医院的规模不断扩大，中医门诊部的审批程序简化，老百姓接受的程度比较高。”陶庆向记者表示。

去年，国务院正式发布《关于促进中医药传承创新发展的意见》。在业内人士看来，中药的重要作用将进一步明确的同时，中医药行业标准提升，行业中短期或将面临转型升级阵痛期，长期看有利于优质中药企业发展。

商业地产减租输血中小微 增强企业信心确保经济活力

■本报见习记者 倪楠

成本、防范商户流失，稳定了房企和租户的关系，也有助于后续商业地产的稳健发展。

中原地产首席分析师张大伟对《证券日报》记者表示，中小微企业受疫情影响遇到了困难，如果这些企业破产倒闭，对于商业地产本身来说也是不利的，所以更需要企业之间的商业互助。

对于商业地产在为中小微企业商户进行租金减免的同时，其本身是否也会因疫情影响得到相关政策支持，潘向东对记者表示，为保障经济恢复活力，目前我国货币金融环境相对宽松，同时在疫情之下，在社保、财政政策上也释放了积极信号，因此，充裕的流动性和其他费用的减免对地产行业相对积极。

从整个房地产行业来看，潘向东认为，目前疫情下各地售楼处多数还处于停工状态，疫情影响下人们的看房和购房意愿，势必会对地产销售带来部分影响，从30大中城市商品房成交面积数据可以看到，短期内疫情对房地产行业将会产生部分影响，但是整体来看，疫情对地产的影响有限，疫情结束后市场将逐渐恢复。

“地产交易短期交易规模将出现回落，但是由于刚需的存在，三四季度将逐渐恢复。但是不同地区会出现差异化，疫情较为严重的省市和三四线城市，短期房地产市场调整压力较大，而一二线城市和三大城市群、三四线城市，市场需求旺盛，短期置业需求或会延缓入市。”潘向东进一步表示。当前疫情背景下，一些高周转房企企业会面临较大的资金问题。因此，短期地产的回调可能会影响上下游产业，但是近期的疫情防控工作具有较为积极意义。另一方面，也能够降低商户经营

中石化抢生鲜电商生意 加油站开始卖菜

■本报记者 李春莲

在这个“宅在家里就是做贡献”的特殊时期，线上买菜火了。每个生鲜电商的App都被挤成了菜市场，很多人来晚一步就可能抢不到菜。这时候，卖油的中石化助力防“疫”，宣布在加油站卖菜。

而就在前不久，由于一“罩”难求，中石化受国资委委托，急寻口罩机，目前已经开始生产口罩。截至2月底，中石化将实现新增产能至60万片/日，3月10日，实现新增产能至100万片/日以上。

中石化新闻发言人吕大鹏还向《证券日报》记者透露，疫情结束后，加油站卖菜的模式会继续实行下去。

中石化宣布卖菜

2月15日，《证券日报》记者从中石化新闻办了解到，为全力配合首都疫情防控需要，中石化北京石油及时推出了“一键到车”业务，即在加油的同

时享受易捷商品配送到车的服务，做到加油不下车、充值不圈存、开票不进店、购物不接触。

随着疫情形势不断升级，北京石油积极拓展“一键到车”服务内容，在确保加油现场安全卫生、油品供应充足的同时，主动与首都主要蔬菜供应企业取得联系，利用加油站网点多、供应渠道快捷的便利，推出了“安心买菜”业务。顾客通过“易捷加油App”中的“一键加油”下单后，在“配送到车”页面选择“蔬菜礼包组合”进行购买即可。

“顾客下单后，我们员工的手持POS机就会有显示，员工根据订单信息，直接将商品配送到顾客的后备箱中。”展览路加油站站长聂晓东说。

展览路加油站是北京石油第一批推出“安心买菜”业务的加油站，“一份蔬菜礼包组合大概在14斤左右，包含西红柿、豆角、胡萝卜、西兰花等10多种蔬菜和10个鸡蛋，可满足三口之家3天左右的需求。”聂晓东介绍道。

为了确保蔬菜的品质安全，北京石油所有菜品都是从小汤山、首农农

场等专业蔬菜生产基地采摘的，经过质量、新鲜度等一系列筛查后再统一装箱配送到加油站。当天从田间采摘的蔬菜，当天就能在加油站上架销售。据了解，加油站每天的蔬菜销售量在600箱左右。

据了解，目前，北京石油已在340座加油站开通了“安心买菜”业务。下一步，北京石油还将不断丰富商品种类，便于顾客进行选购。记者注意到，99元的蔬菜礼包还赠送口罩一只。

非油业务持续多元化

这几年，中石化一直发力非油业务。在2008年成立易捷便利店，开始介入非油业务，进入便利店领域。2014年中石化启动混改，易捷便成为中石化布局在新零售和便利店的主要力量。

根据中石化三季报，前三季度公司加强自有品牌商品开发和销售，加快非油业务发展。

去年9月份，中石化易捷发布全新