复工复产

共享办公空间企业复工率达90% 高品质服务成关键因素

本报见习记者 郭冀川

新冠肺炎疫情让中小企业、初创企业严重受挫的同时，也打击着物业写字楼。美国共享办公空间Knotel近日宣布，由于受到疫情影响，公司将裁员30%，并有20%的员工进入休假状态。与国外共享办公空间的危机相比，记者近日走访国内共享办公空间时看到的却是截然不同的景象。

服务属性凸显

“据我们统计，3月3日前后各共享办公区域复工率，北京约16%，成都约10%，华东（上海、杭州、南京）约35%，西安约5%，3月30日再次统计发现，绝大部分地区的复工率均达到90%。”共享办公空间梦想加的工作人员对《证券日报》记者介绍，复工率能够大幅提升，除了疫情得到缓解外，卫生消毒工作到位也让很多业主安心。

梦想加创始人王晓鲁在接受《证券日报》记者采访时表示，安全保障是疫情期间任何物业单位的重中之重，而共享办公空间拥有自己独立的保洁系统，配备的洗消用品更加充足，通过升级社区的多项运营管理标准，能够进一步保障各个空间的卫生安全。

“随着大部分入驻企业的复工，我们的社区工作人员一直在对接与协调复工企业需求与物业和街道的防疫需求，帮助企业在符合当地政策要求的前提下，更快捷地复工复产。”王晓鲁表示。

在梦想加北京望京科创空间，记者想要入内，除了要测量体温和提供出行记录，还要在客用洗手消毒区域清洁，随后才能进入办公区域。另外，工作人员还嘱咐记者减少在公共空间的停留时间，在离开时也有专人记录访客离开时间，是否使用会议室等公共空间。

望京科创空间工作的行田留学联合创始人孙广泽对记者表示，因为工作内容原因，使得企业时常要接待来访客人，虽然每次出入显得十分繁琐，但客人和企业对此都十分理解。

“复工的很多筹备工作这里做得都很好，比如更高频的保洁和消毒工作等，卫生保障上我们其实是不担心的。另外包括进门后的测温、信息登记，甚至街道来检查的接待，都是共享办公空间来负责，这样我们就能把更多精力聚焦在复工后的业务上，还是很方便的。”孙广泽称。

共享办公空间在租期和工位数量上的灵活性，过去是吸引企业入驻的主要因素，因为疫情的关系，环境和后勤作为企业的一种经营条件，重要性变得越发重要，也让共享办公空间的价值日益凸显。

上海迈柯荣信息咨询有限责任公司董事长徐阳对《证券日报》记者表示，相比传统物业，共享办公空间对于办公区域的管理更为严格，服务水平也更高，基本可以满足大部分企业的物业、卫生、后勤、安保等需求，过去企业还要权衡共享办公空间的服务性价比，现如今这些已经成为复工的前提要素，因此共享办公空间的需求有上升趋势。

独特的智能化与社群功能

Distrii办伴工作人员对《证券日报》记者表示，Distrii办伴全国45个办公空间提供运营管理服务，空间整体出租率已经达到90%以上，成熟项目出租率更是达到95%，即使在近期诸多不利因素影响下，依然实现了各项目出租率的攀升及稳定运营。

与传统物业写字楼租金高昂、合同期限、起租面积等“最低标准”相比，共享办公更加便于企业灵活调整组织，这在疫情后逐步复工情况下，优势更为明显。Distrii办伴联合创始人倪勇对记者介绍，共享办公空间可以为企业提供更全面系统的办公配套服务，进而提升企业组织的管理效率和办公效率，这种服务形式在疫情环境下被企业高度认可。

“在此次疫情中，我们的线上线下一体化智慧办公系统发挥了重要作用，客户通过手机APP完成空间整体通行、会议室预定、远程视频会议等，这种非接触式办公已经成为行业的主流趋势。”倪勇表示。

木鸟短租CEO黄越对记者表示，选择共享办公空间除了看中其拎包入驻、租期灵活，更因为这种现代化的办公环境，十分适合创业成长型企业。“共享办公的租金普遍比传统物业写字楼高，这是不可避免的，因为共享办公有更加现代化的装修与服务配套，各种智能化设置也十分符合互联网和创业型公司的需求。除此以外，我也很看重共享办公空间的社群联结，它让空间内的企业可以实现资源共享，互相产生合作，因为有共享空间作为纽带，这种合作关系会更为密切。”黄越称。

王晓鲁介绍，社群模式是共享办公空间更高级层次的服务，为企业带来包括商务、金融、供应链等多种合作机会，加速了创业创新企业成立与成长，为社会创造了更多发展机会，同时减少了更多消耗，这是大多数传统物业所无法提供的。“近期我们就加大了入驻企业的资源互通共享，协助全国用户对接需求，希望帮助企业渡过这段困难时期。”

深圳302家上市公司全部复工复产

本报记者 王晓悦

日前，《证券日报》记者从深圳证监局了解到，截至3月底，深圳辖区302家上市公司已全部复工复产，九成上市公司复工率在80%以上，近七成上市公司复产率达到80%，各行业已逐步复苏。

“深圳的企业产业链遍及全球，目前国际供应链遭到疫情破坏，这些企业原料和零部件供应、产品销售等环节受较大影响。但总体来看，深圳上市企业以高科技为主，抵御风险的能力和韧性相对较强。”中国（深圳）综合开发研究院新经济研究所执行所长周顺波在接受《证券日报》记者采访时表示。

初步调研显示，辖区计算机、通讯、电子相关行业可能会受疫情影响，主要面临三大经营压力：一是生产配套资源不足，成本支出增大。二是受疫情影响，海外贸易受阻。三是回款减少付款不变，现金流承压较大。

为帮助辖区公司减轻负担，深圳证监局收集汇编疫情防控相关的惠企政策，以专刊形式编制《深圳证监局上市公司监管工作通讯》（2020年第四期），鼓励辖区上市公司充分利用惠企政策减负发展。当前，据不完全统计，已有102家上市公司享受到了租金减免、水电费减免、延期缴纳社保、降低公积金缴存比例、贷款贴息等简便易行的惠企政策，其中不乏电子通讯类的公司。

为缓解上市公司现金流压力，深圳证监局多措并举，为实体企业复苏添加动力。

近期，深圳地铁发行全国首单轨道交通企业疫情防控专项债30亿元；海普瑞发行深交所首单疫情防控债8.7亿元；辖区还有海王生物也拟发行5亿元疫情防控专项债。1月份以来，中兴通讯、深天马A、中国长城、立讯精密等电子公司发债获批，分别发行总额为10亿元到20亿元不等的债券。

此外，上市公司也尝试通过转产医疗物资缓解压力。

春节期间，深圳市政府给长盈精密下达了生产口罩的紧急任务，长盈精密子公司天机智能依托自身技术优势快速开发出自动化口罩生产线，不仅满足了长盈集团内部使用需求，还于2月20日开始大量投放到市场。截至目前，长盈精密口罩机已实签订单300余台，累计交付150余台。

作为抗击疫情的主力军，医药行业是最早实现复工复产的行业。在深圳证监局的支持和推动下，辖区医药公司快速复工、主动抗“疫”。

在基因检测领域，华大基因于疫情中展现出强大的科研力量。截至2月23日，华大基因在全国的新冠病毒核酸检测已完成21.5万人份，全国每日通量可达5万人份，同时，面向企业开通了“复工复产”的新冠病毒核酸检测服务。

同行业的华润三九、健康元、迈瑞医疗也在春节期间坚持生产经营，向医疗机构、慈善机构等捐赠公司的药物和器械；并为武汉火神山医院、雷神山医院捐赠并安装医疗设备，赶制医院整体解决方案。

其他行业的公司也纷纷伸出援手，积极捐款捐物。截至2020年3月27日，深圳辖区上市公司超132家、235家次参与抗议行动。其中，69家上市公司直接捐款8.71亿元，捐物的55家中，24家捐物折价超2.30亿元。

医药行业在前线打硬仗，后方阵营也在有序运转。

为保障民生稳定、坚守后方，深农集团、深粮控股等放开库存，做好储备，稳定“菜篮子”“米袋子”供应；深圳能源等广大员工坚守一线，确保煤电气和垃圾及时处理；东江环保等强化医疗废物应急处置，收运并安全焚烧处置十余省份医疗废物过百吨……不同行业的上市公司正各司其职，形成产业矩阵，加快复工复产、恢复正常经营。

“针对抗风险能力较弱的中小企业，政府通过向居民发放限期消费券、给予企业债务延期和工资房租补贴等形式进行帮扶，保民生的同时保产业，相信能帮助中小企业尽快复工复产，抵御疫情带来的风险。”周顺波表示。

“码”上消费显威力 激发马上消费热情

本报见习记者 昌校宇

为了推动城市经济复苏和发展，国内多地于近期通过发放电子消费券鼓励当地居民“码”上消费，拉动效果显著。

4月1日上午10点至4月2日晚上12点，杭州市在此前首期消费券的基础上，又增发了5000万元消费券。前期未成功领取的在杭人员，均可通过支付宝申领。

家住杭州市西湖区的钟先生在4月1日赶上了这波福利。他向《证券日报》记者透露，“3月27日发放首期消费券的时候我压根没在意，当时觉得只是噱头。没想到活动结束后，身边朋友都在讨论消费券用法、晒朋友圈等，再加上上周与家人一起吃饭时，家人使用消费券付款真是既划算又方便，我当即决定第二波福利不能再错过了。”

3月31日临睡前，钟先生就定了第二天上午10点的闹钟。他说：“由于前期已经成功领取的在杭人员不得参加此次活动，所以我在4月1日的规定时间内顺利抢到了消费券卡包。抢完我立刻去吃了碗自助海鲜面，有消费券‘护体’我就比平日多点了些海鲜，最终价格为42元的海鲜面在用掉一张消费券后实付32元。”

另外一位杭州市民王潇潇则于4月1日用光了她抢到的首期消费券，她把从抢券到全部消费完的过程告诉了《证券日报》记者。“我比较幸运。3月27日我于上午8点03分刚起床时，就顺手领到了消费券卡包，5张消费券分别用于超市购物、买菜和来伊份之类的零食店。因为疫情期间我出门少，如果在平日，这些消费券‘活’不过当晚。”

《证券日报》记者了解到，第一期杭州电子消费券发放和使用效果空前。截至3月31日下午4点，杭州已兑付政府补贴4500万元，带动消费7.10亿元。

此外，4月3日上午10点，第二期杭州电子消费券也将开始发放，共150万个卡包，每个卡包价值100元，内含3张不同价值的消费券。

据《证券日报》记者不完全统计，截至4月1日，已有浙江、安徽、湖南及济南、南京、宁波、郑州等超过17个省市宣布已发放或近期将要发放电子消费券，且推出地区和金额还在快速增长中，目前总额已超50亿元。

对于数字化消费券的积极作用，苏宁金融研究院消费金融研究中心高级研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示，一方面，数字化消费券本身具备一般消费券的种种特点，有助于地方消费市场在短时间内迅速回暖升温。另一方面，数字化消费券依托于互联网平台，而它们大都拥有强大的风控技术和丰富的消费场景，既能保障资金的安全，又能确保用户拿到数字化消费券后，将其真正用于具体的消费场景之中，从而切实地提振居民消费。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林也认为，无论从理论还是实践来看，数字化消费券都推动了地方消费市场的迅速回暖升温，并起到了很强的杠杆效用。他告诉《证券日报》记者，消费券相当于地方政府给当地消费市场加入了一剂催化剂，用少部分财政资金激发消费者的潜在需求和购买欲望，短时间内就可释放出巨大消费活力，带动当地经济快速升温。

盘和林进一步介绍，数字化消费券很早就被用于服务业数字化升级的过程中，但以往发放的主体多为商家，覆盖的客群数量较少，刺激效果有限且主要取决于商家的让利程度。实际上，商家可以借助当前消费者对消费券的热情，采取线上线下联动、同品类商家合作、团体促销等活动形式，加强与生活服务类互联网平台的合作，探索更加精准和有效的数字化消费券模式，不仅可以进一步促进服务业数字化转型升级，还可以激活当地消费市场。

北京科技创新投资管理有限公司董事长刘克峰：

科技创投要摒弃挣快钱想法 做懂科学家的真伙伴

本报记者 朱宝琛

“科技创投要摒弃挣快钱的想法，要给科创项目更长久的支持，实现长期投资价值的最大化。”3月28日，北京科技创新投资管理有限公司董事长刘克峰对《证券日报》记者表示。

“面向世界科技前沿，硬科技是科学技术的‘硬骨头’，具有高的技术门槛，需要进行科研攻关、坐‘冷板凳’；在面向国民经济主战场时，硬科技应能解决制约国民经济发展的瓶颈，能形成企业竞争和经济发展的‘硬实力’；在面向国家重大需求时，硬科技应是‘硬支撑’的国之利器，能发挥创新强国‘压舱石’的作用。”刘克峰表示。

科创板的推出，为众多科创企业、硬科技企业提供了发展的舞台。

在刘克峰看来，科创板与硬科技两者之间是共生的。

首先，科创板因硬科技而生。科创板重点支持的几大行业，正是国际社会高度重视、各国政府重点扶持、科学界和产业界百花齐放的硬科技“黄金产区”。可以说，科创板因硬科技而生、而兴，目的就是要通过一级、二级市场联动重点支持和培育硬科技。

其次，科创板支撑硬科技的发展。硬科技的创新规律，是从原创阶段到转化阶段再到产业化阶段。这个过程实质上是硬科技在资本持续支持下不断优化工艺、调整产品、逐步获得市场认可的过程。

“科创板的设立，为具有真正科技创新能力的企业上市打通了‘最后一公里’，为此前已经投向优质硬科技企业的资本有效退出和高效循环提供了便捷渠道，也进一步调动了资本支持硬科技的积极性。”刘克峰说，通过资本市场有效配置资源，有利于顺应硬科技发展趋势，进一步提升科技创新活力，对于支持我国经济结构升级、提高我国自主发展能力和国际竞争力具有重要意义。

他同时介绍，截至2019年12月31日，北京科创基金已出资子基金投资的企业100%为科技创新相关行业，目前投资主要集中在医药健康、新一代信息技术与智能制造三个领域。

值得关注的是，北京科创基金在抗“疫”行动中，积极引导并帮助合作子基金及被投项目加快抗“疫”硬科技产品研发进度，争分夺秒为一线战“疫”提供安全、高效、有保障的硬科技医疗物资，为打赢这场疫情防控人民战、总体战、阻击战提供强大的硬科技支撑。

“现在大国博弈，博的就是‘硬科技’、尖端‘卡脖子’技术。在这种环境背景下，北京作为中国的首都，确实承担了非常重要的责任。”刘克峰说，北京科创基金作为北京市级唯一以科技创新为主题的母基金，就是在这样的大背景下，确立了“三个引导”的根本政策目标，即“引导投向高端‘硬技术’创新；引导投向前端原始创新；引导适合首都定位的高端科研成果落地北京孵化，培育高精尖产业”。其中，“引导投向高端硬技术创新”为“三个引导”之首。目前科创基金在新一代信息技术、生物医药、智能制造三个领域的投资占比已达75%。

“越是前沿，越是‘硬核’，我们越要大力支持。”刘克峰表示。

他同时介绍，到目前为止，科创基金已经对接300多只基金，合作子基金总规模已达到488亿元，放大倍数近5.6倍，返投北京的倍数近2.7倍。

“北京科创基金除了引导投向高端‘硬技术’创新，还有另外两大特色。”刘克峰告诉《证券日报》记者，一是耐心的资本。做科研需要耐心，许多重大科学突破都是科学家几十年如一日的攻坚换来的。做科研的投资也需要耐心，耐心不仅指陪伴时间长，还应该是覆盖科技成果转化的全过程，要帮助科技创新企业跨越死亡谷。二是走进实验室、拥抱科学家。北京科创基金希望从第一天起，就与科研工作者、好项目建立联系，并提供帮助。目前，科创系子基金已投资企业已超过100家，已投资的企业在京落地比例超过65%，发明专利超过1000个，研发人员占比近40%，研发投入超过14亿元。

至于“拥抱”，要做懂科学家的真伙伴，要懂他们的科研成果，懂他们的家国情怀，也要懂得他们的不足短板。以此为目标，整个团队在探索中不断提升，希望成为科学家的“真伙伴”。

薇娅直播卖火箭 商业航天新模式开启

本报记者 李春莲

直播带货可以卖什么？受疫情影响，不少行业都从线下转到线上，直播卖房、卖车等等，直播卖货正在突破人们的想象。

3月27日，淘宝在微博上称，有个大胆的想法，直播可以卖火箭、卫星、对象、还是阿姨？随后，有不少网友在底下留言并@薇娅，快来安排一下火箭。

薇娅转发了这条微博，并表示：好啊，但是哪里有火箭可以卖啊？接着，航天科工火箭公司就联系了薇娅说：我可以提供火箭。

4月1日早上，淘宝官微宣布成立“火箭事业部”，并称晚8点开始直播卖火箭，甚至还邀请了工程师来解答“火箭选购指南”。因为是愚人节，有不少人以为这是一次玩笑。

谈及此次直播卖火箭，航天科工火箭公司市场部部长曹梦向《证券日报》记者表示：“现在从事商业航天工作，我们想打破传统，不再圈地自萌，希望把影响力更多的触达广大群众，让大家关心、了解甚至有可能的话参与进来。”

自2015年开始，在政策的支持下，我国商业航天企业逐渐被市场所关注，目前有超过50家商业航天企业正在探索星辰大海的路上不断崛起，成为我国航天发展中的重要角色。

4000万卖出电商史上第一单火箭

4月1日晚间8点40分左右，直播带货女王薇娅在直播间开始介绍本次直播售卖的“快舟火箭发射服务”。该服务原价4500万元，直播优惠价4000万元（优惠整整500万元），首先需在线支付50万定金。

对于曹梦来说，这也是第一次参与直播。

“之前薇娅邀请我去杭州，在她直播间一起参与直播，但由于武汉还处于被封控的状态，也没办法过去，采用了视频连线的方式。”曹梦颇为兴奋地表示，“我们后台都要爆掉了，好多人对发射服务和火箭涂装服务感兴趣”。

据曹梦介绍，火箭发射服务包括一次快舟一号甲运载火箭KZ-1A的发射，任务冠名、箭体和发射车车体广告、合作伙伴授权、亲临发射现场观摩发射等。如想要在火箭中搭载物品，还需要经过相关部门的严格审批。

以往主播直播卖货，因为不少都是“秒没”，直播会一直大喊“赶紧抢购”。而这一次，薇娅却说：“请谨慎下单。”

数据显示，火箭上架5分钟有800多人拍下了50万元定金，直播购买链接上架几秒后，就显示已拍完，最终长光卫星技术有限公司达成购买意向拿下此次火箭发射及品牌服务。

当天晚间22:17，淘宝直播火箭电商事业部官方微博表示，4000万元的火箭已经卖出，这也是电商史上的火箭第一单。

据介绍，本次发射服务是由快舟系列运载火箭执行。快舟一号甲运载火箭，是由中国航天科工运载技术研究院研制的三级固体运载火箭，该运载火箭全长约20米，最大直径为1.4米，近地轨道运载能力为300千克。截至2020年3月31日，快舟系列运载火箭已完成11次发射（包含8次商业发射）。

商业航天开启新模式

从朋友圈刷屏情况来看，虽然买不起火箭，但不少朋友都围观了薇娅直播卖火箭，带货女王再次引爆线上流量，甚至有人称这是直播史上最为魔幻的一夜，直播也再次突破人们的想象。

淘宝方面表示，不仅是火箭，整个2月份淘宝直播新增商家数环比飙升719%。自2月11日淘宝直播宣布所有人都能0门槛、免费入驻开播后，各行各业都在通过淘宝直播加速复工。

曹梦也表示：“我们团队在武汉，受疫情影响还是比较大的，很多工作不得不从线下转移到线上，薇娅和淘宝这次为我们企业复工复产帮了很大的忙。”

他还提到，公司目前已经全员复工了，试验队已经3月底分两批出发抵达酒泉卫星发射中心准备执行下一次发射任务了，大概在4月中下旬左右。

值得一提的是，此次直播卖火箭，让很多中国航天人激动不已，纷纷在航天科工的微博账号下留言：对商业航天来说，今晚有纪念意义。感谢航天科工能够如此大胆地探索商业化路径，我们一起加油让航天触手可及。”

“国家航天领域的顶层环境还是有点保守，大家都觉得航天很高端，所以敬而远之。商业航天的生存空间很小，我们一直在试图去突破。”曹梦还向《证券日报》记者表示，“我们以前也做了很多类似的尝试，包括去年年初找了刘慈欣老师和《流浪地球》电影合作宣发，和腾讯一起推动航天发射的网络直播。”

事实上，这几年，商业航天正在逐步崛起。在马斯克的Space X频频刷屏时，中国商业航天浪潮则始于2015年前后。短短三年之间，政策和市场保持良好互动，深邃的太空被越来越多中国企业视为潜藏商机的宝矿。

天眼查专业版数据显示，据不完全统计，我国目前从事商业航天的企业超50家，较为知名的包括蓝箭航天、零壹空间、深蓝航天等。其中，北京市的商业航天企业最多，其次为广东和湖北。从成立时间来看，2015年、2016年成立的商业航天企业最多。

今年被称为中国航天大年，航天产业有望迎来“超级2020”，这其中商业航天也有望迎来新机遇。

蓝箭航天CEO张昌武曾在接受《证券日报》记者采访时表示，跟前几年相比，我国商业航天确实到了一个比较热的阶段，很多民营企业和民营资本逐渐开始扮演关键的角色，这些变化也会助推国内航天格局变得更加多元化。

本版主编 姜 楠 责 编 孙 华 制 作 张玉萍
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785