



郭晨凯/制图

“这几天都是双11” 远程办公刚需爆棚

◎记者 温婷 ◎编辑 邱江

2月3日开工第一天，数百万企业使用企业微信，达到去年同期的3倍。同期，包括钉钉、企业微信、猿辅导在内的多个在线办公及教育网站遭遇限流，随后又被紧急修复。

记者注意到，受新型冠状病毒感染的肺炎疫情影响，在线教育和远程办公成为不少企业和机构的首选。目前，腾讯企业微信、阿里钉钉、字节跳动、金山办公等均已推出了相关业务，并进行了扩容、免费等调整，其背后云计算提供了极大支持，高峰期需求爆棚的问题也相应得到了解决。

远程办公需求“爆”了

为共同抗击疫情，在线教育机构猿辅导开放免费直播课，却在上课首日“宕机”了，不少家长在直播人口吐槽卡顿、上不去等多种情况。记者从猿辅导相关负责人处了解到，造成这一问题的原因是上课学生数过多，“有超过500万人同日在线上课”。

同样的情况也出现在远程办公平台钉钉和企业微信上。有网友爆料，企业微信挂了，“谁能想到远程办公的第一天，我们在YY开了个直播间开会。”

“远程办公”有多火爆？据企业微信负责人介绍，开工第一天，数百万企业使用企业微信，是去年同期的3倍；数千万用户使用企业微信远程办公，同时几十万场会议在企业微信召开。

更有钉钉的工程师感慨：“这几天，每天都是‘双11’。”数据显示，超过1000万家企业组织在钉钉数字化平台上复工。瞬间爆发的流量洪峰，一度让钉钉平台承压。

业内专家认为，这次疫情可能催化中国视频会议和

直播等产业的极大爆发。远程协同办公，更多是以视频会议和直播室为基础应用。开工首日各大平台的流量洪峰，体现了中国市场对此的巨大需求。记者了解到，包括苏宁、蒙牛在内的不少公司的开工仪式及日常会议均已通过网络视频展开。

针对远程办公的爆发性需求，各大平台目前都已推出解决方案。其中，阿里钉钉将免费视频会议全量升级至302万免费；腾讯会议把医院的紧急通知能力开放到了1000人，且支持300人同时音视频会议；字节跳动旗下办公套件飞书也推出了“线上办公室”功能，提供语音沟通，每个办公室支持最多50人同时在线。

科创板上市公司也在积极行动。据金山办公内部人士介绍，金山办公旗下WPS+一站式办公平台，将面向企业客户免费提供远程办公及音频会议服务。其中，多人远程会议支持多人同时查看文档、文档自动随主讲人翻页、手机电脑语音讨论、远程会议（不限时长）等功能。

UCloud优刻得联合一起教育科技等，为紧急救助的教育机构免费提供直播带宽和流量等资源及技术支持。公司表示，凡是与疫情相关的紧急救助项目，公司将提供免费的云计算资源和技术服务支持。紧急救助项目包括但不限于：政务信息的及时同步、医疗信息同步、免费教育资源提供、在线医疗、物流等。

云网协同支持“成”了

如果说此前远程办公只是作为办公手段的补充，那么疫情时期的远程办公已经成为一种刚需。多个平台成立了专门的小分队，随时进行系统扩容和优化，基于已有的互联网和云计算平台应对高峰突发需求。

有平台业务负责人在接受记者采访时坦言，以视频会议为例，远程办公的事件特性非常明显，比如整点时段常常为会议高峰，系统将面临一次挑战，以“双11”来比

喻远程办公的需求波动也不无道理。

记者了解到，阿里、腾讯的远程办公系统多以云服务为支撑；金山WPS+的云办公系统底层资源是由金山云提供，主要支持远程和协同办公过程中涉及的海量文件存储。对金山云来说，为远程办公保证底层资源的稳定是最首要的任务和最大的支撑。不仅如此，金山云目前还推出了在线教育和协调办公的相关方案。

兴业证券认为，随着远程办公成为近期的主流办公形式，远程办公行业正进入发展快车道。当前，远程办公主要竞争者多为互联网与科技巨头，如腾讯、阿里、华为、字节跳动等，以平台与流量优势，全面布局办公SaaS服务；部分A股上市公司，如金山办公、泛微网络、致远互联、齐心集团、苏州科达、会畅通讯等，则集中精力深耕垂直细分领域。

其中，苏州科达拟发行可转债用于视频人工智能产业化项目、云视讯产业化项目及营销网络项目，与之相关的人工智能、云计算等研发领域及营销网络建设部分。公司日前在互动平台透露，已根据自身业务的发展需要，投入了部分自有资金。此外，公司公有云视讯品牌“摩云视讯”疫情期间免费提供视频通讯服务，不限时不限次数。截至2月1日，科达摩云已免费新开通超过5000个会议账号，每日累计为数万人提供远程沟通和居家办公服务。

记者从优刻得了解到，公司工作人员在持续重点保障各行各业客户的紧急需求及正常运行。春节期间，优刻得还为每日优鲜、易酒批、有赞等电商类客户提供了重保服务。

疫情之后，线上能否成为未来企业办公的主流方式？企业微信高级行业总监王琼认为，在线办公是一种灵活的办公方式，在碎片化移动化的背景下，为企业办公提供更多一种选择。

新零售遇上“宅经济”：在线买菜得设置闹钟

◎刘礼文 ◎编辑 邱江

一场新型冠状病毒感染的肺炎疫情打乱了原本的春节节奏，也在一时间改变了大多数都市消费者的日常消费习惯，更引发了多家上市公司加大马力抢滩线上市场。

在疫情防控过程中，在线买菜、在线购物成为“热词”，其中又以生鲜类商品最为紧俏。据上证报了解，春节期间，像每日生鲜、叮咚买菜等主打生鲜类商品的电商平台成交额分别增长了3倍和6倍；苏宁易购、步步高、永辉超市等新零售相关的上市公司也在加大马力抢夺市场份额。

市场端的变化在股市“立竿见影”。2月4日，永辉超市、红旗连锁股价分别大涨9.48%、7.37%。

在线买菜购物订单暴增

最近几天，为了能在生鲜电商平台“叮咚买菜”上抢到当日的新鲜蔬菜，家住杭州滨江区的白领敖先生不仅设置了闹钟，还找来家人的手机同时登录多个账号，但仍敌不过茫茫的“抢菜大军”，常以失败告终。

“今年由于春节期间出现疫情，消费者在线买菜的需求大幅增长，最近平台用户日均增长逾4万人次。”叮咚买菜相关负责人向上证报透露，春节期间，平台GMV（即包含下单未支付订单的成交总额）同比增长6倍，客单价增长近70%。

火热的销售场面也出现在另一个生鲜电商平台“每日优鲜”上。据公司数据显示，今年除夕至初四，该平台实收交易额较去年同比增长321%，其中鲜菜、鲜果、鲜肉、水产以及防护用品等需求量最大。

生鲜类商品抢手的同时，“闭关在家”的消费者大多会选择线上购物来解决日常生活所需。据苏宁易购数据显示，近期，“苏宁到家”业务发展迅猛，相关业务规模同比增长近4倍。

据了解，湖南零售百货类上市公司步步高今年1月的销售收入同比增长43%，线上到家业务环比增长3

在疫情防控过程中，在线买菜、在线购物成为“热词”，其中又以生鲜类商品最为紧俏。据上证报了解，春节期间，像每日生鲜、叮咚买菜等主打生鲜类商品的电商平台成交额分别增长了3倍和6倍；苏宁易购、步步高、永辉超市等新零售相关的上市公司也在加大马力抢夺市场份额。

倍，平均客单价超过120元。其中，1月25日至2月1日，线上订单销售占比超10%。

“自1月26日开始，我们线上业务订单暴增，每天破万单。”华润万家浙江公司工作人员表示，消费者在线上购买的品类跨度也比平日更大，整体订单笔数和客单价较日常高峰期翻一番，而商品种类涉及粮油米面、方便食品、速冻食品、桶装水、生鲜、蔬菜、水果、肉品。

春节期间，订单的暴增和配送人员的减少，令不少公司深感配送和供应链的压力。“我们近期线上业务订单量增加了很多，但配送人手严重紧张。”沃尔玛旗下的高端商超品牌“山姆会员商店”相关人士表示。

尽管根据以往经验，叮咚买菜在本次春节预留了75%的一线员工坚守岗位，并储备了相应的库存，但依然有些供不应求。“为了优化库存，我们通过与光明集团旗下上海农场进行对接、基地直采等多渠道补货。”公司负责人表示。

新零售上市公司迎新契机

新场景刺激了新需求，新需求则给予新零售上市公

司新的空间与挑战。

为了及时解决以小区为单位的批量订单，春节期间，步步高仅用48小时便上线了主打生鲜商品的在线销售平台——“小步到家”。据接近公司的人透露，该平台在1月29日上线一小时内就突破了1000单。

实际上，这并非步步高首次“触电”。早在2018年4月，通过其自有小程序Better购和接入美团、京东、饿了么等第三方平台，步步高就已推出了到家服务。据公司介绍，用户通过该服务，可以根据定位选择3公里范围内的门店自行下单，再选择送货上门或者门店自提。而此次上线的“小步到家”业务，以小区为单位下单，并利用自有物流每天分波段进行配送，从仓库直送社区。

“在疫情防控期间，苏宁依靠强大的生鲜快消供应链能力，以及‘一小时生活圈’的服务能力，充分发挥了遍布全国的零售终端O2O融合覆盖优势，将有效强化消费者对我们旗下相关品牌的认知。”苏宁相关负责人解释说，像家乐福则从快消品在线购物的角度，协助苏宁实现“一小时生活圈”的全场景覆盖。

在全国拥有27个配送中心的永辉超市拼抢线上市场。记者了解到，春节期间，永辉超市利用APP推出了在线买菜送货上门等业务。同时，还对外承诺称，蔬菜、口罩、消毒液、洗手液等生活物资均不涨价。

永辉超市总裁李国近期在接受媒体采访时称，受疫情影响，线上购物将迎来黄金发展期，零售行业线上支撑能力，加强数字化转型，打造“手机里的永辉”。

同样加速新零售布局的红旗连锁则延长了门店服务时间。公司表示，为全力保障市场供应，其三大配送中心24小时待命，全力保障近3100家门店商品配送。同时，大部分门店还根据实际情况提供延时服务。

在业内人士看来，由此次疫情所引发的在线市场需求，虽然给相关上市公司在供应链、配送等多个环节带来挑战，但这次意外的流量大增，也将成为其新零售业务进一步发展的催化剂。

吉利德概念大热 两公司紧急提示风险

◎陈碧玉 ◎编辑 邱江

近日，吉利德及其在研药物Remdesivir（瑞德西韦）备受A股投资者关注，与吉利德有交集的A股公司股价纷纷大涨。2月4日晚间，美迪西、九洲药业就相关业务发布了澄清公告。

美迪西表示，公司在上证e互动和股吧关注到有投资者询问公司与吉利德的合作情况，以及是否参与瑞德西韦抗肺炎药物的研发。

对此，美迪西在其最新发布的风险提示公告中回复称，公司与吉利德（Gilead Sciences, Inc.）2009年开始合作，吉利德是公司的客户之一。2019年度吉利德不构成美迪西的大客户。公司对吉利德2019年度的销售收入为322.89万元，该数据尚未经会计师事务所进行审计。

美迪西称，公司是一家专业的生物医药临床前综合服务CRO，为吉利德提供部分化合物的药物发现，并未直接参与吉利德Remdesivir等抗肺炎药物的研发，吉利德对Remdesivir抗肺炎药物的研发结果不会对公司的业务和收入产生影响。

九洲药业则在股票交易异常波动公告中，就近日上证e互动平台有投资者关注公司与吉利德的合作情况进行了说明。

九洲药业称，公司与吉利德于2011年开始合作，公司已为其提供多个品种的医药中间体CDMO服务，近两年，吉利德的产品销售收入占公司营业收入不超过2%。截至公告日，双方未就新型冠状病毒感染肺炎在研药物Remdesivir（瑞德西韦）开展实质性合作，敬请广大投资者注意投资风险。

有意思的是，就在2月4日上午，九洲药业在互动平台上的表述只是：公司与吉利德于2011年开始合作，是公司战略合作伙伴，公司已为其提供多个品种的CDMO服务，双方合作紧密。

海印股份回购计划期满 实际斥资金额大幅缩水

◎记者 王雪青 ◎编辑 邱江

海印股份4日晚公告，公司在2019年1月底推出的回购计划已于2020年1月27日届满。公司原计划用自有及自筹资金，以集中竞价的方式回购总金额不低于2.5亿元且不超过5亿元的公司股份，回购价格不超过3.75元/股。截至期满，公司回购总金额仅为2899.78万元，未达到回购方案计划金额下限。

具体来说，海印股份于2019年3月4日首次以集中竞价交易方式回购公司股份，截至2020年1月27日，公司累计回购股份数量为1175.11万股，占公司总股本的0.5255%，最高成交价为2.98元/股，最低成交价为2.35元/股，成交金额为2899.78万元（不含交易费用）。

对于实际回购金额不及计划金额下限的原因，公告表示，自2019年以来，在国内经济环境持续下行及外部市场环境变化的态势下，尤其在民营企业融资环境持续紧缩、各类融资成本居高不下等多种情形的影响下，企业流动性趋紧的情形凸显。对此，公司以强化流动性管理为前提，综合考虑资金安排和债务偿还的需要，优先将流动资金用于保障公司日常经营。截至2019年末，公司贷款及债券等金融负债比年初净减少约12.34亿元（该数据尚未经审计）。

同时，公司本次回购计划的资金来源为公司的自有资金及自筹资金。其中，自有资金的比例不低于20%，其余资金来源于自筹资金。公司原计划于2019年发行的新一期非公开发行公司债券未发行成功，导致公司无法按计划使用募集资金回购股份。

海印股份还表示，公司已于2019年7月23日实施2018年度权益分派，根据分配方案，共计分配3706.39万元，符合公司实施回购股份方案时维护股东利益的初衷。

值得一提的是，公司控股股东广州海印实业集团曾于2019年3月期间，通过资管专户减持了于2015年8月至9月以集中竞价方式增持的部分股份，共计减持股份350万股，占公司总股本的0.1565%。

华工科技：光模块3月份有望放量到50万支

◎记者 覃秘 ◎编辑 邱江

华工科技日前在接受机构调研时透露，公司5G光模块在1、2月份出货量为近30万支/月，3月份应该是非常大的拐点，预计订单可以达到50万支左右，公司月产能可以达到50万支至60万支。公司在物料产能和用工已经做好充分准备，预计2月中下旬复工，新型冠状病毒感染肺炎疫情对订单交付影响不大。

华工科技子公司华工正源总经理胡长飞介绍，2020年是中国5G上量的第一年，预计前传光模块产品总量需求在1000万支左右。前传光模块产品市场需求规模最大，形态非常丰富，是公司的主战场，公司已做好了准备。

据介绍，中传光模块方面，华工科技从去年12月底已经开始发货，目前运营商已经启动了多个招标，需求一旦明确，中传产品也会快速上量。在中传产品方面，华工科技已按照40万支至50万支的产能做储备。

骨干网传输产品的订单需求也开始放量。胡长飞介绍，从去年12月底开始，16G、32G、100G、200G等不同型号产品的需求都开始释放，尤其是春节前，运营商发布了几个紧急招标，而设备商则普遍缺货，华工正源的如期交付，有望助其在竞争中占据优势。

胡长飞表示，预计未来2至3年是中国5G快速建设期，同时海外5G需求也开始启动。1月份，诺基亚开始快速提货，主要用于供给北美客户，因此未来2至3年后海外需求也会快速增长。华工正源与国内外五大设备厂商交流非常充分，也非常有信心站在5G光模块的第一阵营。

受疫情影响，湖北地区开工时间不得早于2月13日。华工科技副总经理、财务总监、董秘刘含树介绍说，短期来看，会影响到公司在手订单的交付节奏。但从中长期看，大客户订单不会受到影响，公司经营现金流充沛，在年前做了充分的储备，与大客户共建有VMI仓和HuB仓，在深圳有近2亿库存，保证1个月左右量的供应，有效保障了交付。