

多家上市公司打出“共享员工”牌 在线生鲜迎来“翻身战”？

○刘礼文 ○编辑 全泽源

继盒马鲜生与餐饮企业“共享员工”之后，近期，永辉超市、三江购物、步步高等上市公司纷纷发出“借调令”，试图通过招聘因疫情而无法复工企业的员工，以兼职方式解决眼下的“用工荒”。

“共享员工”正是当下在线生鲜异常火爆的一个缩影。在业内人士看来，突发的疫情不仅检验着各个以在线生鲜为主业的零售商供应链能力、运营水平、管理能力，还可能对新零售市场格局带来较为深远的影响，此前未达到行业预期的生鲜电商有望满血复活。

订单暴增引发用工荒

一方因“闭店”而大量员工待业在家，另一方因订单暴增而遭遇用工荒，这两种状态截然不同的企业之间碰撞出了火花。

定位新零售社区生鲜超市的三江购物，近期因人手紧张而对外发布了“英雄帖”。“我们已经与十几家餐饮企业达成合作，填补了六七百人的用工缺口，但依然感觉人手不够，目前大概还需要两三百人前来兼职。”三江购物一名工作人员向记者表示，人工紧张一方面是受疫情影响，很多春节返乡员工无法及时返岗；另一方面，则是公司线上的下单量急速增长。

类似的还有步步高。在2月9日对外发出“招贤令”的步步高称：“因疫情暂时赋闲在家，欢迎到家附近的步步高门店兼职，也欢迎各企业安排有意愿的员工到附近的步步高门店上班。”

“零售业本身属于劳动密集型行业，公司出现用工紧张除了因春节放假而暂未复工的员工外，更重要的是，近期我们以生鲜为主的‘到家’业务增长迅猛，需要大量人员捡货、送货。”步步高相关工作人员向上证报记者表示。

“最近我们在多个省份调整了用工策略，具体用工需求也存在差异。”永辉超市相关人员表示。记者了解到，疫情防控期间，永辉超市在上海、浙江、陕西分别有35家、62家、71家门店正常营业，目前公司在这三个地区均发出了“员工借调计划”。

不仅上市公司积极提供兼职岗位，不少互联网系生鲜平台也“求贤若渴”。如首个推出“共享员工”计划的盒马鲜生，于2月3日宣布联合知名餐饮品牌云海肴、新世纪青年饮食有限公司（青年餐厅）合作用工。

在盒马鲜生方看来，这种合作方式既能解决现阶段餐饮行业待岗人员的收入问题，又能缓解餐饮企业成本压力，应对商超生活消费行业人力不足的挑战。据公司透露，截至2月6日，已经有来自21个餐饮企业的1200余人加入临时用工队伍。

此外，沃尔玛、超市发、生鲜传奇、美团买菜、绿G-super等多家零售企业也推出了自己的“共享计划”，欢迎友商暂停营业的闲置员工来“上班”。

新物种或迎爆发契机

用工新方式“走红”于在线生鲜平台，凸显了相关业务骤然爆发的新景象。事实上，以社区为突破口的在线生鲜市场，近年来已成为新零售上市公司的“兵家必争之地”。

据招商证券团队分析认为，预计随着用户线上买菜习惯的培养，线上平台将会快速发展，生鲜到家模式迎来“咸鱼翻身年”，若各平台能够改善物流效率、保障供应链，充分探索“预约制”模式，则可能抢占到家商业模式先机。

作为永辉超市近年来最重要的业态创新之一，其在2018年底就开始布局社区生鲜店——“永辉mini”店。据了解，这一距离消费者最近距离为500米的新业态，在永辉超市内部被视为生鲜卖场的2.0版本，主要解决顾客便捷购物和餐食一日三餐。

永辉超市总裁李国日前对外表示，未来如何让mini业态和到家业务有机结合正成为公司重点的考虑方向。尽管到家即时达等业务仍然存在烧钱和大面积亏损的现象，但受益于近期在线生鲜市场红利，永辉超市到家业务在2月1日当天全国突破20万单，销售额突破2000万元。

以“到店”+“到家”深耕社区生鲜市场的苏宁，则选择打通苏宁小店与家乐福之间的供应链，协同布局“一小时生活圈”，加大到家业务布局。据了解，受疫情影响，苏宁近期除了到家业务大幅增长之外，走“线上下单，线下取货”菜场模式的苏宁小店全国销售增长已经达到了650%。

据苏宁工作人员透露，今年1月苏宁小店订单量环比提升超650%。其中上海地区1月23日至2月3日的苏宁小店订单量增长8倍。

春节以来，在线生鲜旺盛的市场需求，也刺激了上市公司加大布局相关业务。基于公司此前到家业务的基础，步步高更是在48小时之内上线了定位于社区生鲜的在线购物平台——“小步到家”。据步步高数据显示，该业务自1月29日正式上线后，日均服务家庭近万户。而步步高1月销售收入同比增长43%，线上到家业务环比增长3倍，平均客单价超过120元。

此外，作为区域性连锁便利店巨头的红旗连锁，在2018年获得永辉超市入股后，形成了“商品+生鲜+服务”的社区生活店模式。据券商分析，生鲜板块给红旗连锁门店带来了明显的引流作用，销售额平均提升20%—30%，经营情况较好的门店利润可提升10%。



曹宏刚是云海肴餐饮管理有限公司位于西安一家门店的员工，目前他通过“共享员工”模式进入盒马鲜生在西安的营业点工作。 新华社图

新能源汽车扩产够猛 “钴”爷逐步告别寒酸日子

○记者 滕飞 ○编辑 全泽源

特斯拉上海工厂复工，重新激活了下游产业，再加上Model 3超预期的销量，“钴”这类小金属需求预期再次增强，不同于去年中旬的“寒酸”，如今“钴”爷已经翻身。

另一方面，受新冠肺炎疫情影响，钴冶炼企业复工、运输成了一道难题，钴盐厂购买原料辅料相应延后，钴盐厂也开始出现惜售情况，钴盐开始逐步提价。

钴价反弹幅度可观

钴作为周期性商品，价格主要受供给、库存和需求三个因素影响。据Wind显示，目前钴矿的最新价格为27万元/吨，较2019年7月份冰点价格（21.60万元/吨）回升25%，彼时上证报也曾多次提示“钴”逆势投资的机会。再看另外几个主要的钴产品，硫酸钴最新价格为52元/千克，年初至今涨幅约15.56%；四氧化三钴约190元/千克，年初至今涨幅9.2%；钴粉288元/千克，年初至今涨幅约6.67%。

但从价格上来看，“钴”爷已今非昔比，据记者了解，由于前期钴价萎靡不振，钴价几乎等同开采成本，让矿企开采动力不足，下游库存储备大幅缩减。

在线教育需求猛增 天喻信息、拓维信息广搭“空中课堂”

○记者 夏子航 ○编辑 李魁领

“没有这段特殊时期，在线教育再过十年也难实现如此程度的用户普及与教育。”一家上市公司相关负责人表示。

机遇来了，挑战也在。自2月10日“开学第一课”起，部分在线教育平台出现视频卡顿、宕机的问题。

在在线教育行业人士看来，猿辅导、学而思等更多属于辅导培训赛道，而在“停课不停学”赛道中，综合性、具有系统能力的在线教育龙头企业将更具竞争力。“搭建了多年基础渠道、拥有多年在线教育经验、与多地教育主管部门已达成合作的在线教育龙头企业更容易取得成功。”

之前，湖北、广东、四川、浙江、湖南、山东、云南等多省份近1万所中小学、200多万中小學生可以通过拓维信息区域在线学习中心平台“在家上课”。拓维信息董秘龙麒向上证报记者表示，2月11日，拓维信息在线教育的访问量已经超过千万级，服务保持稳定。

研究报告指出，天喻信息教育云平台市场占有率全国领先，实现教育云规模化应用，渠道与数据优势明显，其全国教育云平台市场占有率达65%。

“停课不停学”致在线用户猛增

拓维信息副董事长刘彦表示，在线教育面临一次重大使命，同时也是在线教育看得见的一次机会。几亿学生与他们的老师在此期间都是在线完成教学，这种方式的变化及其中蕴含的机遇，相信很难再有别的行业遇得到。

2月11日晚间，方直科技在公告中表示，

新冠肺炎疫情影响短期物流、工期，钴盐价格顺势上涨，也可以从侧面看出当前钴行业库存较低，未来随着以特斯拉为代表的新能源汽车和5G手机的需求不断提升，下游企业或将补库存，进一步拉动钴价上涨。

中信建投在其研报中表示，2019年底，嘉能可Mutanda矿的停产，使其2020年钴的产量较2019年下降1.2万吨左右，同时洛阳钼业的钴产量也在下滑，预计其他钴企业的增量无法弥补两大龙头企业产量的下滑，钴行业供给端将出现变化，目前行业库存仍处于低位，价格有望持续上涨。

几位“钴”爷日子如何

从经营业绩上看，受2019年钴价萎靡影响，A股钴产业上市公司当年的业绩都不尽如人意，但几家公司也在产业低谷时果断抄底，等待产业回暖。

华友钴业预计2019年度实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比将减少85%—95%；寒锐钴业预计归属于上市公司股东的净利润为1000万元至1500万元，比上年同期下降约97.88%至98.59%。

寒锐钴业目前拥有5000吨氢氧化钴、4500吨钴粉以及1万吨电积铜的产能。2020年6月，公司科卢韦齐2万吨电积铜和5000吨

电积钴项目将迎来投产，进一步增厚公司业绩。此外，近期公司非公开发行股票申请获得中国证监会受理，如获得核准，公司将再增加10000吨/年金属量钴新材料及26000吨/年三元前驱体项目。

华友钴业钴盐产能最大，业绩弹性较大。2019年，公司以发行股份的方式购买华友衢州15.68%股权，交易完成后持有华友衢州100%股权。华友衢州主要产品为四氧化三钴、硫酸钴等，这些都是前驱体主要原材料。

洛阳钼业预计2019年实现归属于上市公司股东的净利润区间为17亿元至20亿元，与上年同期相比减少26.36亿元至29.36亿元，下跌幅度为56.86%至63.33%。

公司2019年11月通过一番资本运作，间接持有华越镍钴（印尼）21%股权，公司拟通过这次投资参与在印度尼西亚Morowali工业园区建设红土镍矿湿法冶炼项目，用于生产规模为年产6万吨镍金属量的混合氢氧化镍钴（MHP）。

洛阳钼业公告中显示，公司目前是全球第二大钴生产商，于国际市场销售氢氧化钴。根据英国商品研究所（CRU）数据显示，2018年，全球钴金属产量约13.11万吨，公司当年的钴金属产量1.87万吨，占全球产量的14.26%。

公司在教育局等机构的采购量很大，而疫情防控期间，系统平台由相关部门集中推广渗透速度快于学校采购。拓维信息有12年到校服务团队经验，与18个省、140多个地市的教育机构有合作；同时，技术方面，有华为云、WeLink提供技术支持，有来自优酷的团队开发直播平台。

一位在线教育行业人士认为，在“停课不停学”期间，在线教育平台需要三类能力：一是平台本身的能力，涉及平台的直播录播；为老师提供课件支持等等；二是后端要有强大的服务支撑能力；三是当地教育部门的有力配合。

上述人士表示，具备各方面综合能力的在线教育企业并不多见，拓维信息、天喻信息等拥有比较优势。

据披露，天喻信息先后中标与教育资源公共服务平台搭建相关的项目数十个，拥有推进线上教学、空中课堂建设的先发优势。值得注意的是，“国家教育资源公共服务平台”也由天喻信息提供技术支持。

目前，天喻信息在全国范围内建设了16个省级平台，还打造了以武汉教育云为代表的120个地市级平台，以绍兴柯桥区为代表的800个区县平台，并在全国范围内建设了以华师一附中、楚才中学、天津四十五中为代表的13000多所智慧校园，全国教育云平台市场占有率达65%。

以天喻信息的标杆项目武汉市教育云为例，武汉市政府坚持“政府政策支持、企业参与建设、教育购买服务”原则，累计投入9亿余元建成云教育生态。当地教育部门要求各区全部接入市云平台，不搞重复建设，为全市十多万教师打造了一个统一入口的教育云服务环境。

东土科技并购两公司 推进防务板块整合

○记者 乔翔 ○编辑 全泽源

11日晚，东土科技发布重组预案，公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买佰能电气100%股权，拟以发行股份的方式购买国开基金持有的东土军悦30.17%股权，发行股份的价格为11.73元/股，并拟向特定投资者以非公开发行股票的方式募集配套资金。

公司表示，截至本预案签署日，交易标的佰能电气的审计、评估工作尚未完成，但最终交易价格不低于16亿元。此外，东土军悦的审计、评估工作也尚未完成，最终标的资产的交易价格将由交易双方根据东土科技、东土军悦和国开基金共同签署的《国开发展基金投资合同》协商确定。

公告显示，本次交易前，东土科技并未持有佰能电气股权；本次交易完成后，上市公司将持有佰能电气100%股权。据披露，本次交易前，东土科技通过控股子公司东土华盛科技有限公司持有东土军悦69.83%的股权；本次交易完成后，东土科技还将直接持有东土军悦30.17%股权，从而达到全资。

重组预案显示，佰能电气是国内为数不多的能够提供国内外大型冶金行业电气、仪表、自动化控制系统、智能制造整体解决方案的系统集成商之一，国内客户包括柳钢、宝钢、首钢等，国外客户主要分布在印度、土耳其、越南、哥伦比亚等国家。财务数据显示，佰能电气2017年、2018年及2019年前三季度的净利润分别是1.25亿元、1.16亿元、8452.8万元。

东土军悦则是一家面向防务领域，专业提供军工信息化设备研发、生产、销售的高新技术企业，主要产品为军用以太网交换机、IP音视频一体化综合平台、军用网络安全产品。东土军悦2017年、2018年及2019年前三季度的净利润分别是3290.1万元、2030.25万元、-4549.92万元。

东土科技表示，在上市公司的业务体系内，东土军悦具有不可替代的战略地位，其核心产品军用以太网交换机、IP音视频一体化综合平台、军用网络安全产品在上市公司的产品条线中不可或缺。本次交易将大幅提升上市公司对子公司的控制力，并且有利于推进公司防务板块的整合。此外，收购佰能电气100%股权有助于上市公司进一步推进工业互联网产品和解决方案在冶金等领域的应用。

耐普矿机今日上市

借资本力量开拓“一带一路”市场

○记者 巫秘 ○编辑 李魁领

2月12日，江西耐普矿机新材料股份有限公司将在深交所创业板正式上市。公司是一家从事矿山重型选矿装备及其备件产品研发、生产、销售和企业的企业，并能为客户提供重型选矿装备优化、选矿工艺流程设计、咨询和优化等增值服务。公司生产的多个产品填补了国内空白，客户则包括中信重工、江铜集团、哈萨克矿业、美伊电钢集团等全球矿业巨头。

招股书显示，耐普矿机在选矿设备及备件领域深耕多年，致力于高性能橡胶耐磨材料及橡胶复合材料的研发应用以提升重型选矿装备性能、可靠性与寿命，有效节约减排，全面提高矿山重型选矿设备的运转率、作业效率。

记者了解到，耐普矿机研发的高分子复合橡胶新材料具有耐磨、耐腐、经济、环保等诸多优势，实现了对传统金属材料的部分有效替代，在降低矿山作业的耗材成本、节能和环境保护等方面效果显著。

招股书披露，公司一直注重技术研发，坚持以自主研发和自主品牌为发展导向，通过不断加强科研投入，大力培养和引进人才，技术创新能力得到不断增强，形成了以矿山选矿设备和橡胶耐磨制品并重的双重技术优势。目前，耐普矿机拥有国内一流的研发团队，具有较强的研发创新能力，较高的产品及模具设计水平和橡胶工艺水平。

耐普矿机先后获得多项行业内荣誉。公司所生产的渣浆泵、旋流器、圆筒筛等整机产品在尺寸规格、性能、使用寿命等方面均具有较强的竞争力，其中750mm、650mm、550mm、450mm等大型渣浆泵及其橡胶耐磨材料过流件，填补了国内空白。

耐普矿机此次募集资金主要投向旗下“矿山设备及橡胶备件技术升级产业化项目”、“矿山设备及高分子耐磨材料应用工程研发中心项目”、“智利营销服务中心项目”及补充流动资金。

现阶段，耐普矿机以大型现代化有色金属和黑色金属矿石采选企业和大型矿山机械制造企业为重点开拓方向，已与多家国内外知名矿业公司或矿业设备制造商建立了稳定的合作关系。公司的产品质量、技术能力及服务水平获得了矿业行业大型企业的广泛认可。

公司正全力开拓“一带一路”沿线国家的市场。在矿业全球化的背景下，这些国家与我国具有良好的矿产资源合作基础。

目前，公司产品已远销蒙古国、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、秘鲁、智利、老挝等多个国家，这些国家当地的选矿设备制造企业规模普遍偏小，综合服务能力较弱，耐普矿机品牌及技术优势明显。同时，公司还在积极开拓南美、澳大利亚、非洲等有色金属和黑色金属矿产资源丰富的国家或地区市场。