海淘、外贸行业加快转型升级 跨境电商主动化“危”为“机”

■ 彭训文

全球新冠肺炎疫情持续，多国在出入境、物流、海关监管等方面监管趋严，跨境电商行业迎来大考。同时，当人们“宅”在家里，消费需求进一步释放，进口消费走向更加常态化。数据显示，今年前两个月，广东跨境电商进出口额同比增长33.4%。今年2月，天猫国际、京东国际、考拉海购等进口跨境电商平台订单大增。

中央和地方政府出台了一系列帮扶政策，降低企业负担、促进复工复产。海关加快清关、检验速度，商务部出台支持外贸新业态新模式发展等举措，对促进跨境电商长远发展提供支撑。疫情之下，跨境电商能否化疫情之“危”为发展之“机”？

长沙跨无止境电子商务有限公司2月10日复工至今，出口贸易额达1.5亿元，包裹量达223668单，成功实现逆势增长。图为仓库工人正在抓紧对货物封装打包。

跨境销售逆势增长

日本的纸尿裤、美国的婴儿辅食、德国的电动牙刷……这些天，在湖南长沙黄花综合保税区的一个仓库里，长沙跨无止境电子商务有限公司工人消毒后，戴着口罩分拣来自世界各地的货物。经过分装打包、贴快递面单等程序，这些货物被送上运输车，最终到达“海淘”消费者手中。仓库内，每天都有专人用消毒液给仓库物资进行消毒杀菌。

全球新冠肺炎疫情暴发，人们的跨境线上消费需求释放，各大电商平台和外贸企业进口订单大增。1-2月，广东外贸进出口下滑，但跨境电商等新型贸易业态呈现增长态势，继续保持全国首位。海南前两月的跨境电商业务增长达5.5倍。今年2月，天猫国际进口商品消费额同比增长超52%。进口新消费需求激增，比如3月5日至8日的“3·8女神节”，天猫国际上进口家用脱毛仪的成交同比增长850%；涂抹式面膜、美白牙贴、男士护肤用品都大受欢迎。

网经社门户网站电子商务研究中心网络零售部主任莫岱青表示，防疫期间，消费者消费需求进一步释放，进口消费更加常态化，消费者与平台间的黏性会增强。可以说，跨境电商迎来了新机会。

政策扶持企业自救

进出口货物能够快速到达消费者手里，受益于政策扶持帮助。

商务部印发《关于应对新冠肺炎疫情做好稳外贸稳外资促消费工作的通知》，提出支持企业有序复工复产、支持外贸新业态新模式发展等22条措施。海关总署从减免滞报金和滞纳金等4个方面推出新措施，进一步降低通关成本，比如在湖南长沙，当地海关推出网上作业、网上办事、“7×24小时”通关服务，尽可能为进出口企业提供便利。在上海，当地政府出台包括支持企业开拓国际市场等11条政策措施，跨境电商平台的作用得到极大凸显。

跨境电商平台和企业也在积极自救。在浙江杭州，随着国际航线减少，商业包机常态化运营成为杭州至欧洲地区跨境电商出口的特色项目。很多外贸企业提前预判，备足了物资。

跨境平台eBay(电子港湾公司)全球副总裁、国际跨境贸易事业部中国区总经理郑长青表示，中国各级政府部门采取了针对性帮扶企业的措施，像减免房租、下调贷款利率、延期还本付息、部分返还企业缴纳的社会保险费、完善税收减免政策等措施，降低了企业负担，保障了企业融资需求，对于受疫情影响的企业无疑是雪中送炭。对跨境电商来说，海关加快清关速度，各地跨境电商综合试验区提供海外仓信息服务，帮助企业利用海外仓扩大出口以及支持市场采购贸易与跨境电商融合发展等，更夯实了跨境电商长远发展的基础。

大力培育自主品牌

疫情对跨境电商造成的负面影响也不小，如商品库存、仓储、供应链及现金流等问题。

供应链断裂是首要问题。有媒体调查显示，库存不够、供应跟不上已经成为疫情之下各电商卖家最担心的问题之一。不过，随着中国很多工厂复工复产，供应短缺的状况正在好转。

物流受阻是又一困难。据统计，全球越来越多的国家宣布进入紧急状态，其中部分为“战时状态”。由此引发的物流受阻将影响跨境电商物流的时效性，可能引发买家退货、退款现象发生。此外，出入境受限还会对跨境电商的新品开发造成影响，尤其是对于季节和物流敏感度较高的品类。

业内人士表示，当下，对一些来料加工型企业来说，供应链完全恢复需要一定时间。从消费角度看，除了特定产品如生活必需品、防疫物资等刚需产品，其它产品订单会出现不同程度下降。

总体看，疫情对跨境电商是机遇与挑战并存。对中小型电商平台来说，主动出击、化“危”为“机”显得十分重要。

网经社门户网站电子商务研究中心特约研究员、上海正策律师事务所律师董毅智认为，跨境电商应在内销和外销上进行合理搭配，降低风险；对产业链及供应链进行备份，确保能够进行应急反应；在渠道上进一步打通。“这次疫情对消费端、供应链等都带来了深入改变。尤其伴随着5G的到来，跨境电商在技术、营销手段、供应上都要转变思路。”

“跨境电商应该更加自信、拿出更多精力，培育自主品牌。”董毅智认为，防疫期间，中国各级政府、公众表现出的凝聚力、战斗力也启示我们，对于消费者诟病的一些跨境电商长期存在的质量问题、物流问题、服务问题等，都可以通过进一步强化政府监管、技术创新、社会监督来解决。“只有打造出一个更好的电商环境，我们才能创造更多的自主知名品牌。”

一手抓大屏，一手推智能 电视企业争当智能生活领跑者

■ 周文林

在当前电视市场遭遇瓶颈、整体发展步伐放缓之际，行业期待新的突破点。从近期市场动态看，面对5G契机，以大屏为抓手，加快AIoT（人工智能物联网）布局，构建智能化、互联网化生态链，正成为电视行业新趋势。

小米集团近日正式发布旗下首款智能巨幕电视——“Redmi智能电视MAX 98英寸”，标志着Redmi进入高端巨幕电视市场。这款产品拥有98英寸4K巨幕，小米方面表示，推出此款电视意在迎接智能电视大屏化趋势。值得注意的是，这款电视也是智能家庭控制中心，可与家中智能设备联动。

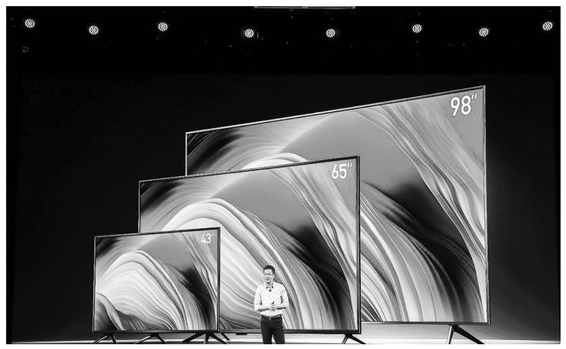
这一信息从侧面显示，大屏化与智能化正是当前领先电视企业争相发力的重点。

业内认为，电视市场正加速进入大屏消费时代。虽然近年全球电视市场遭遇增长瓶颈，但大尺寸电视销量却稳步提升，近期国内主流电视厂商纷纷推出大屏或超大屏电视。除小米外，海信近日推出了85英寸8K Pro双屏电视。有信息显示，华为智慧屏目前最大尺寸为75英寸，华为也计划后续推出尺寸更大电视。

值得注意的是，此次小米推出的98英寸巨幕电视，一举将这一尺寸电视的市场价位拉到2万元以下，打破了洋品牌在巨幕电视领域的价格垄断。从市场上看，东芝、飞利浦等品牌同尺寸电视价格目前达10万元甚至更高。小米此举有助于国产品牌电视以更强的性价比，助推大屏智能生活走进千家万户。

回顾国内电视行业的发展，在我国电视产业兴起初期，洋品牌以技术优势抢得市场话语权，形成了行业价格垄断。但随着时间推移，我国电视行业基本摆脱“缺芯少屏”局面，中国彩电产量占全球70%以上。国产电视品牌经过多年努力，不仅成功打破洋品牌的市场垄断，更在技术创新方面处在引领全球电视市场新潮流的第一方阵之中。

特别值得注意的是，进入5G时代，AIoT生态圈成为国产电视品牌争夺的制高点。业内认为，智能 + 大屏 + AIoT设备互联在5G时代正成为电视行业发展新趋势，智能电视将成为全屋智能的交互、控制中心。



从相关信息看，以小米、TCL、海信等行业领先企业为代表，众多电视企业都在围绕电视打造智能家庭中控中心，争当智能生活的领跑者。他们不仅推出了丰富的智慧家庭解决方案，还布局智能硬件，加快推进以电视联控万物为目标的智能家庭生活场景的形成。

小米集团创始人、董事长兼CEO雷军表示，今年是5G技术真正的普及年，是小米推动“手机+AIoT”双引擎的关键年。未来5年小米将至少投入500亿元，把AIoT、智能生活的优势转化为智能全场景的绝对胜势。从相关信息看，小米的智能电视去年销量一举突破1000万台，在加大电视布局的同时，小米还不断发布新品拓展智能硬件品类，意在持续增强互联网电视品牌领跑优势。

TCL去年就宣布了AIoT战略，并以智慧显示业务为核心，在全球布局全智能终端品类业务。今年，TCL继续在全场景AI战略上加大投入、持续完善智慧物联网家居生态。TCL相关负责人表示，依靠不断提高改进的智能化，加上互联互通场景融合的产品组合，才能满足消费者的多元需要。

海信方面则认为，电视的未来是家庭私有云中心，是整个家庭智慧生活的中心，在5G时代，超画质大屏将是无可替代的家庭云中心。为此，海信将全力打造这个云终端。

创维也在加快相应布局。去年3月，创维发布了大屏AIoT生态平台Swaiot，意图围绕智能电视建立大屏AIoT生态系统。

有专家认为，对电视企业而言，大屏、智能化，不能被当成“高端”的噱头，而应视为顺应市场发展趋势、引领行业发展的战略出发点。当前电视市场正迎来产品智慧化、场景互联化的契机，电视本身的功能与角色在智慧生活时代正发生根本性变化，只有深刻理解这一趋势并采取切实的行动，才能在转型中找到方向，加速前进，获得发展新天地。

省市各级领导相继调研赊店老酒 点赞复工复产与疫情防控工作

■ 本报记者 李代广 实习记者 李藏

疫情后时代，社会进入全面复工复产时期。赊店老酒股份有限公司更是积极响应政府号召，早在2月中旬已经陆续完成复工，并始终坚持疫情防控和推动高质量发展两手抓、两不误、两促进、两必胜。

作为豫酒金花，赊店老酒的复工复产工作开展也引起了各级领导的关注，多位领导相继来访，调研赊店老酒复工复产与防疫工作。

河南省委常委、统战部长孙守刚带领调研赊店老酒的复工复产与疫情防控工作。

南阳市市长霍好胜到赊店老酒协调解决企业在发展过程中遇到的困难和问题。

复工复产一个月，近20位领导走进赊店

2月19日，赊店老酒复工复产当日，河南省委常委、统战部长孙守刚带领疫情调研小组一行专程调研了赊店老酒的复工复产与疫情防控工作；

2月26日，河南省卫健委张智民副主任一行对赊店老酒疫情防控工作进行调研指导；

3月9日，南阳市市长霍好胜、社旗县县委书记余广东、社旗县县长张荣印等领导来到赊店老酒生态产业园，协调解决企业在发展过程中遇到的困难和问题；

3月10日，南阳市市委政法委副书记赵丽君、综合指导科科长王黎明、基层社会治理科科长张皆哲、社旗县委常委、政法委书记李哲一行莅临赊店老酒生态产业园，组织召开市委政法委依法服务保障疫情防控和经济社会发展工作（社旗县）座谈会。

扎实工作获领导点赞

在领导调研视察赊店的过程中，也看到了“赊店老酒坚持疫情防控和推动高质量发展两手抓、两不误、两促进、两必胜”的精神面貌。

在疫情防控上，各级领导首先对赊店老酒专程成立疫情防控小组表示肯定。这个由赊店老酒股份有限公司总经理李刚亲自挂帅成立的疫情防控小组，在切实保障公司员工的身体健康和生命安全，确保公司复工平稳有序、疫情防控工作到位起到了重要作用。

赊店老酒疫情防控小组每日开展环境卫生清洁及消毒工作，采取对出入公司的员工及访客测温登记、分发口罩并督促员工佩戴、在岗员工单独配餐等措施，保障了“疫情期间”区健康的工作环境。

同时，赊店老酒还积极响应各级政府工作部署，严格依据条件筛选复工人员，关注员工身体与心理的双重健康，对员工实行封闭式管理的同时，亦关注员工的精神需求与心理保障。

在复工复产方面，各级领导也对赊店老酒设立的一条龙作业模式表示肯定，人员合理分配至一条线的各岗位上，既考虑到员工工作强度，也不浪费多余的人力。

在深入调研参观赊店老酒生态产业园曲酒车间、科研中心、6400窖池群、自动化灌装车间、办公楼群、山体洞藏基地之后，各级领导纷纷对赊店老酒在疫情防控和复工复产各方面工作均予以高度肯定。

各级领导表示“赊店老酒能够高度重视、从严从实做好疫情防控各项工作，在做好安全防控的前提下，还能统筹兼顾，科学调度，有序组织好复工复产，做到防疫生产两不误。赊店老酒为河南企业的复工复产工作做出了一个积极的表率。”

未来可期看赊店担当

复工复产是对疫情防控工作的考验，也是对企业能力的检验。

赊店老酒疫情防疫与复工复产工作齐头并进的优异表现，也让各级领导纷纷为赊店老酒打开“绿色通道”，帮助赊店老酒将发展和疫情防控同推进。

各级领导纷纷做出重要指示，要切实发挥政法等机关的职能作用，全力服务保障企业复工复产、重点项目建设和“三大攻坚战”，为夺取疫情防控和经济社会发展“双胜利”提供坚强有力的执法司法保障和安全稳定的经济社会发展环境。

因为深知社会给予的期望与责任，赊店老酒疫情当头勇立行业标杆；因为有了企业实力与千名员工的支持，赊店老酒防疫复工两不误；更因为有了各级领导的关怀与支持，赊店老酒对打赢这场防疫复工攻坚战更具信心。

期待战疫全面胜利，赊店老酒未来更加可期。

永康变“轻”了

——中国“五金之都”转型记

■ 何玲玲 王俊禄 许舜达

春下江南，草木竞发。为与疫情带来的损失抢夺时间，浙江永康开行大巴接返员工。

记者调研发现，近年来永康立足五金制造优势不变，探寻高质量发展新路径，产业成色由“重”变“轻”。科技和创意让金属变得炫酷，直播和海淘让销售更显轻盈，信息和智能装备加载更高效能，从“贴牌”走向“品牌”让“微笑曲线”嘴角上扬，绿水青山重回这座丽州古城……

科技赋能，产品变得“轻量”

一个杯壁只有0.11毫米的轻量杯，与传统的不锈钢保温杯相比，重量减轻30%、容积扩大10%。浙江哈尔斯真空器皿股份有限公司这一产品的背后，是科技创新的力量。

2019年4月，哈尔斯技术创新研究院成立，下设新材料与工艺研究应用实验室、软硬件智能工程实验室等机构。依托浙江大学计算机辅助产品创新设计工程中心等专家团队，哈尔斯先后推出了会提醒主人喝水的智能杯、紫外线杀菌自动消毒的保温杯等新产品。

哈尔斯是“永康五金”华丽转身的一个缩影。

早些年，永康金属压延、防盗门、电动工具等传统五金唱“主角”，伴随着呛鼻的油漆、刺耳的电锯、杂乱的出租房，潮水一般的务工者，永康给外界的印象一直是“粗”和“重”。一只保温杯、一扇防盗门、一辆滑板车，便能催生上千家同类企业，“小五金”的低成本优势几乎用到极致。

“通过创新驱动、科技赋能，永康五金要成为‘质量’‘精品’的代名词。”永康市委书记俞政说，2019年，永康实施“机器换人”技术改造项目193项，总投资15.76亿元；新增省级智能化项目86个，产业数字化转型位居全省前列。随着淘汰低小散、嫁接互联网、推动“机器换人”等加速推进，永康五金正从“铺天盖地”向做细做精转型升级。

鼠标轻点，销售变得轻松

3月25日18时，浙江省永康市金凯德集团有限公司办公楼灯火通明，十余名员工正在推练，为即将开始的网络直播“热身”。“这是我首次尝试直播销售。”化身主播的企业销售部经理朱俊杰说。直播“卖门”2个多小时，累计在线人数达30余万人次，共完成2187笔订单，意向总金额达3000多万元。

这座“金属上的城市”销售网络遍布全球：门产品产量、出口量分别占全国的70%和66%；电动工具总产量和出口量分别占全国的1/4和1/3，产品行销全球100多个国家和地区……

然而，庞大的市场网络，多年来靠的是肩挑背扛式营销。近年来，永康大力推进“电商换市”，跨境电商产业蓬勃发展。截至目前，永康有3200多家跨境电商，分布在阿里国际站、速卖通、亚马逊等平台。

“目前，我们在美欧等11个国家和地区设立了海外仓，建仓面积近8万平方米，辐射整个大洋洲、欧盟及部分北美洲、东南亚国家和地区。”永康邮政常务副总陈锦华表示，今年该公司还将布局法国、意大利、西班牙仓，形成基本覆盖世界主要经济体的跨境物流网络优势。

价值重构，“微笑曲线”轻扬

在永康红都来工贸有限公司，一批由意大利设计师研发的新款手压式滑板车试产成功引起“轰动”：身价猛涨了5倍，市场表现“硬核”。“不同于传统滑板车，这款新产品可以通过按压车头的把手形成动力，更具趣味性。”企业负责人朱子见说，滑板车主要出口欧洲，过去一辆只能卖五六欧元，引入意大利工业设计师后，因为设计水准提高，每辆可卖到25欧元。

滑板车身价暴涨，与浙江斐络工业设计有限公司参与有关。公司28位设计师都来自意大利，顶级专家担任研究院院长。

工业设计水平低，导致产品附加值低、市场竞争力低，曾多年困扰永康五金行业。到了今天，已有100多家永康企业与斐络公司合作。5年来，其设计成果转化后，相关产品销售额已逾10亿元。

创业创新在永康蔚然成风。2019年，永康全市申请专利11271件，授权专利8357件，其中发明专利235件，并跻身“中国创新百强县”第九位。浙江省工业设计协会副会长章群星认为，永康五金过去长期处于“微笑曲线”低附加值区域，现在正向两端发力，发展后劲很足。

永康是浙江在新发展理念引领下，持续推进制造业高质量发展的缩影。3月16日，浙江又出台相关意见，提出按照现代集群理念深化传统制造业改造提升，分行业打造标杆县（市、区）和特色优势制造业集群，实施新一轮技术改造，鼓励企业运用先进适用技术升级传统产业等举措。

深圳规上工业企业开工率超97% 复工复产进入“快车道”

记者3月14日从深圳市工业和信息化局获悉，深圳全市规模以上工业企业已开工超过一万家，开工率97.5%，人员复工率68.7%。

“深圳复工复产已进入‘快车道’。”深圳市工业和信息化局负责人介绍，目前深圳涉及城市运行和国计民生的企业复工良好，重点企业复工率较高。重点防疫物资生产企业、重点食品生产企业以及公共交通、环卫、电力、商贸流通等企业一直在生产运行，外贸百强企业、批发零售百强企业、重点物流企业等复工情况良好。10日，深圳日供电量在新冠肺炎疫情发生后首次突破2亿千瓦时，约为去年同期的93%。

2月7日，深圳出台《深圳市应对新型冠状病毒感染的肺炎疫情支持企业共渡难关的若干措施》，通过减免、补贴、缓缴等各种方式为企业直接减负超600亿元，其中，财政支持超100亿元。目前，措施已出台实施细则和申报指南，各部门已做好受理准备，企业可根据实际情况提出申请。

根据细则，深圳市鼓励生产防疫物资的企业扩大技术改造投资，2020年2月1日—3月31日购买的防疫物品生产设备，按不超过设备投资的50%予以资助，最高不超过2000万元，预计相关企业共可获得资金补助3亿-5亿元。

此外，深圳市还专门制定了中小微企业贷款贴息政策，加大对中小微企业的产业资金倾斜支持。

深圳市中小企业服务局有关负责人介绍，深圳市级财政将10%的产业专项资金，约34亿元重点用于此次贴息，政策将覆盖约20万户中小微企业，包括小微企业主和个体工商户。这笔资金将直接划拨给银行，由银行按月返还到企业贷款账户，执行后中小微企业贷款利率3%左右，撬动新增优惠贷款总规模2000亿元左右。

（王丰）

挺进天山南 开发新阵地

西北油田顺利完成天山南地区产能开发井勘定

天山南地区是西北油田2020年新的产能建设阵地。为确保完成年度新建产能目标任务，让新井提前贡献产量，疫情之后，担负井位踏勘重任的油田工程服务中心，从3月20日开始，加快推进复工复产进程，组织井位踏勘技术人员挺进天山南地区，对部署在新和县和库车县境内的8口工厂井进行井位勘定。

3月20日当天，笔者随同油田工程服务中心地面工程管理部的井位勘定技术员侯朋远、刘德龙，行进500余公里，徒步20余公里，穿越浮土难行的荒漠、泥泞的田埂、茂密的红柳林，来到预定地点，全程见证了井位踏勘作业的艰辛过程。

西北油田在新和县部署的XHY1-1-1井、XHY1-1-2井等6口工厂井，是为了探明天山南地区地下油藏空间分布情况，是天山南地区的第一批产能开发工厂井。20日正是春风时节，塔河油田气温回升很快，临近中午时分，踏勘人员已经汗流浃背。他们迅速架起井位勘测仪器，扶好天线杆，争时间，抢速度，完成这6口井的踏勘任务后，马不停蹄地赶往库车县，开始踏勘XH6-2H井、XH6-3X井。

在随行途中，笔者了解到，库车县的这两口工厂井与新和县的6口工厂井，分别属于三道桥北区块和新和北区块，具有很好的油藏地质条件，资源储量十分可观，具有非常好的开发前景。油井所在地路途遥远，道路崎岖难行，侯朋远、刘德龙等技术人员艰难行进，渴了就喝口自带的矿泉水，饿了就啃块馕饼，继续前进。为了确保在最佳时间段完成踏勘工作，保证数据质量，提高井位踏勘的精准度，他们从早上8点钟出发，一直忙到晚上10点钟天黑才往回赶。

多数井位在密集的红柳林和泥泞的农田中。虽然他们运用网络RTK技术导航，但是很多地方依然十分不好走，只能缓步前行，回到基地时已经23点多了，草草洗漱之后，倒头就睡，缓解一天的疲劳。

（王兴仓 刘德龙 摄影报道）

勘定Xhy1-1井时敲定井位勘定旗，为准确找到井位桩提供依据。

踏勘Xhy1-1-4移位，确保水准气池居中的同时确定井位坐标。

精准帮扶 高效纾困

——首都金融机构助力中小微企业复工复产

■ 新华社记者 王晓洁 张超

疫情来袭，位于北京市前门地区的商户悦咖啡负责人王虎一直为客流锐减发愁。

“营业额下降，可房租、人工支出一点没少，现在咖啡生豆采购价格还涨了20%，短期现金流压力很大。”王虎说。悦咖啡在北京有6家门店，2月以来，各店销售额出现断崖式下降，北京旗舰店前门大街店收入跌幅超90%。

3月初，王虎找到了北京国华文科融资担保有限公司，向其提出融资申请。3月24日，国华担保联合北京银行为其提供了100万元信用贷款，担保期限为24个月。补上流动资金后，悦咖啡复工复产得到有效保障。如今，6家门店的销售额已回升至去年同期的25%。

悦咖啡的融资案例，是当前金融业全力帮扶中小微企业复工复产的缩影。为了给予企业更精准的支持，从中央到地方相继出台各项政策，鼓励金融机构加大对中小微企业的纾困力度。除了央行的抗击疫情专项再贷款政策外，北京市政府出台了促进中小微企业持续健康发展的16条措施，提出进一步增加信贷投放，降低企业融资成本；对因受疫情影响经营暂时出现困难但有发展前景的企业不抽贷、不断贷、不压贷。

政策成效逐步显现。记者从中国人民银行营业管理部获悉，截至3月18日，北京地区12家银行已向169家疫情防控重点企业发放优惠利率贷款409笔，贷款加权平均利率2.65%。获贷企业中，中小微企业获贷金额占总金额的70%，中小微企业获贷公司数量占企业总数量的80%。

北京德青源农业科技股份有限公司是受惠的中小企业之一。作为一家蛋鸡养殖高新技术公司，德青源需要在短期内新增储存3000吨鲜鸡蛋以保障市场供应，急需资金采购生产物资和饲料原料。

中国工商银行北京延庆支行了解到这一情况后，第一时间对接企业融资需求。为加快放款速度，工作人员创新尽职调查模式，工作电脑、个人笔记本电脑、手机“三屏并行”，仅用一天半便完成了从前期调查到贷款发放的全部流程，为企业发放首笔500万元信用贷款，并执行了优惠利率。

科技创新手段也在疫情期间“大显身手”，金融机构在线业务的价值进一步凸显。1月20日至3月4日期间，中国农业银行北京分行为527家小微企业发放了9.94亿元贷款，其中在线受理和发放金额达9.04亿元，占全部金额的91%。

互联网大数据也发挥了重要作用。作为生活服务平台，美团拥有大量小微商户合作伙伴。依托平台上的商户交易量、点评数据积累以及行业模型和风险模型，美团联手银行共同完成对商户的联合授信，为复工复产的商户“雪中送炭”。

“我们一下子就从美团平台贷到1000万元，是对当前现金流的及时补充，心里更有底了。”总部位于北京的云南风味餐厅云海肴创始人兼董事长赵晗表示。

美团携手中国邮储银行、光大银行、江苏银行、天津银行等为多家商户提供了200亿元规模的优惠利率贷款，包括云海肴、满记甜品、北京大鸭梨等品牌连锁优质商户。

金融机构积极创新，纷纷推出助力小微为主题的抗“疫”产品。3月12日，北京银行在全国银行间债券市场成功发行400亿元抗“疫”主题小微金融债券，债券募集资金将全部用于支持小微企业发展。

重庆数字化转型 助企业“危”中求“机”

现代制造业环环相扣，缺少一个零部件可能都无法完成生产流程。由于配套企业多、链条长，重庆一些工业企业工程产业后面临供应链问题。而依托工业互联网对供应链进行“数字化管理”，宗申集团摩托车发动机生产线实现效率跃升，产线复工复产较重庆大部分工业企业提前了一周多时间。

原来，重庆本土工业互联网平台——忽米网一年多前就为宗申集团多条生产线实施了自动化改造。忽米网CEO巩书凯表示，通过部署智能化系统平台，宗申集团实现与零部件供应商线上互动，生产过程实现可视化并可预警提醒，效率大为提升、库存明显减少。

工业互联网在网络协同、远程服务、供需对接等方面具有独特优势，在企业复工复产中可发挥重要作用。为此，疫情期间重庆组织43家工业互联网平台企业，免费为企业提供供应链管理、供需对接、生产管理、设备管理、大数据分析等9大类157项服务。

无独有偶，重庆生产性服务业也实现“线上提速”，一些企业进一步拓展市场份额。位于两江新区的重庆领工云电子商务有限公司，依托旗下的工业电商平台，在疫情期间帮助国内工业企业在“一带一路”沿线国家寻找本地代理商和合作伙伴，企业可足不出户、高效低成本远程完成跨境业务。该公司董事长余尧告诉记者，电商平台在疫情期间已服务500余家工业企业，经营业绩不降反升，成立以来已累计实现8000余万美元撮合交易。

总部位于重庆两江新区的猪八戒网，线上汇聚了大量专业人才，链接了海量的小微企业。依托这一优势，猪八戒网在线集结万名专业人才，为10万家企业提供“免见面”服务，可在企业和供应商不见面的前提下，实现服务采购全流程线上进行。在帮助企业推进复工复产的同时，猪八戒网自身也实现了业务增长。

疫情发生后，实体店门庭萧条，线上“宅经济”站上风口，重庆生活服务业也应势实施“数字化转型”，实现线上线下融合发展。疫情期间，重庆餐饮门店悉数关门歇业，一批火锅店顺势推出火锅外卖服务，依托线上点单、“零接触”配送等方式，百姓在家里就能吃上热腾腾的火锅。知名餐饮品牌乡村基更是全面启用数字化服务，疫情期间外卖增长20%；试水淘宝直播，自热米饭在线上热销……

着眼于“数字经济”的巨大潜能，重庆市近日还印发文件，明确加快发展线上业态、线上服务、线上管理，助力培育新的经济增长点、拉动新的消费需求，拟支持“线上超市”“网上餐厅”“线上家政”“直播荐货”“网红带货”等生活服务企业，并探索发展“在线医疗”“在线教育”等。

（黄兴）