

### 工银瑞信等 首批科创ETF 联接基金即将发售

据悉,2月24日起,市场上首批科创ETF联接基金——工银瑞信科创ETF联接基金将正式发行。根据公告,工银科创ETF联接基金将以不低于基金资产净值90%的比例投资于工银科创ETF,间接投资于科创50指数,以实现科创板整体走势的紧密跟踪。这意味着没有股票账户的场外投资者也可以便利、低成本投资科创板,可通过农业银行、工商银行、中国银行、中信建投证券、招商证券、天天基金、蚂蚁财富等各大代销渠道及工银瑞信直销渠道进行认购。(陈华)

# 张近东：聚焦创效，加速零售服务商升级



2月19日,大年初八,苏宁全员开工第一天,苏宁集团董事长张近东围绕2021苏宁要坚持什么、相信什么、倡导什么发表了团拜讲话。张近东再次强调,2021年苏宁要牢牢把握“聚焦”和“创效”两大发展主基调,

实现从商业模式向盈利模式的转变、从零售服务商向零售服务商的升级。

“内外部多种因素交织的2021年,注定会成为苏宁发展过程中意义特殊的一年,也必将是苏宁近十年发展的转折之年”,张近东指出,唯有保持定力、迎难而上,才能抵御外部的不确定性,才有机会实现新一轮的向新而生。

### 聚焦创效：“宽路当窄路走，窄路作宽路行”

“第四个十年,苏宁正在卸下包袱、轻装上阵,但同时也没有了回旋的余地。”张近东表示,针对不断变化的市场环境,苏宁将坚持聚焦零售赛道的优势业务,坚持效益优先的发展导向,既要有“宽路当窄路走”的定力,更要有“窄路作宽路行”的能力。

据了解,2021年苏宁将大刀阔斧进行业务变革,加快开放赋能、优化线下店面结构、推动大快消供应链融合、推进物流网络的结构调整;将聚焦家电、自主产品、低效业务调整以及各类费用控制四个利润点,强化苏宁

易购主站、零售云、B2B平台、猫宁四个规模增长源。

张近东强调,要自上而下聚焦零售主航道、主战场,深挖供应链、全场景运营、用户服务、零售技术的护城河,凸显区域管理网络的特色化优势,“针对不在零售主赛道的,就要主动做减法、收缩战线,该关的关,该砍的砍”。

对于苏宁的战略聚焦,张近东形象地总结道:“该中路开团的时候,就不要分路带队,只有懂得集中火力强化攻势,苏宁才能够在核心战场实现突围。”

### 全员创业：“心态归零,重新出发”

团拜讲话中,张近东对春节期间坚守零售服务一线的苏宁人表达了感谢。春节期间,苏宁全场景延续不打烊传统。春节期间,苏宁全场景延续不打烊传统。数据显示,苏宁门店导购的预约接待人数同比增长350%,线下门店销售迎来高速增长,家电、3C类商品增幅超过40%,特别是一站式以旧换

新服务的订单增长89%。伴随春节热销,苏宁零售云顺势宣布一季度新开门店600家的目标。

面对新春“开门红”,张近东充满信心地表示,始终相信团队的力量,“要以大海一样宽广的心胸,吸纳一切优秀的人共同奋斗,从一个人创业到一群人创业,从一艘战舰到一支联合舰队,苏宁要将更多具有企业家思维、主人翁思维的力量凝聚在一起,共同开拓未来。”

张近东称,新时期要持续在业态拓展、供应链建设、场景运营、终端服务等“战场”打造苏宁“铁军”,而与之匹配的,就是要通过高回报的奖励来推动优秀团队氛围的延续和传递。据悉,2021年,苏宁将进一步加大股权激励、专项激励等奖励的范围和力度。

“务实者,事必达”,张近东倡导全员秉持脚踏实地的实干精神:“历经十年的互联网发展,今天的苏宁正处在破晓之时,苏宁卸下包袱轻装上阵,苏宁人心态归零重新出发,要聚焦利润增长,强化业务变革,夯实能力建设,为苏宁新十年发展奠定坚实基础。”(中新网)

### 解读西安“咖啡密码”：“差异化”助“悦己消费”升温

“开始只是想烘焙一些能体现地域风味的咖啡豆给大家喝,没想过赚钱,也没料到能成为网红店。”在西安经营独立咖啡馆已有4年的代晓天坦言。

随着中国经济社会的发展,民众生活水平及品位持续提升,一颗咖啡豆所承载的意义已不限于饮品,对很多年轻人而言,更成为一种社交习惯与文化标签。从速溶咖啡到即饮咖啡再到现磨咖啡,咖啡的消费方式不断演变。

入行已有15年的代晓天对西安咖啡行业的发展感触颇深,“独立咖啡馆主要依靠‘回头客’,在安静且宽松的环境下,我与很多顾客最后都成了朋友,大家来我这里喝杯咖啡聊聊天,悦人又悦己。”代晓天表示,目前西安独立咖啡馆约有几百家,这意味着能够接受咖啡的消费者逐渐增多,假以时日,咖啡或将成为年轻人的日常消费之一。

在中国,喝茶已有千年历史,咖啡文化与之相比则显得“小众”。直至上世纪九十年代末,星巴克进入中国加速了咖啡文化的普及。而今,一批风格各异的独立咖啡馆如雨后春笋般地出现于街头巷尾。

“相较连锁咖啡品牌,独立咖啡馆的吸引力在于其所能提供的‘差异化’服务,比如,咖啡豆种类与品质的选择、与顾客互动、装潢设计风格、咖啡口味的创新等。”代晓天表示。

在官方层面,西安市政府出台的《西安市咖啡馆建设三年行动计划》中提出,要建设一批时尚风格鲜明、拉动消费明显的咖啡馆,从而构建全市咖啡馆建设新格局。

从无到有,从疏到密,西安“独立咖啡馆”的发展方兴未艾。

作为“咖啡圈”的新人,黄静在2020年创办了伍尔夫咖啡馆。“我的咖啡馆只有18平方米,很多人觉得它太小、空间设计太满,不过它能以一种不完美的方式呈现于此,本身也颇为不易。”黄静说,她平时爱写诗、写散文、写影评,在经营咖啡馆时,她将这些爱好融入其中,通过举办读书会、诗朗诵等活动打造自己的“差异化”。

对供职于银行的“80后”张磊而言,每天喝两杯咖啡早已是他的生活习惯之一。“我属于‘咖啡重度依赖者’,于是几年前我网购了一套冲煮咖啡的器具为‘热爱’买单,自己在家煮咖啡,心情舒畅还很有‘仪式感’。”张磊笑言。

中国年轻消费市场潜力巨大,在消费升级的大趋势下,潮流时尚、独特小众成为不少年轻人的重要消费选择,正在崛起的“悦己经济”也是年轻人“好心情”买单的真实写照。

与张磊不同,西安“95后”董思琪平日里最爱从“小红书”“大众点评”等手机APP上搜寻心仪的咖啡馆,然后前往实地打卡。“咖啡无论是甜是苦还是酸,是荔枝味还是水蜜桃味,这都不重要,拍美图发朋友圈分享心情才是最开心的事。”董思琪说。(张一辰)



### 中煤新集二矿：把牢年初安全关

新年伊始,中煤新集二矿以开展安全生产专项整治三年行动为抓手,深化“256”安全管控模式,固化矿井“1357N”安全精细化链式“管理模式,超前风险防控、突出要害治理,管控操作行为、防范零星事故,保持矿井安全生产持续稳定。(钱陈勇 岳鑫)

### 安全大奖等你拿

日前,安徽淮北矿业集团临选厂举办年度职工“无‘三违’、无事故”抽奖活动,现场为符合条件的1236名职工进行线上电脑随机抽取年度大奖。经过激动人心的随机抽取,该厂王毛毛、王晋宽、刘磊等10名职工喜中大奖,分别获得了65寸海信电视奖品。该厂通过开展月度、季度、年度“无‘三违’、无事故”职工抽奖活动,既让广大职工得到安全“红利”,又在轻松愉快的气氛中增强安全意识,传播“安全是我的责任”好声音,积极营造“抓规范、反‘三违’、除陋习、保安全”的生产浓厚氛围。图为职工正喜领大奖。石启元 摄影报道



## 珠三角企业节后“抢人” 制造业用工需求强劲

“高技能工人比较紧缺,不容易招到。”广东中海万泰技术有限公司总经理办公室副主任李嘉明告诉记者,春节后该公司计划招聘100名熟练技工,以满足生产需要。

20日是大年初九,春节后广州首场大型综合专场招聘会在南方人才市场拉开帷幕,来自制造业、房地产、餐饮、医疗等领域的百余家企业入场“抢人”,提供岗位超过3000个。求职者进场前须先测体温、出示健康码。

记者现场看到,广州、佛山、东莞等珠三角地区的制造业企业较多,也是招人“大户”。据了解,有些企业招人是由于新项目“上马”或扩大生产所需。

李嘉明表示,该公司位于佛山南海区狮山镇的新项目将于今年9月投产,主要生产石油钻探设备关键机械零部件。此次招聘岗位

位主要涉及深孔钻镗、线切割、数控车床操作等方面一线作业,岗位月薪普遍为6000元(人民币,下同)至8000元,部分岗位月薪高达12000元。

广州同昌电子有限公司是外资企业,节后打算招聘数十名设备维护人员和普工。该公司人事经理薛女士表示,公司部分员工选择“就地过年”,在广州体验了别样的春节,因此今年春节后员工流失率较低,招工压力小了不少。“我们公司负责乐金显示(广州)有限公司LCD和OLED生产设备的维护和维修,今年乐金显示要扩大生产规模,我们需要相应增派技术人员。”她说。

此外,瑞松科技带来机械设计工程师等数十个岗位,香雪制药、珠江啤酒、德邦物流等知名企业也纷纷到场求贤。

作为“世界工厂”,珠三角地区节后用工需求强劲的背后,是当地企业特别是制造业企业在疫情防控中迅速恢复发展活力。

步入中国传统农历牛年新春,珠三角不少企业开足“牛”力赶订单。近日,记者在佛山顺德的格兰仕工业4.0基地看到,一批智能机器人正快速组装生产微波炉。格兰仕集团有关负责人称,当前格兰仕不少品类的订单已排到2021年第二季度,尤其是微波炉和冰箱,都在抓紧扩充产能,其中微波炉日产能将扩大到15万台,而冰箱的年产能将扩大80%以上。

“去年格兰仕工业4.0及开源芯片两大项目进展顺利,创造了大量的人才需求。”格兰仕集团有关负责人告诉记者,今年春节后该公司拿出“真金白银”招揽人才,假设一名

广东省外务工人员于2月17日至2月28日期间入职该公司,工作首月可获得5400元保底工资,同时还有400元的新员工入职奖励和300元的返岗车费补贴。

珠三角各地正组织开展春节后“南粤春暖”等就业服务活动。其中,作为珠三角制造业重镇,中山市正组织专机专列专车接员工返岗;同时,市镇联动,赴河南、广西等地开展劳务对接协作。

2月20日,东莞市人力资源和社会保障部门以直播的方式,在线启动“春风行动”系列招聘就业服务活动。据介绍,该市节后计划提供13.56万个岗位,接下来将举办市镇两级联动的一系列线上招聘会。(程景伟)

## 特殊春节消费市场“热度”不减

今年,因为新冠肺炎疫情防控的需要,很多人选择就地过年。夜游、夜购、网上过节、居家购物、到家服务等多样化的消费需求集中释放,特殊春节消费市场热度不减,就地过节同样过得有滋有味。

### 夜经济红火

“今年春节不能回到安徽老家陪伴父母,在成都过年同样有滋有味。”在成都定居工作的林女士告诉记者,今年成都多家商场都不打烊,这让平日除了工作就是带娃的自己刚好可以借机购物血拼一次。“孩子晚上睡得早,让爸爸在家里带孩子,约上三五好友晚上出去放松放松。”林女士说。

据悉,为让春节留在当地的民众能安心过好年,多个城市围绕“吃、住、行、游、购、娱、文”等消费需求,开启了夜间消费模式。

据悉,春节期间成都IFS、成都新世界百货等都以不打烊的形式,点亮节日消费市场。

夜经济的火爆不仅表现在夜购上,夜游同样受追捧。在微信、小红书等社交平台,记者看到,大家都在分享各地的夜景,北京王府井大街、上海豫园、济南老城区的百花洲和曲水亭街……在夜色中漫步,感受春节民俗。各地夜市上,人流也络绎不绝。三亚团结街夜市、广州

的夜市市集等,也都成了春节打卡地。

夜经济的火爆,带动了业绩的增长。据杭州商务局透露,杭州56家企业夜间销售额7.76亿元,同比增长210.9%,占整体销售额的54%。

在新冠肺炎疫情防控的大环境下,为让民众过节更有安全感,中国多地使用自动测温系统、防疫机器人等“黑科技”守护夜间经济。

### 离岛免税人气旺

“每年春节假期都会带着家人出国旅游购物,以表孝心。”家住北京的王女士告诉记者,今年的礼物不一样,都是选自离岛免税店,经济实惠,家人们都喜欢。“此前在海口中国中免的免税店有过购物记录,因此可以下载免税店App购买免税商品,足不出户为大家选购商品,邮寄到家,十分方便。”王女士说。

春节假期,离岛免税购物依旧火爆。海南省商务厅2月17日发布的统计情况显示,2月11日至17日,海南离岛免税店七天销售额超15亿元,较2019年春节假期实现翻番,其中免税销售额约14亿元,接待购物人数超过20万人次。

记者在一些离岛免税App上看到,雅诗兰黛、兰蔻等品牌纷纷推出免税专供产品、新春套装等,满足消费者的需求。此外,还推出各类促销活动,通过打折、代金券发放、满额抽奖积分等营销手段,吸引旅客下单,带动消费热情。

由于春节期间优惠活动多,海口、三亚多家免税店出现客流高峰,排队进店、排队买单等已成常态。

全球精品海口免税城有限公司运营部负责人介绍,从早10点到晚10点,店内客流一直保持在高位。香化、手机、酒类销售区域十分火爆。

如今海南离岛免税店成为很多来岛过年游客必逛“景点”,海南的免税商品也成了热门“年货”。

### 新型消费表现亮眼

过年无法回家,如何把年货送到家?没有了父母做的可口佳肴,年轻人的年夜饭又该



如何解决?这个春节智能消费迅速壮大,到家服务快速发展。

“这个春节无法回家过年,通过网购将各地美食寄送到家十分便利。”在北京工作的王女士说,如今快递可以进村,网购年货送到家也是尽了一份孝心。

“大年三十父母做年夜饭,发现少了一些调料,但小区超市已关门,父母要骑车到周边几个超市去看看。如果我在家一定是我去买。”未能回家过年的张先生告诉记者,他灵机一动,立刻到外卖平台搜索距离家里最近的超市下单,让外卖员将商品及时送到家。“当商品送出时,自己时刻盯着外卖员的行程记录,担心延时或出现问题,让父母担心。直

到显示配送成功,心里的一块石头才算落地。”

对于就地过年的年轻人,外卖年夜饭也成了新潮流。除了为自己订年夜饭外,为父母订年夜饭也在这个春节兴起。李女士告诉记者,每年的除夕宴都是她掌厨,今年无法回家,就在外卖平台订了几道特色菜让外卖员送到父母家。

春节期间,百万商家外卖不打烊。数据显示,在线餐饮平台年夜饭系列商品销售额是去年同期的两倍,半成品外卖量是去年的四倍。

借助不打烊的网购、快递、外卖等渠道,就地过年群众与家乡亲人互寄年货特产,寄送了一份温情。

此外,这个春节让越来越多的人开启“云”过年。云端看烟花、逛庙会、赏花灯感受年味,足不出户看“数字故宫”,云游敦煌……“云旅游”让人们在家中拥有了“诗与远方”。北京、深圳、苏州等地发放上千万元的数字红包,让当地群众率先享受智能科技带来的特殊年味“大礼包”。

丰富的消费体验、新兴的消费热点让这个不一样的春节假期消费市场“热度”不减。商务部会同相关部门指导地方和企业开展了“全国网上年货节”,假期前六天网络零售额超1200亿元。中国银联数据显示,今年春节前六天,银联网络交易金额达到1.18万亿元,相比去年同期增长3.9%。(陈晴)