



# 求解复工难复产

## 需求困境

“每天晚上十来桌吧，周末稍微多点，总体客流到不了以前的四成。”杨雪是北京昌平区一家串串店的老板，她向北京商报记者介绍，线下堂食自3月初开始营业，刚开门时客流不足之前的两成，虽然近两周略有回升，但仍在每日亏损中，只能靠外卖“回血止损”，能少亏点是一点。

在疫情期间，餐饮业无疑是最受重击的行业之一。根据中国饭店协会研究院在4月中旬发布的调查报告，3月全国餐饮行业客流量占去年同期客流量均值为19.63%，客流量比去年同期下降50%以上的餐企占比高达九成。

随着需求和消费的减少，各行各业都在波及范围之中。周夏是北京一家文创设计公司的设计总监，目前计划离职。“公司2月1日就开始复工了，但是除了年前积压的少量单子，一直到现在很少有订单要做，基本就是一些抗击疫情的小产品。目前订单量依旧不足去年同期的五成。”

全国工商联经济部部长林泽炎4月16日在国务院联防联控机制发布会上提到，根据全国工商联4月上旬提交的调研报告，仅有半数企业产能利用率超过50%。

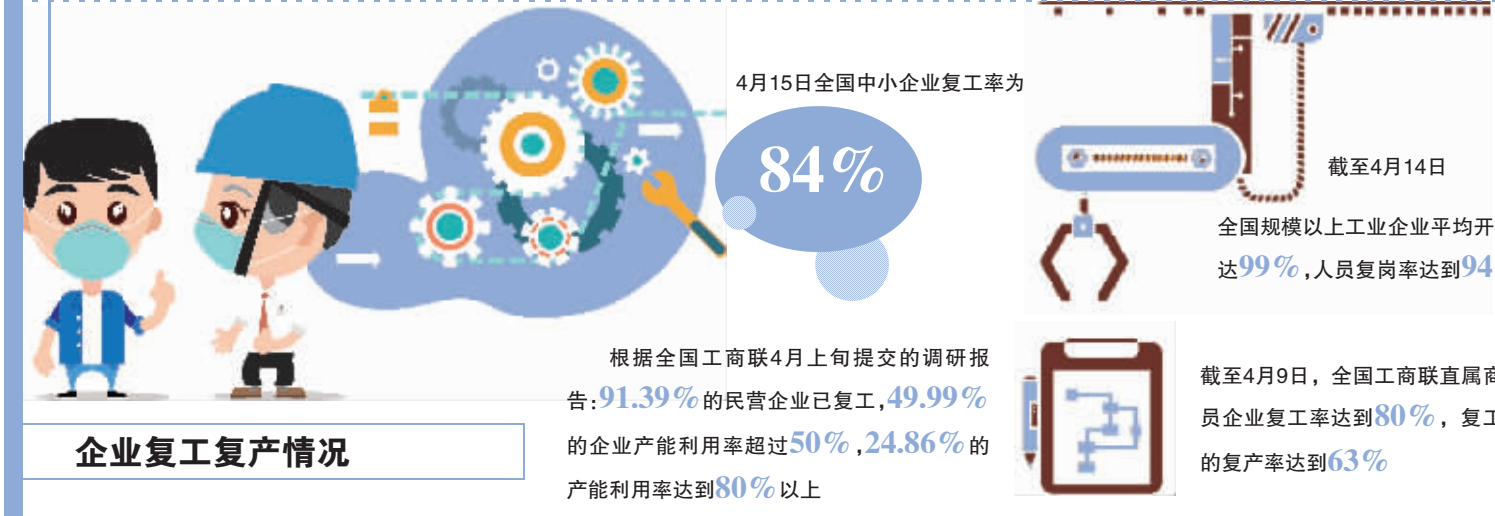
“我们是和旅游会展业紧密相连的，博物馆、旅游景区不复工，文创产业完全复产的可能性就很小。公司年前花几百万购买了阿联酋世博会的一个项目版权，已经埋头做了小半年，但是因为世博会的延期，项目也被迫延期，只能压着。”周夏说。

国务院总理李克强此前在国务院常务会议上说：目前市场供应正在逐步恢复，复工复产也在有序推进，但需求端如何与供给端相匹配，有关部门要认真研究，要注重更多运用市场化办法，拉动居民消费。”

需求不振带来的影响是什么？周夏表示，最大的问题是当时的贷款无法及时回转，公司资金链面临巨大的问题。再加上新订单很少，公司发工资很困难。“我们中高层降薪到80%，但也都延迟发放10天左右，现在已经裁

“没生意也得开着店，每天做个一两单也好。”一位餐饮业人士的无奈感慨，某种程度上映射了当下复工复产的窘境。国家统计局日前的最新数据提到，全国规模以上企业复工程度达到99%。在北京，这一数据为99.9%。工业之外，服务业复工进展也在加快。中国百货商业协会此前发布的报告指出，八成零售企业实现了100%复工。

然而，复工不等于复产，尤其是对中小微企业而言，受制于订单需求减少、资金链紧张等难处，产能恢复有限。近日，北京商报记者采访了多位餐饮、文化、科创等企业人士，复工难复产的情况不在少数。实际上，政策层对此极度关注，从中央到地方针对企业纾困的政策频繁出台，北京市不久前还发布了支持中小微企业的2.0版政策，涉及租金减免、融资帮扶等。不过，这些政策如何惠及企业，能否得到有效的落实保障，还需要进一步研究细化。



## 企业复工复产情况

了1/3的员工。”

## 资金难题

“资金”是中小微企业在疫情期间面临的最实际也是最直接的难题，往往也是“压死骆驼的最后一根稻草”。订单不足导致的新输入资金不足是问题源头之一，上下游企业回款时间变慢也使得资金链更为脆弱。

北京声智科技联合创始人常乐在接受北京商报记者采访时说：“我们主要做声学人工智能方向，汽车上语音识别、声学降噪等都是我们重点业务方向。第一是上游的订单量会有压缩，应收账款回款周期变长。比如有的应该在年后3月支付的款项，因为疫情的影响，很多都预计推迟到二季度，全面复工复产后才会执行。这些都会导致很多企业资金周转困难，面临比较大的风险。另一方面是下游的供应链元器件涨价，以及因为下游工厂等复

工问题，导致的供货周期会变长。”

一位服装外贸行业的从业人员戴玉也向北京商报记者谈到，收款难也是当前的一大难题。“我们之前把货发给客人，很多都是客人收到货以后，大概一两个月之后我们就可以收到款。但现在有些客户的财务出了问题，或者有些国家的银行有可能会付不出钱来，收款就会慢很多，资金链上有些问题。”

为解决企业面临的资金压力，国家也多次出台相关政策。央行设立了3000亿元防疫专项贷，其中一半以上用于中小微企业。而在北京最新出台的2.0版纾困政策中也明确提出，将引导北京银行、北京农商行等金融机构落实国家面向中小银行再贷款、再贴现政策，确保将全部资金以优惠利率向中小微企业提供贷款。同时，充分发挥北京市政府性融资担保、再担保机构作用，2020年对小微企业减半收取融资担保、再担保费，力争将小微企业综合融资担保费率降至1%以下。

北京高新技术企业中科天擎享受到了这一帮扶。其总经理张继超告诉北京商报记者：“当时银行是直接联系了我们，之前的贷款给我们延期了，另外问我们有没有资金上的问题。因为像去年一季度我们公司收入大约是135万元左右，而今年截至3月收入却不足30万元，同时还需要承担房租、水电、人员工资等各项费用，资金压力是非常大的。因此融资对我们来说非常关键。”

## 政策落地

常乐的公司也正在通过金融机构，如银行贷款进行相应的资金补充，保证现金流周转。她直言：“贷款申请这方面还是和企业的资质情况相关，如果符合金融机构审核，过程还比较顺利。但是对一些抵押情况不太好的中小微企业，不是很好申请到。”

多家小微企业负责人告诉北京商报记

# 北京老城房屋怎么修?技术导则定了

北京老城保护将有技术导则。4月26日，北京市住建委发布消息《关于发布〈北京老城保护房屋修缮技术导则（2019版）〉的通知》（以下简称《导则》）已于日前正式印发，并将于5月7日起施行。这意味着，北京老城内、即二环路以内（含护城河及其遗址）区域的胡同、院落、房屋保护与修缮有了明确的技术规范与评价标准。

中国建筑与园林艺术协会副会长刘大可表示：“《导则》是为了具体落实《北京市城市总体规划（2016年—2030年）》而编制的《导则》实际上是对“新总规”在北京老城保护问题上的实施标准。”把老城区改造提升同保护历史遗迹、保存历史文脉有机结合，将有效地保护北京特有的胡同—四合院传统建筑形态，改善老城平房院落居民的居住条件。

## 保留历史风貌

《导则》适用于北京老城内、即二环路以内（含护城河及其遗址）的区域，除文物保护单位、普查登记文物、历史建筑（含挂牌院落）以外的胡同、院落和房屋，进行修缮保护、使用功能改造、市政设施改造、风貌和环境整治提升工程。

《导则》从院落和房屋两个维度对修缮等级进行了细分，包括三类院落、五类建筑。对于二、三类建筑的修缮《导则》要求应最大程度地保护有价值的历史信息，保护历史原状，按照原形式、原结构、传统规制做法进行修缮，更新内部设施。

以老北京特色四合院为例《导则》提出保护四合院的传统建筑形态，从四合院的建筑形式、结构、材料、工艺角度，全面总结了传统民居四合院的特点，提出按照原形式、原结构、传统规制做法进行修缮，特别提出了要充

分保护利用好旧材料旧构件。

按照《导则》要求，胡同街区的环境整治，要准确把握文化特色，修缮后符合区域文化要求，突出层次和特色，避免千篇一律，避免外来文化元素的移植。例如北京一些胡同里以“白墙黛瓦”代替老北京的“青砖灰瓦”，实际上是移植了江浙皖地区的建筑形式。“从单纯的技术手段本身来说，所有的技术手段没有对与错或好与坏。但什么地方该用什么手段，就有对与错或好与坏。”刘大可指出：“比如抹白灰和砌青砖两者比较，说不上哪个对哪个错，或哪个好哪个坏。老北京的胡同外墙上或者影壁上历史上没有抹白灰的，但这些年来，这种错误就没少犯。对于这个错误《导则》就予以了纠正。”

## 用好“老砖老瓦”

“为了保护古都风貌《导则》对修建所用的材料也做了非常明确的规定，对木材、砖、瓦、石材、油漆、彩画颜料都有具体要求和规定，尤其根据前一阶段保护修缮的经验，重申了对旧料的利用问题，使得老砖老瓦、老物件的利用有了根本保障。”北京市古代建筑设计研究所前所长马炳坚表示。

具体而言《导则》要求在修缮过程中应科学选择建筑材料，要充分考虑风貌保护、使用功能、绿色节能等方面要求。

在施工过程中，要最大限度地保留原形制、采用原工艺、用好旧材料。可再次利用的旧材料、旧构件包括木构件、墙体材料、屋面材料、石材及传统门窗、檐子、砖雕、木雕、石雕等。在满足安全性前提下，旧材料旧构件优先原地使用，优先用于地区重点保护院落的修缮，其次是胡同可视部位的建筑修缮，再次是院内建筑可视部位的建筑修缮。

者，银行贷款不好申请也太麻烦，实在不行还是先找亲戚朋友借钱。一位银行从业人员也向记者透露，目前银行放贷款基本还是得实物或者财产担保，额度和利率的话对于合作过的、信用和发展性较好的企业可能会有所放宽。

“按照现有的银行体系，现有的这些金融政策是很难到中小企业的，更别说这种小微企业、个体工商户。”CEI中国企业研究所秘书长唐大杰直言，中小微企业量多面广，且缺乏信用记录，税务信息不多，基本不从银行贷款，政府的救助手段找不到着力点。同时，如果强迫银行增加贷款贴息，到最后风险聚集到银行，反而使得银行的风险加剧，也非良性的选择。

除了银行贷款向中小企业倾斜外，唐大杰建议，应该提供以核心企业为中心的供应链金融服务，而非以银行为主体。“比方说大型商超，上游是豆腐的供应商。原来可能要两个月结一次账，那么从政策来说，应该鼓励大型商超提前给人结账，这就是供应链金融里的一种变化。给上游公司更快地付清应付款，甚至预付款，保证其开工开业；给下游公司提供结算便利，比如赊账等。如果核心企业产生了一定流动资金短缺的问题，让银行给它加大这个流动资金贷款，让政府来提供担保。这个是可以做到的，而且风险可以分段承担。也有可能产生一定比例的坏账，但也有政府兜底。这个兜底的成本是要远远低于银行被动去做这件事情的。”

“总体来看，第一阶段还是要先复工，目前复工的数据已经很喜人了。由于国外疫情蔓延导致全球供应链被打断，退货等情况是可以想象的。在现在的情况下，以需求创造供给就比任何时候都更重要。”北京大学经济学院产业经济学系教授曹和平告诉北京商报记者，从经济学角度看，补贴消费者对整个经济的增长总是比补贴生产者好得多，因此也建议政策往这个方向鼓励，短期出台一些刺激消费的政策，可以让产业落到实处。

（部分采访对象为化名）  
北京商报记者 陶凤 王晨婷

## 西街观察 Xijie observation

## 新“主播”，还是新经济

陶凤

当各路人马齐聚直播间疯狂带货，有人说这是直播经济的当打之年。行业不景气，越来越多的人想给自己增加一个主播身份。他们中有中年标签罗永浩，也有话题女王“董小姐”，还有数不清扎堆上阵的明星艺人。

人人渴望信息增量的时代，恰恰总是苦于求而不得。遗憾的是，如潮水般涌入直播间的新主播们，好像也没有能够带来什么新内容。

没找到自己的直播密钥之前，如果只是带货，明星也好，企业家也罢，能够给直播带来的最大增量便是自己。而关于他们自己，最有价值的往往是“第一次”。过了“第一次”，越多地暴露于人前，好奇心被抵消得越快，讲不出新故事，这个最大的增量也将递减流失。

主播们成功的密钥，在于人为地给商品增设了体验，表达了态度，而后引发共鸣，最终刺激购买。产品+体验+态度串联起整个链条，其实是为单一商品做了信息扩围，将体验和态度生成了价值。

市场之所以选择了“李佳琦”，不仅在于他斗胆举荐上千元的面霜声称买了不败家，还能对昂贵的爱马仕翻白眼，喊出不值得。这种生动的矛盾和对立，隔着手机屏幕演变成难得的人间真实，成了主播的个性和价值。

主播带货，激活了电商直播生态。2019年初底爆发火之后，无论是淘宝、京

东、拼多多、苏宁这类电商平台，还是快手、抖音等短视频平台，甚至连百度都试图在电商直播上分到一杯羹。被电商和短视频再次激活的直播，如果依然归宗于传统的贩售商品，新经济未免虚名之下其实难副。

直播行业从百家争鸣风光无限，到人走茶凉繁华落尽，满打满算不过三年时间。在这三年，直播、映客、花椒、斗鱼、虎牙、熊猫，从秀场内的“千播”大战，到秀场外的欠薪挖脚，“仗”打了不少，之所以没成就一个像样的新经济，在于始终未能突破同质化的藩篱。

那些年的直播经济急于求成，光顾着用数据吸引投资目光，为资本和流量厮杀，一边杀死了对手，一边也杀了自己。造富神话在直播行业不断上演，行业巨头一口吃了个“胖子”，在用户数量达到顶峰之后，再也无力消化。

注意力经济在内容创新上的贫瘠，走起路来终究挺不直腰板踉踉跄跄。而实现内容差异化需要摆脱低俗，拓展领域、抬高制作壁垒，这些无疑又会增加流量变现难度……很快，只还就流量一头的短视频上位，商业竞争、资本压力折磨，直播渐渐败北。

热闹的直播间，人来人往。这个春天，像极了几年前人们口中直播业的春天。直播间里的罗永浩到底在卖什么？或许就是卖老。直播到底算不算新经济？充其量还在迎新，而非创新。