



除了生产环节外,还要上下游企业协调同步,整个产业链条才能转起来。这是由制造业的生产组织方式决定的

口述:黎东 | 30岁 | 经理 | 江苏  
整理:完颜文豪 | 本报记者  
丁莉 | 实习生  
编辑:刘婧宇

我们是做物流箱体的企业。往年2月中旬,是生产的旺季,也是冲全年产值的关键阶段。因为春节一过,下游的物流公司就要买新车干活了。

往年春节刚过,客户就开始催货,我也会去厂里盯着。从早上8点到晚上8点半,加班加点干。光年后一个月的产值,就能占到全年的五分之一。

但今年,在本该最忙的时候,我只能天天待在家里,出趟小区都要通行证。

疫情一来,公司收入直接变成零。手下100多个员工,即使按最低标准发工资,杂七杂八加起来,每个月也得三四十万。我们是私营企业,这么高的成本,都压在自己身上。

年前,我们订单接得比较多,当时赶掉了20%左右,剩下的大头,打算春节后开足马力干。最开始听说疫情时,我还在想武汉那么远,不会波及无锡这边吧。何况这事已经引起各地政府重视,应该不会有太多问题。

等到武汉封城,我马上紧张起来,觉得情况严重了——这么大的城市不可能说封就封,肯定出了大事。

其实,如果按最开始说的2月10日复工,对我们影响不是很大。往年也是元宵节后,外地员工陆续赶回来,才开足马力干活。

2月7日左右,全国的新增病例爆发式增长。我感觉这回悬了,外面一道道卡口、检疫口,形势非常紧张,不可能按期复工了。

当时,无锡镇与镇、区与区之间的道路都封锁了,甚至街道与街道、村与村之间都有卡口,进出都要检查身份证。我们厂子靠近常州,虽然离得很近,但常州的员工也不允许过来。

那段时间,江苏一些地方出了规定,对从疫情严重的湖北、河南等7个省过来的人一律劝返。我们企业大约有20名员工都属于这种情况。

外地员工回不来,生产环节的相应工序就断了,复工比较困难。很多员工在家歇着,没有收入也着急,一再向我打听情况,问什么时候能复工。

后来,这个规定引起了不小争议。无锡市放宽要求,除了疫情严重的湖北和浙江温州这两个地方外,允许复工复产企业的外地员工进入本市。

焦虑等待了好多天,复工申请终于通过了。员工大多是四川人,接到回来上班的通知,他们都很高兴。

可在当时,即便员工都回来,也不是想开工就能开得了。除了生产环节外,还要上下游企业协调同步,整个产业链条才能转起来。这是由制造业的生产组织方式决定的。

从生产来看,最关键的是原材料供应。水电燃气这些没有问题,但生产和焊接必须用的氩弧焊气体、二氧化碳气体、乙炔和氧气,供料的上游企业还没完全复工,不清楚啥时候能保证供应。

从市场来看,下游的经销商和物流公司老板,也没有多少生意可做。这种特殊情况下,他们也支持我们延期交货,还没有人来催货。

我们企业在年产值八千万左右,这几年都保持年增长20%到30%。去年积累了几个大客户,想把产值搞到一个亿。那些天,大客户向我抱怨,港口的船和航班都取消了,没有货可以拉。

对我们来说,下游暂时不会有大订单了。随着各地陆续复工,开始有一些客户陆陆续续咨询,希望能有新的订单。

今年被疫情这样一弄,亏本是肯定的,只是亏多亏少的问题。我感觉压力非常大,这些困难不止我们一家企业需要面对,很多行业都会因此受影响。

虽然企业还有一笔大额贷款,但我们现金流把控得还好,大部分是现款现货,资金回笼较快,还能够坚持下去。

政府也出台了一些帮扶政策,可能会下调一点利率,税收可以延后交,还有些土地费可以减免。

由于厂房是我们自己的,没有租金这块固定成本,少了不小的负担。不然的话,每个月几十万的租金,我们这种中小企业根本吃不消。

我还有一个运输公司,给马术比赛运输马匹,我们为用户提供专业车辆租赁服务,每年有一大笔收入。

受疫情影响,上半年很多大型赛事都取消了,包括我们服务的马术比赛。这笔收入断崖式下滑,直接变成了零。

其实,我们做制造业蛮苦的。员工平均都在30岁以上,年轻工人不好招,人工成本居高不下。

我记得,早些年人工成本比例很低,甚至可以忽略。现在,人工成本已经占到企业成本的大头,还要全员缴纳社保。

制造业利润太薄了。自动化程度高的企业,利润可能还高一点,但主要是拼产量。

我们定制化的产品比较多,每个订单都有不同的要求。加上生产设备比较大,宽度、高度、长度等尺寸也不一样,没法实现全面自动化,只能在局部工序上尝试,逐步减轻人工成本压力。

那些天,我在家里也很焦虑,有时候静下来想想,企业再这样干下去,终究不是长久之计。趁现在产值还不算高,人工又那么多,抓紧转型升级,提高管理和生产效率。

我甚至考虑可以采取外包模式,不要什么都自己干,只做自己擅长的,不光把人减下来,还可以轻资产运作。

从来没想到,这辈子会遇到这样严重的疫情,但愿这是最后一次。

我就怕今年消费带动不起来。大家都觉得口袋里没啥钱,物流公司老板就会说,“省一点吧,我就不添新车了”。这对我们最直接的影响,就是订单会少,但无论何,也要在困难中求生存。

(应受访者要求,黎东为化名)

# 不开张“愁死”开了张“亏死”

从长沙看疫情冲击下的餐饮业



本报记者苏晓洲

责任编辑刘荒

▲3月21日,位于长沙市坡子街的餐饮老店“火宫殿”,受疫情影响,生意萧条。 新华社记者陈思汗摄

▼这是2019年2月7日,“火宫殿”坡子街店宾客如云的场面。 龙维摄



这种有花销没进项的日子,时间一长就会造成现金流中断。餐饮业作为典型的现金流行业,保证资金周转无疑是其“生命线”。

企业、老板的日子不好过,员工、小店主生计更加艰难。

午餐时分,记者在一家经营“蒸菜”的小饭馆看到,店主夫妇厨房、店堂两头跑,连十岁的儿子也跟着维持生意——穿行于门前车来车往的马路两边,给对面一居民区送外卖。

“生意连平时三成都不到,亏得厉害,哪里还雇得起人喔!”店主说起来一脸愁容。

多位受访者告诉记者,他们所在餐厅收到返岗通知的人只有四五成。大餐饮企业对居家待岗员工,每月发放千元以上的生活费;小餐饮企业从业者,不少人已经断了收入来源;复工上岗的员工,除了做从前的本职,还要额外承担帮厨、打扫、消毒、测温、送餐等劳动,收入和福利待遇还大不如“疫前”。

“不管上班、不上班的,大家都损失惨重、情绪低落。”一位资深餐饮业人士告诉记者,一二线城市餐饮企业都多达四五万家,直接从业人员高达50万人以上。

目前,半数人员处于“半失业”状态。如果餐饮业复苏过慢,估计一两个周期,会有三成左右餐饮企业难以继,由此带来的失业等问题不容忽视。

## “政策要精准”,应避免“望梅止渴”

目前,全国各地疫情防控形势积极向好的态势,已经持续一段时间。经历大疫重创的中国餐饮业,为什么恢复的步伐仍然步履蹒跚?业内人士分析认为,主要有三方面原因:

一是消费渠道不畅。疫情发生以来,一方面消费者大多处于居家状态,另一方面餐饮消费场所和业态关闭,“互联网+”“智能+”等新兴消费渠道未完全打通。很多地方继续采取疫情严重时期的封锁、限制政策,众多消费需求受到严重抑制。

二是消费信心不足。尽管当前疫情防控已取得阶段性胜利,但消费者处于“防控惯性”,仍然存在“不敢消费”心理。

三是消费能力下降。疫情带给普通消费者最大的影响,是收入出现波动、预期变坏和其他负面影响,导致实际消费能力

下降。

针对餐饮服务业严重滑坡的局面,各地都采取了很多救市措施:多地领导干部带头进餐馆用餐、工会发放普惠制防疫慰问购物券等。这些措施对提振消费信心、增加消费能力、畅通消费渠道,起到了一定的促进作用。

记者调查发现,还有一些帮扶政策作用不大,有的甚至是“隔靴搔痒”“望梅止渴”“不着边际”:

比如租金减免。多地出台这类政策只针对国有资产范围,而餐饮业房东九成左右,属于个体或私营物业,实际能获得的减免甚少;

比如金融扶持。由于餐饮业多不具备抵押物,以及银行规范且高额的流水要求,金融支持很难惠及这一行业;

比如税收减免。这项扶持建立在营业、盈利基础之上,处于未营业或亏损状态下的餐饮业,难以享受减免政策;

比如社保减免。一些地方只针对小微企业推行该政策,餐饮业此次受疫情冲击,呈现企业越大、品牌越大损失越大的特征,大餐饮企业被排除在政策以外,救市成效自然不明显;

业界人士普遍预计,如疫情防控形势持续向好,治疗药物和疫苗等关键性防控手段获得突破,经济社会生活逐步回归正轨,疫情对餐饮行业的负面影响,有望在今年四五月间结束。

在此之前,稳就业、稳企业、稳品牌、稳团队,除了靠餐饮业自身扛过“行业严冬”,还需要为餐饮业恢复元气,出台“应急、应点”的扶持政策。

业界人士建议,疫情低风险区应尽快废除过时的管控政策,积极推动复学、复市;各地延缓半年征收2019年度企业所得税,同时免收2020年餐饮企业所得税;免缴2020年残疾人保障金、工会经费等;地方政府对属地餐饮企业给予水电费补贴、减免各种市政和地域性收费;鼓励银行为餐饮企业提供超过一年期的政府贴息贷款;对餐饮企业人员培训、新技术研发应用、供应链基地建设等给予适当补贴支持。

有关业内专家指出,疫情对中国经济领域影响属于短期冲击,不会改变餐饮行业基本面和长期向好趋势。或许,大疫之下的中国餐饮业,会迎来了一个产业重塑的新机遇。