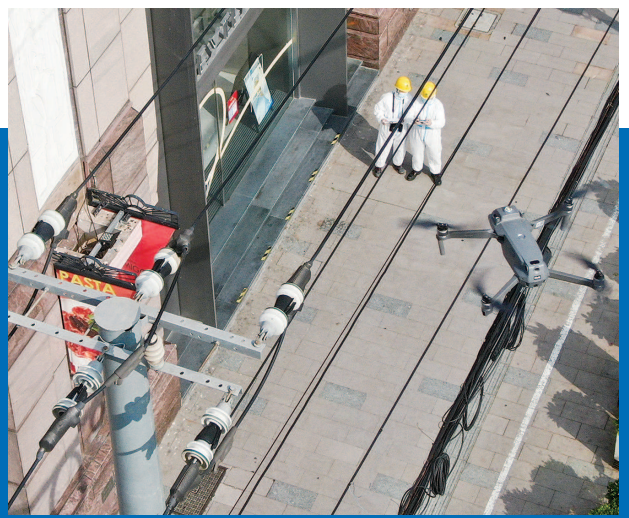
学习贯彻落实总书记重要讲话精神和党中央决策部署 坚决打赢大上海保卫战

■昨天,在上海市松江区沪苏湖铁路项目制梁现场,工人们加紧施工 本报记者 陶磊 通讯员 姜辉辉 摄



■国网上海电力积极服务复商复市,针对全市主要商圈电网进行立体式巡查 本报记者 陈梦泽 摄

疫情下中小企业主难在何处,盼有哪些?

复工难,先要稳住企业基本盘

民生调查

占上海企业总数9成以上的中小微企业,正面临各种考验。上海中小企业发展报告最新数据显示,中小企业数量超过50万户,占全市法人企业总数99.5%以上,从业人数1169万。

企业在,岗位在,就业就在。每一个企业背后,是一个个家庭。企业抓紧恢复正常生产,员工的家庭生活才有保障,上海的城市活力才能恢复。

订单难找、成本难降、账款难收、人流物流难畅通……新一轮疫情对中小企业经济运行带来了冲击。本报今起开展系列调查,记者首先走进四类有代表性的中小企业,了解他们面临的难题,倾听他们的期盼。

企业1 传统制造业 成立19年

难 新业务停滞
盼 政府帮一把

5月17日,俞川华终于回到办公室,坐镇指挥。他是上海一家高新技术企业的负责人。“3月27日起,30多名一线员工在工厂封闭生产。5月中旬,我们的复工申请获批,有少部分员工回到工作岗位。目前,三分之一的员工在岗。现在的政策是复工和回家,只能二选一,上班了就不能回家。有些双职工家庭,上有老下有小,没办法复工。”

可是全员复工,压力可能更大。“我复工后最忙碌的事情,就是为员工张罗吃的,尽可能改善大家的伙食。我们所在的工业园区目前没有开放公共食堂,有的员工已经吃了一两个月盒饭。我们想方设法采购物资,但消耗得太快。如果全员复工,园区配套措施跟不上,会影响高效复产。”

俞川华的企业是生产应急物资的,自认对处理各种应急情况已有经验,但这次的封控时间之长还是有点出乎意料。“我们立足传统制造业十几年,坚持不容易,转型更不容易。去年依托数字化开辟了新业务,发展势头很好。但此次疫情,一下子按下了暂停键。新业务都需要一城一单跑出来,人员出不去,业务就没法开展。封控两个月,公司销售收入为零,但所有员工的工资我们都是全额发放的,坚持生产的员工还要额外奖励。企业对我们来说就像养育一个孩子,我们对每个员工是有责任的。希望政府能看到企业在疫情中的付出,能帮的就帮一把。”

俞川华对网上一个段子,特别有感触。“我三个月没理发了,就算解封了,也不可能一个月理三次。有些需求没有了就没有了。”让他庆幸的是,公司在安徽还设有一个工厂。上海封控期间,订单生产没有受到太大影响。

但俞川华不是一个悲观的人。“对任何一个企业来说,未来的风险压力都很大,但再困难也要过日子。我们只能越来越谨慎,业务不扩张,原计划开展的招聘暂停,先稳住企业的基本盘。”

企业2 餐饮服务业 成立13年

难 错过了旺季
盼 正常上下班

从今年3月中下旬开始,现制饮品企业的在沪门店基本关停营业,受影响的不仅是市民们的“奶茶自由”,还有品牌商们的收入骤减,以及上游供应链的集体“寒冬”。

本周一,位于莘庄工业区的德馨浓缩饮料(上海)有限公司收到一个好消息,公司已进入复工复产“白名单”,但总经理史文超却觉得压力重重。“现阶段的复工,必须是闭环管理,作为企业负责人,我该如何解决员工的日常生活?”

人员流动受阻,员工出了小区,就不能回家,40多人在公司打地铺,还要管好吃喝拉撒,这是第一个“难”。公共交通目前仍有断点,机动车又不能上路,员工如何扛着电脑,背着被褥,走完上班路,这是第二个“难”。各个点位的防疫手势不相同,这是第三个“难”。

此时,史文超正坐在嘉兴的隔离酒店中,这周三,他和两名同事到嘉兴工厂出差。何时能回上海,也是未知数。“离开小区前,我们都签署了承诺书,保证在上海疫情结束之前,不回小区。”曾经一两天就能往返的长三角之旅,现在变成了“君问归期未有期”,史文超只能和女儿约定,在她9月开学前一定赶回家。

公司业绩下滑更让企业掌门人身负压力。2009年成立的德馨饮料,是星巴克、肯德基、麦当劳、瑞幸、奈雪的茶、七分甜、书亦烧仙草等多家连锁餐饮品牌的服务商。今年3到5月,销售额相比去年同期下降25%左右,利润率更是大幅度下降。“受疫情影响,我们为餐饮品牌在沪门店提供原料供应的业务大面积停滞。再加上仓库在上海,出货到外地也有很多限制,大部分线路的物流费用增加到原来的2到3倍。”

往年的第二季度,是史文超和同事们最忙碌的时候。为了迎接即将到来的夏日消费旺季,他们会推出多款新配方,生产多款新原料,期待成为一炮而红的网红饮品。但今年二季度至今,上海实验室“颗粒无收”,总部员工依旧居家办公。“希望早一点,再早一点,我能重回上海,同事们可以正常上下班。”

企业3 外贸行业 成立31年

难 至今在“静默”
盼 客户别流失

“今天忍不住来办公楼看看,亲切又陌生。园区里的草坪已经变成过膝高的草原,还有一只猫咪静静地看着我。”前两天,拿到出门证的赵立申(化名)骑了几公里的自行车,去看看自己的公司。站在大门紧锁的办公楼下,他在朋友圈发了这段话。

2020年初,他的公司是上海第一批复工的企业,2月10日就恢复生产,不到一个月复产率达到100%,员工到岗率达到98%,2月份销售同比两位数增长,是“回血”较快的企业。2022年,公司至今还在“静默”。

“复工复产后,员工必须居住在厂内闭环管理。但工厂没有可居住的环境,缺乏足够的独立卫生间、洗浴间和宿舍。”他告诉记者,即便有能力把闭环管理和防疫措施安排妥当,启动了生产线,还可能发生原物料运不进来,库存仅够生产一两周的情况。

停工两个月,货物发不出去,海内外的客户流失怎么办?他坦言,目前公司的业务员仍在积极与客户交流,及时沟通上海复工复产的推进情况,但由于公司生产的是消费品,有一定的可替代性,客户流失是无法避免的事情。“一旦其他公司稳定供货,我们就会被替代。很现实,也很真实。”

企业4 IT服务业 成立14年

难 贷款发工资
盼 找到新机遇

“就像疫情期间,有人时不时要看一下冰箱,看看自家囤积的物资是否够用,我也时不时看看公司的账面金额。最近现金流越来越紧张,我们不得不向银行贷款来支付员工工资、房租等。”一家IT服务企业的创始人许刚说。

年销售收入近7000万元,在上海打拼14年,许刚这一路走来,稳扎稳打,业务增长积极向上。他的公司客户多是世界500强企业,由于这些企业大都也处于居家办公状态,认可他们以远程方式提供服务,收入并没有受到太大影响。但由于封控时间过长,开票开不出,客户的款项也无法支付,现金流出现短缺。“另外,占据公司业务三分之一的线下拓展类项目,停滞了。”

房租、人工、社保,是摆在他面前的三道难关。他的公司在新天地的一处写字楼,办公面积500平方米,一个月租金十几万元;公司员工全部居家办公,工资足额发放,这部分成本在收入中占比很高;社保每个月支出约100万元。“这2个月,这些成本一分没少。”

更让许刚感到担忧的是,未来企业发展的不确定性增大。“绝大部分客户都是全球布局的外企,他们会不会调整供应链策略?”对此,许刚已有准备。去年开始,公司开始探索创新业务,在上海成立团队面向国内客户提供数字化解决方案。“我们打算把新业务放在长三角其他城市。”

5月25日,国务院召开全国稳住经济大盘电视电话会议。许刚从中读出了许多令人振奋的信号。“总理提出,要努力推动经济重回正常轨道,着力保市场主体以保就业保民生。做企业十几年,危机从未少过,我们要有信心从危机中找到新机遇。”

本报记者 叶薇 张钰芸