

15个工作日4000万元贷款到账,主管部门每天“嘘寒问暖” 桐乡外贸企业负责人: 这样的人情味,是提振信心的良方



贷款及时到位,让担心工程进度的方亚洲不再为资金发愁。

本报记者 朱丽珍 蓝震

6月初,连日下雨,嘉兴桐乡经济开发区一处建筑工地依旧热火朝天。这里是浙江维兹健康科技有限公司(以下简称维兹)的新建大楼。原本规划6月底结顶,如今已超前一个月完成了进度。

和很多经营外贸生意的企业一样,维兹也面临物流不畅、成本增加等诸多挑战与难题。是躺平还是破局?钱江晚报·小时新闻推出“问企·钱江晚报记者大型蹲点系列报道”,在这家企业,我们看到了坚守和反思,以及一家企业之所以能杀出重围的秘诀。

意想不到的速度

15个工作日4000万元贷款到账

在桐乡经济开发区维兹公司的建筑工地,4层大楼已初具规模。日晒雨淋,公司项目负责人方亚洲晒得黝黑,但相比前段时间,看着轻松了很多。原本300天的工程项目,5月底就完成结顶,比预计时间提前了一个月。

2020年末,桐乡经济开发区与维兹对接招商事宜。2021年3月,项目落地,6月挂牌,10月开工建设……方亚洲记得很清楚,他刚来桐乡时,这里还是一片农田。那天太阳很大,但工地上推土机忙个不停。

桐乡经济发达,形成了以数字经济、新材料、新制造、新时尚为主的优势主导产业,综合实力位列全国百强县(市)第一方阵。然而,头部企业突出,腰部企业却相对薄弱。今年3月,桐乡全面部署启动“壮腰工程”行动计划,并出台专项培育政策。

维兹就是腰部企业之一。它在桐乡的这处用地约31亩多,建地面积2.8万平方米,造楼的成本在4000万元左右。按照以往经验,如从银行贷款,需2个月才能走完流程拿到款项。在桐乡,维兹从桐乡农商银行开发区支行拿到这笔贷款的时间是15天。

“今年3月份,第一笔款项就已经到位。”关心工程进度的方亚洲,几乎没有为钱发过愁,“这4000万元贷款到位,造楼的钱有了,进度就很快,一点都没有耽误。”

瞬息万变的局势

5个月了货还在海上漂着

维兹的一大主营业务是智能家居驱动系统,40%的份额销往欧洲,40%运往北美,还有一部分则是俄罗斯、乌克兰等地。

当下做外贸,可想而知,不可能都是好消息。关于维兹的一个小插曲,方亚洲就被好多人问起过。

今年1月份,维兹将一批50万元的定制产品,通过海运送往乌克兰。谁曾想,两个月后,货船抵达乌克兰,采购商却因为战乱逃离,这批产品只能运回中国。如今5个月过去,货还在海上漂着。

“货物是定制的,卖给其他人肯定要亏钱,再加上去的运费,这一笔就要损失十几万元。”这只是外贸物流的一个缩影。

对于外贸公司来说,物流多出的每一公里,都是成本的叠加。维兹的生产工厂在苏州,当初之所以选择将公司搬往桐乡,其中一个原因,就是看中了这里与苏州、



上海、宁波的一小时交通圈。但也有不可控因素,比如战争,还有疫情。

两个月前,受上海疫情影响,公司本通过上海港出的货物只能改走宁波港。这意味着每吨物流成本要增加两三百元。生意好时,公司一天要走500吨货物,增加的运输成本就是上万元。

6月1日起,上海全面恢复正常生产生活秩序。这一天,方亚洲的工作群里,物流对接的信息就没停过,一大早,他就联系了一车货去苏州组装。

“大家都很关注上海的情况,得知这个消息后,就提前对接起来了。”方亚洲说,“经历多了,大家都知道要有备选方案。这个港出不去,另外港口哪些船可以走,都要心中有数,能随时调配。”见招拆招,方案要做到比碰到的问题多。

至关重要的信心

又接到了嘘寒问暖的电话

方亚洲格外关注央视新闻联播和国际频道,每天必看,原本熟悉的业务,在新形势下,需要不断应对变化。

蹲点当天,早上10点不到,方亚洲接到了桐乡市经济开发区经济发展服务中心的一个回访电话。打电话来的是项目推进组的负责人鲍峰,询问开工、抵押等相关手续是否办理妥当。

在桐乡,企业进入开发区后,从签订招商协议,到拿地、土地挂牌、厂房设计、进场施工……每个阶段,都有具体人员跟进。这样嘘寒问暖的关心电话,方亚洲几乎每天都要接到好几个。有来自开发区项目推进组的,有来自经济网格员的,还有金融服务团队的。

“我们最希望的就是企业顺顺利利开工,有什么需求、问题,及时跟进了解,第一时间协调沟通。”一有时间,鲍峰就和同事们往工地跑,实地了解企业诉求,“尤其疫情之下,如何确保工程按时完工,人员齐整和物流畅通很关键,我们就要想办法做好对接。”

这让方亚洲感受到桐乡对企业的重视,和实打实的帮助。离开湖北黄冈老家在外打拼20多年,他在深圳、苏州等地都待过。在桐乡,他深刻感受到,“政府扶持中小企业的力度很大,对企业的关注度很高。”

困难面前,信心尤为重要。而这样的人情味,正是提振信心的一剂良方。

未雨绸缪的思路

求职者多了,招工却还是不容易

搬到桐乡后,到今年6月,方亚洲已经前前后后新招了10多个员工,其中40%来自桐乡本地。他觉得今年有一个新变化,招人比之前容易了,“以前很多求职者对薪资、住宿环境都有比较高的要求。而今年薪资下降5%~10%左右也能被接受。”

相比工资,求职者更看重是否稳定,有没有提升空间。方亚洲常跟员工说,不仅要“落”在桐乡,还要扎根在桐乡,他还常开玩笑,让员工争取做“桐乡女婿”。

“员工想有稳定的工作,我们也想有稳定的员工,能够一步步培养成人才。”方亚洲坦言,企业的竞争比的不是设备有多先进,而是管理优化,员工精简。

在苏州,维兹已尝试与当地高职院校联合培育人才,“我们也跟桐乡湖北商会沟通联系过,看看能不能与当地高职院校联系对接。”

采访中,方亚洲很少谈困难,在他眼里,问题和困难无可避免,想办法去解决便是了。“思路决定出路,打铁还需自身硬,内生动力才是最重要的。”面对国外疫情、物流受阻,维兹也开始考虑,是否要开拓国内市场。

相比抱怨,解决问题一定是更优选项。



公司开始开拓国内线上市场。