



度过公司“史上最困难”的上半年,万事利丝绸董事长李建华却说: 困难是前进道路上的一道风景



本报记者 王燕平

上半年营收、净利同比下降,作为杭州知名丝绸品牌企业,在外人眼中,杭州万事利丝绸文化股份有限公司(简称万事利)交出的这份成绩单或许有点惨淡,但只有万事利人自己知道,上半年能实现赢利已殊为不易。

“在我的经历中,今年上半年可以说是史上最困难的半年。”9月22日,在万事利上市一周年之际,公司董事长李建华接受了钱江晚报记者的采访。



杭州万事利丝绸文化股份有限公司董事长李建华

疫情封控企业忙着练内功 “应对得好反而是个机遇”

4月12日,因为出现疫情,万事利所在的事利科技大厦内的人员全部被隔离管控。

“员工前后隔离管控的21天,企业销售停滞,产生实际影响的时间长达两个月。”李建华说。此前上海的疫情对万事利也冲击巨大,除了上海分公司业务停滞,整个供应链也受到极大影响,订单几乎为零,出口断崖式下跌。大型会议、会展带来的礼品订单也几乎为零。“去年和前年虽然也受疫情影响,杭州举行的各种大型会议明显减少,但还是有的。”李建华说。

面对疫情,万事利调整心态,积极练好内功。“隔离管控的21天里,我们天天有组织地开展各类线上培训,交流、分享经验成为期间常态,我们甚至还在封控期间开发出了一款专门针对突发隔离状况的‘生活备用包’,受到市场好评。因为没有干扰,工作的效率反而更高。”

“企业的发展不可能一帆风顺,即使没有疫情,也会有其它困难出现。对万事利来说,要做的就是在解决困难的过程中做得更好,把困难看作前进道路上的一道风景。”突遇疫情,李建华显得比许多人更乐观。在他看来,如果企业应对得好,这反而是个机遇。事实也证明了这一点。目前就有许多企业主动找上门来,想跟万事利开展多方面的合作。

实际上,面对今年上半年从未有过的困难,万事利的人均销售额同比去年反而有所增长,包括设计、生产、管理等后台的服务能力、应对变化能力也得到增强。

研发数字化AI设计平台 一块个性化丝巾半小时完成

这几年,万事利在创新研发的道路上一路马不停蹄。去年12月,万事利正式发布基于人工智能算力的“西湖一号”数字美学设计平台,让丝巾等产品的设计更加个性化,消费者只要输入“礼赠对象、生肖、色彩风格偏好”等关键信息,系统就会快速生成符合要求的海量花型方案,且都不重复,甚至还能融入自己的照片或者签名。半年多来,这一平台持续完善,升级后个性化设计更丰富、功能更全的“西

湖一号”2.0也将在不久后全新发布。

在万事利位于钱塘新区的智能工厂,记者看到了公司新研发的数智喷印系统。这套数智喷印系统占地不到10平方米,功能却很大。“西湖一号”设计的个性化丝巾花型,一键传输到数智喷印系统后,最快半小时就能变成丝巾成品。“未来的丝巾定制就会像在办公室打印文件那样便捷高效。”李建华表示。

万事利研发团队还紧跟潮流,抢先推出了数十款丝绸创新面料,有同花同色印花,有异花异色印花,印花还可以做出形似提花的效果,用手摸有明显的凹凸感,就像绣上去一样。这些创新面料除了体现在自己的产品中,还被许多知名品牌应用到了当季主推新品。

用数字化手段把个性化做足 “一条丝巾的订单也能做”

疫情倒逼企业加快了数字化的步伐,不仅在生产端,也体现在终端销售上。

这两年,万事利加快了人才引进的步伐,原来很难挖到的人才,现在因为疫情可以相对容易地引进,包括数字化营销人才。

“数字化营销包括线上线下两方面。我们现在的线上营销平台包括天猫、京东、抖音、唯品会以及其它许多平台。”李建华说。借助数字化手段,现在万事利做到了先销售再生产,大大减少了库存。“先销售再生产对包括面料供应、产品生产、物流运输等整个供应链的快速反应提出了很高的要求。过去需要五天才能完成的订单,现在一天就够了。”李建华说。

李建华举了中秋礼销售的例子。五年前,万事利跨界做月饼,而根据前几年积累的月饼销售数据以及具体到每天、每周的销售曲线图,今年中秋节前一个月,万事利就基本上判断出今年月饼的销量,最后做到了零库存,这对其它许多月饼企业来说是很难做到的。

接下来,万事利重点要做的是推出个性化定制服务。“今后哪怕只有一条丝巾定制、一米面料打样的订单,我们照样能做,把个性化做到极致。”李建华表示。而且,通过技术和服务的输出,万事利还可以支持众多人员创新创业:创业人员可以只负责销售,也可以自己设计产品,生产、物流全部交给万事利。

浙江首个世界银行贷款电池储能促进项目落地

9月28日,省内首个世界银行贷款“中国可再生能源和电池储能促进项目”成功落地。这是华夏银行杭州分行为台州玉环商展中心屋顶分布式光源及新能源汽车光储充放示范项目发放的8年期低成本的欧元贷款。华夏银行杭州分行把握当前加大绿色低碳中长期贷款投放的政策趋势,在引导清单下迅速行动,为浙江省内首个世界银行贷款电池储能促进项目落地投放,有力推动绿色金融创新发展。

世界银行“中国可再生能源和电池储能促进项目”是世界银行2019财年在东亚地区最大的单体项目,也是国内首个专项支持储能领域的金融产品,旨在为全国范围内在电力系统中储能的应用和可再生能源的创新利用两个领域的项目提供融资支持,业务具有成本低、期限长、可结汇等优势。华夏银行是较早重视发展绿色金融业务的商业银行之一,此前与世界银行开展的系列合作项目已帮助诸多行业及

地区推进绿色低碳工作。

台州玉环商展中心屋顶分布式光源及新能源汽车光储充放示范项目,是巧用阳光之力创能源,推进玉环屋顶分布式光伏产业开发的需要;是延伸充电设备行业,促进玉环市新能源汽车井喷式发展的需要;更是带动地方经济快速发展,实现玉环经济社会可持续发展的需要。

此前,国家能源局、国家发改委明确了“十四五”期间的重点任务之一是以规模化发展支撑新型电力系统建设,推动储能多元化创新应用,推进源网荷储一体化、跨领域融合发展,拓展多种储能形式应用。玉环市作为全国整县(市、区)推进屋顶分布式光伏开发试点,地方政府协调更多屋顶资源,积极鼓励发展光伏、储能及充电相互融新业态。华夏银行玉环支行在得知该光储充放示范项目后,及时与客户取得联系、了解客户需求,第一时间为其推荐“世界银行贷款电池储能促进项目”

资金。一开始,客户对转贷款感到陌生,对其流程是否繁琐颇有疑虑。支行工作人员用专业的介绍和高效服务打消了客户的顾虑,并为其发放8年期低成本的欧元贷款。项目建成后,预计屋顶光伏发电首年发电量 $91.83 \times 104\text{kWh}$,供商展中心及超充充电系统,超充充电系统、光储充放系统可满足28辆车同时充电。

华夏银行杭州分行相关负责人表示,将坚定不移地支持绿色产业发展,持续聚焦服务国家“碳达峰、碳中和”目标,在“可持续 更美好”品牌理念指引下,不断加大绿色金融创新产品研发和推广力度,服务更多低碳绿色客户,绿色赋能。目前该行实现绿色贷款余额四年翻两番,年复合增长率达50%,为共同守护浙江的绿水青山积极贡献“华夏”力量,为浙江实现“两个先行”提供源源不断的金融活水。

本报通讯员 翁璟