

# 没员工没材料 浙江鞋企被复工

本报记者 / 钱馨瑶

3月16日，距离浙江省温州市瑞安解封已经过去26天了，姜先生的硫化鞋工厂才开始走向复工。

2月中下旬，瑞安解除隔离14天之后，姜先生和众多温州企业老板一样，张罗着企业的复工问题。然而想达到复工的标准并不容易。3月16日，姜先生向《企业观察报》记者讲述了这一过程。

## 接员工是大事

我们的工人全部都是外地的。一条流水线就有170位工人。

一旦开工，我们首先要提前准备好防疫物资，还有每一位工人的复工证明。复工证明上不仅需要本公司盖章，还需要公司所在地盖章，工人拿着出工证明请求村委会放人。而村委会需要提供相关员工的健康证明。

但是有些村里面是有名额限制的，例如我们有一位工人，他所在的村庄要求每天只能放行两个人。相对来说，那些没有确诊病例的村庄比较宽松，只要给开复工证明就可以放行。

我们公司的大部分工人来自江西九江。公司联系好工人后，向瑞安市政府提交具体接站点以及需要接站的人数，政府会包车去接回工人。工人只要想办法在规定的时间内到达接站点就可以了。

那会儿已经推出健康码，除了湖北的员工，其他人持有绿色健康码就可以直接上岗，不需要另外隔离。但要在工厂所在的村委会报备，说明你住哪里、是从哪里来、要去哪里上班、谁能给你提供保证书等等。

对于我们企业来说，这些工人都是长期雇用的，大部分都在工厂附近租好房子了，所以那些没地方住的工人是无法来复工的。也有其他工厂提供员工宿舍，但我们没有。

## 3月1日必须开工

我们这周（3月16日）才算是复工，但3月1日工厂就已经开了，因为不复工也不行，政府要求我们必须复工，税务局每天都会打电话催我们开工。其实，我们也想早点开工，因为订单还是有的，虽然都是去年的，但工人到不了位，机器开了也是浪费。

所以，从3月1日到3月7日，工厂就是被复工的状态，厂里基本没人。3月1日之前已经通知工人回厂复工，但工人还要走程序，无法马上就位，所以生产线也只能做一天停一天，有时候一天只能生产半条线。但每个复工工厂都有一个能耗最低标准，要求必须达到规定的指标，因此工厂只好把所有的电灯，以及耗电设备打开，每天让电表数据达到最低标准，就可以下班了。

3月8日到3月10日，生产线的工人们才陆续来报道了。

3月11日到15日算是一个缓冲期，工人们也需要调整状态。（3月16日）这一周才算恢复正常。

我现在管理着一个大厂和两个小厂，现在大厂的工人已经回来得差不多了。另外两个小厂，一个是材料厂，一个外贸公司。政府并不希望小厂复工，万一有确诊病例，整个厂就要停顿隔离14天，除了隔离费用需要工厂承担以外，老板可能还得背上刑事责任。但是我还是选

择了复工，因为在准备硫化厂复工阶段，我们防疫物资准备得比较充分。

在疫情前期，物资比较紧张，口罩是需要订购的，而且根本订不到，甚至还需要高价去买。我们通过各种途径跟生产口罩的工厂订购了一批，大约是两三万只。这些口罩需要保证每个工人每天都能分到，大概能用半个月。然后我们准备再去订购一批，现在也不像最初那么难买了。

消毒水比较好买，价格也不贵。我们需要的消毒水都是大桶装的，分装后就喷洒。目前，加上消毒水等各种防疫物资，林林总总花费了大概七八万元。

## 过季了，鞋能卖谁

虽然已经复工，但是外销订单还是受到了比较大的影响。

对于鞋类生产来说，季节性很强，款式的变化也很快，一般来说一个外销订单的周期在30-45天。比如，今年春季鞋款客户在去年年底就下了订单，工厂年前提前备料，有些订单已经开始投入生产。而按照现在的时间进度应该要生产夏季的鞋款了。

按照原计划，我们负责外销的外贸公司1000万双来自欧洲的订单，应该在2月份复工完成，但由于我们复工时间太迟了，造成货期和产量都违约了。因为没有按照合同完成产量，客户已经取消了订单，那些做了一半的单子只能由我们自己承担损失。

如果3月底前能完成产量还能拯救订单，但是因为年前压了很多订单也不可能一两天就能生产完，所以有些单子必须取消，有些客户的单子也确实赶不出来。

那些材料的费用只能我自己承担。

现在欧洲的订单全都停了，加上现在的疫情又蔓延至欧洲，短期内外贸也不会有订单了。

内销受到的影响也不小。往年年初是最忙的。去年硫化厂一年的产量就是600万双，1天就能生产18万双。内销的订单都已经“炸了”，根本忙不过来。今年的生意难做了，目前才接了几十万双的订单。

因为市场冲击，很多规模不适合的工厂还没复工。硫化鞋的主要生产材料——橡胶也因为鞋厂停工无处销售，而不得不降价处理。原来每吨一万多元的橡胶原料，现在只要七千多。但是作为硫化鞋厂，由于工人成本上升，所以生产硫化鞋的成本并没有减少。

我有一个经营电商的客户现在的状态也很不乐观。销量从以前每天一百多万变成现在一天最多3000多双。

像匡威、回力这样的帆布鞋都算是硫化鞋。现在淘宝上在售卖的很多帆布鞋都是我们生产的，鞋码从35到40。我们的受众基本涵盖了所有学生群体，包括大学生。但是学校要是不开学，我们的销量就上不去。因为学生不出门了，家长也不需要给孩子买新鞋子。

## 小企业宁愿推迟复工

相比姜先生的处境，彭先生的注塑鞋厂规模要小很多。一条流水线大概需要20-30位工人，他把以往的长期工人全都换成了本地的临时工。

彭先生说，我们生产的是低端鞋款，成本大概在20-30元。去年生产了60多万双鞋子，销售额在3000万元。去年春季投产20万双，今年春季投产大概只有

5万双。

虽然现在商场可以营业，但人流太少了，门市已经门可罗雀，因此消费基本上都转线上了。

林先生的鞋厂比姜先生、彭先生的鞋厂规模更小一点。3月11日林先生的鞋厂开启了半复工状态。他说，现在完全复工需要政府的手续，口罩、消毒液、体温枪都要准备充足，很多小厂觉得太麻烦了，所以宁愿推迟复工。目前能做的就是放慢工厂生产速度，等市场整体先稳定下来，等工人到齐。

林先生说，因为材料市场开工的还不多，也造成了生产受阻的现象。毕竟生产线是环环相扣的，而现在主要缺皮革和饰品。比如平时需要皮革要1000米，现在只有一半，价格也从25元/米涨到26-27元/米。

彭先生说，现在最头疼的是根本不敢投入生产。春季鞋款还没生产就已经烂在手里了，季节性的鞋款至少要提前三个月投入生产。今年夏季款我应该投多少钱去生产心里没底，如果疫情反复，我根本耗不起。

庆幸的是我手上还有一些外贸单，原本我们做着全世界的生意，现在只剩下南非的订单。

但是我只用临时工。长期工需要签合同，需要开最低工资，现在我不敢招。现在就是现金日结，如果遇到突发状况，就会马上关厂。以前我会准备一条流水线的长期工为年后开工备用，但现在我只能这么做。

现在乐观的复工场面属于大企业，像我们这种小厂怎么能算复工呢？干一天歇一天，也不敢大干。■

## 链接

口述：袁先生（浙江一知名纺织企业老板）

终于，我的工厂可以复工了。

我一直在等政策，希望能早点复工，我手上一大批订单还没有完成，眼看交货日期就要到了。等定好了复工的日子，我才知道，想要复工没那么容易！

我们万事俱备，只欠东风了，东风却在半路拐弯了，你说我急不急？

## 关心疫情，我捐了6万只口罩

我们工厂是生产面料的，业务有外销，也有内销。外销，主要给国际上一些大众服装品牌提供面料。

春节前，新冠肺炎在浙江还没那么严重，原计划我们工厂在2月10日复工。后来形势越来越严峻，2月10日复工根本不可能，而且政策也不允许。

工厂复不了工，我就想着能不能帮政府一点忙，如果大家出点力，齐心协力让这场危机早点过去，对大家都有好处。

我把准备年后开工用的几万只口罩全部捐了出去，捐给了公安、环卫，还有医院。这些人在抗疫一线，在最有风险的地方。我托朋友在国外帮我采购了1000多套防护服5000只口罩，还有一些普通的医用口罩。

我先后送出去的口罩大约有6万只。

那几天，我每天为给抗疫一线的人采购、运送防疫物资忙得团团转。物资从国外运来了，我得去海关提货，然后再分批送到需要的单位手里。

白天清早出门，晚上9点多才能到家，可能是白天太忙了，工厂的事很少想起来，到了晚上，坐下来，就会想起

工厂的一大堆事，没完成的订单怎么办？疫情什么时候能过去？工厂什么时候才能开工？

除了关心疫情，我最关注的还是企业什么时候能复工。

## 复工，没那么容易

2月11日，杭州发布了第一批有序复工企业名单，我们没在名单里，但我开始着手准备第二批复工，并作了申报。

等定好了复工的日子，我才知道，想要复工没那么容易！我们的生产是流水线，少了一个工种，是做不了的，必须所有工种都到了，才可以做。我们工厂有600名员工，外地人占三分之二。要想复工就得让外地员工回来。

政府规定，如果复工，员工有一个确诊的话，要算工伤，全厂停工隔离14天。工厂要赔钱给这个确诊的人，还要付医药费。想想头都痛。

每个员工来杭州首先要隔离14天，复工了，有一个被感染确诊了，全部员工再隔离14天。这一来二去的费用不得了。

再说隔离。隔离要在集体寝室里，每人一间房，吃饭都是盒饭，送到每个人的寝室门口，有的企业没有寝室，就得去宾馆包房。还好我有300多间员工宿舍，可以解决一部分。以前我们是两个人一间房，隔离期间就得一人一间。

我们这边，政府有补贴，作为企业，我们已经很感激了，但是这个补贴离我们要实付的相差太多了。

工人到工厂后隔离，只发基本工资，我们工厂600人每个人1000多块钱，一个月也要六七十万元，这还不包括社保

等费用，七七八八加起来至少100万元。还不包括隔离期间每个员工的住宿费、伙食费。

政府补贴每个员工几十元，你在宾馆里订一间房，最少也得100元，这样的话，住宿费又是一大笔。

还有员工的防疫物资，口罩、防护服，每天这种费用也不得了。口罩每个员工每天换一个，我们每天就得换600个。以前2毛钱一只的口罩，现在变成5元了，一个月就要花十几万元，你还不一定能买到。

员工隔离后，就得上班，上班了就得发正常工资。正常时期，我们厂里平时一个月工资有200到300万元。

可是问题又来了，你复工了，你的产业链上的配套企业有没有复工？如果整个大行情产业链都不通的话，一路上设关卡，运输都成问题。

这就意味着，你的布可能会积压，上下游不通，你都积压起来了，成本又高，怎么办？这些都是风险，都得考虑进去。

## 我们等不下去了 可是很多员工回不来

可是不复工也不行啊，600个员工的基本工资、社保，还有银行利息都要付。停工一天，成本很高的。

而且有些单子你这里接不了，它就飞到周边国家了，比如说土耳其、越南。等以后恢复正常了，人家闺女都已经嫁了。我们必须得复工。不管怎么样，我们都等不下去了。

我们打算2月18日以后，逐步地让工厂运转起来。可是真正实施的时候，问题来了。

# 一位浙江老板告诉你，复工有多难

按照计划，我们先统计各地员工的人数，人数多的，我们派大巴车去接，人数少的，让他们自己包车过来，厂里报销80%的车费。乘坐公司大巴的，上车前要量好体温，进厂隔离前再量次体温，然后在厂里的寝室，或者我们包的宾馆房间里隔离。14天后，再让他们上岗。

各方面，我们厂里都要管起来，包括食堂。现在原则上全部快餐，由我们食堂来做，做好将快餐送到车间，大家分开吃。口罩、消毒水都由厂里提供。无论多难买，有多贵，都由厂里提供。我们工厂也要实行小区式的封闭式管理，每个员工两天可以申请出去一次，出去要填表格，回来要量体温。

无论从物资方面，还是安全方面，我们都尽可能地考虑周全了。

复工的决定下了后，行政人员开始联系各地的员工，给他们发复工证明，并说了我们接他们的安排。

2月14日下午，安徽阜阳的一个挡车工打电话来，说村里不给开通行证，他出不了村。他们村现在封闭管理。这个挡车工电话里都快哭了，他想出来挣钱，可是村里不同意。在这之后，我们连接到很多外省员工的电话，他们都说明村子封了，出不来，村里不发通行证不放行。

政府为企业有序复工已经做了方方面面的保障，现在又有健康码，省事方便很多。

可是我们万事俱备，只欠东风了，东风却在半路拐弯了，你说我急不急？

这种不正常的情况，我估计到三月底能够恢复正常已经非常好的了。

## 疫情越早过去，损失也就越少

这种情况肯定不光我们厂会遇到，很多企业也会遇到。谁不想早点复工，可是复工会带来一系列反应，这个不考虑清楚，说不定复工造成的损失比停工带来的还要巨大。

现在看起来受冲击大的是宾馆酒店这些三产，但是接下来我们做服装实体的也会受冲击。老百姓赚不了钱了，购买力就不强了，我们的订单就会少。这些都是连锁反应，所有行业都一样。

从现在来看，春装肯定会受影响，包括夏季也好不到哪里去。今年上半年，甚至是今年一年都会受到影响。

我干这行30年了，大大小小挫折也都碰到过，但我记忆中从没有感到怕，总会想出办法解决的。从我做生意到现在，觉得比这次严重的是没有了，没有比这次更难的了。现在除了无奈，还是无奈。想急也急不起来。只能眼睁睁地看着，盼着疫情早点过去。

17年前的非典，那时候感觉还没有这么严重。那次大暴发是过了年（春节）以后。过了年以后，员工各方面都稳定了，就没有这么多的事情。现在呢，中间隔了个春节，员工都回去了，经过春节这个大流通一搞，风险自然就变大了。

国家也提倡有条件的企业依序复工。我们一方面要考虑自身条件，另一方面也要配合政府的安排，不然，整个经济滑坡了，对任何人都没有好处。

现在这个现状，我就是希望大家能齐心协力早点战胜疫情，疫情越早过去，我们的损失也就越少。■

（来源：态度财经见闻）