

在这场空前的市场寒冬里抱团取暖

记者 朱一诺

“庚子农历正月中，
一座城市一座空。
生旦净丑均不见，
方知逆行真英雄。”

正月初一，傅金辉有感而发写下了这样一首小诗。

突然而至的疫情打乱了他的春节休假计划，紧张慌乱的同时，新闻里一位位“逆行者”的背影却给了他极大的触动。这个假期，他联络购买抗议物资，安抚鼓励员工，重定新年发展计划，一刻也没有闲着。

购买口罩踩“坑”

2019年10月，傅金辉与袁剑飞联合创立了浙江甬舜源信息科技有限公司，整合行业上下游资源，依托大数据、精准定位等技术手段，搭建起线上智慧加油综合服务平台，能够为海陆客户推荐合适且性价比高的油库及物流服务，以解决行业内加油难、运输不便等痛点。

甬舜源虽然是一家成长不到5个月的初创公司，但得益于股东传统线下油品贸易坚实的资源积累，傅金辉并未在这场疫情期间面临存亡劫难。“既然暂且不必担忧自身处境，看着网上揪心的消息，作为宁波中小企业创业者，我也想做些什么。”傅金辉说。

“人世間太多世态炎凉、人情冷暖，但每当遇到大事，总有些平凡中不凡的人站出来，他们可能也曾摇摆过，但最终依然迈步向前。那些在疫情突发时逆行而上的人太了不起、太可贵了。”正月初一，首批宁波13位医护人员紧急驰援武汉，给了傅金辉巨大的触动，写下了文章开头的那首小诗。次日，他便开始四处寻找口罩资源，希望尽绵薄之力守护一线医护人员。

通过朋友介绍，傅金辉很快就以1.8元/个的价格定到了35000个口罩，且对方信誓旦旦地保证大年初四必能送达。为了催促卖家尽快发货，傅金辉毫不犹豫转账了5万元预付款，还承诺只要货能到，后续有任何涨价情况一并交付尾款，并当即联系宁波市慈善总会沟通了捐赠意向。万万没想到的是，朋友圈里曝光的买口罩可能遇到的“坑”他几乎全踩中了。

“说好初四到货，到了初九也不见影子。理由一套一套的，编得比剧本还精彩。”傅金辉回忆道，这批号称来自湖北仙桃市的口罩，卖家先是说由于货量太大，要在义乌进行分散，到了初六，对方又称口罩在上高速前被扣下，需要找某组织开通行证，而盖章还得等到初七。之后，卖家一会儿称厂家不愿意送货了，一会儿称口罩到了绍兴，一会儿又送到了嘉兴仓库……看到卖家一再拖延，傅金辉已感到不妙，却依然保有一丝希望。

令他遗憾且愤怒的是，经过焦急而漫长的等待，到达他手上的口罩却是一撕就碎，遇水就漏的“废品”，假得不能再假。

世间险恶人心也敲醒了傅金辉，“也怪我自己太心急，不够理智，转念一想恐怕前方不少受捐物资都是这样的残次品，更促使我赶紧寻找更多靠谱的渠道。”

每天六七个小时接打电话，联系物资，傅金辉终于顺利购买到一批从新加坡药店“人肉”采购的口罩。为了不被截留，他分5个包裹收件，光运费就花掉3000多元。同时，他安排自己公司的商务车前往嘉兴拉回2000个护目镜，捐赠给宁波市慈善总会、高新区城管局、梅墟街道、鄞州中西医结合医院、北仑第三人民医院等抗疫防疫一线。

“这一场疫情考验，我感受到了公司同仁们的凝聚力。当提出捐赠意向时，大家一呼百应，踊跃地提供了很多积极的反馈信息，这是我认为对于一家创业公司而言极为重要的精神力量。”傅金辉感慨道。



傅金辉（左）向宁波市慈善总会捐物资。

将目光放得更长远

“这场疫情，对中国整体经济影响太大了。”虽无生存危机，但众多企业延迟开工，整体运输、制造受影响，货运、船运各方面用油量必然下降，甬舜源的订单量和业绩也难免有所下滑。傅金辉表示，原本今年计划净利润可达800-1000万元，如今能到达500万元就算不错了。

今年，甬舜源的销售目标将下调20%，利润目标下调40%，在考虑成本情况下，傅金辉希望能尽可能让利给上下游企业。“疫情期间，我们送油不涨价。如果有客户需要用油但没有物流，可以直接委托我们的物流进行运输。同时，我们新推出订油服务。目前很多油库没有开门，在油价每天变动的情况下，上下游客户如果觉得哪天的油价合适可以提前预订，锁定油价，之后就能以这一价格购买。”

“一时的销量虽然比以往差了，但我们的服务更加细致，反而增加了很多新的客户。”傅金辉表示，做企业，要看得长远，“甚至，在巨大的经济压力下，会有更多企业寻求缩减成本的方式，而我们的信息化油品交易平台恰能帮助他们减少信息搜集和沟通成本，我们的物流服务也能帮助他们降低物流成本。多的不敢讲，今年我们会尽力服务客户，帮助上下游扛过这突然而至的市场寒冬。”

作为公司负责人，傅金辉一方面要对股东负责，一方面也要对自己的员工负责，所面临的压力不小。目前，甬舜源公司共有29位员工，自正月初七开始就全员发放全额工资。疫情期间，甬舜源还为本公司物流司机增加50%工资，给第三方合作车队提高20%提成，希望大家都能安心复工。

与此同时，这场疫情也带给了傅金辉不少新的人生感悟。“天有不测风云，人有旦夕祸福，我们不要一直关注赚多少钱。这段时间，我鼓励每个员工健身打卡，增加抵抗力，充实自己。只有拥有强健的体魄，才能随时迎接挑战。”

行业资讯

工行宁波市分行新推疫情防控应急物资管理系统

针对防控新冠肺炎疫情中的应急物资管理需求，工行宁波市分行紧急推出总行研发的“新冠肺炎防控应急物资管理系统”，免费提供给各级疫情防控指挥部、卫健委及医疗机构等防疫重点单位使用。现在，宁波市已实现市卫健委、区卫健局、医疗机构、慈善机构、医药公司、街道和企业单位上线。

据悉，工行防控应急物资管理系统运用云计算等技术，可实现对应急物资分发

下拨、上报、统计分析等信息化管理。该系统免开发、免安装、上线快、易操作，用户通过手机或者可以访问互联网的其他设备均可接入使用。通过该系统，相关防疫单位可以解决各级机构物资管理人员紧缺、汇总统计工作量大、耗时长等问题。同时，也便于疫情防控主管部门统一调配、统一管理、实时掌握应急物资信息，提高抗疫工作效率。

沈颖俊

宁波中行发布“疫情防控-快易贷”，保障战“疫”金融需求

为充分保障疫情防控金融需求，中国银行宁波市分行推出宁波市“疫情防控-快易贷”专属融资服务，全力保障宁波市应急物资生产重点企业和应急物资生产迫切配套企业金融需求，并为其提供优惠利率。

宁波市“疫情防控-快易贷”专属融资服务对象为生产应对疫情使用的医用防护服、隔离服、医用及具有防护作用的民用口罩、医用护目镜、新型冠状病毒检测试剂盒、负压救护车、消毒设备、消杀用品、红外测温仪、智能监测检测系统和相关药品等重要医用物资企业(含转产企业);生产上述物资所需的重要原

辅材料生产企业、重要设备制造企业和相关配套企业;生产重要生活必需品的骨干企业;重要医用物资收储企业;为应对疫情提供相关信息通讯设备和服务系统的企业,以及承担上述物资运输、销售任务的企业。

自疫情发生以来,该行排摸疫情防控重点企业,主动对接需求;开辟疫情防控绿色通道,确保汇划畅通;同时提前部署应急预案,稳定全量企业授信,已顺利为某国家级防疫重点企业投放防疫重点贷款,企业需承担的实际利率成本仅在1.5%左右。

戴志刚 严磊