

“保订单”与“防输入”双重压力下如何突围？外商进不来“内商”出不去怎么办？

# 义乌复市 60 天：危中求机谋变

一些外商认为,市场需求没有消失,只是暂时被抑制,一旦疫情控制住,会得到释放

疫情让义乌商户加速线上销售布局,但是很多外商习惯了来市场挑货、现场“砍价”,交易习惯需要时间改变

从马路市场到“世界超市”的蜕变,随着跨境电商、网红经济的发展,以及中国制造的转型升级,义乌模式也在经历剧烈变革

本报记者魏董华、李亚彪、郑梦雨 | 编辑刘荒

10分钟内,义乌市经发大道上开过了多少辆货车? 望着这条当地工业集聚区的主干道,40多岁的冯旭斌在心中默默统计着。

“看到货车越来越多,甚至开始堵车,就看到市场复苏的希望了。”透过办公室落地窗,冯旭斌观察着来往货车,试图从中寻找市场复苏的迹象。

2月18日,义乌国际商贸城开市。经发大道上来往的货车数量,从此开始缓慢上升。然而,随着境外疫情形势日趋严峻,一些刚复工不久的外贸企业,再次遭遇新的冰点——客户原有订单生产完成后,新的采购订单却难以续。

位于浙江中部的义乌被称为“世界超市”,它与世界的联系由一张张采购订单来完成。

“采购商来不了,下不了单,厂家没法生产货物,中欧班列就是空有运力也没用。”“义新欧”中欧班列“掌门人”冯旭斌脸上流露出担忧。

义乌,常住1.5万名外商,全年采购外商超55万人次,防境外疫情输入的任务十分艰巨。同时,这个去年全年出口总值达2867.9亿元的县级市,日均出口值为7.85亿元,保外贸订单增长的压力空前加大。

大疫之下无孤岛,这也是全球化时代所有国家共同面对的难题。

义乌复市60天,海外疫情蔓延导致市场回暖难。如何平衡防境外输入与保订单增长之间的矛盾,促进市场功能逆势恢复,考验着义乌人的担当与智慧。

## 复市：坚决“重启”，坚定“防疫”

包机招引采购商,包车接回翻译。每一个商铺都是一个小的疫情防控单元,通过大门、小门都要扫码,从而了解采购商都进过哪些店铺,清晰掌握行动轨迹

3月16日,来自41个国家和地区的245名境外采购商,搭乘包机从广州飞抵义乌,开启“淘货”之旅。

这是义乌首次以包机形式招引境外采购团——这些常驻中国的外贸企业负责人,以及入境超过14天的境外客商。

当时,“世界超市”顶着巨大的疫情防控压力,在浙江几大外贸市场中率先开市。从义乌各级干部、市场经营户到采购商,无不焦急地盼望着这个带有风向标意义的举动。

开市,意味着商贸往来按下“重启键”。订单要多进来,物流要动起来,人流要活起来。

此前,义乌市场休市,让不少外商的生意也停了下来。疫情虽在,但生活还要继续,全世界零售业都在“等米下锅”。

如今,面对境外汹涌的疫情,靠吃“市场饭”长大的义乌无法“关上大门”。市场经营户要“活下来”,靠的是源源不断的订单。

手握200万元采购需求的埃及客商阿克兰,集中采购了一批注塑机、塑料制品、五金工具等产品,“之前采购的商品早就售罄,手上积累了大批新订单。”阿克兰说。

此前,义乌商城集团印发了《外籍采购商来义乌采购的奖励办法》,比如针对不同类型外商、不同时间段来义乌,推出航班补贴、包机免费搭乘、三日免费食宿等系列措施。

在义乌生活了7年的也门人阿马尔,时刻关注着义乌的这些优惠举措,第一时间把消息转发到各个社交平台。“有很多外商马上留言咨询,问怎么可以来,哪个航空公司可以到?”

一个多月前,30岁的宁夏回族自治区中宁县喊叫水乡人洪波,被义乌市政府派人从老家包车接了回来。这位阿拉伯语翻译,已经在义乌工作了8年。随着外商渐多,阿语翻译的返工变得日益急迫,他们需要帮助远在海外的客户物色货样,陪到义乌的客户到市场中选货。

从2月底开始,十几天时间,有1000多名阿拉伯语翻译,从2000多公里外的宁夏被接回,相当于跨越了半个中国。

阿语翻译是义乌不可或缺的“生产要素”。义乌市外办的统计数据显示,在1.5万名常驻本地的外商中,约60%是阿拉伯客商;2019年全年入境的外商中,阿拉伯客商占比超过四成。

义乌市公安局出入境管理局局长宋立,远赴宁夏接回阿语翻译。从3月上旬入境情况看,义乌外商人数逐步增长。“我们得为贸易的



▲3月6日,一名采购商从义乌国际商贸城大门口经过。 新华社记者李亚彪摄

恢复创造条件,除市场、物流外,翻译必不可少。”宋立说。

紧临义乌国际商贸城的稠州北路一带,上百家各国风味的餐厅星罗棋布,有不少经营者是外国人。约旦人穆罕奈德经营的贝迪餐厅已通过复工申请,3月21日重新开张。“现在只来了一半的厨师,客人暂时也不是特别多。”

国际餐饮业要逐渐恢复生机,和市场的复苏密切相关。“开市满月这天,小商品城各市场共入场超过10万人,其中采购商超过3万人,总人流量是往年同期的65%,市场整体开门率93%,人气正在逐渐恢复。”中国小商品城集团副总经理张奇真说。

市场电子产品经营户王国田目前最主要的工作,就是接住订单、稳住客源。他发现,和开市当天相比,一个月后客流量明显增加。

“现在的客流量和订单量与往年不能比,但只要疫情一结束,大家都会拼命赶上去。”王国田说,“我们靠这个吃饭的,损失是暂时的。时间线拉长了,还有希望能补回来。”

那么,如何确保市场采购的安全?

阿富汗客商齐亚马尔拿出护照,出示健康码,通过外商专有通道排队进入市场。他来到国际商贸城二区,寻找商家洽谈采购50万元的LED灯。

进入市场内每间店铺前,他还要用手机扫一下贴在门口的义信购二维码。市场工作人员陈圆圆介绍:“每一个商铺都是一个小的疫情防控单元,通过大门、小门都要扫码,从而了解采购商都进过哪些店铺,清晰掌握行动轨迹。”

据市场负责人介绍,义乌国际商贸城共组建三级防控单元1700多个,这些商户全部变成了网格员。

在社区,网格化管理同样发挥了效果。号称“联合国社区”的鸣山社区,有2.5万余名流动人口,其中包括来自74个国家和地区的近1400名外商。社区党委书记何文君说,社区日常的60个工作网格,已被细化到95个,通过“三级网格”和“党建+单元”模式,“只有8名社区干部,却为近3万人守住了安全大门。”

义乌市委书记林毅说,通过“党建+单元”模式,义乌共有约30万人参与到疫情防控中。

## 订单：存量已消化，增量从何来

往年3月,圣诞用品样品还没摆好,客户就来挑货了。今年就看海外疫情什么时候结束,预计一些小客户不会来了

3月21日上午,国内首趟搭载出口欧洲防疫物资的X8020次中欧班列,从义乌西站鸣笛出发,驶向1.3万公里外的西班牙马德里。

“这段时期,中欧班列出口货物中防疫物资比例明显增长。”冯旭斌说,疫情正阻塞全球贸易动脉,在空运停运、海运减量的情况下,中欧班列的需求反而增加。

中国国家铁路集团有限公司4月3日披露,今年一季度,中欧班列共开行1941列,发送17.4万标箱,同比分别增长15%、18%,综合重箱率达98.1%。

业内人士分析,一方面由于疫情影响,以前走空运、海运及公路运输的一些客户现在转向走铁路;另一方面,由于班列开行平稳,一些制造类、电子类的产品生产商都纷纷选择铁路。

“每天接到中欧班列出口订单电话,少则几

十个多到上百个,但都是年前就已经生产好的出口货品。”这些存量订单消化,可维持班列平稳运行一段时间,冯旭斌担心的是,后续的增量订单从哪儿来?

全球疫情变化对市场的影响深远,不仅严重限制正常的贸易往来,也抑制了部分消费需求。

“自从义乌市场开市以来,国内外采购商到市场采购的人数,和去年同期无法相比。”不少市场经营户都说,关键是要有人来,采购商不来没有订单,市场店铺都开着,但成交量低。结果,人都坐在那里,订单却接不到。

伟伟圣诞工艺品店负责人林伟,从2月18日开市就开门营业,在最初的20天内,连一个外商询盘都没有等来。

“往年3月,就到了圣诞用品接单繁忙期,经常样品还没摆好,客户就来挑货了。”林伟说,就看海外疫情什么时候结束了,预计今年一些小客户不会来了。

位于义乌国际商贸城一区的曼妮工艺品,八成业务是出口韩国和中东地区。门店负责人朱芝香说,主打产品合金首饰盒的流行期短,公司根据订单来生产。没有订单,生产好比蒙着眼睛干。“往年这个时间是外商采购的旺季,现在外商来的很少。”

不仅国外采购商进不来,国内的采购商也出国难,进出口都受到较大影响。

冯旭斌说,以德国为代表的欧洲国家正处于疫情上升期,中国人出去采购的少,回程班列揽货困难。人员不流动,贸易就很难发生。

冯旭斌说,德国是回程义新欧中欧班列最大的货源地。德国最大的货运站杜伊斯堡所在州,是目前德国疫情最严重的区域之一,肯定会影响国外组织货物,至于造成多大影响目前还难以判断。四五月后的后续订单,还要看海外疫情控制情况。

市场上一些经营户担心,他们会错过业务黄金期。市场里销售饰品配件的商户王忠贵,不断联系越南等地的采购商,吸引他们来中国。但外商的销售并不乐观,很多老客户进的商品还没有卖完。

旅游市场受疫情影响很大,相关纪念品、工艺品、饰品销售也受到波及。“往年现在正是采购旺季,全年三分之一的钱就赚到手了。今年只有越南老客户勉强要了点货。”王忠贵说。

国内复工复产正在逐渐恢复,产业链上的堵点也在慢慢打通。上游生产厂家开工率不足,导致订单生产紧张的局面正在扭转。但是,海外疫情走势的不确定性,会影响海外市场需求,造成国内生产厂家的复产变得有些尴尬。

“由于后续订单量不足,导致上游生产厂家不仅‘复工难’,‘复工以后更难’。”王忠贵说,由于卖不出货,工人回来的越多,企业亏的越多,不少小企业反而不敢复工。

“工人来了工资要付,一个小厂四五十个工人,一旦开工一天得亏3万元。万一需要隔离,一个人的隔离费用就得三四千元。”他说。

## 转型：人不动货动，线下转线上

深谙“危机背后总是孕育机遇”的道理,得益于提前布局线上交易,尽管人流受阻,但部分义乌商户没有损失太多的订单

历时一个半月,义乌市场官方网站“chinagoods”4月15日上线测试。

这个网站背靠义乌市场7.5万家实体商铺资源,服务产业链上游200万家中小微企业,对接供需双方在生产制造、展示交易、仓储物流、金融信贷、市场管理等环节的需求。

截至目前,平台已采集近5万家市场经营户的商铺信息,80余万种商品信息,并持续每日更新中。

“市场经营户可通过实际经营人手机号登录平台,在线发布产品、开展商务直播、在线交易支付及其他相关功能。”张奇真说,这是一个基于义乌市场真实的贸易数据,面向生产企业、经营户、采购商、贸易服务商开放。

已经在义乌市场摸爬滚打了16年的卫浴用品经营户刘军明,深谙“危机背后总是孕育机遇”的道理。得益于提前布局线上交易,虽然受制于疫情对人员流动的阻隔,但转战线上交易,并没有让他损失太多的订单。

“目前到店的外商确实少了,从去年我就开始注重线上培育客户,3月上旬时,订单量就已经恢复到去年同期的八成以上。”刘军明说,从原先只是单纯的产品买卖,到现在线上发布新品、线上介绍产品使用,老客户纷纷从线下走到了线上。

但把客户从线下搬到线上没有想象中那么容易。很多外商习惯了来市场挑货、现场“砍价”,“交易习惯需要时间改变。”林伟的老客户一般都会选择网上发一些图片,然后再到市场上看样品,最后才下单。

刘军明经营五金产品,“一个水龙头网上买和线下买差别不大。”但一些时尚产品,尽管网上可以打样,可图片色差等一些细节问题还是没办法解决。“义乌市场有不少小本经营的外商,他们更喜欢看到实物。”林伟说。

义乌市商务局出口贸易科科长陈铁军说,目前,义乌企业上线有4000家,今年争取达到8000至10000家。未来,要把跨境电商作为“一个突破口,鼓励和支持企业加大海外营销推广。同时,完善“海外仓”的模式,让外商在本国也可以享受到贸易服务。

义乌市经历了从马路市场到“世界超市”的蜕变,随着跨境电商、网红经济的发展,以及中国制造的转型升级,其内在发展模式也在经历剧烈变革。

埃及客商海桑是一名外贸进出口公司的负责人,同时也是一名社交达人,在互联网社交平台拥有很多粉丝。

“我后面就是义乌国际商贸城,这里有180余万种商品,货源非常丰富,物流也非常方便,随时都能买到需要的商品。”他一边采购商品,一边在社交平台向粉丝直播。

“很多粉丝就是客户,前几天我说要来义乌采购,客户就下了约10万美元的订单,主要是采购玩具、文具类产品。”海桑用直播的方式给客户展示义乌市场的商品。

商城集团国际业务发展部总经理傅春晗说,此前,他们的境外采购商招引组已驻扎在长三角、珠三角等地,积极招引上海、江苏、广州、深圳等地的常驻中国外商。

一些外商认为,市场需求没有消失,只是暂时被抑制,一旦疫情控制住,会得到释放。

来自德国的塞韦林,在广州从事贸易十多年。他此次乘坐包机来义乌,采购清单品类很多,包含五金工具、家居摆件、玻璃器具、数码产品、箱包等。

“受疫情影响,我的一些英美客户严重缺货,都在催促我赶紧发货。”塞韦林说,义乌有庞大专业的市场、快捷便利的物流配送、较低的成本优势,相信随着疫情趋缓,工厂复工复产,市场会逐渐恢复往常的活力。

本报记者宋常青、白丽萍、马莎  
编辑黄海波

国内中小學生陸續復課,學校周邊“小飯桌”仍处在停擺状态。家長沒時間、學校沒食堂,疫情之下,學生吃飯、托管,成了復課后遇到的現實問題。

记者了解到,为服务疫情防控,国内多地暂未开放“小饭桌”,一些“小饭桌”长期停业面临倒闭危机。

家长需求、“小饭桌”从业者复工、防疫需要三者如何对接? 本报记者就此进行了采访调查。

## 午饭搬到校外的长凳上

“小学一般中午11点多、下午4点多就放学。现在‘小饭桌’不能营业,孩子午饭、午休,还有下午放学以后这段时间该怎么办?”兰州市一家药企职工李翔要忙到晚上七八点钟才能接孩子,平日只能把女儿送去“小饭桌”。

李翔所说的“小饭桌”,位于学校附近居民楼里,三室一厅的房子,可提供学生午餐、晚餐和午休的服务,给类似李翔这样的家长提供了很大便利。因为防疫需要,“小饭桌”仍未得到恢复经营许可,让李翔这样的家长多了新难题。

记者了解到,由于有无证经营的情况,且出于卫生、人身安全等考虑,国内不少城市曾对“小饭桌”进行取缔。

近年来,多地开始正视社会需求,逐步将“小饭桌”纳入规范管理,并已经逐步形成一定规模。在兰州、合肥、济南等多个城市,“小饭桌”等校外托管机构已经成为无法按时接送、看护孩子的家长的主要选择。

兰州市第二十八中学副校长李贵平介绍,非寄宿制学校中午一般采取“清场”的做法,禁止学生在教室吃饭、逗留或休息。

一名学生家长告诉记者,眼下每天早上6点半起来给孩子做好早饭和午饭,并把午饭装进保温桶让孩子带上。因为学校禁止放学后在校逗留,孩子只能临时在学校门口一家药店的长凳上吃午饭。

## “小饭桌”急盼早日复工

新冠疫情发生以来,出于降低疫病传播风险的需要,“小饭桌”这种人员密集的经营活动,自然也在禁止经营之列。但随着学校陆续开学,“小饭桌”复工的愿望越加强烈。

“不光学生家长着急,我们也都急着开工。”兰州市一家托育机构负责人张丽霞说,受疫情影响,3个月共亏损90万元,现在处在倒闭边缘。

记者了解到,当前“小饭桌”大致分两类:一类是以托管名义注册的企业,负责孩子学业辅导、两餐及午休;一类是居民区内家庭作坊式的“小饭桌”,主要提供孩子两餐、午休和临时照看。

因为学校相对集中,兰州市城关区仅仅东岗西路,就有大大小小100多家不同形式、规模的“小饭桌”。

记者实地走访多家“小饭桌”发现,一些规模较小的“小饭桌”已经转行或倒闭,还有部分“小饭桌”亏损较大,焦急地期待“解禁”。

部分“小饭桌”负责人表示,企业早已储备了电子体温计、消杀用品等,每天对宿舍、厨房、卫生间等进行全面消毒,做好了充分的营业准备。

## 刚需即为工作重点

为了填补学生家长的刚性需求,一些学校附近的酒店,悄然开设起学生托管业务。记者拿到了一家酒店的宣传彩页:推出每人每月1280元的“学生无忧房”,提供午餐配送、午休等服务,对小学生还提供接送服务。

部分家长反映,因为推出这一服务的酒店较少,还无法满足大量学生家长的需求。同时,由于是临时增加的业务,对酒店托管服务的水平也存在疑虑。

兰州财经大学工商管理学院教授林艳认为,学生防疫虽然是重中之重,但城市管理者应同时关注学生家长的现实困难和“小饭桌”行业的生存难题,“不妨听听各方声音,共同早日解决好开学后续难题”。

部分专家和学生家长建议:

一是相关监管部门联合进行一次专门检查验收,允许防疫物资储备充分、卫生条件良好、能够满足防疫要求的“小饭桌”先行营业;

二是实现社区、学校、卫生等部门信息共享,对“小饭桌”托管学生实名登记;

三是加强“小饭桌”防疫情况的日常监督,严重违规的直接列入从业者黑名单。

►扫描二维码  
点击相关视频



疫情下：学生的饭，「小饭桌」的难