

“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继。

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。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，他们需要帮助远在国外的客户物色货样，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，相当于跨过了半个中国。

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月上旬入境情况来看，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。“现在只来了半的厨师，客人暂时也不是特别多。”

国际餐饮街将逐渐恢复生机，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，通过外商专用通道排队进入市场。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”的鸡鸣山社区，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

十多个到上百个，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，采购商不来自没有订单，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。

伟伟圣诞工艺品门店负责人林伟，从2月18日开市就开门营业，在最初的20天内，连一个外商询单都没等来。

“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，现对外商来的很少。”

不仅国外采购商进不来，国内的采购商也出国困难，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。四五月份的后续订单，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，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。

本报记者宋常青、白丽萍、马莎  
编辑黄海波

国内中小学生陆续复课，学校周边“小饭桌”仍处在停摆状态。家长没时间、学校没食堂，疫情之下，学生吃饭、托管，成了复课后遇到的现实问题。

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，出于降低疫情传播风险的需要，“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