

南方中小企业寒潮下的临沂批发市场:

今年淡季来得早了一些

文/片 本报记者 刘遥

▲隆达市场紧闭的卷帘门一个挨一个。

“分明是盛夏,怎么感觉比冬天还冷”

7月27日,在临沂著名的万博泓服装批发市场,陆红坐在空荡荡的店铺里忍受吊扇吹出的热风。如果不是还有几个客户的欠款没有收上来,陆红早就已经买票回滕州老家了。

往年这个时候,总有一些人拉着小推车,到各家店里扫尾货,批发商往往以成本价批给他们,好提早关门休息。准备上秋装,然而今年“连底子货都没有人收”。

■今年以来,浙江、广东等地中小企业面临日益紧迫的生存困境,山东临沂商城批发市场作为鲁、苏、豫、皖地区最大的商品集散地,坐拥90余处各类大型专业批发市场,是南北物流、资金流链条中的重要一环,大量依托于南方中小企业生存的经营者在这一波寒潮中有没有受到影响?

■迫于成本压力,已经有南方老板准备在临沂建厂。南方部分中小企业不景气恰恰是一次产业转移的机遇,临沂的批发商和私营企业家们心态能否更开放一些,依托现有的批发市场,争取把南方一些名牌产品拿到临沂来生产!

要进一批货,中旬才开始陆陆续续不再有客户来补货,但今年刚刚6月底,就已经“刹货”了。

“今年生意不好做,但总得往前看。”陆红已经把十几包货托付给朋友的超市代卖,她还腾出一点空儿来安慰店对面一家刚干了一年的年轻夫妇。这对夫妇连店里来自广东的雪纺连衣裙仍满当

当挂在三面墙上,门口的红纸上写着“20元一件不还价”。

同样的场景在这个城市的其他批发市场上也在上演。曾依托县区间客运中心而生的隆达市场以鞋帽、纺织品批发为主,不过走在市场里,紧闭的卷帘门一个挨着一个,即使开门的店铺门口,也都是赤膊打牌的年轻人和绣十字绣的姑娘。

尽管现在是淡季,像这样冷清,还是让在这里做了5年生意的高强颇感意外。像市场上大部分业户一样,他家的旅游鞋也来自河北的厂家,但已经有一个月与河北的厂商断了往来。

而在这里做了五年床单被罩生意的一家店铺,7月28日一早到下午五点多,只入账155块钱,老板娘在擦到天花板的床单被罩包围的地板上席地而坐,呵欠连连:“分明是盛夏,怎么感觉比冬天还冷”。

从临沂市统计局近期发布的数据来看,2011年上半年全市实现社会消费品零售额656.2亿元,增长17.5%。其中,仅城区实现零售额293.8亿元,增长18.6%。不过,6月份临沂市全市居民消费价格指数为4.6%,环比连续两个月出现下降,上半年居民消费价格总指数为4.2%,涨幅低于全国、全省。

“数据我们可以参考,如果从整个社会来看,消费的增长还要扣除通货膨胀,物价上涨的指数,还要跟去年同期相比,所以,紧盯这个消费额的增长意义不大,其实消费支出实际上是下降的。”临沂大学商学院教授朱建成分析。

对于今年市场销售比较冷淡的情况,朱建成认为,其中一个原因在于临沂服装市场的规划和建设规模与当前的需求并不十分匹配。“从现在的经营面积来看,有点超出市场需求,从资源配置角度来说,不是很合理。”

临沂商城批发市场创建于上世纪80年代初,在全国来看是创办最早的专业批发市场之一。如今,临沂商城坐拥各类大型专业批发市场90余处,总营业面积达到900万平方米,经营摊位5万余个,经营人员15万人,仅服装服饰针织市场就从一个西郊市场,扩展到现在的华丰国际服装城、万博泓品牌服饰批发广场等15个之多。

“这样一来,同一品种的竞争更加激烈,对于经营者来说,蛋糕不变,但吃的人多了,生意难免就清淡。”朱建成说。

“市场冷淡其实还有一个原因,今年国家宏观调控本来

是要扩内需、刺激消费的,但实际上,中央的宏观调控并没有使人们的收入增加,人们对未来收入增加的预期不抱乐观态度,从国家统计局公布的上半年统计数字来看,物价一直是呈高位增长的趋势,对消费者来说,相当于收入在缩水,所以像玩具、服装这些消费品,该不支出的就不支出了。”朱建成说。

“我们卖得不好,上游厂家的生意也好不到哪儿去”

在临沂女装、时装市场上,随便向批发商们一打听,就知道从广东拿的货最受欢迎。经营女装的向思政还记得前些年去东莞进货时老板的样子,“听说我能做,好,先给两万块看货费,这叫诚意金,然后直接下订单,而且一出就是30个版,一个版不让挑,不退不换。”

如今向思政再去拿货,老板看到他便问:“老板哪里做生意?”一听是临沂,又连忙热情地倒茶招呼。“拿30个版不好卖,挑10个版行不行?”“可以可以,没问题。”向思政惟妙惟肖地学着广东老板的样子。

“现在老客户也可以退货和欠钱。”向思政觉得,现在生意不好做,竞争压力又大,上游厂家指挥代理商的底气就不足。

正如批发商向思政亲身经历的这样,南方企业态度前后大变,恰好说明下游经销商对上游企业的影响更显著。

“像现在我们卖得不好,只存货不补单,上游厂家的生意也好不到哪儿去,这都是一环扣一环的。尤其到了淡季,代理商手上不好卖的‘死版’多了,往往就只存

货不补单,但是厂家不能因为没订单而停工不干,因为‘招工太难了,他们还得养活手下几百个工人。’”向思政的姐姐也在临沂批发市场做女裤生意,作为地级市的代理商,她一季能卖出一两万条裤子,甚至超过不少省会城市的一级代理商。

在专做中老年服装批发生意的陆红的描述中,上游厂家难过的状况也得到了印证。今年她家合作的武汉厂家早早收了工,“工厂放假比去年早了一个月,为了养活工人不得提前开机器做棉衣,厂家也叫苦。”陆红常年在武汉跑厂家,对工人的薪酬也很了解:“一季工人的工资按1800块,但每招一个工就得给中介500元费用,你想想,这笔开支对勉强开工的厂家来说,压力能不大?”

“不是说南方的中小企业倒闭了临沂市场就进不来货了,我觉得,市场冷淡不是供给的原因,而是需求的原因。”朱建成分析说,现在南方中小企业遭遇的融资难、招工难,对下游的批发商和零售商来说,影响并不显著。“南方这些中小企业生产的产品并不是被某一个企业垄断,一家企业倒闭了,其他生产同类产品的企业还有很多,不会导致市场上整个产品的供应危机,对临沂的批发市场影响不大。”

能否抓住产业转移的机遇?

面对萧条的市场,批发商在应对招数上各有不同。

据临沂市商城管委会统计,目前在商城内从事货运配载的业户有2000多家,从业人员达20多万人,专业货运配载站场就有15处之多。有人算了一笔账,一批货直接从广州发至济南,需支付费用3300元,而从广州首先发货到临沂,再由临沂发往济南,则需要支付费用2400元,比直达节约成本30%,这让正在临沂永兴玩具市场考察的陈伟超动起了脑子。

陈伟超是潮汕一家玩具厂的老板,去年,他在老家买了三亩地盖起了厂房,连地皮加人工

等各种费用差不多花了三千万。但是在临沂用五分之一甚至更少的价钱就能盖起同样的厂房来,这让陈伟超觉得在临沂开玩具厂更划算。

“有玩具的地方就能生存”。随便说起什么玩具,陈伟超都能说出每个配件的造价,是在哪里生产的,东莞玩具企业的不景气反而给了他在临沂发展的底气。

但像陈伟超一样有本钱的老板并不多。今年的生意有些萧条,批发商化解风险更要看个人眼光。不过,在应对策略上,有些批发商选择只代理单一品牌,而另外一些则从单一品牌代理商变成多品牌代理商。

为避免过多受上游企业的影响,向思政打算“广撒网,多捕鱼”。

“比如吊带,同样一个版型,设计师穿个珠、做个蝴蝶结或者烫一个钻,变化其实真的不大。我要去选三四个款就OK。”向思政现在出差去广州,不再只选某一个品牌,而是挑选五六个厂家,每个厂家拿七八个款,以此来分担风险。

跟向思政的经营思路刚好相反,陆红今年放弃了手上四五个品牌的代理权,转而专做一个品牌,减少竞争的压力。“以前跑很多厂家太辛苦,市面上的好款式所有人都能卖,竞争太过激烈。”

针对批发商们这两种截然相反的经营方式,朱建成认为都有道理。

“事实上,市场不可能持续地增长,而是不断波动发展。”朱建成建议个体经营业户“要根据眼光,也就是对市场的把握,适当调整自己的产品,一味追求大和多没意思,品种、规格、质地、款式更重要。”

临沂市小商品商会会长宋连胜则建议,临沂的批发商和私营企业家们心态应更开放一些,要多走出去向南方企业家学习;同时,南方部分中小企业不景气恰恰是一次产业转移的机遇,临沂的企业家们应该依托现有的批发市场,争取把南方一些名牌产品拿到临沂来生产。

◀门可罗雀的华丰国际商贸城6区,一名小女孩在独自玩耍。

(上接B04版)

王旭明:其实,我倒不赞同这种比较,因为比较半天不同,我们还是没法改变现有的体制。而且不同国家有不同的国情、文化、习惯,还有一些不同的待人接物的处事原则等,西方新闻发言人的长处不一定能够在中国生根发芽。你让美国白宫的新闻发言人来我们的街道办当个新闻发言人,可能还玩不转呢。与其讨论这些不同,还不如多想想在现在情况下,如何当好新闻发言人。

齐鲁晚报:有些像戴着镣铐跳舞。

王旭明:可以这样形容,像戴着镣铐跳舞。但不是戴着镣铐就不能跳舞,就跳不出好舞。一方面,新闻发言人是公众和领导的桥梁,而另一方面,新闻发言人在服务时要平衡公众和领导期望,促进政府、企业和媒体、公众的相互理解。

“请别再叫我原新闻发言人了”

齐鲁晚报:如果有机会,您还希望再做新闻发言人吗?

王旭明:第一,我不希望了。第二,假如还有这样的机会。我也不想做教育的了,我不想做重复的自己。我特别崇拜,欣赏那些80后,三年干这个,两年干那个,经常跳槽。人生当中有十几个,二十几个工作,那是很让人羡慕的事情。

齐鲁晚报:虽然您不做新闻发言人了,但在《写给勇平兄的一封信》、《假如我是双汇故宫哈药红会的新闻发言人》中,公众还是习惯把您和教育部原新闻发言人联系起来。

王旭明:三年前,我是作为教育部的新闻发言人说话。卸任以后,我已经从官员变成了企业主,在这种情况下,我才可以以一个

公共知识分子的身份来讲话。在当下,每一个渴望进取的知识分子,都想完善表达自己的情感。

齐鲁晚报:那你现在的“发言”,与新闻发言人时的发言,有什么不同?

王旭明:肯定有,一个社会角色,就要说与你相适应的话。公共知识分子和官员,是一条河上行驶的两条船,方向是一致的,但船是两条船,路是两条路。我们现在有些官员,混淆了这个区别,当官员时,说的是公共知识分子的言论,而有些退了休的官员,还在拿官员的身份说话,或者当公共知识分子的时候,却说官话。

齐鲁晚报:的确经常有人犯这种错误。

王旭明:比如我对故宫的态度吧,我认为他们非常不好,一而再,再而三地犯错误,而且还态度不好,这在世界范围内,都是罕见的。故宫自始至终都没有给公众一个合理的、负责任的交代,我已

经通过博客、微博做了几十次发言,我非常愤怒。如果放在三年前我讲这些话,那可能就不妥,会被认为是代表教育部表态。现在则可以自由地评论了。

齐鲁晚报:那您希望,现在人们应该如何认识您?

王旭明:所有的新闻发言人,卸任以后,我不能说绝对没有吧,但是很少有人被称作“原新闻发言人”。我搜遍了,好像只有王旭明,公众和媒体不厌其烦地说,他是教育部原新闻发言人。我对公众和媒体还记得我表示感谢,但我希望大家以后直呼其名,王旭明。不要称呼我为“教育部原新闻发言人”了。

齐鲁晚报:虽然您已经离开新闻发言人岗位,但在大家印象中,您一直是个很有个性的人。

王旭明:谢谢,我还是一个感性的人,经常有冲动的时候。比如故宫和春晚,我一直在反驳。可不可以不说呢?可以,但不

说就难平内心愤懑。

比如说,我在微博上说,建议故宫把破损的瓷器粘好了,低价售出,找出废旧文物重复利用的新经验。我查了一下字典,发现故宫的“故”字就是逝世的意思,因此故宫还不如叫死宫。这就是很感性的话。

齐鲁晚报:现在网上仍然有王旭明语录,有您“没钱就不要上大学”的言论,现在回头再看,您觉得那时候感情用事了吗?

王旭明:我觉得不存在这个问题,我当时是代表部门发言,现在我代表我自己,我当时没有想错。

齐鲁晚报:您的确有个性。

王旭明:我倒是很希望通过你的文章,呼吁更多的有识之士,真正有良知有操守的专家学者,在社会普遍比较浮躁的情况下,讲一点良心话,讲一点真话,讲一点与普遍流行的话不一样的话。