



## 疫线

报道

## 『没有世界，工厂焉存』

上接第1版



2020年3月30日，连云港海州经济开发区，工人正在生产一批出口突尼斯的椰枣防虫袋。 IC Photo | 图

家纺、服装是杭州余杭区的优势产业，有“好布出余杭”的美誉，杭派女装有80%产自余杭。

一个多月前，贺笛跟服装厂的工人一样怀着愉悦的心情回到公司复工，她赞叹杭州市政府的未雨绸缪，“很多事情都想到了”。

服装行业是劳动密集型产业，复工后，最大的问题是工人不够用。贺笛说，3月初部分同行的海外订单遭到客户取消，原因是未能按时交货。由于管控要求，她所在的公司也只能分批协调工人上岗。

但不一周，外贸形势陡转直下，贺笛的公司也面临订单取消的情况。同时，有的客户应该支付尾款，但此时却告知，由于商业百货停业，没有销售收入而难以付款。“这部分应收款要不回来”。

更麻烦的是，有一部分在织机上的订单，以及备好面料准备上机的订单，都陆续被客户取消或暂缓。由于订单恢复时间难以确定，后期生产工期也没有着落。“以前的话，后两三月的生产计划已经安排下去，现在还不知道后面要做什么，最少会影响半年。”

一位经营了十多年外贸服装的人士告诉南方周末记者，由于海外疫情相较中国晚2—3个月，时下的春装“基本泡汤了”，即便海外各国两个月内可以控制疫情，秋装的订单也难以考虑，7月份后是消费信心恢复期，“这时秋装依然不好销”。

她有一些从事外贸的朋友在跟意大利客户聊天的时候，对方已经不回邮件了，可能是生病，甚至可能是住院了。

“目前来看，不仅是服装市场，包包、鞋子、手工艺品等行业都面临海外消费需求短缺的严峻形势。”她说。

广东揭阳鞋厂的老板于蕾忧心忡忡。她的工厂主要生产拖鞋、凉鞋，销往泰国、中东、非洲等地区。

受疫情影响，于蕾的鞋厂直到3月中旬才开工，至今才做了半个月左右。由于外省工人占七成，又招不到本地工人，不仅耽误工期还得支付巨大的人力成本。好不容易员工到位了，订单却少了一半。“客人需要实地看货下单，现在非洲客人都没法过来。”

广东潮州的陶瓷出口商林楷经营着两家陶瓷厂，主要生产建筑类陶瓷，如马桶。其产品销往非洲、中东、南美、东南亚等几大地区，全球一半以上的国家都是他的市场。由于部分客户要求延迟发货，大概10个货柜、价值超过15万美金的订单，现在全都积压在仓库里。

“再做两个月我都没钱给员工发工资了。”林楷说。在兵荒马乱的3月，许多像他一样的外贸商发现，一旦失去订单，昂贵的人力成本和积压于仓库的原料和商品，就会掐断企业的现金流。

## 纺织面料厂：“白菜价”出货去库存

订单减少的危机，开始从下游制造商传导至上游纺织面料厂。

4年前，郑明明转了行，从服装出口转至沙发出口，他跟几个朋友在浙江海宁许村镇家纺工业园合伙办了一个厂。许村工业园是浙江省唯一的装饰布工业专业区，是一个集原料、制造、成品配套、产销全套服务的产业集群。

郑明明介绍，无论是服装还是沙发发布，基础面料大多是涤纶、尼龙等原料，成本低、牢度强。面料生产常用的涤纶、氨纶、锦纶、腈纶属于化学纤维中的合成化纤，而化学纤维又是从石油化工中提炼出来的。

“中国是工业大国，不愁面料。江苏、浙江可以实现面料的批量生产，量大且价格便宜。”郑明明告诉南方周末记者，这是中国面料及服装出口贸易的优势，例如沙发布四年前是20元/米，现在能控制在15元/米左右。

多名从事服装外贸生意的人士也向南方周末记者表示，目前向海外出口的面料大多位于中低端，价格低，利润空间小，基本靠跑量。需要进口的只是一些高端面料，市场小众，况且很多高端面料国内也可以仿制，然后再出口。

“现在的情况是，没有‘量’了。”郑明明说，眼下订单缺乏，存货积压，他想的是如何去库存。

浙江绍兴柯桥有着亚洲最大的

轻纺专业市场。柯桥一位纺织面料厂董事长在朋友圈写下心声：由于消费市场订单缺乏，加工厂退回来的货已经堆到仓库放不下。在一个柯桥纺织的交流群中，更多柯桥的面料厂纷纷以“白菜价”出货去库存，面料价格下降幅度甚至大于原料下降幅度。

疫情期间，沙特与俄罗斯打起了石油价格战，导致国际原油价格大跌，用于生产化纤面料的原材料PTA(对苯二甲酸)、MEG(乙二醇)的价格亦应声而落。此外，棉花期货价格3月内连续多次下挫，3月31日，棉花期货价格报10515元/吨，运行于历史最低位。

如果是在2019年3月，原料价格下跌会让郑明明感到兴奋，但今年的3月，在看到原料价格下跌时，他已经毫不在意。

“原料与产品价格倒挂，企业从买进原料开始就一直在亏。”郑明明说。

## 如何挺过寒冬？

如今外贸从业者都在思考的问题是，如何挺过寒冬“活下去”？

位于浙江省的贺笛和郑明明均反映，浙江省已经出台相关政策稳定外贸，例如建设云展会，为出口企业搭建联系海外客户的线上通道。

郑明明尝试过上述通道，但她坦言，由于疫情影响，云展会很难真正促成交易，“最多是跟客户们联络感情”。即便有客户提出下单，也是不可靠的，“客户自己也很有可能在疫情中倒闭”。

“现在这种局势，国内品牌公司都已经做一休一，发50%工资。甚至有些企业直接让员工休假3个月。”贺笛苦笑说，企业能坚持不裁员，已经是公司做出的最大努力。

外贸对就业影响巨大。商务部曾在2017年公布，外贸带动中国相关就业人数达1.8亿。

安徽池州江南产业集聚区，主要承接江苏盛泽、浙江嘉兴及浙北一带的产业转移。集中区一位工作人员告诉南方周末记者，目前园区内部分企业已停产，有的打算过几天放假，许多企业都是“夫妻店”，准备辞退工人，员

工多来自安徽、四川、贵州等省。

“部分企业年后获得了银行低息贷款，尚能坚持两个月左右。”上述工作人员表示，但对于政府的税收减免政策，企业多认为眼下没有销售就没有收入，也就无税可减。

出口“转内销”的提议不绝于耳，但外贸从业者都不认为这是一个好办法。

郑明明表示，海外市场的审美取向与内销市场有很大差异，同时用户对产品的要求也不一致，并不是所有产品都适合内销。

从企业自身角度来看，内销和外销的生产节奏不同，内销周期短，外销周期长；在供应链上，公司本身以真丝供应商居多，化纤面料供应商较少，一旦转作化纤产品，还需要开发新的供应商。

贺笛觉得，目前唯一能让公司撑下去的路子，就是改产防护服。“就是抢这半年的时间，希望能等到正常需求恢复。”

但困难在于，生产防护服需要政府审批。之前在国内疫情暴发时，政府曾给服装生产企业开过一次绿色通道，但目前这一通道已经关闭。按正常渠道申请，最少需要一年。加上防护服对产品质量要求高，用于出口的防护服更不能有所差池。

对于更多外贸企业来说，眼下只剩一个“熬”字。

陶瓷商林楷近期在厂里开会时，跟员工讲：“你们今年就不用想着大富大贵了，今年咱们就平平安安过一年。今年的工资维持跟去年一样，我们明年再涨工资。先做到8月份，哪怕我去贷款也会给你们发工资。”

令他感到欣慰的是，最后只有一名员工因为不满工资而辞职。

广州中大布匹市场的一位温州商人，从未见过如此冷淡的销售旺季。他的商品100%出口非洲，布匹花色浓烈，服装多附着亮片，并不适合内销。“还能怎么办，那就熬吧。”

在3月的最后一天，于洋发了一条朋友圈：世界工厂，没有世界，工厂焉存？

(应受访者要求，于洋、贺笛、郑明明、于蕾、林楷为化名)

## 防疫战下半场，谁来驱走心理病魔？

12年后，当新冠肺炎疫情来袭，国务院联防联控机制在1月27日便早早印发了文件，明确要求心理危机干预由各省的新冠肺炎疫情联防联控工作机制统一领导。各机构在几天之内便完成了集结，在卫生健康行政部门统一协调下，有序开展紧急心理危机干预和心理疏导工作。

刘向欣说，此次疫情过后，大量人群的心理问题还会存在，单靠武汉本地的精神卫生资源可能非常吃力，未来的心理援助将以什么形式开展、由谁操作，需要所有心理人思考。

3月18日，国务院联防联控机制印发《新冠肺炎疫情心理疏导工

作方案》，要求湖北省和武汉市由精神卫生和心理卫生专业人员、社会工作者、专业志愿者组成服务队，提供针对性的心理疏导和干预服务，并将患者及其家属、病亡者家属列为重点人群。第二天，武汉市新冠肺炎疫情防控指挥部也印发了心理疏导方案和培训方案。

很多心理机构已经把针对疫情的心理援助工作规划到了明年。中国心理学会“安心行动”就制定了长达两年的计划，包括对逝者家属开展哀伤辅导。作为“安心行动”线下组组长的邓晓红，已经动员了武汉及周边城市的社会心理服务机构和

当地妇联、团委等各级组织建立联动机制，疫情控制后进入社区工作开展。届时，心理专家将与社区合作，点对点进行心理干预。

让人担心的是，此次疫情中，六百多条热线的质量参差不齐，一些志愿者并不拥有心理援助经验，也没有接受过危机干预培训。

除了接听来电，王劲松还担任督导的角色，为接线的咨询师提供支持。每周结束后，团队的咨询师相互交流代表性案例。一位来电者得知自己单元中有位确诊病人已去世，强烈担心被感染，甚至不敢开窗，不敢出门倒垃圾。接线员劝慰他，“放心，你是

安全的”。王劲松说，这样的回答并不合适，心理学中有个说法“越对抗，越持续”，求助者担心的情绪很正常，接线员首先要让对方学会接纳自己的情绪。

在中国灾害防御协会社会心理服务专委会秘书长祝卓宏看来，应当组建一支训练有素、专业化、规范化的心理援助志愿者团队，而不是临时招募、匆忙培训、紧急上阵。不然，下次重大灾害发生后，“战时一哄而上，战时一哄而散”的现象还会重现。

(文中陈芳、王晨为化名。南方周末实习生李佩云对本文亦有贡献)

上接第3版