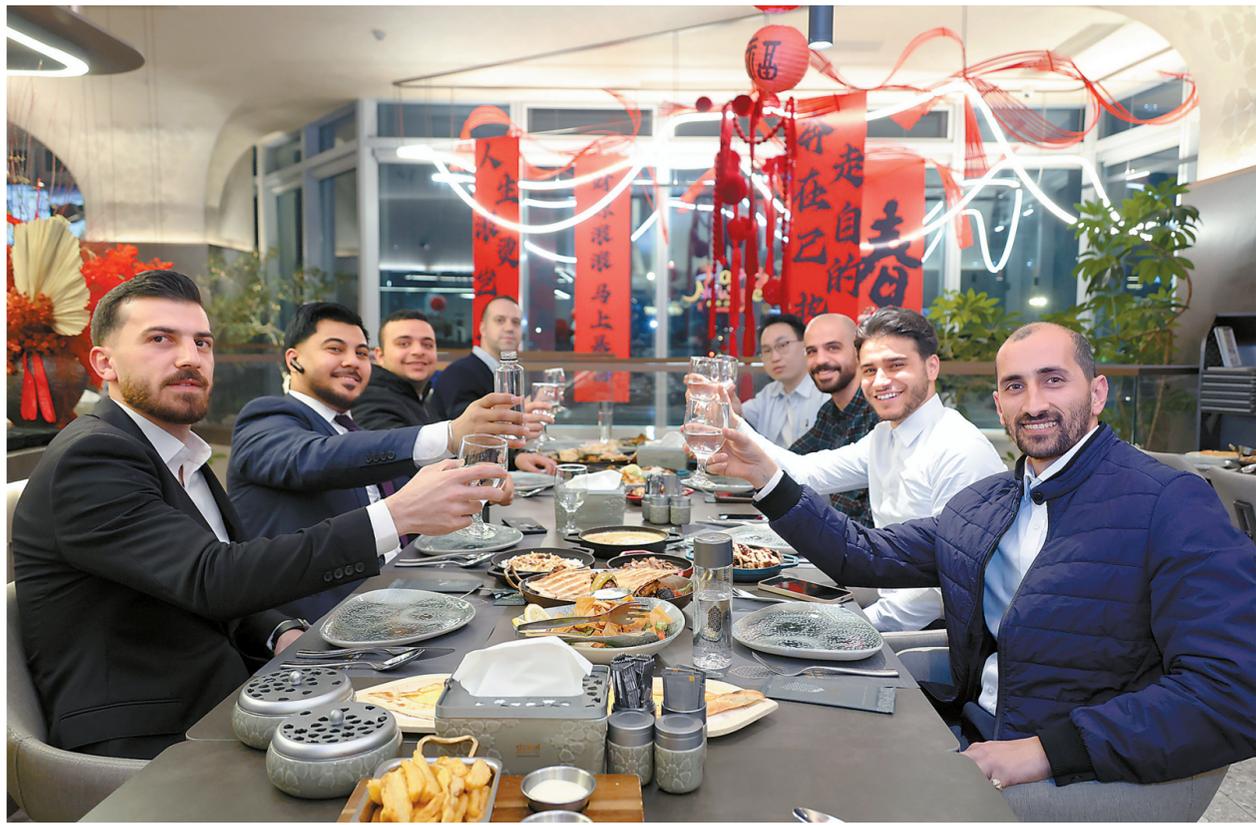




本报记者 于量

义乌『中东往事』

政局变乱,浙江小城与中东大地的联系从未间断



2月16日,来自叙利亚、黎巴嫩、约旦、巴勒斯坦等阿拉伯地区商人在义乌国际商贸城相聚,共庆新春佳节。
视觉中国

“远房亲戚”

义乌老板和老板娘们时刻关注着战争的最新动态,在寻求应对之策的同时,也惦念着异邦老友的安全。用沈梅的话说,中东客户就像是“远方的亲戚”,因为遥远,不常往来,但是感情始终都在:“远方的亲戚毕竟也是亲戚嘛。”

未完待续

穆德坚信,虽然此次冲突的烈度和波及范围空前,但是中东市场对于“中国制造”的需求并不会因此减弱。待局势趋向稳定,义乌的中东生意最终还是重启。“义乌的中东故事还没有讲完”,穆德说,“未来也永远不会讲完。”

没能守住的“秘密”

中东商人最早于何时踏足义乌,如今已不可考。公认的说法是,上世纪90年代末,就已经零星有来自阿富汗等国家的客商出现在义乌。当时,义乌国际商贸城尚未开工建设,宾王市场、篁园市场等室内市场是小商品交易的主阵地。

楼素珍是市场里的“老资历”,当年在篁园市场摆摊做服装生意。她清楚地记得,自己第一次和中东商人打交道是在1998年:“当初市场里洋面孔并不多见,偶尔来个外国客户,大家都还觉得挺新鲜。”

楼素珍回忆,来人一句中文都不会,也没有随身翻译。在摊位上看了衣服后就自顾自拿起来,朝她晃晃,然后掏出随身携带的计算器噼里啪啦按了一通,将数字展示给她看。楼素珍此前做的一直都是内销生意,从来没和外国人打过交道,一时乱了阵脚,连连摆手说“No”,对方见状也不好多纠缠。“笑了笑,朝我点了点头就转身走了。”楼素珍说。

楼素珍后来才知道,当时来到她摊位前的那个外国人来自阿富汗。本是跟着广东一家外贸公司的业务员来浙江看厂的,不知怎么就跑到义乌。

虽然楼素珍当年的那笔生意还没有开始就结束了,但是越来越多的中东商人已经将目光从珠三角逐渐转移至长三角。2000年,也门商人穆德从深圳第一次来到义乌,为自己兼职的外贸公司选品:“当时不管是篁园市场还是宾王市场,摊位面积都非常小,根本没法坐下来谈生意。我们就让客户带上样品到我们住的酒店,在酒店房间里谈。”

“几十个客户拿着样品在我们的房间门口排队,走廊里站了一排,几乎排到了电梯口。”忆起当年时,年过半百的穆德笑了起来,“那场面像医院排队挂号似的。”

比起那些靠按计算器谈生意的阿富汗同行,一口流利的中文,让穆德在这座陌生浙江小城市里的生意畅行无阻。1990年,穆德获得了也门当地公费留学的机会,只身一人来到中国。在北京语言大学学习了一年汉语后,又来到上海,在同济大学最王牌土木工程专业学习。

1995年,穆德学成回国,任职于当地政府的建设部门,成了一名土木工程师。在故乡的日子一天天过去,穆德结了婚,有了孩子。某日,当年留学时结识的一位也门籍学长联系上了他。对方大学毕业后留在了中国,在深圳开了一家外贸公司。那位学长说自己的生意势头不错,正打算进一步扩张,如今正缺人手,问穆德是否愿意去帮忙。没有太多犹豫,穆德便拖着家眷重回中国。

公司虽然在深圳,但是穆德每个月都要至少跑一次义乌,在酒店里“坐诊”。对穆德来说,这个能让自己“一站式购齐”的城市,简直如同一座巨型超市。他甚至觉得,公司应该干脆迁到义乌,在这里扎根。

跑的次数多了,穆德发现市场里的中东人远不止自己一个,还有说普什图语的阿富汗人、说波斯语的伊朗人、说库尔德语的伊拉克人以及同样操着阿拉伯语的海湾国家商人。他们和穆德一样,对市场几乎所有品类的商品都感兴趣。穆德想起自己听说的那些关于阿富汗同行的故事,意识到他们曾经严守的那个“秘密”,终究还是没守住。

“最早来到义乌的那批阿富汗商人,觉得自己发现了‘新大陆’。这里的商品种类多、质量好,更重要的是,便宜得不可思议。所以他们想守住这个‘秘密’,独占这一大片金矿。”穆德狡黠一笑,继续说,“不过很显然,风声还是走漏了。”

凭借过硬的质量和低廉的价格,此后数年,沈梅的中东订单络绎不绝。她发现,所谓爱美之心人皆有之,与人们的刻板印象不同,中东市场对于美妆,尤其是彩妆类产品的需求非常旺盛。于是,她开始重点研究这些中东客户的喜好,有针对性地改进产品。久而久之,沈梅成了市场里美妆品类的“中东女王”,产品卖遍了中东地区的每一个国家。而中东市场,也成为沈梅生意的主阵地。

常年和中东客商打交道,沈梅也逐渐摸清了各地商人的脾性。在她的印象里,伊朗客户普遍“高冷”,对产品比较挑剔,但是一旦有过生意往来,往往很容易形成长期合作;伊拉克客户讲人情,就算没有相关的采购计划,来到义乌时也会特地登门问候拜访;叙利亚客户则最是精明,对于价格高度敏感,每次谈生意都免不了讨价还价的拉锯战……

通过一笔又一笔订单,曾经懵懂的沈梅与来自中东的商人们不断磨合,生意变得愈加顺滑。即便此后沈梅的生意版图不断扩大,将更多精力投向了南美、东盟等新兴市场,中东的老客户们依旧为她提供了持续稳定的订单。豪爽的老板娘也以真情相待,对每一位客商她都“当朋友处”。每每生意谈成,沈梅都要请对方吃饭,最常去的便是稠州北路上的那家网红中东餐厅,久而久之,甚至和饭店的老板都混熟了。

“那个也门老板长得真挺帅的,可惜就是有点秃。”聊起八卦,沈梅笑得花枝乱颤。

沈梅说,自己的英语水平“就那么回事”,对中东诸国的语言更是一窍不通。会说中文的中东客商同样不多。饭桌上没有翻译,双方操着生硬的英语连猜带比画,每次竟还是能聊到一块去。毕竟,生意都能谈成,饭局也必定会以宾主尽欢收场。

而对于沈梅,来自中东的“远房亲戚”们同样用心。每次见面,都会为她准备礼物。比如每次有伊朗客户登门,她和她手下的那几个小妹妹就能连着吃上好几天的开心果。偶尔,中东朋友的真诚与直白也让沈梅哭笑不得。有一次,一位客户送了她一瓶香水。沈梅刚接过去,对方便据实相告:由于出发时走得匆忙,香水是登机前在机场免税

店里随手拿的。

最让沈梅印象深刻的,是伊拉克客商送给她的一条彩金项链。沈梅从手机里翻出照片,向记者展示了那份特殊的礼物:硕大的挂坠上,雕刻着精美且繁复的中东风格纹样,正中间是两个硕大的黑体汉字,赫然是沈梅的名字。

“实在是戴不出去。”提起这条项链,沈梅不住地摇头。她至今都记得打开项链包装时那位伊拉克商人脸上得意的笑容。但是,即便对方的“迷之审美”让沈梅几乎两眼一黑,这条“戴不出去”的项链依然被沈梅视作珍宝,郑重地挂在了家里。

“情谊是货真价实的。”沈梅说。

“戴不出去”的项链

2001年11月10日,在卡塔尔首都多哈举行的世贸组织第四次部长级会议多哈回合谈判结束,一个月后,我国正式加入世贸组织。此前一个月,义乌国际商贸城一区市场正式奠基,标志着义乌进一步加大对外开放力度,逐步向外向型经济过渡。

同样是在这一年,穆德举家迁居义乌。他自立门户,开设了自己的外贸公司。在当时的工艺品专业街上,穆德租下一套三居室,自住办公二合一。而楼下那家手机店里的店员,则被他以1200元月薪的许诺成功“挖角”,成为公司的“1号员工”。

与此同时,“世界小商品之都”的名气也在与日俱增,在中东地区更是已然形成品牌。穆德发现,市场里的中东同行变得越来越多,其中还有不少和自己一样,在当地开了公司。而在城市里,穆德能光顾的清真餐厅也不再仅限于兰州牛肉面。2004年,他的也门同乡在稠州北路开了店,这家店后来成了义乌的头号网红餐厅,最近几年每逢节假日,排号单上的数字动辄就是四位数。

2005年,沈梅带着几大箱化妆品从北方老家来到义乌,以38000元的年租金在刚刚开业的商贸城三区市场里租下了一个小铺面。连续3个月销售额挂零后,沈梅的生意终于开张,一名阿联酋客商在她这里一口气拿下了价值10万元的货品。来自中东的第一桶金,让原本已经打算放弃的沈梅站稳了脚跟,同时也让对外贸一窍不通的她收获了信心。

凭借过硬的质量和低廉的价格,此后数年,沈梅的中东订单络绎不绝。她发现,所谓爱美之心人皆有之,与人们的刻板印象不同,中东市场对于美妆,尤其是彩妆类产品的需求非常旺盛。于是,她开始重点研究这些中东客户的喜好,有针对性地改进产品。久而久之,沈梅成了市场里美妆品类的“中东女王”,产品卖遍了中东地区的每一个国家。而中东市场,也成为沈梅生意的主阵地。

常年和中东客商打交道,沈梅也逐渐摸清了各地商人的脾性。在她的印象里,伊朗客户普遍“高冷”,对产品比较挑剔,但是一旦有过生意往来,往往很容易形成长期合作;伊拉克客户讲人情,就算没有相关的采购计划,来到义乌时也会特地登门问候拜访;叙利亚客户则最是精明,对于价格高度敏感,每次谈生意都免不了讨价还价的拉锯战……

通过一笔又一笔订单,曾经懵懂的沈梅与来自中东的商人们不断磨合,生意变得愈加顺滑。即便此后沈梅的生意版图不断扩大,将更多精力投向了南美、东盟等新兴市场,中东的老客户们依旧为她提供了持续稳定的订单。豪爽的老板娘也以真情相待,对每一位客商她都“当朋友处”。每每生意谈成,沈梅都要请对方吃饭,最常去的便是稠州北路上的那家网红中东餐厅,久而久之,甚至和饭店的老板都混熟了。

“那个也门老板长得真挺帅的,可惜就是有点秃。”聊起八卦,沈梅笑得花枝乱颤。

沈梅说,自己的英语水平“就那么回事”,对中东诸国的语言更是一窍不通。会说中文的中东客商同样不多。饭桌上没有翻译,双方操着生硬的英语连猜带比画,每次竟还是能聊到一块去。毕竟,生意都能谈成,饭局也必定会以宾主尽欢收场。

而对于沈梅,来自中东的“远房亲戚”们同样用心。每次见面,都会为她准备礼物。比如每次有伊朗客户登门,她和她手下的那几个小妹妹就能连着吃上好几天的开心果。偶尔,中东朋友的真诚与直白也让沈梅哭笑不得。有一次,一位客户送了她一瓶香水。沈梅刚接过去,对方便据实相告:由于出发时走得匆忙,香水是登机前在机场免税

店里随手拿的。

款,对方整整花了5年才结清。不过,沈梅始终相信她的中东“远房亲戚”们——即便她这些年不时就要在微信上略显粗鲁地向对方发去“money”以及一连串的问号,甚至不惜跑去德黑兰“要账”。在沈梅看来,中东人做生意普遍讲究诚信,即便兑付困难,也不会随意扯谎敷衍,反而会真诚地说明情况。虽然这种真诚有时让人感到有些窝火,但是中东商人们面临的现实困难确实是肉眼可见。每每想到这里,老板就又会觉得没必要苦苦相逼。

过年期间,穆德去了一趟沙特阿拉伯。美国和以色列发动袭击前一天,他在利雅得坐上了回中国的航班。看到开战的消息,穆德反倒非常平静:“一切早有预兆。在沙特见朋友时我们就说,这场战争恐怕是无法避免了。”

这是某种专属于中东人的直觉。2014年9月,穆德回也门省亲。刚出机场,他就觉得街头的气氛不对,因此没有过多停留便匆匆返回中国。如他所料,9月中旬,也门局势失控,胡塞武装与政府军、逊尼派民兵在萨那交火。冲突高峰造成200—340人死亡,萨那国际机场一度关闭,数万人逃离。

“这种直觉是没有必要的。”穆德皱起了眉头,脸色显得有些阴沉。不过,生活终究还是要继续向前,生意也一样。回望过去近30年的时间,中东局势变乱交织,而义乌与中东之间的联系从未曾间断。越来越多的中东商人来到这片“金矿”寻求商机。在义乌,仅也门商人开设的商贸公司保守估计在500家以上,其余中东商人开设的企业更是不计其数。不仅如此,还有人在市场里租下了铺面,与中国同行同台竞技。

与此同时,义乌街头的中东风格餐厅也越开越多,有的餐厅甚至开成了连锁店。还有伊朗商人当上了当地社区的调解员,成了知名的“外国老娘舅”。所有这些都能证明,来自中东的“远房亲戚”已经深度融合进了这座穆德口中“迷人的城市”。

因此,穆德坚信,虽然此次冲突的烈度和波及范围空前,但是中东市场对于“中国制造”的需求并不会因此减弱。待局势趋向稳定,义乌的中东生意最终还是重启。等待确实难熬,但是眼下也唯有等待一途。

“义乌的中东故事还没有讲完”,穆德说,“未来也永远不会讲完。”

(应采访对象要求,沈梅、楼素珍均为化名)

在2024年中国义乌国际小商品博览会上,客商在采购阿富汗进口商品。

也门客商Nagm(中)和父亲(左)在义乌国际商贸城采购首饰。

在义乌国际商贸城内,叙利亚外商带着女儿选购包包。