



今年圣诞老人不要那么多玩具 圣诞树不再是摇钱树

文 / 本报记者 钟兰 摄 / 姚志伟

又是一年圣诞时。
五彩缤纷的圣诞树依然是城市里的靓丽风景。只不过,和往年挂满礼物的圣诞树比起来,今年的圣诞树有些寂寞。
经济预期不好,人们开始缩减开支。有的把去年用过的圣诞树从角落里拖出来,拍掉灰尘继续使用;有的则缩减尺寸,放弃彩球、彩蛋之类的装饰品,仅仅立个圣诞树搞搞气氛。
义乌,作为中国最大的圣诞用品集散地,今年也不再那么热闹了。由于全球的经济不景气,今年各个国家的圣诞老人似乎都不再需要那么多的玩具,那些操着各国口音的每年都赶来中国疯狂进货的圣诞礼品采购商,今年要么不敢进货,要么减少订单。
2008年12月中旬,记者踏上义乌这片商贸热土,寻访那些和圣诞树密切相关的人们。



朱芝娟

世界银行与摩根士丹利2008年7月份联合发布了一项专题报告,提到了这么一个数据,说是全球有三分之二的西方人过圣诞节,用的是中国人生产的塑料圣诞树。

而这些造型漂亮,只要接通电源就会闪着五颜六色光芒的人造圣诞树,很大一部分产自浙江义乌。

实际上,从2000年开始,每年的下半年,义乌国际商贸城就会迎来大批大批来自大洋彼岸的采购商,他们肤色各异,操着西班牙语、法语、

英语、日语或者不太熟练的中文,熟练地和卖圣诞树、圣诞帽、圣诞花环等等圣诞用品的店主讨价还价。

2008年12月15日上午8点30分,记者驱车从杭州出发,经过2个半小时的车程,到达了义乌国际商贸城。

有人告诉我,往年此时,义乌国际商贸城一期B区三楼肯定是尽显繁华热闹之气,因为全球的圣诞用品有很大一部分都出自这里——各式圣诞帽、圣诞树、圣诞花环、圣诞彩球应有尽有,

它们安静地“躺”在墙壁上或者货架上,只等着“识货”的老外们下单,便能坐着高级货轮飘洋过海。

而眼下,这里却是一副冷清寂寥的模样。店铺与店铺之间的过道因为行人稀少而显得空空荡荡,只有圣诞礼品们依然在货架上热闹地“开放”。店主们很清闲,有的在电脑上看DVD,有的靠“火拼双扣”来打发时间。走道上来往的客商很少,隔三差五才能看到一两个老外带着翻译在各个摊位间挑三拣四地穿梭。



朱芝娟:失宠的圣诞树

朱芝娟是土生土长的义乌人,在义乌国际商贸城一期B区三楼6141摊位卖圣诞树有6年了。她的圣诞树生意,用她自己的话来说,虽然在义乌起步不算早,但目前已经做到数一数二了,无论是款式还是质量都很不错,所以才吸引了众多的欧美客商。

多年的老客户今年总想着压价

34岁的英国人凯瑟琳临时找了一名在读的女大学生做翻译,来到朱芝娟的摊位挑圣诞树。正在啃甘蔗的朱芝娟看到她进来连忙起身,给她倒了一杯开水。朱芝娟说,凯瑟琳是她的老朋友了,这三年都一直在她的店里采购圣诞树。

凯瑟琳说,其实今年的采购量早在7月份都已经完成了,这次过来是想为自己以及身边的朋友挑一些,因为今年的圣诞节她在义乌过。谈到今年的采购量,她有些懊恼,“英国目前的经济情况不是很好,不少人都缩减了开支,以往那种带彩灯的圣诞树很好卖,我也只进那种,但是现在我不得不多进一些普通的、没有任何装饰的塑料圣诞树,今年采购的如果能全部卖完,那就已经谢天谢地了!”说完这句话,她耸耸肩,讪讪地朝我笑笑。

有业内人士估计,今年义乌的圣诞用品采购订单量减少15%左右,而圣诞树的采购量更是降了20%还要多。

除了采购量减少以外,朱芝娟还明显感受到了这其中的微妙变化:原本十分大方的英国人现在对价格非常敏感了,对款式材质也很挑剔,其实就是想趁机压价。这生意是越来越难做了。

送走凯瑟琳,朱芝娟又把心思转到了她的那台笔记本电脑上,她在自己的QQ空间里写日记。2008年对于她来说,的确是不寻常的一年。

朱芝娟是义乌人,6年前,她和丈夫、姐姐、姐夫一起办了一家工艺品厂,专门研发销售圣诞树。姐姐和姐夫主要打理工厂,丈夫负责生产研发,而她就守在义乌国际商贸城守着自己的摊位。

“这6年来圣诞树的生意很好做,特别是去年和前年,我的销量每年都能翻番。我只要守在店里接电话就好了,每年的六七月份是旺季,我都害怕电话响,因为我没有那么多的货,我怕他们找我压价,我没时间生产。”

而今年的情况是,她很盼望电话铃声响起,有的时候做梦都会梦见电话响了,是一个很大很大的订单。

反正生意不好,不如把店关了陪陪家人

自十月份以来,朱芝娟感受到的一个最明显的变化,就是新闻媒体来得比较多,“中央台的《直击华尔街》栏目组前不久来了,日本的电视台也来了,还有不少东欧、美国的电视台,像你们这样的报社也很多。面对镜头,我心里有种说不出

的难受滋味,因为现在大家都在说生意怎么怎么受影响,而以前说的都是生意怎么怎么好。”

今年上半年圣诞树的原材料涨了不少。“要是在以往,和这些老外说提价的事情,一般问题都不大,但是现在别说提价,就是按原价卖,他们都有些犹豫不决。”

她给我讲了这么一个例子:“今年十月中旬的时候,我突然接到老公电话,说是英国商人想来我们的厂子转转,采点货,叫我去温州乐清接一下客人。早上八点多我就出发了,到了地方一看,客人一共有5个人,但是行李有十多包,看上去很疲惫。他们看了我们的厂子很满意,但是一聊到价格,为首的那个英国人却又拼命摇头,嫌贵。其实,我当时看他们是大客户的份上,已经报的是最低价了。像这种带灯光彩球的普通圣诞树,我一颗2毛钱都赚不到。但是那个英国人很精明,一直不肯点头。在跟我们谈判的2个小时时间内,这个英国人的手机一直不停地响,大约接了十多个电话,他的脸色也越来越黑,后来,他干脆跟我们讲,想要订单的话,价格还得低,因为他们总部打来电话,说经济形势不好,进价太高担心卖不出去。临走的时候,这个英国人跟我说,要我做好充分的心理准备,可能明年的情况会更糟。”

对于未来,朱芝娟有些茫然,她说过两天也就是12月18日打算放工人们回家过年了,她也打算把店面关了,好好陪陪家人。而往年生意好的时候,工人们年三十都有可能还在赶工加班。