

疫情中，一座停摆的工业小城

mp.weixin.qq.com/s/QBCa9OjQnm2woZKQQf3L_w



作者：任尚坤

来源：商业人物（ID：biz-leaders）

停摆

正月二十一。鹅毛大雪。村子里循环播放了近20天的高音喇叭，罕见地息了声。

这个春节，刘铭似乎补了一年的觉。往常，他已开工半个多月。账本上，他有200万元的欠款没要回来，他还有270万的民间借贷，每个月光利息差不多就24万。

他歇的有点发毛。

在这座被称为“丝网之乡”的河北小城安平，年近50的刘铭经营着一家拔丝厂。拔丝是丝网生产的第一步，即将钢条经多道工序拔成各种规格、粗细不同的丝，然后再根据不同用途织成各种各样的金属丝网。

这是一种听起来陌生，但又极为常见的工业产品，比如开采石油的振动筛、公路护栏、纱窗等。而有些深加工的丝网制品还会用于医药、化工甚至航空航天领域。不过就目前来看，低端、走量、粗加工仍占较大比重。

处在整个生产环节最前端，刘铭只是众多小老板之一，他有两个厂房，六台机器，六个工人。他每月拔1000吨丝的成本达350万元，而最终利润仅6万左右，这还不算工人工资、厂房设备等固定开销。

尤其近两年，为办县里“旷日持久”的环评证等一系列手续，他上下打点还花了15万多。生产所形成的巨大资金压力，让他不得不十天催一次账。

在他上游，还有把丝加工为成品的织网厂，有镀锌喷塑等包装环节，再后边就是大大小小的经销商们，以及与之配套的物流、转运站和工业园区等。

这个人口仅33万的北方县城，丝网的产销量与出口量均能占到全国的80%以上。另据不完全统计，全县85%的民营企业皆与丝网有关，各类工厂达2万余家，国内外设有1.3万多家销售门店，总从业人数近22万。

现在，这个庞大的系统基本处于了停摆状态。

“夫妻店”

尽管全家一下子断了收入，但刘旺财瞅着仍居高不下的感染人数，寻思着晚点开门也好，“况且安平的物流都停着，营业也没用”。他补充说。

在江苏A市，刘旺财和妻子经营着一家丝网门市部，没有雇工，没有缴纳社保。平日来，他们

主要接些丝网订单，然后联系老家的人生产加工，由县里的物流车队统一运货。到了A市，如果市内短途，他们会给三轮车30块钱把货送到客户那儿，如果距离较远，货车要130元/次。

除货物本身外，他们最大的成本就是房租了。门市部在一个由外来生意人组成的五金市场，里面全是三层的商住两用门脸房——每层一间40平米的小屋，一层店面，二三层用来吃饭睡觉以及塞下部分货物。

“当初物业说的是商住两用，但上下楼梯全是简易木板，房间也没装修。”刘旺财讲，**因市场防火设施不达标，相关单位去年通知他们搬家，“这儿只能开店，不能住人”**。一起生活十来年的“街坊四邻”曾表达不满，至今也没搬走。

算上在附近的两个仓库，他每年要支付12万的房租。A市本身不大，可光五金市场里，就有来自家乡的30余家门店。近些年，安平丝网的招牌挂满了全国各地，同行竞争，产品价格和利润一再压低。

“内销的话，有的客户要性价比，你质量上去了价也高了，结果客户跑了。”折腾一年，刘旺财手里也剩不下几万块钱。他还称，有的公司采购员想吃点回扣，他没办法只好让生产厂“照意思办”。

和背景离乡刘旺财不同，于江是安平当地的一家经销商。今年66岁的于江，和妻子已经退休在家，城里门店和生意转由小儿子接班，两个闺女成家后也做起了同样的买卖，互相帮衬着。

前些年，于江在村里盖了个二层小楼，把闲置的平房和空地改建成了装货的仓库。店面订单由儿子处理后，对接给各个村的作坊式加工厂，加工费定期一结。于江夫妇在家雇几个人，完成包装后即能发往全国各地。

在安平，个体经营、家庭经济、作坊式生产仍是常见景象。“这里已经形成具体生产某种产品的‘专业村’。”刘旺财称，不少生意还是走量，利润微薄。尽管也有上千员工的“大公司”，但从老板层面也很难摆脱家族式管理。

刘旺财暂时没回A市，五金市场里的店面都被贴上了封条。他不清楚何时能复工，就算进屋睡觉，外来人口也得到当地社区和市场监管局登记备案。于江则安心在家抱孙子，尽管一家五口都断了饷。

当然，他们没有社保，没有退休金，也没有基本的抗风险能力。

传统

对丝网所带来的一切，这里人早习以为常。丝网生产已遍及全县8个乡镇、230个村庄。安平地处华北平原中部，北京、天津、石家庄三角中心，是衡水建置最早的县，其历史曾与“罗”密不可分。

据《深州风土记》记载，明神宗万历年间，安平绢罗远贩海外欧美地区，与五洲商旅交流，获利丰厚。罗在汉语中最初的意思是捕鸟的网，后来又被用于筛分东西。绢罗由蚕丝织成，造价高昂。

安平人开始采用马尾，一种更便宜的织罗材料。1918年，医生徐老山突发奇想，如果用更细的金属丝，马尾罗是否能让药品的筛分更加精细，为此，他引进日本的金属丝并织成了网，然后办起了安平县第一家金属丝网厂。



马尾罗与手工织机（央视纪录片《走遍中国》视频截图）

几十年时间，马尾罗这项只能纯手工的传统编织技艺，逐渐消退。1980年代，包括安平县拔丝厂、地方国营织网厂在内的四家县办企业，奠定了整体产业基础。

刘旺财16岁时就进了这行。他当时到北京前门给人家旺铺面，每月挣150块钱。他回忆称，此前1983年，安平在北京珠市口已经开了第一家门店。最终，他辗转多地后还是回到了老家“丝网街”。

丝网街，县里最早专事丝网买卖的区域。1997年，位于县城西边、占地600余亩的丝网大世界建成，这是原国家计委批准立项的全国唯一的丝网批发市场。

为让扎堆东边丝网街的企业入驻，县政府给了两项政策优惠，一是企业所得税两年内返还一半，二是两年内减免工商管理费。不过多位亲历者透露，促成企业搬迁的直接因素，是“实行了交通管制，货车不允许进入主城区”。



（图为央视纪录片《走遍中国》视频截图）

很快，这里成了中国最大的丝网产品交易中心。1999年，中国五金制品协会授予安平“丝网之乡”称号。从建筑格局上看，丝网大世界同样是商住两用房，当初的房租约是1.5万元/年，拿10万能买下一套门面房。

“现在的租金也就几千块钱。”于江眼瞅着到店的客流越来越少，同行搬家的越来越多。20年下来，丝网大世界也冷清了。

上网

荣顺把冷清的原因，归于电子商务和新工业园与物流基地的崛起。

“人们可以在网上询价了，不用再大老远跑你店里来。”荣顺觉得，只要线上交易一两次，产品质量没问题，客户跟商家就会建立长期关系，丝网大世界的用途削弱了，而像他这样的外地经销商更受到不小的冲击。

在江苏B市，荣顺也开着一家丝网门店。前两年，他儿子花两万元找人做了个网站，“也就赚回点本钱”。而早在2000年初，刘铭和刘旺财就凑钱在网上弄过一个站点，“最后全赔了”，直到现在，他们对互联网始终表现得极为小心谨慎。

由于丝网这种工业品属性，电商平台上显示的交易量也并不多。“有挣了大钱的。”荣顺讲，“网上主要是样品信息展示和询价渠道，产品多定做，价格不好透明”。

在日本，荣顺有几个固定客户。1997年前后，一个客户每年就能要30万元的烧烤网。他后来添了机器和工人。再后来，随着雇工成本越来越高，他干脆让工人回家单干，给他供货，原来的雇佣关系成了上下游的合作关系。

这些年，荣顺都是做半成品，然后有家固定合作商进行外表喷涂包装，“老家镀锌便宜，但质量并没外边好”。据他推算，投资一套深加工的厂房设备少说也得三百万。**“安平不是不能做好的，但你得出到那么多钱才行。”荣顺说。**

自2001年，安平开始举行每年一届的国际丝网博览会，邀全球客商到中国参展。但据衡水市商务部数据，2018全年，衡水出口总额196.9亿元，其中丝网业15.11亿元，总占比下降3.29%，丝网出口额同比2017年下降了3.14%。

一直以来，安平都缺少足够体量的丝网龙头企业。外贸，既是引擎又是挑战。荣顺的出口业务虽也有所萎缩，生意整体倒没受太大影响。他的门店在当地一家建材市场，他自称得益于中国房地产高速发展，“建筑用网翻倍增长”。

2010年后，安平在城东陆续建设丝网工业园和聚成国际物流园区。而位于城西的丝网大世界距此有10公里，不少商家选择搬到了物流园附近。

“当时买就是打算出租，房还没盖好，物流就已经搬过去了。”这些年，荣顺在地和房上投了不少钱，他准备下手工业园时，地价已经涨到15万/亩，而且要求一次性买一块地（100亩），他钱不够，只好从朋友的100亩里盘下了10亩。

正月二十三。天晴正好。荣顺的儿子赶回了江苏，到店后一个人吃了碗泡面。

（应受访者要求，刘铭、刘旺财、于江、荣顺均为化名）

*头图购买于视觉中国



任尚坤

renshangkun@biz-leader.com

“热锅里一颗蹦跶的铜豌豆。”

推荐阅读



缺血、断药，疫情中的白血病人



3711人隔离，钻石公主号遭遇了什么？



武汉喜剧团老板的自白：只能撑到5月份

严正声明：“商业人物”所有原创文章，转载均须获授权。一切形式非法转载，包括但不限于盗转、未获“商业人物”授权通过第三方转载行为，均属侵权行为，“商业人物”将公布“黑名单”并追究法律责任。“商业人物”只愿与尊重知识产权的机构合作。

• END •

投稿、约访、合作，联系邮箱：bizleaders@qq.com

添加微信biz-leader，获转载授权或邀您加入商友群

微信名：商业人物

微信ID：biz-leaders

- 1.长按右侧二维码即可关注。
- 2.期待您置顶与星标。欢迎分享与评论，欢迎通过留言或私信方式给我们提供选题线索。
- 3.点击“阅读原文”，看商业人物官网，获取更多精彩内容。



想你在看！

