

义乌中国小商品城被称为“世界超市”，随着我国疫情防控进入新阶段，这里“火力全开”喜迎全球客商的到来。“世界超市”恢复繁荣景象，操着不同口音的海内外采购商前来做贸易、谈合作，义乌商户组团出海抢商机、拓市场，新贸易形态让生意更加便捷，制造产业体系蓬勃兴旺。通过调查走访，记者发现义乌人闯的精神、拼的劲头，正是中国经济韧性强、潜力大、活力足的真实写照。

最近，在浙江义乌小商品市场从事户外用品贸易的朱悦来格外忙碌，公司外贸订单已排到今年6月份，还有许多海外客商和他预约洽谈。

一季度的外商采购情况是义乌商户预判全年行情的重要指标。“这1个多月来，我见的外商比去年全年还多；其中，只有3个老客户，其余10多个都是带着订单来的新客户，俄罗斯客商棋浩一口气下单了600多万元的帐篷。”朱悦来说。

据统计，目前，义乌国际商贸城经营面积640余万平方米，经营26个大类210万种单品，日均客流量逾20万人次，基本恢复至疫情前水平。

海外客商加速回流

2月初，全球最大的小商品集散中心——义乌中国小商品城迎来兔年开市首日，7.5万个商位开门迎客，客流量超过22万人次，210多万种商品迭代上新。

顺利来到久违的义乌市场，见到熟悉的经营商户，棋浩倍感亲切和激动，“终于可以到处跑市场了，采购也更方便了”。

疫情暴发前，棋浩经常来义乌市场采购小商品。为方便交流，他特地给自己取了中文名。过去几年受疫情影响，棋浩入境采购不便，他和朱悦来主要在线上沟通。“这几年，大家基本通过微信交流、线上下单。”棋浩说，“但线上有时无法完全近距离展示产品的材质和细节，有些不便。”

义乌市场的海内外商户们，迫切渴望面对面洽谈。国家疫情防控政策优化调整后，义乌及时跟进，并适时推出工作居留便利、外商生产经营、涉外法律服务等一系列优化营商环境的举措。朱悦来听闻消息，第一时间联系了各国老客户。

“干封邮件，不如一次见面。”看着琳琅满目的商品，棋浩感叹，“义乌还是那个熟悉的义乌，热热闹闹，满地商机”。以前，他会一次性定下一整年的订单，这次也不例外，预计采购订单超千万元。

除了俄罗斯商户，印度商人也是义乌市场的常客。在高峰期，印度常驻义乌的外商达2000多人。早在今年春节前，印度商人拉贾就已赶到义乌。义乌国际商贸城开市

当天，他径直奔向3年前常去的店铺谈生意，只用了一上午时间就定下近20万元的毛绒玩具订单。

“大批量采购在自己亲眼看到产品前，难免会不放心。”拉贾坦言，过去3年都是线上下单，虽然方便，但大多只是返单。他这次来义乌计划带一些新产品回去，“相信今年生意一定会红火”。

为促进更多外商回流，义乌全面开启全球贸易商招引行动。义乌市商务局局长杨忠宏表示，一方面积极发动外贸企业、货代企业、市场商户以及采购商服务中心等资源，邀请境内外新老客户前来采购，并对符合条件的国际采购商提供酒店住宿奖励；另一方面通过“白名单”制度，确定一批重点邀请企业，预计一季度发出邀请函1000份以上。

为不断完善对外贸易服务体系，义乌建立健全商务人员入境签证便利化办理长效机制，提高出签率，便利境外商务人员入境。此外，义乌还与国航、南航等航空公司开展合作，帮助满足基本要求的外商享受订票优惠。

开放的义乌吸引各国商人纷纷回流。据义乌出入境管理部门统计，疫情前，义乌常驻外商约1.5万人；受全球疫情影响，最低谷时义乌常驻外商人数减少了一半左右；目前，义乌常驻外商突破1万人，达到疫情前约七成，且数字还在不断攀升。“对外开放的大门越开越大，义乌愿与世界各国商户共享巨大市场机遇、投资机遇、合作机遇，促进互利共赢、共同繁荣发展。”杨忠宏说。

组团出海拓市场

位于义乌市城西街道的浙江珊瑚服饰有限公司智能织造车间内，百余台高速无缝内衣机全速运转，工人们正加紧赶制订单。

珊瑚服饰主营生产无缝内衣和运动瑜伽服饰，是美国服装超市的主要供应商之一。“去年受疫情影响，订单量下滑10%。今年形势转好，这几天新增了500多万件产品订单，订单量已经排到了6月份。”企业负责人何庆说。

客商请进来，自己也积极走出去。何庆计划4月前赴美国见见老朋友，并开拓新客户、新市场，“这次去美国，打算在纽约、芝加哥、旧金山、洛杉矶等城市都待几天，深挖资源”。

纽约一大型超市负责人得知何庆要来，提前邀请他到自己的公司洽谈。“对方1000万美元的订单很快就提高到了1200万美元，还表示早有扩大合作意向，就等着见面交流协商。”何庆说。

“虽然公司在海外有专业销售团队，但作为负责人前去拜访交流会更显诚意。这趟争取新增上千万美元订单。”何庆准备先赴美打前站，销售团队随后陆续前往美国及欧洲多个国家，与新老客户对接服务订单，开拓新市场。

说起今年的新打算，义乌商户们心中有数、眼里有光。“我们将集体出海，拓展国际市场。”

除了企业主动开拓海外市场，义乌市政府也多次组织企业组团出海。据统计，今年一季度义乌共有7个团组出行，参与企业120多家；全年预计将组团25个以上，出境企业超500家。此外，义乌制定发布了2023年第一批境外展支持目录，列入238个展会，对出境参展企业按展位费的60%予以补助。

不久前，在义乌国际商贸城从事一次性吸管贸易的李二桥，带着自家产品参加了法兰克福展销会，名片就递出去200张，吸引了40余位客户深入洽谈，“我们年前就做好了签证、展位设计等相关准备，现在还有业务员留在国外拜访客户”。

最近，李二桥正积极筹划参加4月份即将举办的广交会。“从今年春交会起，广交会将全面恢复线下展，这给我们带来了更多机遇。”李二桥透露，“我们原本只有两个摊位，现在得知不少客户要来参加，公司准备再拿4个摊位，全方位展示自家产品，争取更多海外订单。”

不过，海外市场风云变幻，如何进一步降低企业风险、提振市场信心？金融保险是重要支撑。作为构筑外贸风险屏障的主要金融服务产品，出口信用保险一直是义乌的发力方向。义乌将市场采购业务全部纳入政府统保范围，并将一般贸易小微企业出口信保政府统保范围由最高400万美元提升至最高500万美元；对出口规模较大、自行投保的企业，按照实际支付保费的60%予以补助。

“接下来，我们将鼓励更多银行与出口信保机构对接，通过‘政府+银行+保险’等方式，为外贸企业提供融资便利，不断增强企业开拓市场的信心。”杨忠宏说。

新业态风生水起

传统一般贸易出口方式，对于小商品而言并不算方便。一般贸易模式下，每类商品都要报关，流程繁琐，一个集装箱往往只能装一两类货。于是，市场采购贸易方式在义乌应运而生，允许多种商品拼箱出口、简略申报、无票免税。

今年，义乌进一步创新“市场采购+跨境电商”出口模式，为跨境电商碎片化订单提供更加便捷的拼箱出口服务。

“这些分装好的小包裹是单件小商品，供给零售客户。”从事跨境电商贸易的义乌市欧安贸易有限公司负责人吴华强向记者介绍，“以前是把商品成批运往海外电商平台仓库，客户下单后再从当地发货。”

一场疫情催生了新的贸易形态。疫情期间，为保证生活必需品供应，一些海外电商平台限制其他小商品入仓。因为零售客户交易量小，难以组成一个集装箱进行出口。无奈之下，吴华强把运往特定区域的小包裹集中装箱，以跨境电商和市场采购贸易方式，将货物进行拼箱出关，再借空运送达，由当地快递公司派送。

危机变商机。“我们尝到了新业态的甜头，‘市场采购+跨境电商’模式不仅让企业小碎单通关难题迎刃而解，更重塑了传统小商品贸易，让出口变得更加便利。”吴华强感慨，“今年，公司线上订单快速增长。”

为了让企业轻装上阵，义乌市政府千方百计助力市场和商户转型迭代。义乌推出“义乌小商品城”线上平台，7.5万个商铺同步上云，注册采购商310余万人，链接外贸公司2100多家，服务在线交易额超400亿元。买卖双方只需在线上发布订单信息，系统便会自动撮合交易，还提供相关金融服务。

“坚持线下线上两条腿走路，通过云服务不断开发新产品，精准满足客户需求。”在李二桥公司的展厅内，几名工作人员忙碌地敲着键盘，与大洋另一头的客户进行线上沟通；直播间还有员工在筹备第2天的海外直播。

跨境电商和市场采购贸易深度融合，成为大势所趋。义乌小商品城研究院院长方正平表示，要顺应这一发展趋势，积极布局海外仓，打造更多重要境外节点和新型外贸基础设施，促进外贸高质量发展。

浙江多满贸易有限公司深耕东南亚市场10多年，通过建设海外仓，企业原来一单单的邮包空运转为大宗海运，不仅降低了物流成本，运输效率也大幅提高。“以前单个邮包运输，包裹送达终端需要7天至15天，而从海外仓发货最快两天就能送达客户手中。”公司总经理许若颖说。

在许若颖看来，海外仓以空间换时间，通过提前备货，可平滑生产、配送周期，规避突发风险。对于采购商而言，在“家门口”就能完成看样、选品、下单，大大提高了外贸效率。

目前，义乌在全球布局了160多个海外仓，依托各海外站点资源，在日本、西班牙等国家和地区落地“带你到中国”展厅，不断丰富海外仓功能。一个个犹如微型“义乌市场”的海外仓接连设立，让更多义乌小商品加速出海。

以商促工共繁荣

3月19日，义乌模具城繁忙有序，车间内机声隆隆，工人们正在操作精密仪器。外商和订单回流，深刻影响着小商品市场上游模具企业的市场预期和生产安排。

“前两年受疫情影响，模具订单下滑一半。现在订单已经排到5月份了。”跃龙模具负责人徐跃平原本想在去年推出一款自主研发的积木桌产品，但迟迟不敢上市。今年，他打算带着积木桌、马赛克积木等新品参加广交会以及多地电商展、玩具展，拓展模具和产品新市场。

“随着订单量增加，产能扩大势在必行。”徐跃平告诉记者，公司已添置新厂房，打算投入300万元用于购买设备、研发产品。

义乌这座“大市场”连接着210万家中小微企业、近3200万名相关就业人员，构成了血脉相连的贸易生态圈。

市场促进工业、工业支撑市场，是义乌人走出的一条独特发展路径。方正平表示，义乌小商品市场之所以能长盛不衰，就在于没有孤立地搞专业市场，而是充分发挥商贸资本雄厚、市场信息灵敏、商贸人才众多等优势，大力发展相关制造产业。

服装、饰品、工艺品、化妆品、玩具……一个个优势行业竞相崛起，从市场摊位上走出，让义乌制造蓬勃兴旺。

义乌市委书记王健表示，义乌积极实施“以商促工、贸工联动”战略，构建与专业市场紧密联动的工业产业体系，构筑起“小商品、大世界，小企业、大集群，小产业、大市场”的发展格局。

随着数字经济不断发展，与小商品市场相关的传统制造业正迎来智慧蝶变。

走进浙江曼姿袜业有限公司，在智慧工厂系统操作下，数百台织袜机马不停蹄地赶制订单。色彩斑斓的线团交错，一条条丝线在机器上缠绕交织，短短几分钟便“吐”出一双精美时尚的袜子。

“以前研发一款新品最少要两天，效率低、成本高，款式还经常‘撞衫’。”公司总经理王叶飞说，“自从公司引进智慧系统，生产效率大大提高。现在，每天能产出30款新品，订单制生产逐步向个性化定制方向转变。”

义乌不仅为传统产业插上数字翅膀，还瞄准新兴产业发展。在义乌光源科技小镇，多家世界级光伏光电企业落户。今年初，义乌签约了单晶切片、新材料、氢能电解

槽等一批项目，作为延伸光电产业链的重要一环，为当地先进制造业集群发展提供了强劲动能。

“我们要坚持和深化义乌经验，布局新赛道、争当先行者，夯实实体经济根基，打造国内国际双循环战略节点。”王健说。

市场之花，结出产业硕果。这座“无中生有”的贸易之都，正在酝酿新一轮“点石成金”的产业变革。（记者 柳文）

来源：经济日报