

[案例]

起舞『双循环』 擘画新蓝图
在国际循环中,谋划义乌新发展更大空间——



搭载着800公斤菠萝的YG9050国际货运航班从菲律宾马尼拉国际机场顺利飞抵义乌机场

义乌市场建立后的近40年,不断面临市场环境、商业模式、经营方式等多种挑战和冲击,但义乌始终把继承前人同推进创新紧密结合起来,坚持“兴商建市”一张蓝图绘到底,在不断的变革中找到了自己的“风口”,迎风拔节,强者恒强。

2003年,因为非典疫情,内销市场受挫,义乌抓住中国加入WTO的契机,投身世界经济大循环;

2008年,面对国际金融危机、世界经济收缩的冲击,义乌抓住“贸易便利化”这一市场内生需求,大胆改革国际贸易体制,探索出“市场采购贸易方式”;

2020年,当新冠肺炎疫情“黑天鹅”飞扑全球时,义乌再次逆势而上:国际商贸城率先开市,“义新欧”班列率先开行,上线Chinagoods平台,累计布局海外仓62个30万平方米、“带你到

中国”展厅10个,开通110条“环球义达”物流专线,通达658个海外城市。实现铁路口岸、航空口岸双开放,成为全国首批17个国际陆港城市、全国首批国家物流枢纽之一,成为全省唯一“四港”联动示范市。

强大的市场韧劲让这座世界小商品之都活力四射。活力来自何处?活力来自开放的思维,开放的视野,开放的胸襟,开放的平台和开放的政策举措。

打好政策组合拳 筑牢外贸“压舱石”

2020年,新冠肺炎疫情突如其来。

“外贸订单回暖,600万个产品出口至欧洲,超出预期”……拿着公司一季度汇总数据表,义乌市佰世特包装有限公司(下称“佰世特”)董事长邹英长舒了一口气。“佰世特”曾经也是新冠疫情的受害者,随着国内疫情基本得到控制,国外采购商纷至沓来。

“这次来义乌,我是空手而来,满载而归。”前不久,来自乍得的外商诺亚手握一沓采购订单,开心地与记者分享起他的“好运”来。喜形于色的诺亚告诉记者,刚刚过去的

4天里,他在义乌市场采购了60万美元的小商品。

诺亚目前在广州从事外贸进出口生意,每年都要在义乌市场采购300万元的商品。诺亚表示,他和客户都离不开义乌市场,义乌采购的自由、开放、便利,是任何地方不可比拟的。

市场开市后的第2天,义乌就出台了《关于外籍采购商来义采购的奖励办法》,商城集团还组建了境外采购商招引组,驻扎在长三角、珠三角等地区,积极招引上海、江

苏、广州、深圳等地的常驻外商。紧接着,义乌连续推出“促进市场繁荣第一批20项行动”“关于支持市场发展的六条意见”,涵盖拓展上游产业链、强化境外采购商招引和服务、开拓内贸销售市场、推动线上线下融合和市场贸易展示外延、完善贸易配套服务等八个方面的开放新举措,打出一系列繁荣市场“组合拳”。

自贸试验区、综合保税区等载体平台,既是对外开放的主阵地,也是构建双循环格局的重要平台。为发挥好自贸试验区改革开

放“金字招牌”效应,义乌坚持以制度集成创新为核心,以解决市场主体困难诉求为着力点,破解产业发展的痛点、难点和堵点,推动自贸试验区制度创新向纵深发展。

打好政策组合拳,筑牢外贸“压舱石”。坚持高水平开放带来的一系列丰硕成果,从近15年的外贸进出口数据上得到了充分体现。据统计,全市进出口总额从2005年的96.75亿元增加到2020年的3129.5亿元,年均增长26.1%,其中出口额从2005年的89.86亿元增加到2020年的3006.2亿元,年均增长26.4%。

“海外仓”遍布全球 海外客商家门口下单

国小商品城正在快速推进。

由浙江中国小商品城集团联合DPworld共同投资建设的迪拜义乌中国小商品城,是商城集团布局全球战略的首个海外分市场。项目总占地80万平方米,已开工建设的一期占地20万平方米,共有市场和保税仓库两大部分,其中市场拥有商位1600间,保税仓库324间,市场将于今年年底前与迪拜EX-PO2020同期开业。

迪拜义乌中国小商品城市场位置优越,可有效辐射中东、北非、部分东非地区近10

亿人口消费市场;距马克图姆机场及中东地区最大港口之一的杰贝阿里港仅15分钟车程,物流运输、转口便利。商城集团迪拜项目公司负责人介绍,迪拜义乌中国小商品城位于杰贝阿里自贸区内,入驻企业可享受零增值税、零关税、无企业所得税、无个人所得税等政策。

据义乌商城集团提供的资料,截至去年,义乌已在全球布局海外仓62个30万平方米、“带你到中国”展厅10个。不同于一般的海外前置仓,商城集团将其打造成商品展示中心,

方便采购商海外直采。“未来3年,义乌计划在全球设立200个这样的海外仓。”商城集团国际公司总经理何金法说。

在布局海外“小商品市场”的同时,义乌还加速推进市场“上线”。面对疫情影响,义乌积极和阿里巴巴等公司合作,打造网上贸易平台,在义乌商户中开展跨境电商培训。

“和一般的电商直播不同,外贸跨境直播的专业性明显更高。”在义乌国际商贸城二区,从事工具产品进出口生意的陈燕贞谈起直播赞誉有加。

上线Chinagoods平台 开启数字贸易新征程

一直以来,作为义乌市场创新发展道路的探索者和实践者,义乌小商品城致力于提供全方位贸易服务。

面对自贸试验区的全新“赛道”,去年,小商品城聚焦数字化转型,打造了义乌市场官方网站“义乌小商品城Chinagoods平台”,全面开启数字化转型发展的新征程。截至目前,该平台已实现商品展示、商务直播、交易支付、国际物流、市场服务等功能,市场5万商户已全部入驻,注册采购商累计达88万,平台上架SKU近300万个,每天访客量3万以上,APP下载量超过300万人次,上线中文站、英文站、阿拉伯站。

“Chinagoods平台相当于把义乌市场的贸易生态全面线上化、数字化。”义乌中国小商品城大数据有限公司市场推广部经理何松林介绍,Chinagoods依托义乌市场7.5万家实体商铺资源,服务产业链上游200万家中小微企业,是一个以贸易数据整合为核心

驱动,对接供需双方在生产设计、展示交易、市场管理、物流仓储、金融信贷等环节的需求,致力于实现市场资源有效、精准配置,构建真实、开放、融合的数字化贸易综合服务平台。

“去年受疫情影响,很多客户不能到市场采购,我们大多通过直播的方式,把新产品展示给客户。”张卫超袜业商行负责人傅江燕是义乌市场本土直播圈的“网红”,每天坚持登录Chinagoods平台进行直播,陆续收获很多粉丝。根据傅江燕的经验,“线上引流”而来的客户,转化率特别高。这些客户大多是来自全国各地的批发商,他们采购量比较大,对产品单价并不斤斤计较,更注重供货商的诚信。

义乌市场是中国外向型经济的一张“名片”,也是国际贸易中非常活跃的一个关键点,旨在满足市场商户对流动资金旺盛的需求。今年,作为义乌市场官网Chinagoods出口

贸易创新产品,“货款宝”1月28日上线发布。

3月8日15时34分,随着一声手机消息的提示,义乌市元喆贸易商行的银行账户收到一条到账信息,金额为41063.5元。这是义乌市场商户使用Chinagoods出口贸易创新产品“货款宝”提前收到出口货物尾款的首笔垫款。此笔到账信息意味着“货款宝”业务正式常态化运营。

“从申请开通‘货款宝’到在线提交订单,最后放款到账,实现了全链条的数字化、可视化,只需一部智能手机就轻松搞定,对于我们商户来说,省时省成本,关键是简单易操作。”曹艳告诉记者。

“货款宝”是义乌小商品城Chinagoods为市场经营户、贸易公司推出的市场采购贸易尾款保障服务产品,以“外贸尾款立收、保你货款无忧”为目标,满足卖家提前收款、海外控货、安全回款、安全交货的需求。商城集团环球义达物流有限公司产品技术总监鲁

运波介绍说,义乌市场经营主体开通“货款宝”功能,就可在线下单,待货进入“货款宝”指定仓库,支付运费后,用户即可收到货物尾款的60%,最高达500万元额度可循环使用,有效缓解作为卖家的用户的资金压力。且平台为订单进行出口信用险、货物运输险、正品险进行投保,海外仓15天免租期,仓到门全程物流可视化,海外仓控货见款放货。

何松林告诉记者,近期Chinagoods平台重点围绕415全球直采节活动,打造一个超级供应链中台,为全球主播、电商提供工厂货源。同步将推进Chinagoods平台海外国家站点建设,与海外仓、海外展厅结合,把义乌的商品送到境外采购商家门口。

过去,义乌经济持续发展的一个重要动力就是对外开放;今日,开放——以共赢的姿态参与国际经济循环,依然是新时期构筑市场竞争新优势的战略选择。

全媒体记者 吴峰宇 文/图

