展中寻机

“透过义乌小商品，看见更大的市场”

新春义乌“最大展团”境外归来，订单总额超8000万元

□ 全媒体记者 吴峰宇 文/摄

“客人是条龙，不来要受穷。”一句民谚看出义乌人对客流的重视。被动等待不是义乌人的性格，主动出击才是收获订单的关键。

新春伊始，义乌就组团“出海抢单”。从1月份开始，已有3个团组、44家企业、83人次先后赴德国、英国、美国以及中国香港参加法兰克福春季消费品展览会、英国伯明翰春季国际消费品及礼品展、美国拉斯维加斯春季服装、中国香港国际玩具展等展会。这两天，参展企业正陆续返程，并带回了好消息：参展期间，意向订单总额已超8000万元人民币。

英国伯明翰春季消费展义乌展位上的外商

义乌企业正在接待采购商。

ART sensations
RADIUS
SIMBA

德国法兰克福春季消费品展览会现场。

Welcome to Spring Fair
Welcome to Spring Fair
Exit only
兔年大吉 英国，我们来了
订单多多哒
2023 开门红
2023英国伯明翰春季消费品展义乌展团

义乌企业组团亮相英国伯明翰春季消费展。

政企合力 信心更足

有人说，不管是政府招商还是企业获单，见面是最好的方式。义乌外向型经济程度较高，让企业走出去，把客商引进来，对政府部门来说是当务之急。想让企业大胆“出海”关键还是在于信心。

今年初，义乌《政府工作报告》明确指出，要实施“万企拓市场”行动，构建“走出去”一条龙服务体系，继续深耕欧美、中东、非洲等传统市场，持续拓展RCEP市场，组织企业出境参展500家次以上。同时，义乌又拿出“大诚意、大手笔”，重点支持企业参加238个境外展会，并对出境参展的企业按展位费的60%予以补助。

政企合力获单，正是义乌外贸积极应变的缩影。2月3日至7日，作为消费品行业最具影响力的国际性展会之一，法兰克福春季消费品展览会时隔3年首次线下举行，来自义乌的10家企业抱团参展，受到与会者广泛关注。

“3年没见，老朋友们话题很多。聊产品、聊行业风向趋势……关系就这样慢慢拉近了。”刚从法兰克福消费展回国的义乌市双童日用品有限公司（以下简称：“双童吸管”）业务经理余宝财告诉记者，为了这趟欧洲行，他们准备了足足七八个月，除了密密麻麻的行程安排，所有产品都是精心挑选，其中不乏企业的创新、代表性产品。

新产品装了13箱，都是为欧洲市场准备，工艺上选用环保生态的材料制作，比如玻璃吸管、芦苇吸管、小麦吸管、纸质吸管等。虽说疫情这几年出海困难，但企业创新研发并未停滞，“我们一直在蓄力，时刻准备把最好的产品推介给客户。”余宝财说。

今年参展效果比预期要好，人流量和咨询量很大，他们接到了意大利、荷兰、法国和北非等国家地区客户的订单。余宝财拿出一沓名片向记者展示，一共交换了200张名片，目前都在跟进洽谈，其中北非的客户优素福（音译）已经验厂，采购的吸管大约2000万根。

走进“双童吸管”生产车间，在机器的轰鸣声中，一根根纸质吸管生产成型。“这个吸管车间有33台机器，产能500万根，现在生产的订单是出口到美国、荷兰的。”就在“双童吸管”车间主任刘同斌跟记者介绍情况时，新的订单任务已经下放到车间，一位意大利客户采购了2个柜子的吸管。

“出国参展，是外贸企业获取海外订单最直接、最有效的途径。”据义乌市恒发展览服务有限公司总经理贾莉萍介绍，这次赴德国法兰克福参展，义乌企业踊跃报名，大家出门获单的信心很足，义乌团的10个展位，每天接待的意向客户超过50人次。

其实，这次“出海”，也让越来越多的企业有了紧迫感——必须多出去参加大型展会，加大品牌推介。

有“备”而来 满载而归

“久旱逢甘霖”，许久未能出海的外贸企业，个个摩拳擦掌准备大干一场。

“千封邮件不如见上一面！”在乘机飞往英国伦敦前，义乌多位外贸企业负责人都把这句话挂在嘴边。为何？过去三年，受疫情反复和国际复杂环境的影响，义乌外贸企业跟境外客户从一年见三次，变为三年线上见，外贸业务受到不同程度冲击，加之越南、泰国等市场的快速崛起，压力给到了我们这一边。

从伦敦前往伯明翰，还有190公里的路程，坐在大巴车上，20多家义乌企业负责人无暇欣赏沿途美景，一刻不停打电话、发邮件、聊微信，邀约客户在英国伯明翰春季国际消费品及礼品展相聚。“客户想要新产品，我们想要新订单，这是一次互利共赢的‘双向奔赴’。”义乌宝隆包装科技有限公司董事长蒋国勇告诉记者，这次参加伯明翰消费展，特地准备了400多件新品，一经亮相就受到了采购商的关注。

“疫情三年，虽然我们和客户见不了面，但我们还是加大研发投入，努力生产出符合国际最新潮流的产品。”蒋国勇说，这次带去的圣诞系列礼品袋，针对欧洲市场开发，选用了环保设计理念，袋子表面没用传统的油膜工艺，而是全新的工艺和材料，使得外观更加环保和鲜艳。这款产品在展会上帮蒋国勇拿到了40个全新的潜在客户资源。

“政府组团‘出海’，让我们的信心更足了。”义乌中通会展有限公司总经理曹永伟告诉记者，这次参展企业数量暴增，离不开政府部门大力引导。早在去年，义乌就已筹划、组织企业“出海”获单。前不久，义乌还公布了《2023年第一批境外展支持目录》，对参加重点展会的外贸企业展位费给予高比例补助，大力支持外贸企业赴境外参展。

满载着大笔订单，一些参展企业回国后马不停蹄地投入生产。

“嗡，嗡，嗡……”工厂忙碌，机器轰鸣，在浙江高普服饰有限公司位于北苑街道的工厂内，100余名员工分布在4条帽子吊挂生产线上，赶制外贸订单，其中不乏迪卡侬、巴拉巴拉、蕉下等国内外知名品牌的订单。

“为完成这次带回的订单，工厂把生产任务排到了5月份，每天约有2万顶帽子发往全球各地，预计后续还会有一拨新增订单。”从英国伯明翰消费展回国后，浙江高普服饰有限公司营销副总监张小芬就投入到了忙碌的工作中，日程表排得满满当当。

2月15日，来自英国的客户抵达工厂，对一批帽子进行最后的细节反馈。“这款帽子在英国属于知名潮牌，售价高达100英镑，目前样品已经生产出来，就等客户确认。”张小芬说，企业通过参展重新恢复和海外客户面谈，新产品看得见摸得着，有切身的体验感，客户下单就不会犹豫不决，同时企业也能了解客户需求，国际市场动向，有针对性地设计研发产品，提高核心竞争力。

看到差距 奋力追赶

收获订单只是第一步，更多的挑战还在订单之后。

客户需求是什么？国际潮流是什么？在这次伯明翰消费展上，张小芬看到国外知名品牌的产品售价高达上百美元，有的甚至上千美元，这对她是一次深深地触动。“我们的帽子有着世界一流品牌的品质，但品牌附加值太低，只有掌握品牌，才能掌握产品的定价权。”张小芬告诉记者，“做自主品牌就像养自己的孩子，过程虽慢，但是养好了始终是自家的。有目标，有计划，有行动，终有一天我们的品牌也能比肩国际大牌。”

“我们希望通过政府团、企业团两手发力，全力推动企业出境拓市场拿订单。一季度义乌还将有7个团组出行，参与企业达120家次以上；全年组团25个以上，出境企业500家次以上。”市商务局局长杨忠宏在全市推动经济高质量发展政策新闻发布会上表示，对于义乌企业而言，参加境外大型展会不仅是抢抓外贸订单的重要契机，更是与国际接轨、紧跟国际流行趋势、推动品牌出海的有力抓手，对企业提升行业影响力、开拓国际市场具有重要意义。

义乌外贸企业出海抢单的成果，也给义乌其他企业带来了信心。眼下，在义乌市商务局的组织下，一场场境外参展培训活动接连举行。每次培训，都有上百家企业积极报名参加。培训围绕“出境参展的支持政策有什么，参展产品应该怎么选，在展中展后分别需要做哪些工作”展开，只为让企业出海获单更有效率，更有把握。

3月的德国科隆国际五金博览会、意大利博洛尼亚COSMOPROF美容展、4月的日本国际礼品及日用杂货展、5月的意大利博洛尼亚国际宠物用品展……这几天，贾莉萍正忙着对接全球各大展览公司和贸促会（局），为义乌企业“出海”预订展位，预计上半年将组织500家次企业赴美国、日本、德国、俄罗斯等国家参加50场展会。

透过义乌小商品，我们看见更大的市场。2023年充满希望，无论是刚参展完收获颇丰的企业负责人，还是即将踏上征程踌躇满志的企业代表……这个春天他们忙碌而充实。

非洲成义乌外贸第一大市场

常驻义乌非洲客商近2000人，2022年义乌对非洲进出口840.2亿元，增长10.2%

市场经纬

□ 全媒体记者 吴峰宇 杨歌 文/摄

2月14日，一辆装载着LED灯泡、钉子等货物的集装箱缓缓驶入义乌港海关监管场所，该批货物由义乌市皓颖报关代理有限公司向义乌海关申报出口至坦桑尼亚，短短几十秒后皓颖公司经理胡芳萍就收到了来自海关的货物放行信息。这只是义乌对非贸易的一个缩影。

近年来，作为义乌对外出口的物流枢纽，义乌港平均每天有数百个集装箱出口到非洲大陆。一组数据描绘出义乌对非贸易的概况：2022年义乌对非洲进出口840.2亿元，增长10.2%，非洲大陆超过欧美、中东、南美等地区，成为义乌外贸第一大市场；疫情三年，常驻义乌非洲客商一直保持近2000人的规模，在浙江对非经贸交流中发挥了巨大的作用。

市外事办相关负责人告诉记者，不管是从经贸维度，还是民间交往维度看，在共建“一带一路”倡议与中非合作论坛机制推动下，义乌与非洲交流合作日益密切，两地以经贸合作和民间交往为主轴，通过官方代表团互访、开展“抗疫”守望相助及线上线下举办各类主题活动等方式保持常态化的交流与往来，成效显著。

非洲商人义乌“淘金”

这几年，义乌迎来了一批又一批怀揣“淘金梦”的非洲商人，他们从采购义乌小商品起步，发展到在义乌创办自己的外贸公司，不仅事业风生水起，生活也过得有声有色，来自埃塞俄比亚的德杰内和科德、乌干达的马康、卢旺达的姜布、马达加斯加的Vicky就是其中的代表。他们在义乌与非洲之间架起了一座互利共赢、互帮互助的“桥梁”。

古朴精致的拉菲草帽、造型各异的鹦鹉螺化石、栩栩如生的木雕……2月20日，在义乌中国进口商品城的马达加斯加国家馆里，一件件精致的商品，让路过的采购商和顾客爱不释手。此时，操着一口流利汉语的Vicky正耐心地向客商们讲解这些产品的用途、工艺和来源。Vicky来自马达加斯加，中文名叫美丽。热情大方的她，已在义乌从商14年之久，从最开始的外贸业务员到出口商，如今又有了新身份——进口贸易商。

“我算是赶上了义乌市场快速发展的黄金时代，义乌成就了无数像我一样的外国商人。”美丽告诉记者，2009年，她从马达加斯加来到义乌发展，就被这座富有活力的商贸城市深深吸引。当时，义乌市场已经成为全球最大的小商品集散地，物美价廉的小商品，日益改善的外贸环境，健全的全球物流通道，吸引了越来越多的非洲客商将事业和家庭安置到遥远的义乌。

Vicky在义乌中国进口商品城招呼顾客。

第一次到国际商贸城，美丽发现市场真的是太大了，商品琳琅满目，感觉创业的机会就摆在眼前。当时的美丽，一句中文也不会，就用计算机和肢体语言与经营户沟通交流。“我的中文就是在市场与商户沟通中逐渐熟练起来的。”美丽在义乌市场采购日用百货、针织服装、五金配件等产品，源源不断地出口到马达加斯加首都塔那那利佛。

“我们通过海运最快30多天，就能把义乌小商品运输到塔那那利佛。”美丽告诉记者，她在塔那那利佛最繁华的街区中央大街开了一家店铺，里面的商品基本上都是来自义乌的小商品，因为物美价廉，非常受当地市民青睐，生意很是红火。“很多人问我当初为什么选择义乌这座小城市，而不是北京或杭州。”美丽说，初来义乌就遇到了不同国家的朋友，感觉义乌机会很多。

如今的美丽，能操着一口流利汉语与记者交流。她还告诉记者，自己不仅是一名“新义乌人”，还是一位中国媳妇。“我和老公都在义乌发展，我们爱这座城市，也爱中国这个国家。”美丽动情地说，“义乌的发展离不开新义乌人，我们更离不开义乌，这是一种鱼水之间的关系。”在经商之余，美丽也会与其他外商一样，积极参加各种公益活动。

与此同时，中国巨大的消费市场也给非洲商品带来了商机。美丽萌生转型做进口生意的想法，并得到了家人的大力支持。现在，义乌中国进口商品城已经成为众多非洲客商展示和销售非洲特色产品的聚集地，主要销售乌木制品、工艺品、珠宝首饰等上千余种非洲商品，并通过义乌这个进口贸易桥头堡走向中国乃至世界各地。

“义乌制造”畅销非洲

近年来，埃塞俄比亚正大力推进工业发展和经济结构转型，致力于成为非洲的制造业中心，常驻义乌的埃塞俄比亚外商德杰内看到了机会。这段时间，他考察了很多工厂，着手在埃建立造纸厂、电线厂，为当地民众创造更多的就业机会。

“我主要做外贸出口，采购玩具、饰品、箱包、鞋子等商品，发往埃塞俄比亚和其他非洲国家，平均一年采购800个集装箱，价值在1000多万美金。”德杰内告诉记者，在埃塞俄比亚首都亚的斯亚贝巴最大的批发市场“MERKATO”，义乌的商品非常受欢迎，不仅价格合理，质量也有保障。

在卢旺达首都基加利的“带你到中国”卢旺达贸易服务中心内，各种商品整齐地陈列着，商人、顾客络绎不绝，在货柜里挑选套锅、小家电货物。收到他们的订单之后，商品源源不断地从义乌发往卢旺达。

姜布是卢旺达常驻义乌外商之一，他的名字也是中国老师起的。“我在义乌4年，一边学习贸易，一边学习汉语，方便跟老板们打交道。”姜布告诉记者，卢旺达人喜欢购买来自义乌的厨房用品、五金工具，如烧烤机、空气炸锅、浴室配件、门锁等产品。

“我们在物流园有很大的仓库，最近都在忙着出货。”姜布说，他们义乌装柜、宁波发货，45天就能到卢旺达基加利，今年预计采购金额会翻番。

此心安处是吾乡。如今，越来越多的非洲人来到义乌，留在义乌，在这里扎根生活，创业创新。