

市场经纬

发现“新蓝海” 发力“新赛道”

——义乌二手车出海记

全媒体记者 龚双妍 杨歌 文/摄

试着走出去,你就会发现全新的“蓝海”。

日前,在义乌铁路口岸二期装卸场,义新欧贸易服务集团有限公司顺利将数辆二手车装箱。随后,该批二手车将在义乌海关的监管下搭乘“义新欧”中欧班列启程前往白俄罗斯,预计15天抵达目的地明斯克。通过“义新欧”中欧班列,义乌出口二手车已经实现常态化、稳定化。



即将出口的二手车

这一切的变化,要从2020年说起。当年11月,义乌被列入全国第二批开展二手车出口业务地区名单,义乌二手车出口拿到了“身份证”。3年时间,这片“蓝海”越发广袤,义乌二手车出口数量与日俱增。数据显示,今年1-10月,出口二手车3014辆,二手车出口呈现蓬勃发展新态势。

另外一组数据更加直观,海关总署2022年的数据显示,我国二手车已销往全球近120个国家和地区,对“一带一路”沿线国家累计出口量占总出口量的97%,累计出口金额占总出口金额的93.8%。

义乌二手车交易表现活跃

“朋友们,现在你们看到的这台车是保时捷卡宴。”11月28日,在义乌二手车市场,经营户老陈正对着手机进行直播,吸引了不少粉丝观看。老陈说,从周一至周六,他和店员每天会在抖音进行4场直播,每场直播一个多小时。通过这样的形式,老陈的店

铺吸引到了来自全国各地的客人。“我每天会接到几十通电话,都是看了直播来咨询的。”

这只是义乌二手车市场内的一个缩影。记者从市场方了解到,十月份二手车市场进入传统的销售旺季,叠加假日效应,国内自驾出行量激增,二手车市场

需求逐渐增加。数据显示,义乌二手车市场2023年10月份共成交二手车7095辆,同比增长24.71%,成交额为59323万元,同比增长13.45%。

义乌二手车市场有关负责人表示,二手车市场的“金九银十”到来,使得10月二手车市场呈现恢

复性的增长。“十一期间新车市场的火爆带动了二手车置换率的增加,大量优质二手车源流入市场,极大满足了客源的消费需求。从销量及成交额来看,市场整体表现平稳,预计未来几周将继续保持稳健的增长态势,延续10月的市场热度。”

企业看好二手车出口赛道

当记者走进义乌市斯康二手车销售市场的店铺时,工作人员正在整理一批即将出口到俄罗斯的丰田新能源车车牌,为后续进一步的二手车出口申报流程做准备。

负责人杨开庆告诉记者,自2021年3月开始着手第一批二手车出口业务,公司一直致力于开拓海外市场。该公司的二手车以中低端车型为主,主要销往俄

罗斯、沙特阿拉伯、印度和部分中亚国家。“我们店里今年截至目前已经出口销售达1000辆以上,而且新能源车很受欢迎。”中国目前是全球新能源汽车制造大国,全球各国也在积极推动新能源汽车的普及,国内新能源车性价比,技术迭代快,保有量大,在海外很受受欢迎,不少海外经销商主动抛来橄榄枝,寻求合作。

说起二手车出口的办理流程,杨开庆如数家珍,报税、申请、运车、车管所上线归档、交税等等一系列流程,在义乌市车管所最快只需要两天时间就能够申报完成。“回望几年以前,这样的办事速度是想都不敢想的,以前还需要排队等候,现在有预约制度,让我们感受到了流水线一般的无忧办理。”办事效率高、服务内容优,让与杨开庆一样的二手车出口业务经营

户感到了舒心、放心和安心。

截至目前,今年杨开庆的二手车已经出口了1000余量,9月份销量达到顶峰,最多一天能过户三四台车。除了线下设置展厅,公司还在线上平台拓展销售网,懂车帝、汽车之家、抖音等平台都有他们的忠实粉丝。“现在消费者都是通过网上的信息来找我们咨询具体的需求,不跟紧潮流是会被浪潮拍打下去的。”杨开庆笑笑说。

多部门联动让出海更畅通

与传统小商品出口相比,二手车出口对仓储、物流等方面有更高的要求,还需要办理公安交管业务、商务二手车出口许可等额外手续。“为此,我们充分利用义乌港大面积仓储、海关监管场所等布局优势,积极向上级部门争取政策支持,创新谋划落地了全省首个‘一站式’办理机动车登记服务站,实现二手车出口交管业务的集约化办理,为义乌企业出口‘抢’出先机。”义乌市公安交警大队相关负责人说。

记者了解到,义乌港内的二手车出口“一站式”办理机动车登记服务站,能够实现机动车转让登记、出口注销等业务一站式办结,为出口二手车提供从全链条服务,切实优化营商环境,为企业和群众带去实实在在的便利与贴心。

义乌市星联汽车服务有限公司是今年获批的10家二手车出口试点企业之一。总经理韩成栋告诉记者,今年以来,特别是二季度开始,二手车出口势头增长非常明显,仅从该公司两大主要

出口区域——中亚和中东地区来说,合计出口近5000台,其中中亚3300余台,中东1500余台,总价值接近6亿。“近期我们往迪拜出口了1000余台车辆,都是通过义乌港二手车服务专区出口的,我们仅用了平时工作时间的一半,就完成了巨量的工作,客户反馈也非常满意。”韩成栋欣喜地说。

韩成栋告诉记者,作为二手车出口试点企业,他们不仅能够进一步享受从车辆交易、整备检测、保税仓储到出口报关、口岸运输、出口退税等二手车出口业务全流程、一站

式配套服务,还能够借助这个资质整合上下游资源,共同构建二手车出口全要素产业发展环境,充分发挥综保区、自贸区的政策叠加及港口功能优势。

市商务局有关负责人表示,推动二手车出口是稳外贸工作的创新业务,也是促进汽车消费升级的重要途径,将以设立二手车出口服务专区为契机,进一步深化二手车出口试点改革,培育壮大二手车出口产业链条,逐步完善汽车出口生态,推动二手车出口成为义乌外贸发展新的增长点。

吴东财:转换“战场”再扬帆



沉着冷静,冒着生命危险,奋不顾身将歹徒制服。

创过业、上过班……从部队退役后,吴东财一直没闲着,从事了不少工种,最终成为国网义乌市供电公司的一名驾驶员。为干好工作,他保持学习习惯,不断提升安全驾驶思想意识和专业技术水平。把不起眼的事儿做得细致入微,吴东财逐渐成长为技能型驾驶员中的“行家能手”,总结摸索出一套行之有效的安全行车工作法。闲暇时,他还会向优秀的驾驶员讨教,让自己驾驶技

术更加精益求精。

如何做到驾车20多年零事故?吴东财说,最重要的就是“安全第一”,多年的开车经验告诉自己,“宁停三分,不抢一秒,上路前一定要调整好自己的情绪,平时也要养成良好的驾车习惯。”同时,每次出车前,他总坚持进行例保三查,认为驾车安全

高于一切,一点分心都不行。比如发现发动机声音有异响,轮胎接触地面有杂音等,要立即找出毛病,防患于未然。

担任机关班组长汽车班班长后,吴东财经常对自己、对其他20多位组员“念叨”:只有安全行驶,才能确保顺利完成各项任务。面对驾驶员服务质量参差不齐等情况,他经常组织教育培训,营造班组成员互帮互学的氛围。通过日常实操培训和技能比赛,扎实推进岗位练兵、技能竞赛等活动,吴东财将自己的技能经验分享更多的驾驶员。由于工作关系,驾驶员们经常出差,但在吴东财的教育管理下,检查车辆状况、遵守交通规则、保持良好驾驶已成为他们的日常功课。

一顶军帽,顶的是责任,一身戎装,穿的是庄严。正如纪录片《本色》有一句话所说:这本色是军人的品格,更是中华民族伟大复兴的无穷力量。“在部队的时候,我是听党指挥、能打胜仗、作风优良的战士。退役以后,虽然岗位变了,角色变了,但初心本色不会变。”吴东财说。

全媒体记者 傅柏琳 文/摄

集拼仓货物出口有了新通道 义乌铁路口岸实现 宁波港、舟山港全域出境

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 近日,两辆满载货物的集装箱卡车经义乌铁路口岸数字化集拼仓平台申报并装箱施封,顺利驶往舟山金塘港区,并将通过海运抵达非洲加纳特马港。这标志着义乌铁路口岸集拼仓货物成功申报舟山港区出口,实现宁波港、舟山港全域出境,集拼仓货物出口有了新通道。

今年1-10月,义乌对非洲进出口874.3亿元,增长28.7%。宁波舟山港区拥有丰富的非洲航线资源,相关外贸企业对非洲贸易便利化需求大,搭建义乌铁路口岸集拼仓至舟山港区转关通道也成为服务企业、服务市场的重要课题。

今年以来,国际陆港集团铁路

口岸公司以“四大双千”活动为支点,根据外贸企业提出的新需求,与义乌海关、杭州数据分中心、陆港信息技术公司等相关单位强化沟通对接,认真梳理数字化集拼服务平台系统实现义乌—舟山港区转关业务的具体路径,积极跟进杭州数据分中心数字化集拼服务平台新增模块开发进程,与舟山港码头端同步做好信息对接,逐一解决痛点堵点,经过多次试单,用时21天成功新增义乌—舟山港区模块,打通业务全流程。

接下来,国际陆港集团铁路口岸公司将继续突出市场需求导向,加快推进集拼仓2.0迭代升级,以更优质的服务、更便捷的效率、更丰富的资源,不断提升企业获得感、满足感,为优化义乌营商环境注入新动能。



打败羽绒服占据冬衣市场C位 冲锋衣成为“新晋顶流”

全媒体记者 龚双妍 杨歌 文/摄

近日,“国产羽绒服卖到7000元”登上微博热搜第一。不少消费者纷纷感叹,千元预算内已经挑不到一件心仪的羽绒服。在大家感慨羽绒服昂贵的同时,冲锋衣却在这个冬天代替了羽绒服成为“新晋顶流”。“不穿一次冲锋衣,永远不知道自己可以多帅”、“办公室里的人都在穿冲锋衣”等话题也在各大网络社交平台刷了存在感。

百度指数显示,今年以来,冲锋衣日均搜索指数超过了1250,反超羽绒服。在小红书上,冲锋衣相关笔记已超过156万篇,话题浏览量达8.9亿次。在天猫冲锋衣热销榜,高居榜首的三合一冲锋衣也卖出了30万+的月销成绩。刚刚过去的双十一,在抖音平台发布的运动户外行业爆款榜前十名中,仅冲锋衣品类就包揽了四项。

11月28日,记者走访了义乌之心、吾悦广场等大型商场,在各大运动休闲品牌的门店橱窗里都能瞧见冲锋衣的身影。

市商务局有关负责人表示,推动二手车出口是稳外贸工作的创新业务,也是促进汽车消费升级的重要途径,将以设立二手车出口服务专区为契机,进一步深化二手车出口试点改革,培育壮大二手车出口产业链条,逐步完善汽车出口生态,推动二手车出口成为义乌外贸发展新的增长点。

公司调货。”除了零售渠道,冲锋衣的批发市场也热了。在义乌篁园服装市场做工装批发生意的经营户周女士表示,随着登山等户外运动的兴起,不少企业、公司会批量购买冲锋衣作为员工团建福利,每单两三百件,相较往年销量增长约50%。

“对于内销来说,中高端品质的冲锋衣更受欢迎,批发价在120—180元之间。颜色上,今年更流行饱和度低的单色或撞色,米白、黑白、白绿、粉紫等色系十分养眼;材质上,外衣为150D密度的机械弹面料,内胆为300至400克摇粒绒面料更适合国内的天气和环境。”周女士向记者介绍道,买冲锋衣最基本的需求就是防风、防雨、透气,这种内胆可拆卸的三合一款式最为实用也卖得最好。此外,为了满足一些寒地区消费者的需求,内胆还创新了羽绒款式,但价格也相对较高,批发价为260元至350元不等。

在这个冬天火得一塌糊涂的冲锋衣,究竟凭借什么抓住了消费者的心?在多位经营户看来,冲锋衣这一户外单品的“异军突起”,与户外运动风潮的涌动息息相关。近年来,随着骑行、CityWalk等都都市户外运动越来越受到大众青睐,简约随性的“山系穿搭”风格也大火了一把,冲锋衣作为“山系穿搭”的代表性单品更是在互联网成为流量密码。冲锋衣时尚、休闲、通勤的属性,正好可以满足年轻消费群体对功能性、实用性、个性化、生活化等方面的需求。

周女士很赞同这一观点:“今年冲锋衣的火爆,特别是国产三合一冲锋衣的‘出圈’,是因为这个单品还满足了年轻人对‘好看’和‘性价比’的追求。”她表示,对于批发来说,每年10月到元旦前是三合一或其他厚款冲锋衣的销售最佳时期,而零售则可以一直持续到农历新年前。到了春秋季节,薄款的冲锋衣也会相继上市。面对今年冲锋衣的热销势头,周女士对来年的经营信心满满。

“义乌指数”周点评

15大类价格指数9涨6跌

全媒体记者 吴峰宇

据监测,“义乌·中国小商品指数”中小商品周价格指数上周为102.33点,环比上涨0.16点,网上交易价格指数,场内直接交易价格指数、场内订单交易价格指数环比分别上涨0.69点、0.21点、0.02点,出口交易价格指数环比下跌0.36点。

近期早晚温差较大,儿童抵抗力较弱引起流感频发,场内各类儿童打底衫、连帽外套、保暖套装销量增幅明显。内销方面,随着气温降低,新能源汽车的续航能力出现下滑,且充电速度较为缓慢,新能源车车主为缓解续航焦虑,全国多地充电桩及相关产品采购需求增长明显,带动场内如7kw新能源汽车充电桩、家用便携式充电桩、户外防风

遮阳棚等产品销量攀升;外贸方面,因能源危机缺电、限电的欧洲市场,中国产小型储能产品受青睐,需求呈现爆发式增长,专供客户在移动空间和露营,以及部分家庭使用场景上做备电使用的移动储能产品持续增长,主要销往德国、法国、英国等欧洲市场。

15大类价格指数9涨6跌,钟表眼镜类、电子电器类、五金及电料类、辅料和包装类、鞋类、护理及美容用品类、玩具类、箱包类和文化办公用品类9个大类出现上涨,最大涨幅为2.31点;体育娱乐用品类、首饰类、日用品类、针纺织品类、服装服饰类和工艺品类6个大类出现下跌,最大跌幅为0.58点。在97个二级类别中,上涨比例为27%,下跌比例为33%,持平比例为40%。



义乌市退役军人事务局主办