



坚持和深化“义乌发展经验” 加快打造中国式现代化县域典范

坚守主业本分 托举实业初心

——梦娜袜业用一双袜子织就全球梦

■实干论英雄 奋战第一线

□全媒体记者 华青

本报讯“一天对接三个客户，都是参加广交会带回来的订单！”5月8日，义乌三三美甲用品有限公司负责人王文伟一边忙着与西班牙客户敲定一笔10万元订单的最后细节，一边还在线和远在意大利、日本的客户沟通新品设计。他欣喜地表示，首次参加广交会便收获颇丰。5天展会期间新增客户超百名，还有海外买家甚至专程“打飞的”来到义乌下单。

第139届中国进出口商品交易会（广交会）于4月15日至5月5日在广州分三期举行。作为中国外贸的“晴雨表”和“风向标”，广交会一直是我市外贸企业抢订单、拓市场的重要窗口。此次展会，义乌共有351家企业参展，斩获展位510个，其中新增展位51个，展位总数创历史新高。

亮眼成绩的背后，是一系列精准有力的服务举措。为助力企业提升参展质效，市商务局积极把握广交会基数展位调整和品牌展位重评契机，全力帮助企业争取更多展位。最终，我市获得一般性展位378个，较上届增加15个；新增入围品牌企业9家，共获得展位98个，较上届增加32个；并成功推动12家企业入围新设的时尚服饰专区，拿下展位34个。

展前，市商务局在市委党校组织举办培训动员会，重点宣讲广交会概况、展位分配机制、违规使用惩戒等各项管理规定，并实现参展协议和参展承诺书签署率100%，确保企业安心、合规参展；同时，围绕品牌责任、质量合规、服务专业等方面开展技能培训，全面提升企业参展水平。展会期间，市商务局还吸纳中国人民保险、中国银行等优质金融力量融入广交会服务体系，组建服务团队，主动下沉展位一线，精准推送出口信保、融资授信等特色金融服务，助力企业纾困解难、稳拓订单。

据悉，此次义乌展团将品质作为核心关键词，一大批企业携自主研发的“杀手锏”产品集中亮相，展品涵盖小家电、礼品及工艺品、纺织服装等众多领域，新产品、绿色产品、专利产品占比不断提升。下一步，市商务局将持续优化助企服务体系，强化政策支持与资源整合，助力更多义乌企业以广交会为桥梁，向世界传递高质量发展的强劲信号。

我市两案例入选全省涉外商事调解典型案例

□全媒体记者 陈张彪

本报讯 近日，浙江省第二届“涉外商事调解宣传月”启动，并发布《2025年度浙江省涉外商事调解二十大典型案例》。我市两案例入选，展现了我市在涉外商事纠纷化解领域的创新实践与成效。

据悉，《巧借中方合作伙伴担保 开拓合作共赢解纷“新赛道”——南某公司与土耳其外商独资艾某公司、阿某国际货物买卖合同纠纷案》，由市人民法院报送。针对土耳其外商独资企业拖欠货款、境内无足额可执行资产的难题，承办法官引入中方合作伙伴担保机制，精准破解调解僵局，实现当日签协议、当日解保全，高效化解500万余元货款纠纷。《跨境调解破壁垒 司法确认固成效——义乌某货代公司与某刚果（金）采购商涉外买卖合同纠纷案》，由市贸促会、市人民法院联合报送。该案例面对语言、时差、远程沟通等多重障碍，依托“商事调解+司法确认”联动机制，仅用一个月便化解涉外欠款纠纷。

两起案例分别从创新解纷路径、破除跨境沟通障碍等维度发力，通过多元调解模式，有效破解涉外商事纠纷信用核验、执行保障、跨境沟通等痛点，既保障了中外市场主体合法权益，又优化了涉外营商环境。

■导读

你的外卖，过“安检”了吗？

市商务局多措并举提升广交会参展质效

逆势突围，市场份额逐年攀升。

从义乌出发向世界扎根“地瓜经济”的生动实践

“地瓜经济”是浙江在改革开放实践中创新形成的开放型经济发展模式。“地瓜经济”是由“块茎”和“藤蔓”组成的开放型经济形态。藤蔓生长要向外汲取养分，最终为的是块茎长得粗壮硕大。梦娜袜业的海外布局，正是对这一理念的践行。如今，梦娜袜业的产品覆盖欧洲、美国、东南亚等50多个国家和地区，海外市场占比达80%，与CK、沃尔玛等国际品牌开展深度合作。

“企业落子的3家海外工厂，不仅带来产能提升，更架起中外合作的桥梁。不久前，企业董事长刚赴埃及生产基地，新工厂投产后将为当地创造上千个就业岗位，同时把义乌的制造经验、管理模式分享给更多国家。”吴小彬介绍，企业的根始终在义乌，研发、销售、供应链核心环节始终扎根本土，海外藤蔓的每一次延伸，都反哺国内根基。

二十余年如一日专注袜业，梦娜在规模扩张、效率革命与全球化布局中的每一次跨越，都是对“义乌发展经验”中“无中生有、点石成金”的生动践行。今年是学习推广“义乌发展经验”20年，梦娜袜业坚信，只要坚守实业初心，一双袜子亦可织就全球梦。

从“机器人”到“未来工厂”数字化转型的效率革命

走进梦娜袜业的织造车间，AGV智能搬运小车自动搭乘专用电梯配送原料；工人手持智能终端，轻点屏幕即可呼叫机器人运走半成品，一人可同时兼顾20台织机；定包车间内，仅需1名员工值守即可完成整条生产线的运行……这是梦娜袜业的日常场景，也是梦娜袜业智造升级的成效。

近年来，梦娜袜业积极拥抱变革重构生产逻辑，成为义乌首家省级“未来工厂”。“2019年，我们投入8000多万元启动数字化改造，在提升硬件的同时引入新一代信息技术，2022年，获评省级“未来工厂”，用三年时间实现了从“机器人”到“智能互联”的跨越。”吴小彬算了一笔清晰的转型账。数字化改造完成后，梦娜袜业的生产线员工减少，生产效率却提升了，同时，产品合格率也在不断提升，销量实现20%以上的增长。“原来生产一双袜子需要多道工序独立操作，反复入库，现在通过‘一流’生产模式，订单响应周期缩短，我们能接更多的订单。”

近年来，梦娜袜业自主研发的数字化生产管理信息系统，已经输出到省内外多家纺织企业，成为传统袜业转型的“梦娜方案”。在行业整体面临成本上涨、订单波动压力的背景下，梦娜袜业凭借数字化优势

基地联动的产能网络。规模扩张的背后，是梦娜袜业对产品品质近乎苛刻的追求。适配奥运健儿发力特点的专业运动袜，搭载航天级抗菌材料的高端功能袜、专为婴幼儿设计的“零甲醛”亲肤袜、针对静脉曲张患者的医用级压力袜……在企业的产品展厅里，记者看到近千种袜子品类铺满整面陈列墙，这些全年龄段、全场景覆盖的产品矩阵，让“梦娜”成为行业品质的代名词。

“我们每年将营收的3%至4%投入研发，就是要玩出‘技术活’与‘新花样’。”吴小彬介绍，凭借持续的技术积累，梦娜袜业先后主持或参与制定《袜子》《针织运动袜》等7项国家标准及行业标准，成为北京2008年奥运会袜类产品独家供应商、中国航天事业合作伙伴，“梦娜”商标更是荣获“中国驰名商标”“中国名牌”等称号。今年，义乌成为总台2026年春晚分会场，梦娜袜业的定制款文创袜作为“义乌礼物”亮相，借春晚契机向全球展示了义乌制造的品质实力。

从“1.0”到“2.0”升级迭代

Yiwu Selection品牌出海集合店焕新启航

■奋战二季度 实干创实绩

□全媒体记者 吴峰宇 文/摄

本报讯 昨日是第10个“中国品牌日”，当天，位于义乌好货广场的Yiwu Selection品牌出海集合店2.0正式开业。

“产品更丰富、店铺规模更大、品牌阵容更强、运营模式更新——这里就像一个浓缩版的精品义乌市场。”土耳其商哈桑·穆特鲁被店内琳琅满目的产品与创新的商业模式深深吸引，当场就达成6个集装箱的意向采购订单，成为开业当天的“最大买家”。

Yiwu Selection品牌出海集合店是“义乌中国小商品城”品牌出海的重要组成部分，已成功签约落户肯尼亚、南非、智利等11个国家。

Yiwu Selection 2.0品牌出海集合店相较于1.0有哪些不同？品牌更统一，采用国际化VI系统、视觉输出和品牌形象；空间更开放，860平方米现代展贸布

局，告别传统格子铺模式；供应链更高效，整合优质工厂资源，支持柔性生产与稳定供货；服务更闭环，提供咨询定制物流售后全流程一站式保障；数字化更智能，引入AI选品线上展厅与多语种工具，链接全球商机；体验更沉浸，还原家居厨房等真实生活场景，让采购可感可触；合作更轻量，支持一件代发，降低跨境电商海外达人及创业者入局门槛；渠道更融合，2.0不再只是卖货窗口，而是集品牌展示、场景体验、数字赋能于一体的全球化商贸新平台。

今年刚加入义乌市品牌发展促进会的经营户刘澳翔是一名“商二代”，主做望远镜、天文镜、瞄准镜等五大类光电仪器，旗下有“科美特”“嘉利科”两个品牌。“我们的‘科美特’品牌在土耳其、伊朗等国家拥有一定的知名度。旗下的一款高端的望远镜，在国外可以卖到3000元人民币，同类无品牌的只能卖2000



开业当天，客商在品牌出海集合店采购洽谈。

元，有牌无牌高下立判。同时相比单个品牌独自闯荡，集合店能整合多个行业优势，形成规模效应，提升议价能力。今年下

半年，品牌出海集合店阿根廷、墨西哥店即将开业运营，我们也争取把产品摆上货架。”刘澳翔说道。（下转第五版）

亲历涉外调解进步

——访义乌市外调委首任主任陈津颜

■“义乌发展经验”20年·“义”起见证

□全媒体记者 陈张彪

“今年是学习推广‘义乌发展经验’20年，这20年，也是义乌涉外调解工作不断进步的20年。”市涉外纠纷人民调解委员会（以下简称“外调委”）首任主任陈津颜感慨道。扎根人民调解一线二十余年，他以亲历者的身份，见证着这座城市涉外纠纷调解工作的日益进步。

1997年，陈津颜从部队转业，进入义乌司法行政系统工作，2005年正式到国际商贸城司法所任职。随着义乌小商品市场蓬勃发展，商贸往来日趋火热，涉外矛盾纠纷也随之增多。彼

时的涉外纠纷处置，尚处于粗放管理的阶段，没有专业的处置机制和专属的调解平台，成为困扰市场发展的一个痛点。“在外调委成立之前，涉外货款、质量、合同这些纠纷，都是市场监管、派出所分头管，没有统一的处置渠道。”陈津颜回忆道，外商和经营户一旦发生矛盾，往往出现一些难以预料的情况，涉外诉讼流程繁琐、耗时长久。

看着市场上频发的涉外纠纷，深耕基层、常年走访商户的陈津颜，心里萌生了组建专业涉外调解机构的想法。“那时候没有先例，一切都是摸着石头过河。”陈津颜说。

2013年4月，设立涉外纠纷调解机构的方案正式获批，同年5月，全国首家涉外纠纷人民调解委员会在义乌正式成立，义乌涉外商贸治理迈出了关键一步。“外调委成立的时候，语言不通、文化不同，调解工作依旧举步维艰。”陈津颜说道。一次偶然的机会，让他找到了破局的方向。“我看到两名阿拉伯客商用母语面对面沟通，没一会儿就解开了心结，比我们反复劝解效果好太多。”这场经历让陈津颜深受启发，他率先探索创新“以外调外”调解模式，主动从常驻外商、外籍留学生中发掘、培育调解员，让同语种、同文化背景的外籍人士参与调解，突破语言与文化的多重壁垒。

从翻译协助到全程参与，从熟悉中国法律到掌握调解技巧，一批又一批外籍调解员逐步成长起来。陈津颜也在实践中总结出“望闻问切”四步调解法，

兼顾中外法律、尊重各国民俗习惯，让法理与情理相融。

随着义乌国际贸易不断发展，涉外调解工作也在持续优化升级。从最初线下反复奔走、面对面调处，到2017年探索线上调解，2019年全面推行远程云端调解，处置效率大幅提升；从寥寥数名外籍调解员，到如今汇聚15个国家20名外籍调解员、22名本土商会调解员的专业队伍，义乌涉外调解体系日趋完善。

在这套创新机制的推动下，义乌累计调处涉外纠纷1591件，挽回经济损失1.95亿元，调解成功率高达96.2%，为全球客商营造了稳定、安心的营商环境。

如今，陈津颜扎根佛堂司法所，专注公益调解、普法宣讲工作。他依旧坚守初心，“我会继续把基层调解的经验传承下去，和所有基层工作者一起，守护好义乌的商贸秩序。”