

义乌的外贸有多火热？ 老板娘们都开始学外语了



外贸一线观察·浙江义乌外贸“韧性突围”
义乌商贸城老板：学好外语更加重要

被誉为“世界小商品之都”的浙江义乌，向来是中国外贸走势的“晴雨表”与“风向标”。义乌国际商贸城目前有5大区域，有7.5万个商铺，经营210多万个单品。今年上半年，义乌的商铺经营情况如何？眼下有什么困难吗？

义乌商贸城老板： 比开门营业更重要的是学外语

今年以来，外贸形势复杂多变，但是义乌的外贸“朋友圈”却越做越大。从贸易伙伴来看：义乌已经和全球230个国家和地区有贸易往来，其中，贸易规模超亿元国家和地区超过了100个，达到132个；进出口增速超两位数的贸易伙伴有140个，其中主要是共建“一带一路”国家。贸易伙伴的多元化也激发了义乌商户们的学习热情。每天早上八九点钟，义乌的很多老板娘，来到商城的第一件事并不是开门做生意，而是来学习外语。

今年年初，义乌国际商贸城外语晨练培训正式开课，最初只教授英语，如今又增加了阿拉伯语、西班牙语等多个语种的学习。

随着过境免签政策落地实施，叠加离境退税、移动支付本地化等等政策组合拳，义乌正以更开放的姿态吸引全球客商的目光。

今年以来，义乌小商品城的日均客流已达到22万人次。

“世界超市”义乌： 外商扎根“第二故乡”

在这里开店的不仅有中国人，还有来自印度、德国、土耳其、尼泊尔等国家的外国人。比如28岁的印度青年瑞克，在义乌商贸城开了一家化妆品店，他的店铺里有超过500款彩妆产品，已远销中东。

义乌不仅“卖全球”，而且能够“买全球”。义乌综合保税区是义乌进口贸易的重要阵

地，开展进口业务的跨境电商企业就有50多家。在一系列跨境贸易便利化举措的支持之下，进口跨境电商商品从申报审核到查验放行，各环节无缝衔接，保证货物及时送达消费者手中。

就在刚刚过去的6月，义乌综合保税区内有一家跨境电商企业的单月销售额就超过了5000万元，同比大幅增长了近5倍。涵盖保健品、美妆、奶粉等上万种商品。而作为全球最大的小商品集散中心，每年价值数千亿元的货品在义乌聚集又发往世界各地，这离不开四通八达的物流网络。

义乌国际枢纽港 宁波舟山港的“第六港区”

就在今年6月底，义乌国际枢纽港正式开港运行，这里是“世界第一大港”宁波舟山港的“第六港区”。出口的货物从这里出发，通过海铁联运的模式运到宁波舟山港之后，就可以通达全球200多个国家和地区的600多个港口，极大提升了义乌小商品的辐射范围。

“义乌国际枢纽港”的投入运行，为义乌小商品东向出海提供了一条更加智能高效的新通道；而2014年开通的“义新欧”中欧班列，则是义乌小商品西向出口的“主动脉”。比如，每周六从义乌始发的全程时刻表班列，经新疆阿拉山口出境，13天之后即可抵达德国杜伊斯堡。

“义新欧”中欧班列自开通以来，累计带货值已超2000亿元，26条跨境铁路线可以辐射欧亚大陆50多个国家的160多个城市，运输货物品类由初期的1万多种增长到目前的近5万种。

除了港口和铁路之外，义乌今年还开辟了跨境公路运输线路，海陆空多方位的综合物流体系，将中国的小商品源源不断地运往世界各地，为义乌外贸的高质量发展持续赋能。
据央视新闻客户端

瑞安这家嵌糕店的“单人套餐”很暖心

“如果您在瑞安暂时遇到了困难，您可以来本店，告诉我们工作人员，点一份‘单人套餐’。”这段时间，路过瑞安市安阳街道安康路，会被这样两句朴实却令人印象深刻的宣传语所吸引。这间营业不久的商铺名叫“忆安融”台州嵌糕，它在为周边住户提供餐食服务的同时，还会免费为路过且有需要的人提供一份台州特色美食嵌糕。

店主胡博文来自台州温岭，在温州创业多年，此前开过烤肉店，也经营过早餐店。谈及此举的初衷，胡博文说，这是他开的第二家台州嵌糕，第一家位于鹿城区人民中路，“在鹿城开店的时候，我经历过很多公益暖心活动，也见过不少令人揪心的例子，所以在开第二家店的时候，就萌生了这样一个想法，做力所能及的事帮助他人，家里人对此也很支持。”

告示贴出去以后，有人问过“免费用餐”的问题，但总的人数并不多。“记得第一位是

个年轻小伙，看样子刚来瑞安不久，还在找工作。他问能不能点一份‘单人套餐’，声音并不高，估计有些难为情。”胡博文坦言，他是过来人，很理解对方的想法和处境，于是简单回了句“可以”，没有再做过多追问，就直接去做嵌糕了，“毕竟是年轻小伙，胃口可能大点，所以我直接给他弄了一个大点的，也适当多加了些配料。”

“后续，如果餐饮竞争压力逐渐加大，出于成本考虑会将这块牌子摘掉吗？”记者询问。

胡博文憨憨地笑了一下说，不论接下来生意如何，只要有需要的人来到商铺前，说想要一份“单人套餐”，都会给予帮助，“别的大本事没有，但给口吃的还是能做到的。谁都会有困难，帮人也是帮己。当然，我也希望嵌糕店能开得久一点，然后把这份心意一直传递下去，从而影响更多的人。”

据《温州都市报》

高温天催热“冰经济” 商超冰块卖高价 家用制冰机走俏

近日，“山姆超市2公斤冰块卖22.8元”的话题迅速登上网络热搜。与此同时，与冰块相关的周边产品，今年夏天都悄悄成了爆款。

一块冰，正带旺暑热天里“冰经济”。

从食用到工业 冰块全城热销

连日来，冰杯、可食用冰袋成为“夏季新贵”，销量持续走高。

记者在杭州西溪山姆会员超市看到，新上架的“农夫山泉纯透食用冰”前聚集了不少专门前来买冰的顾客。“家里冰箱制冰太慢，这款食用冰买回去可以快速做些冷饮，给孩子吃再适合不过了。”查看完冰袋的生产日期后，家住附近小区的周女士将冰袋放进了购物车。

买纯净水回家冻起来会更便宜，但冰袋销量仍旧很好。“最近这款冰袋卖得很火，每天到下午就卖完了，还有顾客向我们反馈补货速度太慢了。”山姆会员超市一名员工介绍，这款食用冰在相同条件下要比普通冰块融化速度降低了约20%，所以购买的顾客比较多。

卖得火热的不止冰袋。7-11武林路店店员指着7S柠檬风味冰杯说：“最近几周，冰杯基本每天都能卖掉二三十杯。”盒马鲜生超市里的冰杯近期成了冰棒回购榜TOP1，咖啡冰杯销量同比激增60%，“冰杯+饮料”的搭配场景成为消费主流。

热卖的冰块种类不少，除了吃的，还有透明冰、工业冰。像海鲜运输、餐馆备菜、厂里降温，都离不开工业冰。杭州萧山金陵制冰厂负责人宋利锋算了一下：“6月厂里每天卖3吨冰，7月直接飙到30吨。现在产能还没拉满，过几天产量还能再往上冲，这班还有得加嘞！”

奥纬咨询机构预测，2024~2026年冰品冰饮在即时零售渠道的增速或达39%，2026年市场规模可能突破630亿元。

从线下到线上 小家电撑起清凉新消费

持续高温不但带动了线下“冰经济”，也催热了线上制冷家电消费。家用制冰机、空调扇和创意冰品制作设备等新兴制冷小家电站上购物平台C位。

曾经只活跃于咖啡店、酒店的制冰机，如今频频进入家庭购物清单。京东数据显示，“618”期间，制冰机成交额同比增长100%。与过去传统的制冰功能相比，家用制冰机不仅可以短时间内快速制冰，还配备了抗菌储冰空间。

“冰量大、出冰快、纯度高”，是吸引消费者下单的关键词。淘宝上一款美的家用小型制冰机凭借“一周内杭州市100+人已买”“超4万人加购”等标签，迅速冲上了国家补贴制冰机热销榜第2名。此外，体积小巧、价格实惠的家用刨冰机今年也成为消费者热购商品之一。同样进入家用市场的还有新型空调扇，因其“循环冷风”“省电静音”的特点，成为不少人书桌上或厨房里降温的不二选择。

中国实战营销战略专家诸强新说，除了靠产品创新来提振消费，“冰经济”的外延可以拓宽，“商家可以考虑发展集纳凉、社交、娱乐、消费功能于一体的活动，让难熬的盛夏漫长夜变得有趣。”

从线下冰块的热销到线上制冷设备的走俏，一股“清凉消费”潮流正在形成。

从“山姆超市2公斤冰块走俏”，到冰块、制冰机等商品销量激增，证明了在消费升级和生活便利化趋势下，“冰经济”展现的旺盛生命力。对于商家而言，抓住这一机遇，或将开启一片新的蓝海。

据浙江在线