



钱报记者义乌追兔：信心和订单慢慢回来了 百来位网聊三年的客户 订好了来华机票

场外
蹲点

本报记者 张云山 文/摄

1月份的义乌国际商贸城门口，车位一位难求，指挥交通的保安说，这几天车已经少了很多，以前边上的路都要堵半小时。

钱报记者走进义乌国际商贸城玩具区，一大半的人群集中在市场中间的主干道上，边上叫卖玩具飞机、积木、布娃娃等的商家大声拉客。货品中最多的是兔子——兔子形象的福字、对联，还有窗花、红包、装饰挂件、卡通头饰等。

在卖毛绒玩具的尚绒坊，9种兔子占据了店铺的C位。

一只零售价30多元的镶钻兔子，一个月卖十几万只，这样的爆款是怎样打造出来的？

春光玩具总经理骆小刚说，这些兔子去年8月设计，10月开始批量出售，有十几道工序，耳朵、肚子、腿、镶钻等，都是不同生产线做出来的。这些粉红色镶钻兔子成了网红，不仅国内卖得好，欧美客户都来下订单，目前销量国外60%，国内40%。



陈美君的100多个“网友”已订票来华



外贸仓爆满

100多位特殊网友 已订好来华机票

2022年12月26日晚，义乌玩具协会秘书长陈美君的微信爆了，她吃口饭的工夫，已有几十条未读信息，几乎全是客户询问来华防疫政策的。

当晚，国务院应对新型冠状病毒感染疫情联防联控机制综合组公布，从2023年1月8日起，对新型冠状病毒感染实施“乙类乙管”，对感染者不再隔离、不再判定密接、不再划定高低风险区，取消入境集中隔离。

“一听到这个消息，客户全都去搜来中国的机票，我建议他们尽量春节后再来，不然工厂没开工，没法下单。”陈美君说，那一天，她粗略统计，有100多个客户已经订好机票，80%都要在春节之后陆续赶过来。

2002年陈美君就开始在义乌小商品城做玩具生意，是最早的一批玩具卖家之一。她说，过去3年，他们保持基本盘没丢，现在憋着一股劲，想在兔年大干一场。

“疫情期间，我们跟客户在线上交易，视频订货、发邮件，客户没法直接摸到材质，看不清细节，下单会谨慎一点。现在来了现场看，下单采购肯定会积极很多。”陈美君主要做电动塑料玩具，90%外销，海外客人回来了，她的信心也回来了。

在义乌玩具市场中，广东玩具占三成，义乌本土生产的玩具占四成，其他地区分掉最后三成。其中，义乌主要生产毛绒玩具、木制玩具、小塑料玩具等，而广东玩具则以电子电动玩具为主。随着海外客商的回归，这些产业链的信心也集体回暖了。

陈美君现在担心人手，订单来了，就怕工厂招不到足够的员工，耽误工期。另外，小商家的风险承担能力较弱，一旦有了订单需要大笔资金垫付，银行有时候很难批下贷款，这对商家的融资能力也是一种考验。

第一批海外抢单人 带着订单凯旋

2022年12月10日，浙江卓越电子有限公司副总经理王佳敏跟着浙江省“千团万企”拓市场抢订单行动的“抢单团”坐上了飞往印尼雅加达的飞机，12月18日，她回到义乌，带回两张新订单。

她所在的公司主要生产运动手表、儿童手表等产品，是儿童手表国家标准的制定者。之前主攻中东、欧洲、南美等市场，客户需求还算稳定。

“我们公司兔年的重点是东南亚市场的开拓，这次听说有前往印尼的机会，立刻就报名了。”为了这次出行，王佳敏准备了六七十款产品，其中新品占2/3。

王佳敏说，疫情暴发前，公司每年都会组织一两次境外市场拓展，“这三年，我们取消了所有出境计划，连香港等地展会也没有参加，所以这次去印尼对我们来说非常重要。”王佳敏内心的激动与期待溢于言表。

“客户见到我，第一句话是，终于见到真人了，还带我去市场转了转，收获蛮大。”王佳敏说，这次带去的样品，之前客户都是看画册和视频，一直没下订单，这回看到实物，一下就被打动，顺利拿下订单。

她又去了吉隆坡，跟几个马来西亚“网友”客户见面，跟对方谈得很深入，也很愉快，几个客户已经订好2月1日来杭州的机票，计划年后来义乌，实地看看样品和工厂。

有了这次出海抢单行，王佳敏年后将去越南、菲律宾，争取再拿下几个大订单——兔年应该是收获之年。

3年没堆过这么多货 仓库再增1万平方米

海外仓是义乌小商品卖向全球的重要一步。如今的义乌，拥有156

个海外仓、275条国际物流专线。

在6000多平方米的义乌金顿外贸仓，货物堆积3米多高。门口的卡车排起了长队。

来自沙特阿拉伯的奥马尔正把7个货柜的小商品送往仓库，这些货柜是他“抢”下来的。奥马尔2017年硕士毕业后来到义乌做外贸，把小商品运到沙特、也门等地方销售，现在一个月能走35个左右货柜。

“现在生意好做，中国货好卖。”奥马尔采购了地毯、壁挂、毛刷、小五金等，走海运，20多天就到沙特。

金顿外贸仓的负责人曾细宝说，现在仓库面积6000平米，出货30多个高柜，接下去应该会迎来最高峰，一天有50多个高柜，一个高柜相当于2个普柜。“我们现在40多个人，分早晚班，从早上4点多到晚上11点，几乎没有休息的时间。”

“这几天几乎都是这样爆满状态，都抢着在春节前装船出货。我已经拿下了边上一个1万平方米的仓库，兔年甩开膀子干。”浙江金斯顿供应链集团有限公司董事长金小民说，金顿外贸仓是他们集团下属公司，现在的6000平米外贸仓，完全不够用了，防控政策放开后，客户需求一下子涌过来，“新的1万平方米仓库估计也很快会爆满。”

金小民最近刚从广州回来，今年的广交会将会线下展示，听到这个消息，金小民很兴奋。“广交会是对外贸易的窗口，线下这么多海内外客户，面对面沟通，订单肯定比往年多，广交会线下一开，我们外贸人的信心也回来了。”

除了增加1万平方米的外贸仓，金小民还在计划增加信息化投入，引入外籍员工，在一带一路的哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、俄罗斯建设海外仓，提供清关一站式服务。

钱报记者从义乌小商品城Chinagoods平台获悉，义乌小商品城正在精心筹划春节后的开市活动，重点是国际采购商招引政策，包括各种奖励、补贴以及相关配套政策招引客商；还将组织大批经营户参加海外展会，践行“走出去、引进来、增订单、拓市场”的策略，大力强化市场信心。

一圈走下来，无论是卖兔子、海外抢单，还是做外贸仓，大家普遍有一种强烈的感受，经济在渐渐回暖。眼下，2023年浙江省两会正在召开，钱报记者又电话回访了几位商家，他们都希望，借着省两会召开的东风，更多企业能够提振信心，期待政府也能出台更多利好小微企业和个体工商户发展的政策，营造更好的发展环境，让市场越来越火，生意越来越好。

新春

基层

