

■ 市场经纬

# 365天,承接市场溢出效应 义乌专业街里的“生意经”

□ 全媒体记者 吴峰宇 龚盈盈 文/摄

暮霭初起,义乌市场里的商户陆续打烊,属于专业街的繁华启幕。

距离国际商贸城一路之隔,福田街道长春一区饰品专业街,聚集着百余家“日入斗金”的饰品及配件企业。作为生意的延续和补充,以及针对内外贸市场不同定位,这里的门店与国际商贸城形成互补,由企业与创业者们自发聚集而成。

何谓专业街?专业街是指经营某一类或几类特定商品,形成一定集聚规模的街区式批发市场。义乌专业街可追溯至20世纪80年代,较为有名的是前大路松紧带拉链一条街,发展至90年代末,专业街已遍布市场周边。2002年,随着国际商贸城分期建设投用,大部分专业街经营户被引入市场,但专业街并未消失,而是不断吸取养分,发展壮大。

时至今日,随着市场持续繁荣、经营主体日益扩充、新行业的不断引进,专业街与市场犹如鸟之两翼,相伴相生。据统计,目前我市的专业街主要分布在福田、江东、稠城、北苑等街道,其中最负盛名的有:兴中饰品配件专业街,长春一区饰品专业街,福田二区圣诞用品专业街,梅湖、五爱库存专业街等。

每天17点,是义乌国际商贸城一区闭市时间。

顷刻间,市场周边道路就会被堵得水泄不通,但经营饰品生意的陈华峰不急不躁,关闭电源拉下摊位卷帘门,步行前往市场对面长春一区饰品及配件专业街的店铺,继续处理白天未完成的订单,接待晚上看样品的客户。与市场里十多平方米的摊位不同,陈华峰在专业街的店铺大了好几倍,展陈的饰品配件有2万种,金灿灿的特别耀眼夺目,不时有国内外采购商入店洽谈。

义乌市场的摊位是窗口,主要展示产品及接待客商,但是场地和空间毕竟有限,只能展示少量样品,经营时间也很固定,外商喜欢下午逛市场,很多生意还没谈好,就“下班”了,有时候挺尴尬。落地专业街13年,陈华峰的

这几年,随着直播兴起,看着直播间小黄车里的商品和实体店巨大的差价,再加上主播们激情的介绍,大多消费者一时忍不住就点下购买键,几天后拆开包裹发现,东西质量并不差,而这些商品之所以如此便宜,极有可能因为它们是库存货,发货地大多来自江东街道五爱社区。

20日,记者去五爱社区转了转,一眼望去,除了极少数的便利店、水果店、饭店,一楼的沿街店面挤满了各种各样的库存店。据义乌市库存品行业协会会长苏兴旺介绍,梅湖、五爱库存专业街涉及五爱、梅湖、鮑溪三个小

山东人范业凯,压根没想到,小小库存货让他成为中东地区的“饰品大王”。

记者碰到范业凯时,他正忙着跟外商谈生意。“这些饰品刚从国内几家一线饰品生产企业收来,一个锆石耳环零售要30多元,我这里拿货6元。”范业凯的饰品80%以上都是销往国外,由于价格实惠,产品如新,质量有保证,深受中东、非洲地区的外商喜爱。

生意做到一定程度,就会遇到瓶颈。这几年,库存行业“赛道”涌入太多企业,竞争也越来越大。范业凯觉得只做转手掌柜,并不是持久之计。

记者手记:

## 专业街助推市场繁荣

没谈完的订单接着谈,没看完的样品接着看,没验完的货接着验,国际商贸城闭市后,专业街正式承接市场溢出效应,理论上可以做到“24小时”营业。

在专业街,一切以市场为导向,迎合了外商白天逛国际商贸城,晚上逛专业街的习惯,国内电商小批量、多批次拿现货的特点,也孵化了没有摊位的商户成为行业黑马,走出了一条独特的发展路径,成为市场繁荣的“助推器”。这里区别于市场又依赖于市场,店铺更大,展陈商品更多,营业时间更长,既用来当做展厅接洽客户,也被当作仓库收货发货,部分行业已形成规模,在全国同行业中地位凸显。



范业凯展示店铺内饰品

## 市场与专业街相辅相成

生意越做越大,店铺也从一间变成了二十五间。他告诉记者,专业街是对生意一种很好的补充,方便客户看更多新样品,也可作为仓库快速配货,还迎合了外商的采购需求。

在长春一区五街,经营各类天然石的王强是较早一批集聚的商户。“我2007年就来专业街开店,那时候做石头的也就几家,现在发展到二三十家。”王强说,天然石非常重和占地方,专业街货车可以直接停在门口,装卸货比较方便,同时由于专业街营业时间较长、展示面积大,十分适合目前内外贸并重的经营格局。

记者了解到,随着市场繁荣发展,部分行业从市场溢出后,逐步形成场内

以外贸为主、专业街内外贸兼顾的布局,如长春一区饰品及配件专业街集聚了400多家商户,主要销售胸针、项链、头花、手链等饰品及配件,呈现出产业规模化、产品高档化、营销国际化的发展格局。

义乌是全球最大的圣诞用品集散地,每年6-10月,三分之二的圣诞用品会从这里漂洋过海运往全球各地。距离国际商贸城2公里的福田二区圣诞用品专业街,集聚着40余家圣诞用品企业,这里俨然一个缩小版的义乌国际商贸城,各种圣诞用品应有尽有。

站在自家店铺,义乌市傲雪工艺品厂负责人骆时珍正在设计明年的圣诞树产品。骆时珍指着旁边大小各异的圣诞

树说:“这几十棵树要是放在市场里,估计得要40多平方米才能放得下。”

其实,在专业街商品并非只有圣诞树、圣诞雪橇这样的大件,还有圣诞球、圣诞贺卡这样的小件,有几百上千元电动圣诞老人等高端产品,也有低至几毛钱一个的圣诞装饰品。大家入驻专业街,无外乎两种情况:一自家没有市场摊位,二是经营大户嫌市场摊位小难以施展。

“入驻专业街的商户,只有10%在市场有摊位,毕竟摊位有限,很多商户还是很想入场,缺一个合适的机会。”义乌市圣诞用品行业协会秘书长蔡勤亮告诉记者,2009年,义乌市圣诞用品行业协会成立,专业街也就在那时起有了一定规模。这几年,在政府部门、福田街道的支持下,专业街依托市场不断发展壮大,走出了一条互利共赢、和谐共生的新路径。

货看起来就跟新的一样。

“昨天还在卖的货,可能今天就不要了,其实是全新的商品。”刘莉莉随手拿来一个驱蚊器说,这是几个月前厂家还在生产的货,网上售价120元。以低于成本价(相当于六七折)收来,再以37元的价格批发出去,为了保证大家的利益,会给出一个69元的零售指导价,零售商家可以在这个基础上浮动几元钱。

刘莉莉的客户90%以上都在国内,和国外客户只注重性价比不同,国内客户要求会更多,价格、品质和款式都要看,这也就倒逼很多库存行业从业者不断加强自己找货的能力。

类特指超市过季下架的产品,迭代更新淘汰的产品。

“专业街依托义乌市场发展壮大,两者不存在冲突,而是互补共赢的。”站在行业角度看未来,苏兴旺从三个角度阐述,从商户角度看,不管谁进入库存赛道,最终竞争的是产品,只有做好供应链,做精产业链,做专服务链,才能立于不败之地;从行业角度看,品牌化是库存行业发展的必由之路,品牌出海也是必经之路;从市场角度看,专业街为市场孵化了不少优质商户,商户也渴望在市场经营,义乌正在建设第六代市场,商户也希望能在新市场有一席之地。

# 2024 电商博览会 启动招展招商

□ 全媒体记者 吴峰宇

本报讯 12月26日,从2024中国国际电子商务博览会组委会获悉,本届展会已启动招展招商工作,有参展意向的企业可关注义乌电子商务博览会微信公众号,咨询或预订展位。

本届展会由商务部、工业和信息化部指导,中国国际电子商务中心、中国电子商会、浙江省商务厅和义乌市人民政府共同主办,将于2024年5月13—15日在义乌国际博览中心举办。展会聚焦电商领域,助力中小商家开拓国内电商、跨境、外贸、团购、线下经销商等渠道市场,预设国际标准展位2200个,展览面积超50000平方米,预计吸引专业观众150000人次。

据介绍,自2011年举办至今,电商博览会累计吸引参展企业超8400家,服务采购商超96万人次,在推动贸易数字化转型、新业态新模式发展等方面发挥了重要作用。目前电商博览会已发展成为电商领域引领趋势发展、传递权威声音的重要平台,展会规模、展会层次、展会成效等各项指标在国内同行业展会中排名领先,被业界评为“最具影响力品牌展会”“中国十佳品牌专业展览会”。

# 义乌海关加强知识产权保护助力小商品出口

□ 全媒体记者 吴峰宇

本报讯 从义乌海关获悉,今年以来,海关扎实开展知识产权海关保护“龙腾行动”“蓝网行动”“净网行动”等专项行动,显著增加在进出口环节知识产权执法频次,持续保持打击侵权高压态势,有效净化贸易通道。截至11月底,进出口环节查扣侵权货物571250件。

“大家请往这里看,这些带有‘HUAWEI’标识的充电头是在出口渠道查获的,这起案件经过海关与公安联合侦办,捣毁制售假冒窝点5个,抓获多名犯罪嫌疑人……”义乌海关知识产权科关员姚雨梦指着展示架上的侵权样品,向企业代表们介绍一起典型案例。

近年来,义乌海关与义乌市公安局等部门构筑知识产权边境保护综合治理体系,实现行政执法与刑事司法“无缝对接”,执法链条贯穿采购、生产、销售、货代、报关等小商品出口各个环节,查办一大批侵权危害大、社会影响大的典型案件,通报移交刑事案件线索数百起,共十一次获评全国海关知识产权保护典型案例,有效遏制侵权高发态势。

此外,义乌海关率先建成海关系统首个大型综合性知识产权专题展厅——中国海关知识产权保护展示中心(义乌)。针对出口企业可能发生无意识侵权的问题,自主设计《一张图看懂亚运会知识产权海关保护》等系列普法图册向企业商户发放,连续10年主动对接“义博会”等大型展会,巡查展位8000余个(次)等。截至2023年11月,在海关总署备案的义乌本地自主知识产权与2009年建关时相较增长近百倍。

# “土”到极致就是“潮” 今冬最火时尚单品 “返璞归真”

□ 全媒体记者 龚双妍

本报讯 军大衣在社交平台上爆火后,在线上电商平台搜索量位居前列,直接助推军大衣销售走向高潮,义乌市场内经营户紧跟潮流热点,加大相关服装辅料及配件生产。

“土”到极致就是“潮”,种种迹象都表明,军大衣“火”了。“这几天,就有好几个二十几岁的小伙子来买军大衣。”在篁园服装市场做工装批发生意的黄宗洪告诉记者,不管是零售还是批发,今年军大衣的销量都比往年好。黄宗洪店里的军大衣共有三四种款式,其中又以中端的加绒款卖得最好,批发价在一百元左右,一款内里毛绒可脱卸的军大衣批发价则要卖到一百七十元左右。“批发主要还是以老顾客为主,一个月能卖几千件。前不久接了个山西西商商的订单,采购了8万元左右的军大衣作为劳保用品发放。”

因为军大衣拥有高保暖和低价价格的两大优势,在北方地区拥有一大批客户群体。黄宗洪表示,今年北方冷空气频繁发力,山东、山西、河北和东北等地的批发客户早就前来询价商洽。此外,由于毗邻横店影视城,许多剧组也前来批发军大衣,一订就是数十上百件,累计也销出了几千件。

军大衣缘何突然爆火?同样在篁园服装市场做了多年工装批发生意的陈女士告诉记者,军大衣或夹棉或加绒,一件就有六七斤重,而且长度都在膝盖之下,只要将一件军大衣紧紧包裹在身,处于零下二十几度的环境下也能完美御寒。此外,这几年也在面料上得到创新,有的军大衣外层能防水,实用性得到大幅提升。“军大衣可以说是一个流行了几十年的服装了,不仅仅因为现在的年轻人更趋于消费理性,选择高性价比比的御寒服饰,而且身着军大衣也会让人油然而生一种军人情结,年轻人穿起来笔挺、精神,也是一种时尚趋势。”

在篁园服装市场,除了军大衣被挂在了显眼的位置,记者看到,不少色彩鲜艳的东北花棉袄也特别引人注目。这种花棉袄多为女款,近日在短视频加持下也颇为流行,甚至有不少博主穿着花棉袄走出了国门,深受不少外国人的喜爱。经营户毛女士告诉记者,店里的修身款和马甲款花棉袄售价都只要四五十元,批发已处于断货状态,店里也只有少量存货用于零售。现在,基本上每天都有小姑娘前来购买,有的买回去当伴娘服,有的就是图个新鲜。这种花棉袄厚度相对较薄,更适用于在室内或温暖天气的室外穿着。



银海社区年货挂历专业街夜景