

外商赴華共築供應鏈：引進中國新技術新材料

「世界超市」義烏 節後首日迎客22萬

►舞龍隊2日在義烏國際商貿城門口的廣場表演，迎接商貿城兔年開市。

新華社



「我是特意趕在市場開市第一天的單，中國人講究開門紅，第一天就開單一年生意都興隆。」印度外商Depak在浙江義烏國際商貿城新年開市當天（2日）就下了200萬元（人民幣，下同）的訂單，他說要把疫情3年失去的時間都「搶」回來，還打算把中國更多新技術、新材料、新設備帶回印度。隨着中國內地防疫政策優化，義烏外商紛至沓來。據悉，新年開市首日，有「世界超市」之稱的義烏國際商貿城總人流量超22萬人次，較去年上升14.8%，恢復到疫情前流量。

大公報記者 王莉

同樣來自印度的外商Raja雖然回到義烏才十幾天的時間，但已經下了20個貨櫃的訂單，並且又新成立了一家外貿公司。他告訴記者，經商20年來他所有的生意都來自義烏，大到行李箱、工藝品，小到文具、玩具，總能在義烏找到合適的貨源，每年兩三百個貨櫃的訂單不在話下。

新德里逾70%機機自義烏進口

新年開市第一天，他早早來到了市場。「現在重點在選貨，為4月和9月的採購旺季做準備。」他說，「前幾年一定程度上受到了疫情的影響，今年新公司成立後都想慢慢做起來，印度市場很大，義烏製造很好。今年預計採購量將超過400個貨櫃。」

「在印度新德里最大的批發市場裏，大部分襪子都是我從這裏進口過去的，而且當地70%以上的襪機、鞋面機，也是我從這裏進口的。」已在義烏經商15年的Depak視義烏為自己的福地。然而因疫情影響，他近3年時間沒來義烏，直到去年10月，實在等不住

的Depak一聽說有到義烏的包機，馬上就辦妥所有手續飛了回來。

外商扎根 直播「我們市場」

「疫情後我就一直沒來過中國，採購主要依靠在義烏的僱員，保險起見只做原本比較成熟的貿易，這就導致公司拓展非常受阻。」如今，看着重現生機的市場，他連連對記者說「Very lucky」，因為自己可以第一時間回到義烏。今年Depak計劃要在義烏大幹一場，「我打算開拓襪子原料進口的生意，比如棉紗、棉線等。把中國更多新技術、新材料、新設備



▲敘利亞外商Jamal與兒子一起選品拍攝。大公報記者王莉攝

帶回印度。預計今年訂單會翻番。」

「我們市場開市啦！你們隨時可以過來啦。」已經習慣把義烏國際商貿城稱作「我們市場」的敘利亞外商Jamal一早就帶着家人趕到市場一邊拍照、拍視頻，一邊通過社交平台向國外客戶現場直播開市的熱鬧景象。「疫情三年，很多外商回去了，但我一直在義烏。從去年底到今年初，有好多國外客戶都來問我義烏現在怎麼樣了，什麼時候能再來，所以一開市我們就來拍些市場和產品的照片、視頻發給他們。」「我想通過這些照片、視頻告訴他們，不要有任何顧慮了，趕緊來吧。」

「我來義烏已經10年，兒子今年17歲，女兒15歲，他們在義烏的時間遠遠超過在祖國的時間，義烏可以說是我們第二個家。」Jamal用一口流利的中文告訴記者。聊到今年的採購計劃，Jamal雖然沒有透露確切的數字，但連連表示「一定會大幅度增長」，「我給自己取的中文名字叫李駿馬，相信今年的生意也一定會像『駿馬』一樣奔騰起來。」

義烏外商積極採購

	印度外商Depak	印度外商Raja	尼泊爾外商畢需努	埃塞俄比亞外商科德
採購情況	●開市首日即簽定200萬元人民幣襪子訂單	●1月底至今已採購20個貨櫃商品	●已向客戶發出200多張來義邀請函	●開市首日採購五金廚衛商品60萬元人民幣
採購計劃	●拓展棉紗、棉線等原料採購	●成立新公司，加大貿易量	●尼泊爾外商將在義烏新設公司20多家	●瞄準新產品
預期增長量	●訂單量實現翻番	●採購超400個貨櫃商品	●義烏與尼泊爾貿易額翻番	●採購量增長70%—80%

大公報記者王莉



▲印度外商Raja（右）在店內選貨。大公報記者王莉攝

「他們回來 我們的信心也回來了」

商戶心聲

「1月初中國優化防疫政策的消息公布當天，就有很多國外客戶來聯繫我了，確定消息無誤之後都非常高興，都趕着去遞交申請辦理簽證。」義烏玩具商戶莊愛萍告訴記者，「不過聽說有些國家簽證需要排隊，所以他們來到時間會相應延遲一些，我目前知道的就有50幾位國外客戶會在3月初到達。」

被問及外商回歸有何感想時，莊愛萍滿臉笑容，聲音也提高了八度：「高興啊，當然是高興啦。疫情三年，你說生意一點不受影響那是假的，雖然可以通過視頻、照片進行溝通，但是像我們這種相對高端的毛絨玩具，價格也相對貴一點，客戶沒有親眼看到、摸到，還是會影響下單數量的。我現在就等着他們快點來，當面溝通效率更高，更能了

解他們的需求，便於設計今年新款。」

「還好，從去年底開始就不斷有外商聯繫我們說要過來看樣了，他們回來，我們的信心也就回來了。」正月初八開始，莊愛萍就進入了工作狀態，盯着廠裏開始新款玩具的打版。「我就有一種感覺，今年訂單會爆發式增長，所以我們從現在開始就全力以赴。」

義烏飾品商戶孫靈娟也明顯感受到了今年市場回暖的速度和熱度。「大年初五就有客戶聯繫我們說已經到義烏了，這幾年來還是第一次出現這樣的情況。開市第一天葡萄牙客戶就採購了20萬元的項鏈產品，泰國的客戶也已經在來的飛機上了，一切都朝着好的方向在發展。」她告訴記者，「今年我們準備大幹一場，店鋪從1個擴展到了3個。」

大公報記者王莉



▲市場內人頭攢動，人流量明顯增多。大公報記者王莉攝

用生硬中文洽談生意：好久不見了

記者手記

時隔數月，當記者再次來到浙江義烏，最明顯的感受就是，那份專屬於這座「世界超市」的國際範兒又回來了。坐在出租車上，司機大哥都特別自豪地說：「你看路上又開始堵車啦，而且是一天比一天堵，但我們看着還是特別高興，這說明義烏又『活過來』了，這樣我們也有錢賺。今年大街上老外面孔明顯多了許多，那些中東餐廳、印度餐廳、水煙館都開始營業啦。」

走進義烏國際商貿城，通道內人頭攢動，說着英語、俄語、西班牙語、阿拉伯語以及生硬中文的採購商們穿梭於攤位之間，與商戶互道「新年好」，然

後就直奔主題介紹產品、洽談價格、敲定訂單，甚至有些店鋪門口的通道上都已堆滿了待發的貨物。市場商戶們都不禁感嘆，這樣的場景是那熟悉，但又「好久不見」。

記者還清楚記得，去年開市時，商戶莊愛萍只不過淡淡地和記者聊了幾分鐘時間，而今年她的狀態完全可以用亢奮來形容。半個多小時裏滔滔不絕地向記者介紹目前的訂單情況、今年的銷量預測以及所做的準備工作，眼睛裏有了光，語調都是上高音。採訪結束，她還端來了精心準備的紅色糖果往記者手裏塞，說到「新年甜一甜，今年生意一定旺」。

大公報記者王莉

馬朝旭晤俄外長：落實兩國元首重要共識

【大公報訊】據外交部網站2月4日消息，2023年2月2日至3日，外交部副部長馬朝旭赴俄羅斯舉行中俄外交部門磋商，其間分別會見俄外長拉夫羅夫，同俄副外長魯登科、維爾什寧舉行磋商。

馬朝旭同俄方就中俄關係、兩國雙邊協作以及共同關心的國際和地區問題深入交換意見，強調在習近平主席和普京總統戰略引領下，中俄新時代全面戰略協作夥伴關係始終保持高水平發展勢頭。兩國政治互信持續深化，各領域合作穩步推進，國際協作更加緊密。中方願同俄方一道，認真落實兩國元首達成的重要共識，推

動雙邊關係在新的一年取得新進展。

俄方表示，願同中方加強交流合作，落實好兩國元首達成的重要共識，深化雙邊層面戰略協作，密切在國際和地區事務中的溝通協調，推動俄中關係達到更高水平。

俄方：俄中關係高於軍事聯盟

另據微信公眾號「中國駐俄羅斯大使館」2月4日消息，2月2日，俄羅斯外長拉夫羅夫接受俄國家官方媒體「今日俄羅斯」國際新聞通訊社專訪時，對中俄關係給予高度評價。

拉夫羅夫表示，俄中沒有建立軍事聯盟，但雙方關係高於傳統軍事聯

盟質量，沒有限制、界限和禁忌話題，兩國關係正處於建交以來最好狀態。中國「一帶一路」建設與歐亞經濟聯盟對接順利推進，有助於推動地區一體化進程，促進建立更加公平的國際秩序。

拉夫羅夫指出，俄中簽署的各項協議符合雙方利益，這些協議並未將俄定義為從屬角色，而是互惠互利的。兩國合作項目不僅涉及對華能源供應，還涉及太空、核能和其他高科技領域。許多人試圖炮製「中國威脅論」，這是在經濟領域和國際事務中破壞俄中關係的花招。俄方對此心知肚明。

北京冬奧官方電影即將上映

【大公報訊】記者張帥北京報道：北京2022年冬奧會迎來開幕一周年。2月4日晚間，北京聯手河北舉辦的「紀念北京2022年冬奧會成功舉辦一周年系列活動」在首鋼冰球館啟動，接下來將於2月至3月期間在北京冬奧

會京張兩地三賽區組織進行多項活動。

紀念北京2022年冬奧會成功舉辦一周年系列活動以「非凡冬奧路 一起向未來」為主題。2月4日晚在北京首鋼冰球館舉行的啟動儀式分為「冰雪再燃燒」「傳承北京冬奧精神」「一起向未來」三個部分。

大公報2月4日獲悉，北京冬奧組委和國際奧委會聯合出品的北京冬奧會官方電影目前仍在緊張製作中，不久即將與觀眾見面。該電影由張藝謀擔任監製，陸川擔任導演，從2020年開始拍攝了超過700個小時素材，記錄了在新冠疫情背景下，各方如何緊密合作，直面困難、頂住壓力，成功籌辦和舉辦北京冬奧會。



▲2月4日，國家游泳中心舉辦冬奧一周年回饋紀念活動。新華社