

日學阿拉伯語夜習西班牙語 課程圍繞經營場景

# 「義烏老闆娘」扎堆練外語拓新市場

## 反擊關稅霸凌

「酒打(質量)、哈維亞(集裝箱)、嘎克(市場)……」如果你在早上8點40分至9點20分期間，走進位於浙江義烏國際商貿城一區的公益外語晨練基地，你會聽到一聲聲齊整卻有些奇怪的發音，那是商貿城的外貿商戶們在老師的帶領下，認真學習阿拉伯語課程呢。面對美國頻繁揮舞的「關稅大棒」，這些外貿商戶們可不願意坐以待斃，他們選擇主動出擊，白天學習阿拉伯語，晚上學習西班牙語，用拓展新市場來迎接愈演愈烈的關稅挑戰。

●文/圖：香港文匯報記者 俞晝 浙江義烏報道



跟着老師認真學習的義烏外貿商戶們，其中以「老闆娘」居多。

范艷香在義烏國際商貿城一區有一間小小的飾品店，業務遍布北美、歐洲、東南亞等地區，其中美國市場的業務佔比約為20%。「特朗普今年第一次提出要加關稅時，美國採購商就來跟我商量降價，被我拒絕了。」面對香港文匯報記者的鏡頭，范艷香回應得十分坦然，「義烏小商品走的是薄利多銷的路線，我不可能虧本去接美國的訂單，大不了換個市場做做。」

### 「市場在變化，不斷學習才能無懼挑戰」

因此，當范艷香得知這期的公益外語培訓是阿拉伯語時，她第一時間報名了。上課地點就在商貿城一樓，下課了可以「無縫銜接」直接去開舖營業，一點兒都不耽誤賺錢。」范艷香笑着回憶道，第一堂課結束後，她剛回到店裏，便遇到了來自阿拉伯的採購商，「我立馬邊說『Habibi(阿拉伯語：親愛的)』邊迎上去，他們特別開心，一連下了好幾單，還給我介紹客戶呢。」事實上，在義烏國際商貿城，有着與范艷香相同理念的商戶還真不少。自從阿拉伯語課程開設以來，每天早上都有100多位商戶來到晨練基地，一邊認真地記着筆記，一邊大聲地跟着老師朗讀單詞。由於義烏的外貿商人普遍採用「前店後廠」的經營模式，且幾乎都是「女管店男管廠」，因此放眼望去，前來學習的100多位商戶也以「娘子軍」居多。

「為了佔個好位置，我8點10分就到了，這樣聽得更清楚，跟老師互動的機會也更多。」身着民族服飾的傅江燕在人群中十分顯眼，前不久她用DeepSeek玩轉跨國生意的視頻火出了圈，一會兒下課後還要去領一個有關電子商務的獎項，但她並不願為此錯過阿拉伯語課程的學習，直接穿着領獎服飾便來了。「市場在變化，我們做外貿生意的也要不斷學習，這樣才能無懼挑戰。」

### 外語是打開國際貿易大門「金鑰匙」

作為「世界超市」，義烏與200多個國家和地區有着貿易往來。為了滿足商戶們的經營需求，由浙江中國小商品城



芬蘭人Alex一有空便會到外語晨練角為商戶朋友們「開小灶」。

集團股份有限公司組織的市場經營戶免費外語晨練培訓已持續了19年，累計培訓市場主體超50萬人次。今年，面對外貿新需求，公益培訓新增了阿拉伯語、西班牙語的相關課程，內容則圍繞日常經營場景設計。

「義烏與阿拉伯國家的經貿合作極為緊密，活躍着大批使用阿拉伯語開展業務的商貿從業者。在義烏市場，用阿拉伯語討價還價、敲定訂單的場景隨處可見。僅去年，義烏對沙特阿拉伯的進出口額就達到164.6億元人民幣，同比增長16.5%。」中國小商品城商學院外語晨練培訓項目負責人向香港文匯報記者介紹道，「這一次開展阿拉伯語培訓，也是通過對商戶需求的摸底調查來的。」

「項目組邀請我來講課時就提了一個要求——授課內容不需要多深奧，而是圍繞日常的商貿活動展開，主打一個『活學活用』。」馬堯曾在埃及留學多年，他告訴記者，參與培訓的商戶們學習積極性很高，有兩鬢斑白的老商戶，有拚搏奮鬥的中青年商戶，還有剛剛踏入行業的創業者。「有時候我檢查他們的筆記，上面滿滿地記錄着用中文諧音詞標註的發音，還是挺觸動的。」

沈愛菊便是馬堯口中的老商戶，今年年逾六十歲的她已在市場經營了三十多

年，主要做的是瑜伽褲和打底褲的出口貿易。在沈愛菊看來，外語是打開國際貿易大門的「金鑰匙」，因此今年她一口氣報名了英語、阿拉伯語、西班牙語三門外語課程，「這幾門語言涵蓋的國家非常多，雖然國外採購商一般都會帶着翻譯人員上門，但若我自己學會了，交流起來肯定更加方便。」

### 芬蘭小伙主動請纓為商戶們「開小灶」

在一眾「娘子軍」中，濃眉大眼的芬蘭小伙Alex顯得格外引人注目。一開始，香港文匯報記者以為他也是報名來學習阿拉伯語的商戶，後來一問才知道，原來Alex曾在迪拜從事外貿生意多年，精通英語和阿拉伯語，如今則將工作重心放到了義烏。「在迪拜，來自中國義烏的商品隨處可見，於是我就想，為什麼不直接到原產地來做生意呢？」

2013年，Alex踏上了飛往義烏的旅程，並深深地被這座既local(本土)又international(國際化)的城市所吸引。「義烏的商戶都很friendly(友好)，我在這裏學會了中文，也交了不少朋友。」因此，當Alex得知晨練基地開設阿拉伯語課程後，便自覺每天早起一小時，來這裏為商戶們「開小灶」。「阿拉伯語還蠻難學的，有些商戶一下子吸收不了，我就留下來再幫她講講。」

數據顯示，2024年，常駐義烏的境外人員已高達1.85萬人，其中有不少都是像Alex這樣來原產地「淘金」的商人。如今，伴隨着中國全面放寬優化過境免簽政策紅利的不斷釋放，在義烏做貿易的外商們也受益匪淺。「我有很多中東和北歐的客戶需要來義烏看貨，中國全面放寬優化過境免簽政策後，他們來中國更方便了，我的生意也會更好。」



## 巧用DeepSeek玩轉跨國生意

事實上，在報名參加阿拉伯語課程培訓前，傅江燕早已在她的手機小程序裏實現了包括阿拉伯語等36種外語的「流暢表達」——今年2月，義烏國際商貿城集團的Chinagoods AI智能服務平台宣布接入DeepSeek並進行本地化部署，在此基礎上創建的「小商AI視創」小程序能夠按照商戶指令智能生成文案，一鍵生成多語種的商品推介視頻。

「我很願意嘗試新東西的！」傅江燕告訴香港文匯報記者，早在五六年前，她便開始在國際社交平台上發布產品的推介視頻，但囿於語言障礙，只能以「中文發音+英文字幕」的形式上傳，客單轉化率並不高。「現在有了AI技術，我只需要拿起貨架上的商品，對着鏡頭念『12345』，就能生成一段『毫無破綻』的外語推介視頻，整個製作過程也就十分鐘左右，非常方便。」

### 勤學語言 讓交流更有溫度

既然有了AI技術，為什麼還要辛苦地學習阿拉伯語呢？「這就源自於一次烏龍事件的刺激了。」傅江燕笑着回憶道，由於她在短視頻裏「講着」流利的阿拉伯語，一位中東的客戶信以為真，直接向她發送了阿拉伯語的諮詢單，「我趕緊請來專業的翻譯人員幫忙溝通對接，才拿下了那單生意。正是從那一天起，什麼時候能真正地使用阿拉伯語交流成為了我的一點小執念。」

除了學習阿拉伯語，傅江燕還報名參加了每周一節的西班牙語課程，為此她需要在每周四店舖結束營業後，趕往位於義烏江東街道的國際鄰里中心，與100多位有着相同「執念」的義烏商戶們開啟西班牙語的學習交流。「雖然用AI技術製作的短視頻也能帶貨，但它替代不了人與人面對面交流時的溫度。」傅江燕笑着說，為了「拿下」更多的國際客戶，她決定再拚搏一把！



范艷香「最牛老闆娘」的大獎牌被她擺在店舖醒目處。



范艷香在店舖裏向記者講述自己接待阿拉伯採購商的故事。

## 不破不立「大不了換個市場重新來」

最近幾天，聶自動的微信朋友圈只有一個主題：清倉。二十多年前，她從萬聖節面具的設計生產入手，逐漸拓展到與萬聖節相關的各類商品，而美國一直都是她的主戰場，佔到出口銷售總額的近一半。「影響肯定是有的，目前還未發貨的都被叫停了。」聶自動向香港文匯報記者展示了她手機裏來自美國採購商的郵件，對方的態度看起來也很無奈。

「以目前的關稅漲幅來算，這個生意誰都沒法做。」至於已經按照訂單要求趕製出來的貨品，

聶自動選擇主動出擊，從此合作過的其他國家的客戶裏挖掘需求。「像我這樣自建工廠的，一旦貨品生產出來卻沒發掉，就會產生隱性的積壓成本。」好在，聶自動與幾位歐盟客戶溝通後，發現歐洲市場對萬聖節商品的需求也不低，「於是我就再降了一點價格，將貨轉到歐盟去了。」

### 「沒有人會只盯着一個籃子看」

不破不立。聶自動發布在朋友圈的一系列小視頻裏，萬聖節面具鋪了一地，畫外音則都是再簡

單不過的四個字：現貨處理。這些視頻既是外貿生意人及時止損的自救，亦是「義烏老闆娘」決定破釜沉舟的信號。聶自動表示，她計劃把今年經營的重心轉至中國傳統節慶用品。去年，她就已經有所嘗試，市場反響不錯。接下來，她還將投入更多精力與資源，潛心進行新產品的研發。

事實上，這並非是聶自動的第一次自救。早在特朗普上屆任期關稅戰期間，聶自動就開始頻繁出差，着手挖掘其他國家的市場了，並由此開拓了包括歐盟、南美等地的新商機。「在這裏，大



聶自動工廠針對中國市場設計的新年飾品。

家都很清楚，世界上並沒有長青的生意，我們隨時都在觀察市場的變化，並及時作出改變。」聶自動笑着說，這就是義烏，「沒有人會只盯着一個籃子看的，大不了換個市場重新來」。