

中银研究产品系列

- 《经济金融展望季报》
- 《中银调研》
- 《宏观观察》
- 《银行业观察》
- 《国际金融评论》
- 《国别/地区观察》

作者：刘佩忠 中国银行研究院
电话：010 - 6659 6623

签发人：陈卫东
审稿人：周景彤 梁 婧
联系人：刘佩忠
电话：010 - 6659 6623

* 对外公开
** 全辖传阅
*** 内参材料

新形势下义乌经贸

发展特征、挑战与政策建议*

习近平总书记将义乌发展概括为“莫名其妙、无中生有、点石成金”。近年来，义乌经济在商贸服务业带动下保持高速增长，新兴产业和外贸新模式新业态发展提供了新动能。同时，义乌外贸发展也面临内外部形势变化带来的挑战。从外部看，全球经贸环境复杂性提升，美国新一轮关税战贸易战冲击外需，新兴经济体基础设施短板制约多元市场拓展。从内部看，义乌产业和商贸转型存在堵点困难，光伏等新兴产业经营压力上升，传统产业出口竞争加剧，跨境电商领军企业缺失，针对贸易新模式的金融服务有待完善。建议前瞻性预警和规避经贸风险，多向发力拓展国内外市场，强化与新兴市场基础设施合作共建；依托地方优势合理规划产业布局，完善适应外贸新模式新业态的金融服务。

新形势下义乌经贸发展特征、挑战与政策建议

习近平总书记将义乌发展模式概括为“莫名其妙、无中生有、点石成金”。改革开放以来，义乌坚持开创精神，义乌小商品市场从无到有，逐步走向“买全球、卖全球”，成为了全球最大的小商品集散中心，被誉为“世界超市”。义乌已成为全国中小微企业开展国际贸易的重要窗口和平台。

一、当前义乌经贸发展情况

（一）义乌商贸服务业推动经济快速增长，实现了“强县”与“富民”并重

2012-2024 年，义乌GDP平均增速达到 8%（图 1），高于同期全国经济平均增速（6.3%）。2024 年，义乌GDP达到 2503.51 亿元，总量位列浙江省县市区GDP第七，占金华全市经济总量的比重达 36.2%。

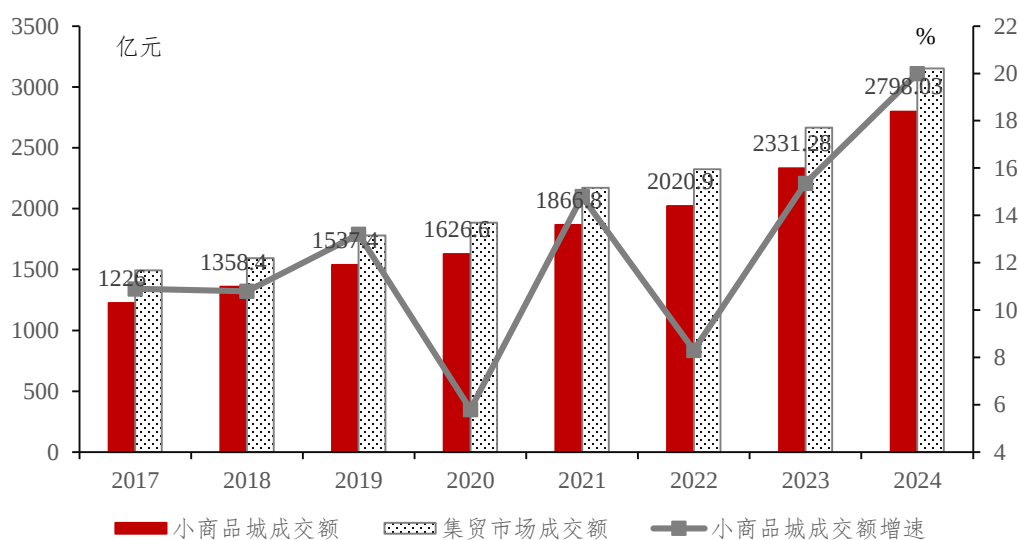
图 1：义乌 GDP 情况



资料来源：Wind

商贸和市场是义乌经济发展的重要支撑。2024 年，义乌第三产业增加值占GDP比重达到 70.2%，显著高于同期浙江省（58.5%）和全国（56.7%）水平。其中，批发和零售业增加值为 671.7 亿元，占第三产业比重的 47.9%。小商品市场是义乌商贸的核心动力。义乌国际商贸城作为全球知名的小商品贸易中心，以其庞大的市场成交额和广泛的商品种类，持续多年稳居全国综合市场领先地位。目前，义乌市场经营面积达 640 万平方米，拥有 7.5 万个实体商铺，服务上下游 210 万家中小微企业。2024 年，义乌市集贸市场总成交额 3150.64 亿元，增长 18.2%。其中，中国小商品城实现成交额 2798.03 亿元，增长 20%（图 2）。

图 2：义乌集贸市场和小商品城成交额变化



资料来源：义乌市统计年鉴

义乌市场主体以个体工商户为主。截至 2024 年末，义乌拥有 115.5 万户在册经营主体，是全国在册市场主体第一大县。从经营行业看，义乌市场主体主要集中在“批发和零售业”，占比达到 74.6%。从主体类型看，义乌个体经济最为活跃，个体工商户数量占经营主体的 72%，其次是自然人独资的有限责任公司，占比为 14.7%。从注册资本看，小微经营主体因其灵活性和对市场的快速反应能力，始终占据主导地位，注册资本低于 50 万以下的占总数的 78%。

商贸发展推动义乌实现“强县”与“富民”并重。义乌商贸服务业比重大，个体工商户数量多，“十人九商三个老板”，拉动了居民收入增长。2024 年，义乌市人均可支配收入占人均GDP比重为 67.2%，显著高于上海（40.1%）、北京（37.5%）、广州（50.8%）等经济强市以及全国平均水平（43.1%）¹，做到了“强县”与“富民”并重。根据《中国县域共同富裕监测报告（2024）》，2024 年义乌市位居我国县域共同富裕指数排名榜首。

（二）小商品贸易塑造了义乌偏轻的工业结构，新兴产业培育为义乌工业发展提供新动力

在早期“工商联动”战略引导下，义乌前期工业结构以劳动密集型的轻工业为主。“十三五”期间，义乌将日用时尚消费、信息网络经济、先进装备制造和食品医药健康作为重点培育产业，并以日常消费品产业为核心。2015 年，义乌纺织和服装业产值占制造业总产值的 43.9%，文教体美娱乐用品制造业、橡胶塑料制造业（日用塑料制品为主）、金属制品制造业（金属包装容器为主）的产值比重分别为 10.7%、6.8%和 4.6%（图 3）。

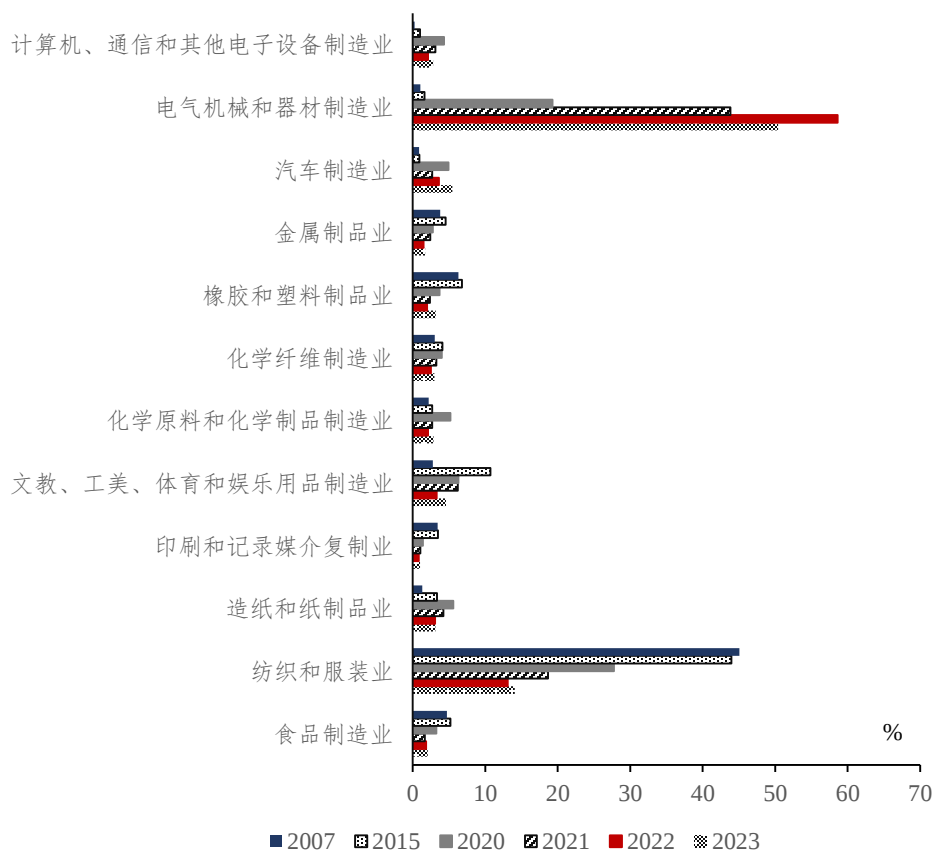
近年来，义乌引入光伏、新能源等新兴产业，推动制造业结构转型。相比浙江其他千亿县所具备的附加值较高、核心优势鲜明的工业产业集群²，义乌的产业结构层次存在短板。为优化升级产业结构，义乌于 2016 年引入光电光伏产业，规划布局完整的上下游产业链。“十四五”期间，义乌重点推动信息光电、新能源汽车及零部件等新兴产业集群发展，招引光伏企业 21 家，集聚光伏组件和光伏电池领域的全球领先企业，其中爱旭、晶澳、天合等 4 家企业产值已突破百亿。2023 年，义乌市光伏产业规上产值达到 805 亿元，占浙江省光伏产业产值的 30%以上。2023 年，义乌电气机械

¹ 2024 年，义乌按人均可支配收入和常住人口计算人均 GDP 分别为 88048 元和 131040 元；上海分别为 88366 元和 216795.15；北京分别为 85415 元和 228000 元；广州分别为 83436 元和 164171 元；全国分别为 41314 元和 95749 元。

² 比如慈溪的小家电、余姚的汽车零部件、乐清的低压电器。

（光伏设备及零配件为主）和汽车制造（发动机和零配件为主）等行业产值占比分别上升至 50.4% 和 5.5%（图 3）。

图 3：义乌各制造业工业产值占比变化（2007-2023 年）



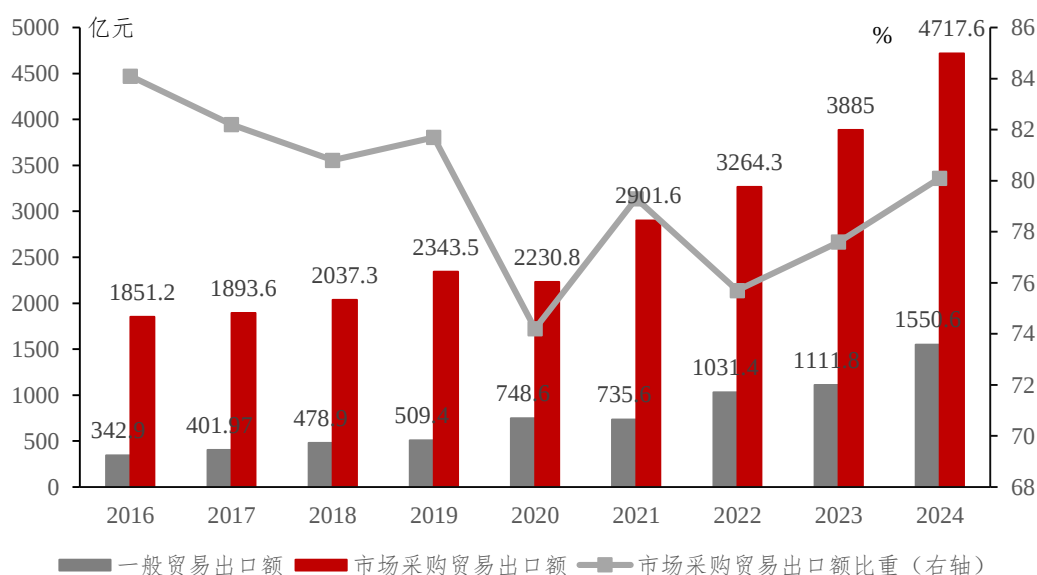
资料来源：义乌市统计年鉴

（三）义乌外贸新模式新业态动能强劲，出口多元化特征突出

自 2011 年国务院批准设立义乌国际贸易综合改革试点以来，义乌外贸新业态新模式不断涌现，外贸进出口规模由 2011 年的 255.04 亿元增长至 2024 年的 6689.2 亿元，增长 25.2 倍，已成为全国中小微企业开展国际贸易的重要窗口和平台。

一是义乌市场采购贸易、跨境电商等外贸新模式新业态不断涌现。为解决一般贸易方式不适应小商品出口的问题³，义乌于 2013 年首创市场采购贸易模式，以更低的外贸主体准入门槛、更快的通关速度、更优的税收政策、更灵活的外汇管理等推动了小商品出口。当前，市场采购贸易模式已在全国 22 个省的 39 个专业市场复制推广，成为国家外贸稳增长的重要举措。2024 年，义乌通过市场采购贸易方式出口 4717.6 亿元，同比增长 21.5%，占义乌出口总值的 80.1%（图 4）。得益于当地一批跨境物流企业推动国际物流快递化发展，本地和广东等地的跨境电商均在义乌集拼出口，促成了“市场采购+跨境电商”出口业态的崛起。义乌跨境电商增长迅猛。2024 年义乌跨境电商实现交易额 1401 亿元，增长 15.6%。除欧美国家以外，对日韩、中东、拉美等地区的跨境电商出口占比逐渐提升。

图 4：义乌市场采购贸易出口和一般贸易出口规模



资料来源：义乌市统计年鉴

二是义乌贸易伙伴日趋多元化。2024 年，义乌对共建“一带一路”国家和地区合计进出口 4133.4 亿元，占同期义乌市进出口总值的 61.8%（表 1）。以阿联酋、沙特

³ 一般贸易方式需要开增值税票实行先征后退，且货柜品种有限，必须提交国内海关和国外海关需要的各种单证，包括原产地证、FORMA 以及必须的检验检疫证明等。小商品贸易大多拼箱出口，出口商品种类繁多，且日用小商品涉及法检比例高，高查验率将造成海关拥堵和出口交易成本激增。

阿拉伯、伊拉克、伊朗为代表的中东国家，以巴西、智利为代表的拉美国家和以印度、菲律宾、马来西亚为代表的南亚、东南亚国家是义乌的重要出口目的地。这些地区对日用消费品的需求与义乌的市场产品和工业产能高度契合。

表 1：2024 年义乌市出口前十国家地区情况

国家和地区	出口额（亿元）	出口增速	占全市出口比重
美国	835.70	42.47%	14.19%
印度	284.21	-2.29%	4.83%
墨西哥	240.11	19.49%	4.08%
巴西	212.87	34.16%	3.61%
伊拉克	179.01	65.37%	3.04%
沙特阿拉伯	164.16	16.41%	2.79%
阿联酋	162.27	14.45%	2.76%
智利	129.71	22.55%	2.20%
希腊	113.69	9.15%	1.93%
菲律宾	110.46	32.83%	1.88%

资料来源：义乌统计年鉴

表 2：2024 年义乌市出口前十商品情况

商品名称	出口额（亿元）	出口增速	占全市出口比重
塑料及其制品	658.38	21.52%	11.18%
服装及衣着附件	615.23	21.50%	10.45%
电机电气设备及其零件	411.55	22.66%	6.99%
玩具运动用品	385.68	18.79%	6.55%
钢铁制品	359.46	25.82%	6.10%
机械器具及其零件	351.89	30.04%	5.97%
杂项制品	283.50	17.09%	4.81%
皮革制品	249.15	17.64%	4.23%
贱金属工具	209.38	16.44%	3.56%
玻璃及其制品	202.67	27.50%	3.44%

资料来源：义乌统计年鉴

三是义乌出口产品结构升级，对不同经济体出口产品结构差异明显。义乌服装服饰、塑料制品等传统小商品出口金额在百亿元高基数上实现中高速增长，出口“新三样”形成千亿产值、百亿贸易规模。2024 年，义乌劳动密集型产品和机电产品出口占

比分别为 41.9%和 36.5%（表 2）。义乌对以美国代表的发达国家出口主要为服装、化妆品、印刷品、画类等“弱刚需”产品。对以印度和两伊（伊朗、伊拉克）为代表的发展中国家出口主要为餐厨卫用具、五金、日用百货等“强刚需”产品以及机械、原材料、辅料等适于发展初级加工业的产品。

二、新形势下义乌经贸发展面临的困难挑战

（一）全球经贸环境复杂性提升

近些年来，贸易保护主义、地缘政治紧张及周期性经济动荡等不稳定因素给全球经济贸易恢复带来了严峻的挑战。一方面，贸易保护主义拖累全球经济贸易增长。2025 年，美国总统特朗普上任后实施了对等关税、取消小额包裹豁免政策等一系列保护主义措施，试图扭转全球贸易格局。贸易紧张局势升级和极高的政策不确定性将对全球经济活动产生巨大影响。2025 年 4 月，国际货币基金组织将 2025 年全球经济增速下调 0.5 个百分点至 2.8%，增速远低于 2000-2019 年 3.7%的平均水平。其中，新兴经济体和发展中经济体增速下滑将较为明显。另一方面，地缘政治因素带来外溢影响。全球地缘政治冲突扰动了国际金融、物流、贸易秩序，也影响了义乌的外部贸易环境。例如，由于美国对伊朗制裁导致多数涉伊外贸公司被迫取消订单，伊朗在义乌出口目的地排名中由曾经的第二位滑落至前十以外。由于欧美国家对俄罗斯实施金融制裁，一些涉俄的义乌外贸公司面临收款困难问题。

（二）新一轮关税战贸易战冲击对美出口

义乌主要以“市场采购+跨境电商”模式对美出口轻工和机电类商品。2024 年，义乌对美出口金额为 835.7 亿元，占出口总额的 14.2%，规模位居首位。从出口方式看，2017-2024 年，义乌对美市场采购出口金额年均增速达到 58.1%，比重由 26.8%提升至 80.7%，是推动义乌对美出口的主要力量。从出口产品看，2017-2024 年，义乌对美出口纺织服装商品、轻工商品和机电商品金额的年均增速分别达到 28.8%、43.1%和 54.5%，比重分别由 44.5%、17.4%和 8.5%变化为 32.4%、26.5%和 22.1%。

新一轮特朗普关税政策对义乌一般贸易、跨境电商以及市场采购贸易模式造成了不同程度的冲击。一是加征关税提高了企业贸易成本，一般贸易方式承压。2025 年 4 月以来，美国自华进口商品普遍累计加征 145% 关税，导致美国进口商无力承担关税成本而大量中止履行订单，造成义乌以一般贸易出口为主的玩具、家具等工业企业一度面临“无单可接”的困境。虽然美国在 5 月 12 日的《中美日内瓦经贸会谈联合声明》中承诺，暂缓 4 月 2 日加征 24% 关税并取消后续报复性关税，但义乌轻工业企业利润较薄，应对加征 30% 关税仍有难度。

二是跨境电商成本上升，物流、汇款周期延长。2024 年，义乌对美跨境电商销售额约 70 亿美元，并以小包裹直邮模式（占比约 18%）和海外仓备货模式（占比约 82%）⁴出口为主。特朗普政府 5 月 2 日取消 800 美元以下小额包裹关税豁免政策后，小包裹直邮模式下，义乌商家向美国消费者直邮的每件包裹关税提升至 54%。此外，美国对小包裹直邮的清关模式从 T86 转为 T11，美国海关向每个包裹至少收取 2.62 美元的处理费，物流服务商加收 20 元/票的报关服务费以及 30%-35% 的关税保证金，清关总时长增加 10-15 天。海外仓备货模式下，外贸企业自 2024 年四季度以来纷纷向海外仓备货“抢出口”，以降低关税政策影响。近期，随着美国关税政策落地，Temu、SHEIN、速卖通等主流跨境电商平台开始要求对美商家从全托管模式转为半托管模式⁵，这将直接增加卖家的跨境物流费用，并使得回款周期由 40-60 天增加至 100 天以上。

三是市场采购模式下，商户可通过调整报关金额和分摊关税等方式消化加征关税成本，受到的冲击相对较小。市场采购贸易模式允许多个出口商家通过组货拼柜（集拼）的方式将多种产品打包出口。到达目的地后，商家以整箱为单位报关交税，并可以视情况调整申报货值，分摊至每件商品上的关税成本相对较小⁶。2025 年 1-4 月，义

⁴ 小包裹直邮模式即 9610 模式，由商家直邮至美国消费者；海外仓备货模式即 9810 模式，由商家备货至美国海外仓再销售给消费者。

⁵ 全托管模式下，卖家仅需要将商品送至平台制定国内集货仓，由电商平台主导定价、物流、售后等全部环节，半托管模式下，卖家需将商品运输至国外指定集货仓（含清关），自主定价并参与售后。

⁶ 例如，义乌主流的美森快船物流服务费（涵盖运输、拼箱、清关、分拨等集拼全流程）约为 10.5 元/公斤，其中关税为 0.52 元/公斤（单个集拼货柜载货 14 吨，在美国申报货值平均 10000 美元/柜，平均关税 10% 左右，即交税 1000 美元/柜。加征关税之后，申报货值下调至 8000 美元/柜，缴纳关税 30% 左右，即缴税 2400 美元，增加关税 1400 美元/柜，分摊到运费中增加约 0.73 元/公斤（汇率以 7.3 计算），涨幅约 6.95%。

乌市场采购贸易模式出口金额为 1660.1 亿元，同比增长 16.1%。其中，2025 年 3 月，义乌对美市场采购出口 82.5 亿元，同比增长 73.9%；截至 4 月 25 日，义乌对美市场采购出口当月额为 52.72 亿元，同比增长 17.8%。

（三）新兴经济体基础设施短板制约义乌拓展多元市场

共建“一带一路”沿线的发展中国家和新兴经济体是义乌出口的基本盘，同时也是拓展跨境电商出口的重要方向。

一是新兴市场金融基础条件相对薄弱，制约外贸规模扩张。义乌市场始终坚持多元化经营，积极与东南亚、非洲、拉丁美洲等国家地区拓展贸易往来。但部分国家地区存在汇率波动大、外汇短缺和外汇管制等问题，制约贸易规模扩张，加剧反洗钱风险。根据世界银行数据，东南亚、南亚、中亚、拉丁美洲以及非洲国家地区的外汇储备可支付进口月份大多为 4-10 个月，普遍低于中高收入国家 9-10 个月水平；外汇储备占外债总额比例明显低于中高收入国家 82.1% 的水平，外汇储备短缺情况较为明显（表 3）。为稳定本币汇率和保护外汇储备，部分国家采取了较为严格的外汇管制措施，影响了出口企业利润汇回。此外，部分国家进口商通过黑市购汇支付货款，资金合法性存疑，加剧了支付结算中的反洗钱风险。各国网络支付习惯差异较大，跨境交易设施落后，降低了线上贸易效率。一方面，因信息技术和金融服务差异各国电子商务支付方式不同。例如，信用卡是新加坡普遍使用的电子商务支付方式，使用率达到 42%；泰国和马来西亚电商买家倾向于银行转账方式，占比分别达到电商交易总额的 37% 和 30%。另一方面，非洲多数国家地区缺乏高效的跨境支付系统，依赖传统银行转账或现金交易，跨境交易效率较低。

二是各国物流基础设施差异较大，影响跨境贸易时效性。以东盟成员国为例，根据世界经济论坛《全球竞争力报告（2019）》数据，新加坡公路、铁路、港口以及航空基础设施得分位于东盟十国之首，拥有东南亚最完善的物流基础设施。而柬埔寨、老挝、越南和菲律宾陆运、水运和航运运输服务得分大部分在 4 分以下，物流基础设施发展相对落后（表 4）。

表 3：部分国家地区外汇储备情况

国家地区	总储备可支付进口的月份（月）	总储备占外债总额比例（%）
东亚与太平洋地区（不包括高收入）	10.8	119.7
印度尼西亚	5.7	36.0
柬埔寨	7.8	88.7
老挝	2.2	8.7
缅甸	3.3	76.8
菲律宾	7.6	85.5
越南	3.0	65.0
拉丁美洲与加勒比海地区（不包括高收入）	7.1	39.7
阿根廷	2.5	8.7
巴西	9.4	58.5
厄瓜多尔	1.4	7.3
洪都拉斯	4.3	58.8
牙买加	5.5	31.7
墨西哥	3.5	36.0
秘鲁	10.4	79.3
南亚	7.7	71.1
孟加拉国	3.4	21.5
印度	8.0	97.1
欧洲与中亚地区（不包括高收入）	5.0	30.9
阿塞拜疆	5.5	94.6
格鲁吉亚	2.7	20.4
哈萨克斯坦	4.2	22.0
塞尔维亚	6.2	56.3
撒哈拉以南非洲地区（不包括高收入）	4.8	25.0
刚果（金）	1.7	46.1
几内亚	2.2	36.5
冈比亚	4.9	43.5
肯尼亚	3.6	17.1
尼日利亚	4.9	31.3
南非	5.3	37.7
赞比亚	3.1	10.9

资料来源：世界银行

表 4：东盟十国基础设施竞争力评分（评分标准为 1-7 分）

国家	公路基础设施质量	铁路运输服务效率	港口运输服务效率	航空运输服务效率
新加坡	6.5	5.8	6.5	6.7
马来西亚	5.3	5.1	5.2	5.5
印度尼西亚	4.2	4.7	4.3	4.9
柬埔寨	3.6	—	3.6	3.7
泰国	4.4	2.8	4.1	5
越南	3.4	3.6	3.8	4
老挝	3.7	—	3	4
文莱	5	—	4.1	4.8
菲律宾	3.7	2.4	3.7	4.1
缅甸	—	—	—	—

资料来源：世界经济论坛《全球竞争力报告（2019）》

（四）义乌产业和商贸转型面临堵点困难

一是义乌光伏等新兴产业面临产能过剩、出口受限等内外部压力。内部方面，近年来大量资本涌入新能源产业，不少纺织、玩具、家电以及房地产行业企业跨界投资光伏产能，供需失衡、价格恶性竞争等问题日益突出，导致义乌光伏企业经营压力上升并被迫减产。义乌规模以上电气机械和器材制造业产值由 2022 年的 918.4 亿元下滑至 2023 年的 788 亿元（其中光伏设备及元器件制造业产值为 781.6 亿元）。此外，义乌各光伏企业倾向于全链条、一体化发展，上游硅提纯和下游大型组件对电力、用地需求巨大，加之光伏技术更新迭代迅速，新建产能可能受资源限制而迁出义乌。外部方面，欧美对光伏产业“双反”调查制约出口。2011 年起，欧美国家对我国光伏产品实施反倾销、反补贴调查，限制产品直接出口。近期，美国对东南亚的柬埔寨、马来西亚、泰国和越南四国的光伏产品实施高额“双反”关税，将影响我国光伏产业的转口贸易和海外布局。

二是传统产业出口面临更加激烈的竞争。以服装纺织、家居日用、玩具箱包等为代表的劳动密集型产品仍然是义乌出口主力，而这类产品技术含量低，附加值普遍不高，且易与广州、宁波出口商品以及东南亚、拉丁美洲国家的初级工业产品形成竞争。

一方面，义乌出口产品的自主品牌尚未形成规模，许多企业主要承接国际品牌的贴牌生产订单，核心竞争力不强，利润空间小。另一方面，由于商品技术门槛低、产品趋于同质，企业之间的竞争激烈。部分出口企业打恶性“价格战”，降低产品的质量水平。一旦因质量问题退回国内，出口商将遭受产品成本数倍的损失，从而形成恶性循环，更不利于树立义乌产品的良好国际形象。

三是缺乏跨境电商领军企业，新型贸易人才不足。企业方面，义乌跨境电商企业“小而散”的特征突出，国际竞争力和品牌影响力难以提升，缺乏领军型跨境电商企业整合内外部资源，致使在开拓市场、创新模式、规范发展等方面的能力薄弱。人才方面，亟需培养一批通晓外贸专业知识体系、懂得国际法律、具备小语种能力、善于考察挖掘新兴市场需求的人才，进而更好地开拓海外市场，增强新型贸易发展可持续性。

（五）针对市场采购贸易新模式的金融服务有待完善

一是传统跨境结算业务不适应市场采购贸易发展需求。市场采购贸易模式允许小微外贸主体通过代理商出口和收汇，突破了传统贸易模式下“谁出口、谁收汇”的外汇结算方式。一方面，外贸客户大多通过采取拼箱组货方式出口，货物流和资金流不匹配，加大了银行机构收款结汇的难度；另一方面，外贸代理商代收代付的方式容易被银行机构的反洗钱模型拦截，造成外贸主体收汇困难。

二是适合市场采购贸易的外汇衍生产品相对缺乏。市场采购贸易主体以个体工商户和小微企业为主，规模小、闲置资金少并且对资金成本敏感度高。银行的汇率避险产品设置了保证金门槛，并且对小微主体的授信额度相对有限，较难满足市场采购贸易主体的汇率避险需求。同时，市场采购贸易收汇期限灵活、金额不确定、订单笔数多等特点加大了测量汇率风险敞口的难度，提升了锁定汇率风险的成本，导致适用于市场采购贸易主体的外汇衍生产品相对缺乏。

三是适合市场采购贸易的配套融资产品有待丰富。义乌外贸企业以轻资产的纯贸易公司为主，银行贷款利率相对较高、周期较短且以抵押担保方式为主。个体工商户因缺乏经营记录、流水较少，贷款难度较大。

三、政策建议

商贸是义乌经济的特色优势和核心动力。面对全球贸易环境不确定性挑战和拓展贸易新模式、市场新空间的堵点问题，需要多方共同努力，兼顾短期风险应对和长期改革发展，稳定和扩大内外部市场空间，强化基础设施共建合作，立足当地优势做好产业布局规划，不断完善金融服务体系，为我国转变贸易发展方式、加快建设贸易强国探索经验。

（一）国家层面，加强对外贸易的风险防范、基础设施和跨境结算等支持保障

1. 前瞻性预警和规避经济贸易、地缘政治等风险

加强国别地区形势研判，实时关注贸易伙伴国家政策变化，完善对外投资合作国别（地区）指南，及时向外贸企业传达国内外贸易政策的专业解读以及地缘冲突等风险提示，引导企业防范对外贸易投资风险。加快完善海外利益保障机制和风险应急机制，针对热点地区提前规划应对措施和专项预案，提供突发危机紧急援助和保护，协调资源帮助企业调整供应链。完善应对贸易摩擦的法律援助体系，推动国际仲裁合作，增强企业在解决纠纷中的话语权，维护好境外中资企业合法权益。

2. 强化与新兴市场金融、物流基础设施合作共建

一是扩大与贸易伙伴货币互换规模，探索数字人民币跨境支付应用，推动人民币国际化。拓展货币互换战略伙伴网络，加大与“一带一路”沿线国家，特别是一些外汇储备不足国家的货币互换规模，延长双边互换协议期限，对经济波动较大的国家地区设置“弹性额度”，允许在外汇剧烈波动时临时追加互换规模。重点聚焦资源型国家，与能源、矿产、大宗商品出口国签订“资源-人民币互换协议”，允许互换资金

直接用于双边商品和资源品贸易。对使用人民币结算的进出口企业给予关税减让，优先提供出口信用保险额度。在与“一带一路”共建国家合作基础上，探索数字人民币在能源贸易、电商消费等领域的跨境应用场景，根据各国情况组建跨境支付网络，开展数字人民币的跨境应用实验的双边合作。

二是加强海外物流仓储基础设施共建合作。针对基础设施相对薄弱的国家地区，可以助力相关国家地区的运输基础设施建设，如港口、航空、铁路等，实现进出口货物运输网络无缝衔接，减少跨境物流的时间成本。支持企业加强海外仓建设，探索多元化的海外仓建设方式，规模较大的企业可以独立建仓，资金相对匮乏的中小型跨境电商企业可以选择公共海外仓，或者与当地政府以及第三方物流企业合作共建海外仓。拓展“海外仓+本地化配送”服务，在东南亚、中东等新兴市场兴建分拨中心，降低跨境物流成本。

3. 深化跨境资金结算便利性改革

优化本外币一体化资金池业务试点政策，进一步增加试点地区和企业数量，扩大政策覆盖面。基于企业真实贸易投资背景，简化涉外收付款相关材料审核，提高企业跨境收支便利化水平。探索构建符合中小商品贸易特点的本外币账户体系，便利相关经营主体资金结算。依托市场采购贸易联网信息平台等，推动线上自助结汇和银行窗口线下结汇便利。

（二）地方层面，依托优势条件拓展市场空间、规划产业布局

1. 多向发力，稳定欧美市场、探索新兴市场、拓展国内市场

一是发挥集拼出口规模化优势，实施临时便利化措施，降低企业对美出口成本。义乌具备强大集拼组货优势，效率高、成本低、全程可视化⁷。探索“保税集品仓+国际物流专线+海外前置仓”集成改革，增强跨境电商等外贸企业对供应链的掌控能力，降低综合成本，进而更灵活地调整备货策略应对美国关税影响。支持集拼货柜出口从

⁷ 义乌发往美国西海岸港口的快船运价低至 2.5-3 元/公斤，低于发往广州快递 4.5-5 元/公斤的价格。

“按票监督”转为“按柜监督”⁸，降低集拼货柜查验概率；对信用和过往贸易记录良好的企业临时实施输美货物“零查验”，提升国内出口效率，对冲美国海关延长货物清关时间的不利影响。加快实施“先查验后装运”监管新模式，鼓励出口拼箱货物以散货方式进入海关出口拼箱货物装卸仓储专用区内，先查验、后装运，提高查验集装箱通关作业时效，节省企业掏箱、二次装箱等费用。

二是充分发挥跨境电商平台、第三方支付机构等新型贸易服务商对拓展多元市场的作用。对在义乌落地功能性机构的“一带一路”沿线国家电商平台、知名服务企业给予房租、税收补助。加强与阿里国际站、速卖通等头部跨境电商平台和服务商的合作，组织资源对接、招商培训等活动，拓展中东、非洲等新兴市场。支持“义支付”等第三方跨境支付平台，提供合规、安全、高效的跨境支付解决方案。

三是多渠道拓展外贸企业的国内市场，促进内外贸协同发展。着力解决外贸企业“出口转内销”面临的渠道不畅不健全问题。积极“牵线搭桥”，开展外贸商品出口转内销对接会，促进外贸企业与国内商场超市、电商平台合作交流。鼓励国内商超开辟入驻、宣传、销售等方面“绿色通道”，帮助外贸企业化解库存积压压力。坚持稳存量、扩增量，避免挤压原本内销企业市场空间。加大地方促消费政策支持力度，扩大居民消费需求，引导外贸企业产品与国内销售企业差异化经营，减少“出口转内销”对原有市场空间的挤压。

2. 依托地方优势规划产业布局

一是围绕商贸优势大力发展生产型服务业。立足地方产业优势和发展基础，综合分析新兴产业与本地区发展的适应性，合理制定产业发展规划，推动产业错位发展，培植特色优势。基于义乌商贸领先优势和中欧班列等交通网络优势，大力发展物流仓储服务业，树立国际物流枢纽地位。大力培育供应链管理企业，发展“智能物流大脑”，整合清关时效、航线动态等跨境物流数据，为本地商贸企业提供实时供应链优

⁸ 集拼模式下通常要几十到上百票货物组成一个货柜，“按票查验”模式下集拼货柜被查验几率较大，甚至可能“柜柜查验”。“按柜监管”可有效降低集拼货柜被查验的概率。

化服务。向产业链两端的高附加值领域延伸，发展工业设计、品牌塑造、市场营销、售后服务等高端生产性服务业，实现关联产业集群化发展。

二是支持传统轻工业智能化升级，加大自主品牌培育力度。为中小制造业企业设备自动化和数字化改造提供支持。推广工业互联网平台，发展“共享数字工厂”模式，提升设备联网率，为小微企业提供按需使用的智能生产线。鼓励企业树立品牌意识，不单追求销售业绩增长和规模扩张，以产品的质量提升、设计创新、功能完善和应用突破作为核心竞争力，强化小商品差异化、品牌化竞争力。

三是培育跨境电商龙头企业和复合型人才。深化“跨境电商+产业带”建设，支持企业建设共享海外品牌运营中心，培育跨境电商出口知名品牌。引导行业协会制定跨境电商人才培养方案、标准及相应的激励机制，设置从事跨境电商行业人才标准和职业资质，推出有行业公信力的跨境电商证书，积极推广执业证书在行业内的使用和认可。建立标准化职业技能培训体系，加强人才的职业规划和引导，建立人才供需信息对接平台，提供更多就业创业的机会和平台。举办国际化、专业化的跨境电商平台和人才交流活动，强化国内外电商平台交流合作。

（三）金融机构层面，完善适应外贸新模式新业态的金融服务

一是优化针对新型贸易的跨境结算方式。可链接地方市场采购贸易联网信息平台，搭建结算业务通道，进而识别客户身份和审核交易背景的真实性，解决市场采购贸易结算中资金、货流不对应问题。针对市场采购贸易特征设计反洗钱模型，提高风险识别的准确性。通过与支付机构、跨境电商企业等平台对接实施批量化结算，提升跨境结算处理效率、降低成本，满足跨境电商小额、高频业务结算需求。

二是提供适合新型贸易模式的外汇衍生业务。聚焦市场采购贸易主体收汇率低、收汇不确定性高等特点，为市场采购贸易主体提供基于订单的汇率避险方案。基于市场采购贸易主体的历史收款情况，根据订单金额的一定比例进行套保，进一步提高汇率避险方案的灵活性与适配度。

三是探索外贸信用贷款新模式。银行机构可针对从事市场采购贸易个体工商户的货物溯源难、货值难认定等问题，结合其整体经营情况、经营流水以及征信等综合信息提供信用授信。设计较长期限的融资产品，提供多币种放款，加快业务响应速度，降低个体工商户的资金周转成本。

