

从鸡毛换糖到出海全球市场 义乌小商品城冲刺港股寻突破

■中国城市报记者 张亚欣

被誉为“世界超市”的浙江省义乌市，正试图完成一次艰难的蜕变。

不久前，浙江中国小商品城集团股份有限公司（以下简称小商品城）正式向香港联交所递交主板上市申请。这意味着，在A股上市24年后，这家全球小商品贸易龙头，即将开启“A+H”两地上市的新篇章。

在跨境电商巨头围剿与传统外贸承压的双重背景下，小商品城不再满足于“收租者”的角色，转而借道香港资本市场，向着全球贸易的深水区全速进发。

两股力量在撕扯

相关数据显示，截至2025年底，小商品城核心实体市场包括国际商贸城一区至五区、全球数贸中心、篁园市场、国际生产资料市场及宾王市场，建筑面积超过640万平方米，里面容纳了7.5万个商位，汇集了210万种单品。

每天早上九点，拉货的板车在过道里穿梭，各国语言的询价声从档口飘出来，海外采购商们蹲在摊位前，用手机拍下样品，发给客户确认。

这套运转了40多年的线下交易系统，正在被两股力量同时撕扯。一股来自线上，Temu（拼多多跨境电商平台）和亚马逊把供应链直接对接到工厂，绕过中间批发环节；另一股来自关税政策反复波动，直接影响着市场里相当比例出口商户的订单。

在义乌从事公商贸行业近二十年的温从见，经历了这种变化。作为义乌市丹娜丝进出

口有限公司董事长，他2007年入行时，生意主要靠面对面洽谈。“总体来看，外国客人是越来越多的，特别是近几年，政府和商城集团做了很多‘引客入义乌’的努力。”温从见向中国城市报记者表示。

2025年10月启用的义乌全球数贸中心（第六代市场）带来了显著变化：省外经营主体占比超40%，新生代经营者占比达52%。

面对汹涌的数字化浪潮，即便是像温从见这样的传统贸易商也开始拥抱新技术。他已经开始利用AI工具辅助设计。“有时候灵感枯竭，就让AI设计几个模板参考，虽然不是百分之百满意，但框架能用，能节省很多时间。”在他看来，AI是促成跨国订单的辅助利器。这种微观层面的商户行为变迁，正是小商品城数字化转型的底层土壤。

撕掉“物业股”标签

长期以来，小商品城在A股市场被视为典型的“物业股”，估值逻辑基于商铺租金折现。随着业务触角延伸，这种认知正在被颠覆。

天使投资人、资深人工智能专家郭涛在接受中国城市报记者采访时表示，从业务实质看，小商品城更应当被定义为产业互联网综合服务平台。“它依托全球最大的实体小商品交易市场底座，搭建起覆盖全贸易链路的数字化生态体系。”郭涛分析，其核心盈利逻辑是为中小微贸易商户提供全流程产业服务，打通上下游资源壁垒，而非单一的实体经营载体。

品牌IP营销专家、广州思

益得首席策略官陈彦颐持相同观点。她认为小商品城不同于单纯的SaaS（软件运营服务）服务商或物流公司。“SaaS卖的是工具，小商品城卖的是‘交易场景’。”陈彦颐在接受中国城市报记者采访时强调，小商品城本身就是一个巨大的线下流量池。

小商品城2025年年报显示，2020年推出的China-goods平台，截至目前已注册560万买家，链接5万实体商铺。年报同时披露，2025年该平台累计注册采购商超550万人，累计在架商品数超1702万个。全年贸易服务收入达15.28亿元，同比增长106.83%，占营业总收入199.27亿元的7.67%。跨境支付品牌“义支付”同样表现抢眼，2025年全年跨境支付交易总额达437亿元人民币，累计跨境收款额达112亿美元，服务超2.5万家商户，覆盖176个国家和地区。

B端与C端的错位竞争

2026年美加墨世界杯前夕，温从见把原本投向美国市场的资源，集中砸向了墨西哥。“去年下半年订单起起伏伏，不过转机来自市场切换，借着世界杯东道主的东风，墨西哥市场的订单稳住了营业额。”他告诉中国城市报记者。

这种灵活的腾挪能力，是义乌商户面对外部冲击的本能反应。然而，从整体市场的竞争格局来看，义乌的对手并不是某个国家的关税政策，而是跨境电商平台对传统批发环节的替代。

根据灼识咨询的资料，按2025年的商品成交总额计，小商品城是全球最大的国际贸易

综合服务平台。

陈彦颐把这种商业逻辑拆解得很清楚：Temu和亚马逊做的是“精选SKU（最小存货单位）加平台定价”，服务的是C端消费者；小商品城做的是“海量SKU加商户自主定价”，服务的是全球小B端采购商。“7.5万个商铺、210万种单品，这种一站式逛遍全球小商品的体验，线上平台短期内复制不了。”她说。

郭涛则从交易场景的角度解释义乌的护城河。在他看来，纯线上平台难以满足中小微商户碎片化、灵活性的交易需求。义乌积累的线下展会交易场景和实体贸易信任体系，是多年沉淀下来的壁垒。“线下实体集聚加线上数字化赋能，形成了纯线上模式无法完全替代的生态。”郭涛表示。

不过，壁垒不等于保险。温从见的选择说明了一个朴素的道理，那就是无论平台模式如何演变，最终决定商户去留的，是能不能接到单子、能不能安全收到货款。关税高了就换市场，工具不好用就继续用老办法，商户们“用脚投票”比任何商业模型都诚实。

不缺钱，为何还要上市

一个引人注目的细节是，小商品城账面现金充裕，却依然选择赴港上市。小商品城2025年年度报告显示，2025年，公司经营活动产生的现金流量净额达105.29亿元，同比增长134.43%。但是，这并未阻止其登陆国际资本市场的脚步。

陈彦颐对此解读为“用境外资本，做境外生意”。“小商品城董事长陈德占说得很直接：

香港是国际化的桥头堡。”她分析，首要原因是解决ODI（境外直接投资）额度瓶颈。虽然账上有百亿元现金，但境外直接投资额度有限，而品牌出海需要大量外汇用于海外建仓、开店、并购支付牌照等。

出海的紧迫性写在了业务推进表里。截至2025年底，“小商品城品牌出海”计划已累计在全球36个国家和地区布局78个出海项目，其中2025年新增32个。

不过，随着业务版图的扩张，风险也随之放大。2026年初，中国人民银行浙江省分行披露行政处罚信息，小商品城旗下支付公司快捷通支付服务有限公司（Yiwupay义支付）因违反备付金管理规定、账户管理规定及清算管理规定，被予以警告，并处以321万元罚款。这一事件敲响了警钟。郭涛认为，随着跨境支付规模扩大，全球化合规风险已成为核心制约因素。“各国跨境金融监管规则差异巨大，反洗钱、跨境资本流动监管要求日趋严苛。”他表示，这不仅是技术系统升级的问题，更需要成熟的全球化合规体系。

根据招股书披露，小商品城此次募资将主要用于Chi-nagoods平台的全球化升级与海外仓布局。未来三至五年，公司计划建立20个海外分市场、40间海外展厅。

县城小市场、A股上市公司、A+H两地上市，小商品城三次跨越的节奏，每一步都踩在中国外贸变革的节点上。对于温从见这样的商户而言，无论平台如何演变，他们的期待始终朴素：“希望能接到更多的单子。”而这也是这场“破壁之战”最终的落脚点。

2026陆家嘴论坛在上海举行 央行将出台多项政策举措

■中国城市报记者 王 迪

近日，2026陆家嘴论坛在上海开幕，聚焦“全球治理倡议下的金融发展与合作：新愿景、新挑战和新机遇”主题，现场发布多项金融改革和开放举措。

中国人民银行行长潘功胜在论坛上介绍了六项人民银行即将出台的政策举措：一是完善短端利率调控机制。二是在

上海自贸区开展离岸人民币外汇交易试点。四是研究设立特定情景非银流动性支持宏观审慎工具。五是会同上海市政府和有关部门出台《上海国际金融中心发展离岸金融行动方案》。六是银行间市场数据报告库正式挂牌。

其中，由中国人民银行、国家发展改革委、金融监管总局、中国证监会、国家外汇局和上海市人民政府联合印发的《上海国际金融中心发展离

岸金融行动方案》（以下简称《方案》）已于6月17日正式发布。

《方案》提出，到2027年末，初步建立适应离岸金融业务的业务规则、风险管理和处置、营商环境等制度体系，立足数字化前沿开展离岸金融业务探索，更好服务企业“走出去”；到2030年末，逐步形成相对成熟的离岸金融制度和法治体系，为我国企业国际投资和贸易持续开展提供安

全可靠的金融服务，为在岸金融体系改革开展测试，有力支持打造人民币资产全球配置功能和风险管理功能；到2035年末，成为离岸、在岸高水平统筹协调发展的战略枢纽，引领国家金融高水平开放和高质量发展。

《方案》特别明确，支持在浦东新区开展离岸金融先行先试。稳妥有序在浦东新区开展离岸金融试点，持续增强社会主义现代化建设引领区

全球金融资源配置功能。试点通过“物理集聚”“主体限定”“账户隔离”等方式探索离岸金融适度集聚和有效隔离，更好集聚全球优质金融要素和资源，支持我国“走出去”企业海外分（子）公司以及共建“一带一路”国家和地区优质企业等境外企业主体使用离岸金融服务，满足其在支付结算、资金汇兑、投资融资、保险保障、资产管理等方面的多元化需求。