义乌销售的热水袋。新京报贝壳财经记者 覃澈 摄

身在英国的林颖刚将1000个热水袋从海关搬回家，便逐一给身边的朋友发去消息：热水袋到了，赶紧来拿货。

自2017年定居英国，林颖在工作闲暇之余做起了代购，帮着国内朋友购买当地商品。最近一段时间，她特别忙碌。手机里不断传来当地客户下单、催单，以及临时加单的消息，“以往都是从海外购物发回国内，如今却颠倒过来。欧洲寒冬已至，很多欧洲本地人开始疯狂买起热水袋、电热毯等国货来。”

“取暖神器”走俏，一时间，订单从海外涌向浙江义乌。

“今年生意确实不错，虽然没有外界所传的‘爆发式增长’，但相比往年的确有所提升。”近期新京报贝壳财经记者走访时，义乌国际商贸城里，一位热水袋商家刚挂断和贸易公司的电话，对方希望能追订3000个热水袋。

热水袋“漂洋过海”

北溪天然气管道被炸，能源危机不见缓解，这个冬天于欧洲而言格外寒冷。

为了熬过寒冬，越来越多欧洲家庭陆续转向远在大洋彼岸的东方，开始向中国制造寻求“解决方案”。

德国读书的王翰同样告诉记者，热水袋、电热毯已成为学校最“潮流”的商品，不少同学甚至表示愿意出高价购买。

“得知电费上涨消息后，曾委托家人从国内寄了几个热水袋过来，没想到欧洲这边的朋友看到后纷纷‘种草’（网络流行语，意为给别人推荐好物），希望能帮着购买。”林颖告诉贝壳财经记者，经过打听发现当地对热水袋需求巨大，这让自己动起了代购的念头，并联系上长期合作的国内代购商。

接到林颖发来的订单后，专门在义乌负责选货的刘伟迅速联系上当地厂家订货发货。最近一段时间，他已经接到几个海外代购打来的进货电话。每次采购的量几乎都是上千个，“总共差不多卖了几万个了。我这还算小规模的，据说更大的商家已经发了数十万单相关商品。”

10月25日，贝壳财经记者在亚马逊海外平台搜索看到，在售的热水袋售价多在7英镑至15英镑（约合60元至129元人民币）。记者注意到，销量最高的一款热水袋价格为22英镑（约合人民币182.5元人民币），其在短时间内就获到60多条好评。同时还有不少热水袋商品已经挂出“即将售罄”的标志。

而在社交平台上，不少体验过热水袋、电热毯的外国网友也开始安利这一好物，“太好用了”“它值得这个价格”“想24小时都带着它”。

网上的热水袋销售信息。截图

外贸订单达8万个，10至20多元最受宠

欧洲这股商机，早已被义乌商家敏锐地嗅到。

贝壳财经记者在义乌走访看到，除了多家专门销售热水袋的商铺生意火爆，部分家用小电器商铺同样在店里专门陈设热水袋。

“今年的订单比往年要早，订货量相对也有所提升。”在国际商贸城经营着热水袋生意的陈女士告诉贝壳财经记者，自己家在义乌卖了近30年热水袋。往年都是4月后才会接到外贸订单，而今年从3月开始就陆续接到海外订货的电话。

陈女士的店铺四周悬挂了上百款尺寸、图案、材质各异的热水袋和各种图案的绒面外套，除了直接灌水的橡胶热水袋外，也有不少充电式热水袋。而尺寸也从750毫升到2000毫升应有尽有。

“欧洲客户通常会选择PVC材质的灌水橡胶热水袋。在他们看来这类热水袋相比充电款更加经济实用。”陈女士介绍，海外客户在下订单时更倾向于2000毫升的大号热水袋，价位选择也集中于10至20多元人民币之间。

“外贸订单相对以往确实呈上升趋势，整体订单同比差不多增长了30%。”陈女士记忆中，前几年外贸订单量基本维持在60万个，而今年粗略估计差不多已经到了80万个，“以往东南亚等国家也有不少订单，但今年很大部分都是被西班牙、意大利等国家的客户订走了。”

义乌一家日用品生产制造公司的工作人员小艺同样告诉贝壳财经记者，工厂销售的电热水袋、暖宝宝等保暖用品往年基本以内销为主，很少有外销订单。但从4月开始就有不少新客户找上门来寻求进货。

贝壳财经记者了解到，保暖用品订单呈明显分化趋势。外贸订单通常集中在4至8月，而国内订单则在9月后开始爆发。

在和对方的沟通中，小艺得知有些订单其实是帮欧洲客户订货。“差不多拿了5万块钱的货，基本上拿的都是传统热水袋，也有少量充电款。尽管订单量不大，但能感受到欧洲地区对取暖需求的增加。”

贝壳财经记者采访时，多位商家表示，传统热水袋在欧洲受宠的原因很简单。除了欧洲电费较贵外，个别款式热水袋需要符合CE（欧洲标准）、BS（英国标准）等不同国家和地区标准，对于传统热水袋而言，没有类似要求。另外在出口时，充电款热水袋还需要插头检验报告，必须以“小家电”的名义报备，传统热水袋只需要报备“生活用品”即可。为了尽快收发货物，无论是贸易公司还是欧洲客户，自然都倾向于后者。

光腿神器也走俏，秋裤出口“定制”大码

“不仅是热水袋、电热毯等物品在欧洲走俏，现在还有客户委托帮着代买光腿神器、高领毛衣等保暖用品。”林颖告诉贝壳财经记者，自己在帮忙代购时还时常接到其他御寒物品的订单，“之前开玩笑给他们介绍过‘御寒套装’，没想到会引发购买热情。”

贝壳财经记者了解到，此前被不少中国年轻人笑称是“物理保暖”的毛衣、秋裤等物品，如今也成为欧洲人眼中的“过冬神器”，甚至一度出现脱销现象。

近期，法国经济部长布鲁诺·勒梅尔在采访中表示“你们将不会看见我再打领带，（而将会是）穿着圆领毛衣。”并在官方社交账号上发布自己穿着高领毛衣工作的照片。

法国政府高层“带货”，让高领毛衣在当地迅速掀起热潮，也成为众多法国乃至欧洲居民的御寒保暖选择。

“公司商品都是内销，很少接触海外客户，但确实听其他同行说今年接到不少外贸订单。”一位毛衣工厂老板告诉贝壳财经记者，自欧洲出现能源危机后，不少贸易公司迅速来到浙江咨询了解毛衣、秋裤等相关情况，并提前下款备货，“听说有同行在两三个月里就卖出去几十万件，不少企业也借机实现产销量翻番增长。”

贝壳财经记者在走访时发现，除了高领毛衣，秋裤也成了宠儿。

在浙江销售保暖内衣的商家赵帅告诉贝壳财经记者，几个月前确实频繁接到来自贸易公司的采购订单，直到最近一段时间才逐渐减少。“以前都是专做国内市场，和海外客户基本没有任何接触。”赵帅至今记得，今年5月份接到一笔来自意大利的订单，让工厂在诧异之余也犯了难。

亚洲人身材和欧洲人身材差别较大，这意味着以前销往国内的商品很难被欧洲客户接受。“其实订单并不大，货款也就10万元上下，原本计划推掉。但后来还是希望能达成合作，为今后尝试开拓外贸业务多个客户。”

思索良久后，赵帅决定调整产品大小，不但加大了尺码，还根据欧洲女性的身材特征重新做了版型设计，“最大的尺码能达到XXXXL，相信能符合大部分当地客户的需求了。”

事实上，类似的销售热潮还出现在电热毯、小型取暖器等物品上。不少商家表示，尽管义乌少有厂商生产销售此类商品，但仍有不少客户特意前来咨询购买。

据义乌海关数据统计，2022年1至8月期间，义乌市出口保暖用品，包括空调、热泵、热水器、电热毯等共计1.9亿元，同比增长41.6%。

“尽管今年热水袋、保暖内衣在欧洲掀起热潮，让义乌商人们获益。但值得注意的是，这股风潮是否能长年维持。如果厂商或者新入行者因为今年的成功而贸然扩大规模，一旦来年出现需求萎缩的情况，很容易出现损失惨重的情况。”上述毛衣工厂老板说。

新京报贝壳财经记者 覃澈 编辑 王进雨 校对 李立军