“一线”归来

——武汉国际消费季观察

武汉国际消费季正热。商场里，进口商品的货架越摆越多，首店招牌一块接一块揭幕。但决定武汉能买到什么、以什么价格买到的，不在商场一楼，而在阳逻港的冷库里、花湖机场的停机坪上。

记者近日走访阳逻港、花湖机场、“一带一路”国家馆和武商超市，发现挪威三文鱼48小时到汉，进口牛肉成本压降两成的背后，武汉正在向商业一线城市的地位回归。

这种回归有历史的底气。汉正街当年“直追沪上”，靠的不是货堆得多，而是对华中市场商品流通的组织权和定价权。今天，武汉用冷链包机和江海直航做的还是同一件事：深度参与全球资源配置，让好货在这里集聚、分拨、议价。



WS武商江豚会员店内，消费者排队购物。 记者苗剑 摄

归来第一步：江海与天空，把通道升级成节点

早些年，挪威三文鱼来武汉，只能挤在客机腹舱里，经上海、广州中转，全程耗时4到5天。鱼到了上海就走了上海的市场，武汉的进口商既抢不到舱位，也耗不起时间。“不是没市场，是没通道，货到不了。”从事进口海产生意十多年的武汉溢海达国际贸易有限公司董事长郑军说。

2025年初，溢海达与东方航空合作，以全货机包舱从挪威直飞鄂州花湖机场。最快48小时，一条鱼就能从挪威工厂抵达武汉餐桌。

今年的进博会上，溢海达与挪威一家海产品企业签下1亿美元大单。上个月，售出近150吨三文鱼，一半供给武汉，一半辐射省内及周边，预计全年销量突破2500吨。

11月12日下午3时许，淅沥小雨落在阳逻港码头，江面货轮轰鸣，码头内货车往来。

当前，阳逻港外贸集装箱量占全省八成，汉亚直航连起日韩、俄罗斯、东南亚，铁水联运接中欧班列，服务范围覆盖全球120多个国家和地区。

对港口公司来说，阳逻港不是一个单纯的装卸码头。武汉金控集团下属武汉阳逻港口服务有限公司副总经理谢建刚说：“以前只装卸货物，现在还要完成贸易、金融、分拨。”他指了指离港口仅数百米的武汉金控华中贸易服务区。

那里有一个“一带一路”国家馆。近2万平方米场馆里，来自52个国家和地区的超2万种商品琳琅满目。牛肉是这里的大头，年进货量3000到5000个货柜，今年已完成近15亿元采购额。全省超六成的进口牛肉，都从这里过一道手。

水运接住大宗，航空接住生鲜。江海与天空一起，把武汉重新接进了全球供货网。

归来第二步：四把尺子，量出集散的成色

货进来了，还得看能力恢复了多少。四把尺子，量出归来的刻度。

第一把尺子是速度。三文鱼从4到5天压到48小时，效率翻了不止一倍。榴梿的变化更直观：传统渠道经沿海口岸入境，再经多级批发市场分销，全程7至12天，熟度难控、损耗高；现在走花湖机场，泰国全货机直飞，落地即验放，通关不用排队，机坪旁的仓库里当场分装分级，当晚就装车发货，第二天一早就能摆进武商的货架。

第二把尺子是成本。“一带一路”国家馆内，凭借江海直航、源头直采，货架上的巴西牛肉、突尼斯橄榄油、荷兰牛奶标着比一般进口超市低约三成的价格。

第三把尺子是品类。武商超市体系在售进口单品约3200个，货源覆盖全球50余个国家和地区。“和5年前相比，我们选择的进口商品不再局限于传统爆款标品，更偏向甄选各地地标特产、优质生鲜和口碑好物。”武商超市相关负责人说。

第四把尺子是流量。大量进口牛肉经阳逻报关、分装，再发往郑州、天津、长沙——武汉不只是这些货的目的地，还是它们在中部的出发点。

变化最终体现在消费者的购物车里。“以前想买点进口食材基本靠网购，现在逛超市，几乎每个月买的零食都不重样。”市民李女士说。

而在武商超市，进口商品也早已摆到了醒目的位置。紧挨着蔬菜区的冷柜里躺着挪威三文鱼，收银台旁的堆头码着进口零食。

这样的货架背后，是重新活跃起来的对外贸易。今年前三季度，湖北对欧洲进出口总额同比增长8.93%，欧洲稳居湖北第二大进出口市场，连续两年保持两位数增长。

武汉不是新建了一个市场，而是通过速度、成本、品类和流量，把中断的集散能力一段一段接了回来。

归来还有一程：“货能进”也要“价能议”

老话说“货到汉口活”。活，不只活在货到了，更活在货从汉口再发出去。当年茶市的价，也是在汉口的茶栈里谈出来的。今天的三文鱼、牛肉、榴梿，只走完了前一半。

议价的底气，说到底是筹码。要看看武汉手里还缺什么。

郑军的底气，来自那张1亿美元大单，也来自全货机包舱。但谈到生意，他算的是另一笔账：欧洲、南美的生鲜，仍有相当部分要经第三地中转，通道不在自己手里。现在接住了，接得住多少、接得多稳，还得看武汉自己手里攥着几条国际货运航线。

阳逻港也面临着挑战。巴西牛肉在这里报关、分装，装车发往郑州、天津、长沙。货是分出去了，但决定它往哪发的，还不是武汉说了算：分拨网络没铺到位，武汉就还只是条通道，货只能照客户的单子过境直发。

谢建刚的采购清单已经列到下一季：乌干达咖啡生豆、加纳碱化可可粉、马里乳木果可可膏，预计不久后进武汉商超。这些货进来，同样要在武汉停留、分装、再发往中部各省。停不停得住、停住之后听谁的，得看这张覆盖腹地的冷链分拨网络铺得快不快。而眼下，这张网还在建设期。

进博会上，谢建刚收了一沓名片，但他心里清楚，像溢海达这样能直接到源头签大单的本土贸易商，眼下还是少数，多数企业做的仍是平台服务、代理进口。真正能在挪威峡湾、巴西牧场设点、坐进定价会议室的武汉公司，一只手数得过来。

货进得来、分得出，价谈得下，这几程，武汉还要往深里蹚。但本钱却是实打实的：越来越多全球进口商把整柜货放在武汉、设分拨中心，而不是把武汉当销售末端。回归的底盘在这，回归的势头也在这。

记者吴曈 雷心蕊