

外贸热线

卡塔尔世界杯将于北京时间2022年11月21日正式揭幕。虽然中国男足无缘参赛,但我市不少外贸商家凭借各类应援产品和周边商品,赢得了世界杯的“入场券”。图为速卖通义乌优选仓内工作人员在忙碌作业。



超1000万件商品蓄势待发

速卖通“世界杯专场”助力“义乌制造”出海

全媒体见习记者 杨歌 文/摄

从今年年初至今,就已有不少海外采购商通过线上、线下等方式,陆续在义乌下单采购各个国家的旗帜、哨子、喇叭、手拍器等产品,世界杯商品持续热销。在速卖通上,世界杯“足球”相关商品关键词搜索量飙升明显。数据显示,速卖通上西班牙地区用户对“足球”关键词的搜索量增长了200%。除了传统意义上的足球、体育用品以外,球星卡、啤酒销售、小旗子以及节庆相关的产品等超1000万件商品,也已在速卖通平台上蓄势待发。

义乌市金尊文体用品公司可谓是世界杯的“常客”,每届世界杯他们都会陆续接到相关订单,但今年的订单意义格外不同。这是他们首次遇上海外双十一“叠加”黑色星期五“大促和世界杯这一全球热点。借着这股东风,他们终于找回了疫情前的状态。“我们已经接到了不少世

界杯纪念奖品及球迷纪念章、钥匙链等周边产品的订单,预计今年的业绩会比去年增长至少50%,恢复至疫情前的水平。从数据上看,单是今年上半年,公司的业绩就已经超过了去年和前年的总和。”负责人叶德模说。

为了抢抓商机,更好地帮助“中国制造”出海世界杯,速卖通专门搭建了“世界杯专场”,消费者可以在“世界杯专场”一站备齐看球装备。据速卖通“世界杯专场”负责人马祥介绍,世界杯商家覆盖面广,目前国内的运动鞋和足球服主要备货在东莞优选仓,而足球则主要在义乌优选仓备货。为了保证“世界杯专场”的服务体验,速卖通联合菜鸟推出了“世界杯专线”物流服务。

记者了解到,备货义乌优选仓的足球及体育相关用品将进入世界杯专线复核区,享受专属物流服务。马祥说,“进入优选仓的商品会比商家自己发货要快1到2天。像那种轻小件核单,之前可能需要45天,现在只要15

天就够了,效率提升会非常明显。同时,我们在海外仓也会备货一些世界杯的商品,例如发往西班牙、法国等欧洲核心国家,只需要2至5天就可以送达。”此外,备货其他优选仓

的商品,也可以通过智能分仓及仓间调拨能力备货义乌优选仓。菜鸟的智能合单技术能将商品打包成一个包裹,完成后续干线、目的国及末端配送,最终送到消费者手中。



为了本次专场活动,速卖通联合菜鸟推出了“世界杯专线”物流服务。

欧美疯抢 淡季不淡

义乌市场箱包出口强劲反弹

全媒体记者 吴峰宇 文/摄

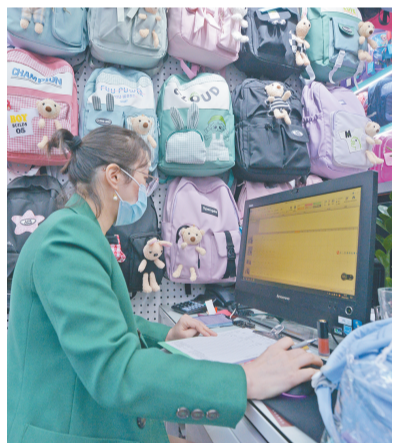
“现在是出货高峰期,每周约有2—3万个休闲包,通过市场采购拼柜的方式出口到南美。我们9月接到的订单已经排到了12月底。”11月8日,在经历了疫情冲击下的订单断崖式暴跌后,义乌阳光包业总经理鲍剑玲告诉记者,今年公司的外贸订单迎来强势反弹,现在台州的工厂每天都在赶制订单,全年订单总量预计同比增长15%。

据已公开的数据显示,我国是箱包制造第一大国,箱包出口在全球市场的占比接近40%。其中,义乌作为全球小商品集散地,是全国最大的箱包销售流通基地之一,产品畅销欧洲、中东、南美、非洲等地区,年销售额近200亿元。不过,受新冠疫情影响,全球旅游业遭到冲击,我国近两年的箱包出口状况也不复以往繁荣,义乌市场箱包行业出口也不可避免受到波及。

今年,随着全球多国放开疫情管控,旅游市场快速复苏,境外消费者对旅行包和行李箱的需求大幅增加,义乌箱包出口也再度迎来了黄金期。另外,由于箱包整体平均单价的提高,其出口金额增速也大幅提升。据义乌海关统计,2022年1—9月义乌市出口箱包112.34亿元,同比增长72.9%。

下半年:箱包出口淡季不淡

义乌箱包行业主要集中在国际商贸城二区市场,共有箱包商户2300多家,鲍剑玲的阳光包业就是其中之一。8日上午,她一早就在店铺里忙碌起来,给国外的客户发样品,安排仓库出货,一切井然有序。



鲍剑玲正在接单。

“在疫情最谷底时,我们外贸出口下降了50%。”鲍剑玲表示,难捱的时期,更多企业是通过降低产能以及外贸转内销等方式维持基本运营。今年外贸订单的强势增长让他们重新获得了生机,全年有望恢复到疫情前的状态。

不同于其他行业,箱包行业是个大类目,可细分为旅行包、商务包、休闲包等多个小类目,鲍剑玲出口的产品以休闲包为主,面对的是非洲、南美等地的客户。按照疫情前的行情,现在是休闲包的淡季,但今年行情一反常态,淡季变成了旺季,这归功于国外放开疫情管控,旅游市场复苏等利好因素影响。

“去年,南美的客户基本上没下订单,主要是当地疫情管控,很多消费者取消旅行。学校停课,很多学生在家上‘网课’,对箱包的需求降低。”鲍剑玲给记者展示了客商发来的微信,今年巴西、秘鲁、阿根廷等国逐步放开隔离措施,恢复经济活动,民众重新背起背包开始旅行,学生也可以前往学校

上课,各类箱包的需求得到充分释放。眼下,尽管境外采购商暂时来不了义乌市场,但这并不妨碍他们下单采购箱包。“老客户通过微信视频看样、下单,新客户通过外贸公司下单。每个款式起订量为2000个,生产周期需要1个月时间。”鲍剑玲说,由于疫情防控期间整个产业链的供应和自家工厂产线上的工人都有所萎缩,因此在箱包外贸市场强势回暖之际,目前处于“产能和供应链都还匹配不上”的阶段,企业当下的整体产能仅恢复到疫情前的80%左右。

按照往年惯例,鲍剑玲在行业淡季时,都会提前设计一些新品,然后发给客户看样,如果一款产品评价高,则会批量生产,这就是提前备货。今年,由于疫情和产能的关系,企业已经无法腾出时间备货,新品的开发也跟着延后。“疫情常态化下,传统的淡旺季行情基本被扰乱,我们只能走一步看一步,抓紧适应贸易新模式。”鲍剑玲说。

上半年:拉杆箱海外需求走高

箱包回暖的一个重要原因是海外经济和需求的复苏。当前,欧美多个国家放开了对旅游业及商业的限制,随着旅游出行等户外活动的增多,对拉杆箱的需求更多。

从今年5月份开始,一直持续到9月份,拉杆箱出口就特别旺,每天可以装5—6个集装箱。越华箱包老板娘苏燕燕接受记者采访时表示,南美的客

户率先下单,颜色鲜艳奔放的拉杆箱采购最多。刚刚10月份才把货出完,现在旺季行情告一段落,他们也要准备明年的新款。

记者采访时了解到,今年海运费稍有回落,但仍然处于高位,从宁波舟山港至南美航线,每个集装箱的费用在8000美金至9000美金,拉杆箱属于体积大的“抛货”,每个集装箱只能装下1000个成品,很多客户的利润都被运费“吃掉了”,只能提高销售价格,最后由当地消费者买单。

“现在,我们把拉杆箱拆分为12件套,体积比成品小了一大半,每个标准集装箱可装组装5000个拉杆箱的套件。”苏燕燕告诉记者,半成品的拉杆箱被运往南美各国,由当地的工人进行组装加工,然后再拿到市面上销售。这样一来采购商的利润有了保证,消费者也能买到价格实惠的拉杆箱。

面对箱包出口的反弹,义乌中国小商品城箱包行业协会会长柳圣高认为,中国箱包海外爆单还是因为具有突出的性价比优势。他表示,经过三四十年的发展,中国箱包产业已经培育了完整的产业链条,包括配套设备、人才、原材料以及设计能力等,产业基础好,实力过硬,经验丰富,具备强大的生产能力。得益于国内扎实的箱包生产和设计能力,中国箱包在价格上也有足够的优势,这也是海外消费者非常看重的一大因素。



第六届市委市政府决策咨询委员会第一次全体会议召开

(上接第一版)希望各位委员专家发挥望远镜作用,紧扣重点领域谋良策;发挥听诊器作用,紧盯发展问题出实招;发挥连心桥作用,紧紧协同联动强合力。市委市政府将一如既往支持咨询委工作,为决策咨询工作创造良好条件。

邱建中向义乌市咨询委顺利完成换届表示祝贺。他说,踏上全面建设社会主义现代化国家新征程,市咨询委要立足当地实际,积极主动发挥好参谋智囊作用,提出高质量的咨询建议。要

旗帜鲜明讲政治,坚定拥护“两个确立”、坚决做到“两个维护”;要紧扣中心谋良策,当好党委政府的参谋和助手;要发挥优势聚合力,不断提高咨询团队的研究能力和水平。

市领导喻新贵、陈峻峰参加会议。会上,市领导宣读了有关文件,市十三届政协主席、第六届市咨询委主任葛国庆讲话。第五届市咨询委相关负责人作工作报告。市直机关有关单位负责人参加会议。会议向第五届市咨询委委员授予荣誉证书,为第六届市咨询委委员颁发聘任证书。

展中寻机

信心倍增 生意可期

日用百货服装服饰行业垂直展如期举行

全媒体记者 吴峰宇 通讯员 黄正文/摄

“刚把产品摆出来,一会儿工夫,展位就围满了人,试鞋的、还价的、付钱的,好久没有这么热闹的场景了。”11月9日,在义乌国际商贸城四区2022“金秋有礼,FUN购好货”日用百货、服装服饰行业垂直展暨秋冬新品订货会上,参展的冰蝴蝶鞋业老板娘张婷婷开心地说,为期3天的垂直展和订货会,对于受疫情影响影响的商户来说,不亚于一场“及时雨”,让他们对四季度和明年发展更有信心。

众所周知,受新冠肺炎疫情影响,近三年来国内外客商流动受阻,日用百货、服装服饰行业原定召开的新品发布会、订货会一再延期举行,这给内外销商带来挑战。好在近来疫情渐趋平稳,商城集团国际商贸城第四分公司联合义乌中国小商品城大数据有限公司结合市场实际,认真谋划了此次日用百货、服装服饰行业垂直展及秋冬新品订货会,帮助市场主体拓展国内外市场,打响“义乌好货”品牌。

“我们通过举办垂直展及订货会,为行业商户搭建一个推广产品、共享商机、展示形象的平台,进行一些有益的探索,不断提升义乌日用百货、服装服饰行业的繁荣度。”商城集团国际商贸城第四分公司相关负责人告诉记者,本次展会参展主体为场内打袜子、袜子、日用百货、帽子、手套、其他针棉、毛巾、鞋子、皮

带、围巾、内衣行业及旅游购物中心优质商户共计120余家,展出的单品有上千款。

“上午开市后,我就没闲下来,支付宝、微信流水也有几千块钱,这种忙起来的感觉太棒了。”美辰杯业老板娘胡彬告诉记者,垂直展主要是展示自家的吨吨桶、大水壶、围裙杯等各类杯子,如有客户想买单,他们也会按照批发价零售。

在美辰杯业展位,与知名IP小黄鸭、贝乐虎联名的婴童水杯十分抢眼,询价的采购商一波接一波。“IP+创意+设计,可以带来高附加值的产品,这款贝乐虎焖烧杯零售价格129元,其中贝乐虎IP就值30块钱。”胡彬表示,近年国潮风十分流行,相关爆款频出,美辰杯业也把国潮元素融入杯身,设计了国潮风的保温杯打开国内市场。

记者了解到,对于不能到场参会采购的国内外客商,义乌中国小商品城大数据有限公司专门推出了“商城云采洽——线上找老板视频谈”活动,主要针对包机来义的外商开设1V1专场采洽会,包括印度、韩国等国家,同时为第三方公司提供的采购资源提供云采洽服务,为其匹配精准优质店铺(找老板),通过直播连线实现人和人的即时商洽。

据商城集团国际商贸城第四分公司相关负责人介绍,举办行业垂直展是集团帮助场内经营户提振经营信心,促进市场繁荣发展的重要举措之一,旨在通过充分挖掘资源,激发行业创新潜力,创造直接对接终端市场的机会,提升商户驾驭国内市场的力量。



(上接第一版)经过检查,督导组还发现该店员工的日常健康监测记录存在问题,体温登记均为36℃;消毒记录仅每天一次,也不符合相关防疫要求。

督导组在贾伯塘一区另一家超市——五洲华联超市也发现了防疫漏洞。该店使用的测温仪显示界面已经损坏,无法看出具体温度。同时,督导组发现该店员工日常健康监测记录上,其中一名人员11月份的体温仅记录了一天。

在贾伯塘一区1幢的AA自助大饭堂,督导组看到门口按照“一张桌子”革命要求设置,有专人值守,进入需先扫码、查验、测温,但“二问”工作没有落实。进店后,督导组发现该店有一个后门,可以直接

通过后厨进入用餐区,却无人值守。督导组还抽查了该店员工日常健康监测记录,发现部分人员体温记录不全。

随后,督导组来到位于贾伯塘一区43幢的阿木足道,店员没有对进店人员进行“二问”和测温。督导组查看该店的员工日常健康监测和消毒记录,发现其中有一天的消毒工作仅记录了一次。

检查过程中,督导组要求各场所经营主体要坚决克服松懈麻痹思想,对于存在的问题,督导组要求相关镇街、村社以及行业主管部门要督促主体责任尽快整改,堵住防控漏洞。



喜迎八方客 订单已排满 第二届喜庆用品采购季红红火火

全媒体记者 吴峰宇

本报讯“我们组团来义乌,经过7天隔离之后,才能到市场采购,总额大概有十来万。”11月9日,贵州遵义采购商胡德云一脸兴奋地告诉记者,疫情发生以来,这是他第一次来义采购,见到了老朋友,看到了新产品,下单采购了一批货物,即将返回老家。

记者了解到,10月26日,为期一个月的义乌国际商贸城三区年画挂历对联行业新品发布会暨第二届喜庆用品采购季正式开启,场内经营户广泛“请帖”,邀请国内疫情低风险地

区的采购商来义“买买买”。

最近一段时间,全国各地的采购商蜂拥而至,即使有些需要隔离7天,也要亲自来一趟,毕竟看过货物才安心,市场里的经营户也纷纷拿出诚意——优惠、打折、抽奖,大家一起互利共赢。“10月26日到本月8号,我接待了1000到2000个客人,很多都是组团采购,时间安排比较紧凑,一两天就几十万订单。”方丽年画老板娘方丽告诉记者,跟往年相比,客人的订单越来越碎片化,这是受疫情影响所致,尤其是兔年生肖产品,下大货(50箱)担心封控滞销,过了春节之后就基本上就卖不动了,

所以大家下单趋于谨慎。

今年新元素、新材料应用比较多,兔子元素体现到了每个产品上。方丽指着一款产品介绍,这款立体福字表面有兔子造型,材质表层用了红粉、金粉以及烫金工艺,看起来闪闪发光,卖得非常好。“目前,工厂200名工人24小时赶工期,力争12月底前把货交付完。”方丽直言,这段时间是他们最忙碌的时候,订单量也相对可观,相比往年实现了翻番。

毛茸茸的兔子,耳朵折起来,加上红果跟钱袋,经过创意设计之后,变成了一款线上线下爆款产品——手动捏捏折耳兔,由于制作工艺复杂,目前依

然处于供不应求的状态。在广州新皇冠精品年画店铺里,不少客商都是奔着这款手动捏捏折耳兔来的。

“现在下单,生产周期在30天左右,我也不能保证一定能交货。”老板娘王燕告诉记者,4月份工厂就开始生产手动捏捏折耳兔,很多工序需要人工完成,每天待产2000个,需求大于供应,只能等待。

据悉,义乌国际商贸城三区年画挂历对联行业成立于2014年9月,行业经营主体187户,是该区域的支柱型行业,也是国内最大的年画挂历对联产品集散中心。