市场经纬

“卷”在海外 压力很大 市场更大

阿里国际站直播界面

义乌企业通过跨境电商平台,不断在全球实现新突破

全媒体记者 吴峰宇 文/摄

距离国际商贸城“一步之遥”,义乌金融商务区内,一栋栋财富气息浓厚的大楼里,聚集着大批“日入斗金”的商贸企业,有电商巨头阿里巴巴国际站,义乌市场官方平台Chinagoods,还有CJ Dropshipping跨境独立站等。

在义乌,经工商登记注册的电商主体数有49.42万户,其中一半以上开展跨境电商业务。2022年义乌实现跨境电子商务交易额1083.5亿元,同比增长6.90%;今年一季度义乌实现跨境电子商务交易额234.07亿元,同比增长12.56%。可以说,跨境电商作为外贸的新生力量,已成为义乌小商品产业带获得订单的重要渠道。

竞争激烈 机会更多

站在窗前远眺义乌江,春日的勃勃生机,刘名洋尽收眼底。虽然大家对今年外贸形势仍有担忧,但跨境电商B2B出口依然强劲,订单量远超预期。刘名洋的义乌市欧驰进出口有限公司深耕跨境电商多年,在一间名为“光明顶”的办公室接受了记者采访,他十分崇拜马云,也像阿里一样把武侠元素搬到了公司,“桃花岛”、“黑木崖”让人仿佛置身于金庸笔下的“江湖”。

今年以来,通过阿里巴巴国际站,“欧驰”接洽了十几组客户,其中巴西、荷兰、法国、澳大利亚的客人都来到了义乌,平均每人一个集装箱起步。刘名洋打开了话匣子,拿出手机展示了一组数据:今年以来,借助阿里国际站的直播功能,团队帮助工厂卖了100万美金的货物;一季度企业销售额同比增长30%……

“跨境电商对接的是全球市场,这块‘蛋糕’很大,但竞争激烈。尤其近年来大量的国内企业涌入,大家又开始‘卷’了。”刘名洋告诉记者,今年跨境电商从业者也是“压力山大”。拼多多旗下跨境电商平台Temu登陆北美市场“大杀四方”,TikTok加快电商业务,让义乌传统外贸企业加码入局。行业内有人调侃说,在义乌生意圈10个人里面8个人都在谈跨境电商。跨境从业者变多了,市场越发地“卷”起来!

不过,压力虽大,机会也同样大。数据显示,今年以来,阿里国际站上的海外需求同比增长达到30%,增速还在进一步上升。从不同国家、市场的情况来看,欧美市场的消费开始回升,东盟、中东地区则对建材、机械设备等非消费品的需求增长迅速。海外市场需求的变化,也在阿里国际站上呈现出不同的行业机会。其中,建材、机械、新能源车及其配件等外贸新热点行业保持了高速增长。

有位欧洲客户因为对经济形势做了错误预判。圣诞节后把去年积压的库存都消化掉了,现在完全是缺货状态。这位客户来自法国,今年以来在义乌购买了4个集装箱的产品,并不断催促交货。“客户是真急了,无货可卖。”刘名洋说,40天的交货日期,硬是缩短到25天,全靠中国强大的上下游供应链体系。

东南亚市场成“新蓝海” 出口复苏仍需时间

经历疫情三年洗礼,跨境电商市场也在发生改变,尽管欧美市场仍是义乌跨境电商主要市场,需求呈现微缩态势,多国民众的购买力也在下降,但东盟市场却动力十足。去年下半年,刘名洋把主战场瞄准了东盟市场,今年对东盟国家的出口增长了约50%。

这些市场也在今年初表现出了比欧美更快也更大的反弹。一组数据也能佐证:根据海关总署的统计,今年一季度,东盟为我国第一大贸易伙伴,对东盟进出口1.56万亿元,同比增长16.1%,占我国外贸总值的15.8%。

“欧美客户对价格开始敏感,通俗点讲就是消费降级,这对义乌小商品出口是利好,但我们赚到的利润在变少。”刘名洋举例,疫情前,欧美客户购买一款宠物碗,一般还会选择一些配件,全部花费可能在几十美元;疫情后,欧美客户只会选择低价的宠物碗,也不会购买其他配件。虽然这不能代表欧美全部消费者购物习惯,但从侧面反映出购买力的变化。

记者在采访中发现,随着Shopee、Lazada等东南亚头部平台相继入驻义乌,欧洲市场突然不香了。义乌跨境电商市场从以欧美市场为主向多点开花转型,市场也日益细分化、专业化,东南亚市场成了跨境电商“新蓝海”。

市场发展委有关负责人对记者说,目前阿里国际站针对义乌产业带特色上线义乌小商品产业带专区,亚马逊全球物流团队义乌服务中心启用,成立国内首个产业带集货运营中心,Shopee、速卖通义乌运营中心实现常态化运行,构建了“店开全球”的对接机制。

4月13日,阿里巴巴旗下1688平台又与商城集团联姻,上线了1688×义乌小商品城数字馆。“义乌是最开放的城市,也是我们最大的‘战场’,我对这次合作抱有很大期待。”阿里巴巴1688总裁余涌在发布会上作了干货满满的主题分享,重点介绍了1688的创新数字技术,比如用AI机器人抓取产品卖点、自动生成营销推广文案;改变搜索方式,提升图搜功能精准率;未来还将植入“阿里版”ChatGPT产品“通义千问”,为每位入驻商户研发专属的数字智能接待“数字化老板娘”,以大幅降低买家与卖家的交互成本。这些新技术的革新,必将重塑线上生意新模式。

余涌表示,不管商业模式怎么变,义乌市场庞大的货源供给、集聚的源头产业带是最基础的支撑,因此1688与义乌的合作将在迭代升级中不断向前。“我们评判合作的标准,就是要看覆盖商家生意有没有增长,能否为商户真正带来价值。”基于这个目标,1688平台将为入驻义乌数字馆商户给予更多流量赋能,共同构建一个低成本、高效率的数字化生态圈。

虽然已有企业感受到了全球经济复苏的风,但整体出口真正爆发或恢复到此前的高速增长,仍然需要时间。

阿里国际站总裁张阔在3月21日的年度沟通会上表示,国际站上的需求数据在今年2月之后就开始快速回暖,但整体的出口恢复需要一个过程,毕竟前面累积的海外库存还在消耗中。从市场需求来说,非消费品的需求比消费品大,消费品里快消品的需求比刚需大,有更高性价比和创新差异性的产品,又比一般的产品更大。细分品类里仍然有很多机会,即使是服装行业,也有户外、运动等垂直品类明显回暖。

义乌跨境电商在直播展示产品

外贸企业转型跨境电商 迸发新活力

从线下走到线上,义乌众多外贸企业,正通过跨境电商平台,不断在全球市场实现新突破,义乌市聚鑫机电设备有限公司(以下简称:聚鑫机电)就是一个“特例”。

聚鑫机电是阿里巴巴国际站上的机械设备外贸商家,已经深耕外贸行业多年,起初一直沿用比较传统的外贸模式。“当传统外贸方式遇到天花板,我们开始尝试线上外贸。现在平均每月在跨境电商平台的交易额有260万元。”该公司负责人徐镜钱说,传统外贸企业在跨境电商数字化赛道,迸发出了新活力。

其实,在很多人认知中,跨境电商平台销售的商品,基本上是日用百货、礼品包装、五金工具为主的小商品。殊不知,大型的机械设备卖得更火爆。4月12日,徐镜钱在阿里巴巴国际站上接到非洲客户询盘,通过详细的沟通该客户直接采购了35台压缩机,总价189万元。“这两天在抓紧备货,争取4月中下旬出货。”徐镜钱说,从深圳生产基地发出经清关、海运等流程后,最快35天能送到阿尔及利亚客户的手上。

徐镜钱2018年组建线上销售团队,进军跨境电商,短短5年时间,就取得了不俗的成绩。“以前做传统贸易,年销售额很难超千万元,入驻阿里巴巴国际站仅1年,2019年上半年销售额就超了千万元。”徐镜钱说,跨境电商的好处是,不论是批发还是零售,不论单子大小,都能从国内发货直达。如今公司的外贸业务遍及北美、欧洲、非洲、东南亚等地,公司产品也成了阿里巴巴国际站空气压缩机类目的TOP10。

其实,借助跨境电商平台,机械设备制造企业更容易接触到全球范围的潜在客户,抓住合作机会。而通过跨境电商平台,买家可以多维度地看到国内机械企业的工厂实力、产品详情、销售数据和买家评价,从而快速建立信任,打破时间和空间的限制,极速下单。

“我们把工厂的展示厅搬到了‘线上’,客户可以全方位地查看展示的机械设备。同时,我们成了客户的‘眼睛’,通过跨境直播把工厂的全貌、产品生产的各个环节直播给客户,让客户如同身临现场。”徐镜钱说,以今年3月阿里国际站“新贸节”为例,3月整月聚鑫机电在国际站成交额17.7万美金。对于机械设备行业来说,这个成交速度在此前传统外贸交易方式下,难以想象的。

通过跨境电商布局海外市场,不仅打响了自身品牌,更挖掘了一大批精准客户。徐镜钱打开电脑,向记者展示了跨境电商平台数据,仅刚过去的3月,访客量达7530人,成交订单35笔。今年一季度,公司销售额达900多万元,同比增长15%。接下来,他们还将通过建立独立官网,扩大产品展销规模,进一步挖掘线上市场。

曾经有人说,义乌是全国从事跨境电子商务综合条件最好的城市之一。不少跨境电商企业表示,义乌具备其他城市所不具备的货源优势,市场内有210万种商品可供企业挑选,即使是初创型的跨境电商企业,也能快速找到符合自己要求的产品。此外,快递和仓储成本低于一线城市,无形中降低了中小型企业物流成本。

近年来,义乌市场实体商户的积极转型为线下线上“两条腿”走路,一方面是商户自身意识的转变,另一方面得益于政府和市场管理部门的有效引导。当中,义乌市场发展委和商城集团扮演了至关重要的角色。

从线下到线上,从“鸡毛换糖”到“全球电商”,义乌跨境电商的“一带一路”朋友圈愈加宽广,加速与世界同频共振。

阿里国际站物流义乌中心仓

阿里国际站外贸数据

聚焦2023世界义乌人大会

投资83亿元 义乌全球数字自贸中心来了

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 日前,浙江中国小商品城集团股份有限公司发布公告称,拟投资83.21亿元打造义乌全球数字自贸中心,将数字经济发展生态和数字基础设施深度植入小商品贸易的各个环节。

根据小商品城发布的《义乌全球数贸中心项目可行性研究报告》,义乌全球数贸中心项目位于义乌国际商贸城五区东侧,地块范围东至规划道路,西至春风大道,南至银海路,北至诚信大道。小商品城已于2022年8月31日与义乌市自然资源和规划局签订《国有土地使用权出让合同》,取得该项目用地。

义乌全球数贸中心项目建设围绕新贸易、新地标、新市场三条主线,以数字化改革为引领,发挥Chinagoods平台的支撑功能,融合产品制造、展示交易、物流仓储、关检汇税等小商品产业链条全要素,统筹生产、生活、生态三大空间,布局服务贸易、产业培育、创新创意、活力商务、进口百货、品牌选品六大中心,搭建交易履约集成、产业城市联动、新老市场协同、线上线下融合、国内国外互通的小商品贸易“一站式”服务平台,打造义乌商贸城市最具活力的新地标——世界小商品之都商务会客厅,具体包括市场、商务写字楼、商业街区、数字大脑、酒店式公寓及智慧停车场等设施。义乌全球数贸中心项目,被视为以数字化赋能小商品贸易的全新市场形态探索,将成为新业态、新模式和新产业的核心承载地。

巴基斯坦国家馆开馆

全媒体记者 杨歌

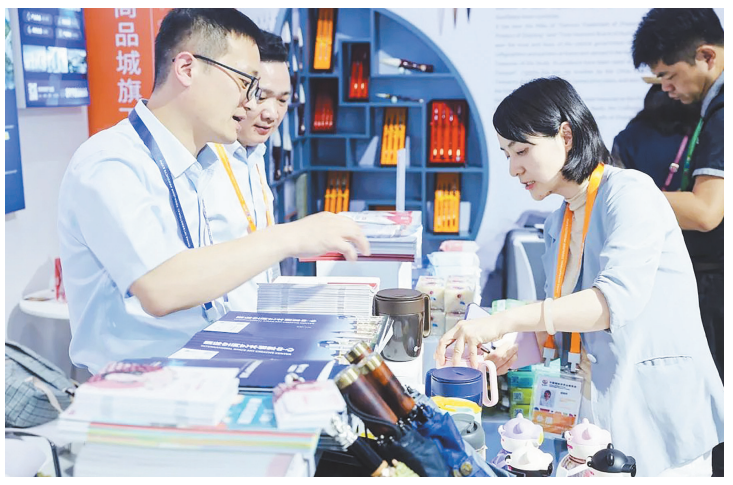
本报讯 “这是我们国家的玉器,非常漂亮,价格也很便宜。”4月18日,在巴基斯坦国家馆中,巴基斯坦商人哈里斯正热情地向大家介绍他们国家的商品。

记者从市商务局获悉,巴基斯坦国家馆日前在义乌中国进口商品城正式开业。馆内引进了众多巴基斯坦物美价廉的原料和商品,丰富了义乌进口商品种类。记者在现场看到,来自巴基斯坦的玉器、木雕、铜器等商品种类丰富、极具特色,吸引着大家驻足观看。哈里斯说,2015年,他在义乌开了一家外贸公司,每年出口300多个柜子的货物。现在,巴基斯坦国家馆在国际商贸城五区义乌中国进口商品城落地,对他而言是一个拓展双边贸易的好契机。“我希望能把更多巴基斯坦的产品带到中国来。”

据市商务局统计数据,2022年义乌对巴基斯坦进出口71.1亿元,同比增长88%,2023年前2月义乌对巴基斯坦进出口12.3亿元,同比增长62%。

巴基斯坦国家馆负责人李伊曼表示,该馆的设立给巴基斯坦产品提供了对外展示的新窗口,让巴基斯坦的产品搭上了从义乌发往全球的快车。接下来,该馆还将引进更多巴基斯坦物美价廉的原料和商品,进一步促进双边贸易往来。

义乌企业消博会“寻”合作



第三届中国国际消费品博览会日前闭幕,义乌中国小商品城供应链管理有限公司携旗下品牌“爱喜猫ICMALL”亮相展会,积极与国内外客商洽谈合作。

据悉,爱喜猫是商城集团旗下自营品牌,依托义乌市场“买全球、卖全球”定位,整合场内230万种商品优势,针对进口好物、新潮国货,严选出具备“有颜、有品、有趣、不贵”的优质商品,打造“一盘好货”超级供应链。全媒体记者 吴峰宇 摄

百万奖金!2023“商城杯”发布大赛全球作品征集令

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 4月18日,从2023第六届“义乌中国小商品城”杯国际小商品创意设计大赛组委会获悉,继本月4日发布主题和行业选题后,16日“商城杯”设计大赛向全球发布作品征集令。

本届大赛由义乌市人民政府、未来设计师·全国高校数字艺术设计大赛(NCDA)组委会主办,以“创意义乌 首发全球”为主题,在全国分设6大赛区。大赛围绕创新创业特色赛道,夯实设计底蕴,从单一产品设计升格为“产品+营销”全案设计,深度链接设计端与产业端,进一步凸显大赛“创意成果转化”,打造国内设计类创业落地赛事样板。

本次发布的选题有冬季保暖套装(帽子·围巾·手套)的萌趣化设计,宠物玩具功能创新及系列化外观创新设计,“Z世代”的甜蜜告白婚庆礼赠用品设计,基于特定场景的礼品包装设计,文创文具之宋韵文化等五个选题。全球设计人才需对标选题的概念方案、流行趋势、开展概念产品与创意再设计。

本届大赛参赛对象为工业(产品)设计专业高等院校师生、独立设计师、设计爱好者及设计团队,致力于大赛范围内行业产品开发、生产、销售的企业、设计机构或个人。大赛日程安排为:4月5日-6月15日,大赛创意作品征集。6月16日-30日,大赛创意作品初选,各赛区推选30强作品进入初审。7月1日-15日,大赛创意作品初审,各赛区30进5初审路演+复活签约会。7月16日-10月15日,大赛市场化竞赛,30强入围作品进行市场化竞赛。10月21日-25日,全国总决赛、颁奖典礼。

本届大赛设团队奖、优秀奖、入围奖、组织奖。其中,最高奖项为金鹅鸽设计奖1个,奖金人民币30万元,银鹅鸽设计奖2个,奖金人民币10万元;铜鹅鸽设计奖3个,奖金人民币5万元。同时,优秀奖20个、入围奖(赛区30强)150个、优秀组织奖10个,总奖金100万元。参赛作品提交截止时间为6月15日。入围全国三十强设计作品需提供完整的作品源文件。