■市场经纬

漫长蓄势迎接旺季到来 “蛇经济”提前舞动

可爱软萌的蛇生肖摆件

□ 全媒体记者 吴峰宇 实习生 马娇婷 文/摄

半年辛勤耕耘等待,义乌节庆用品行业迎来了属于他们的狂欢时刻!

10月28日上午9时,随着义乌国际商贸城五区三楼节庆用品区块各家门店卷帘门纷纷开启,陆丽萍在其位于3街、面积仅数十平方米的小店迎来人潮。不一会,陆丽萍就收获了一笔蛇年节庆用品订单,在她看来,蛇年节庆用品的销售旺季已悄然而至。

义乌文化礼品行业协会会长、“宝娟年画”的当家人楼宝娟同样感受到了销售旺季来临的气息。她忙碌的身影穿梭于店铺之间,接待来自五湖四海的客商。“每年的10月、11月、12月,是我们这个行业最忙碌、生意最兴旺的时候,很多店铺就靠这两三个月‘吃’一整年。不光我们家,现在每家店客人都很多,下单率比较高,大家生意都不错。这个行业虽然小众,但也做到了全国第一。”言语间,楼宝娟既自信又自豪。

据不完全统计,在有华人华侨居住的地方,几乎都能看到来自义乌的年画、挂历和对联产品。全国范围内,约有80%的年画和春联都是从义乌走向千家万户,成为装点新年的喜庆元素。

采购季开启 全球客商如期而至

年画、对联等节庆用品的销售周期历来短暂,尤其在义乌市场,其销售与出货的高峰期主要集中在每年的10月至12月。这一期间,内销占据绝对主导地位,约占九成份额,而外销则主要针对海外华人华侨及对中国传统文化有浓厚兴趣的国外消费者,约占一成。

10月28日,走进义乌国际商贸城三区市场,节庆用品店铺内已是一片繁忙。尽管离蛇年春节还有90多天,但店铺内已熙熙攘攘,生意兴隆,与满眼火红的年画相映成趣。在一家年画对联商行内,来自河南商丘的采购商陈翔正精心挑选着数十款产品,并仔细核对清单,确保拿货量精准。他告诉记者,由于明年蛇年春节较早,销售周期缩短,因此必须更加谨慎地规划采购计划。

在另一家广州花季直营店铺内,别具一格的蛇元素喜庆用品吸引了众多目光。店主王涛介绍,这些蛇生肖系列产品是公司设计师的原创作品,深受电商和网红直播的喜爱。近期,电商客户纷至沓来,有些老客户甚至通过线上下单,更加方便快捷。

在节庆用品市场中,一种独特的采购模式——“早单”与“晚单”现象尤为引人注目。每年8月至9月,来自我国东北、西北地区的采购商们便迫不及待地向义乌的供应商下单,以确保在11月份左右能顺利提货。这被称为“早单”,原因在于该地区冬季较早,雨雪冰冻等恶劣天气给物流运输带来挑战,因此提前下单成为他们的首选。相比之下,“晚单”浪潮则是由南方地区的采购商掀起的,时间主要集中在10月至12月。在这一波采购热潮中,烫金的对联、福字、灯笼以及财神像等富含传统文化元素的商品尤为抢手,体现了南方民众对于节庆装饰的热情与偏好。

春节不仅是中国的传统节日,也是全球性的文化盛事。据不完全统计,全球近20个国家将春节作为法定节假日,全球约有1/5的人口以不同形式庆祝农历新年。在义乌市场,来自世界各地的客商纷纷前来采购节庆用品。不久前,印尼华侨王珊珊从广州抵达义乌市场,迅速锁定了双语对联挂历等商品,并要求将英文部分改为印尼语,以融入当地文化特色。

在欧洲、南美、北美、非洲、中东、东南亚等地,只要有华人华侨的地方,就能看到义乌市场的节庆用品。每年的6月至10月开始,华人华侨及外商就陆续到义乌市场下单,10月份陆续出货。由于运输时长问题,基本上不会再补货,因此采购量非常大。例如,越南人把春节视为辞旧迎新的重要日子,一般从农历十二月中旬就开始准备年货。义乌红凯工艺用品厂负责人杜凯介绍,今年6月,越南客户就下单采购了1万个订制款灯笼,总交易额达到70万元。目前,这些灯笼已全部赶工完毕并发往越南。

走“卖萌”路线 蛇年节庆产品更富创意

作为中国传统十二生肖之一,蛇紧随龙后,通常被称为“小龙”。但不可否认,一提到蛇,很多人都不寒而栗。面对即将到来的蛇年,义乌市场商户又有什么巧思妙想?答案是:将传统上令人畏惧的蛇元素转化为萌态可掬的卡通形象,以此吸引消费者。

在国际商贸城三区新桃年饰品店外,十二生肖铜像整齐陈列于玻璃橱窗内,一尊威武蛇首铜像置于生肖博物馆摆台,宣告蛇年将至。“我们借鉴了圆明园十二生肖兽首铜像创意,打造了生肖博物馆,以此来宣传中国传统文化。”在新桃年饰200平方米的摊位内有着数百款蛇生肖产品。据老板娘王燕介绍,其中一款会“吐元宝”的蛇年画,一面市就成为爆款产品,供不应求。

记者看到,这款“吐元宝”的蛇年画,不仅捕捉了蛇吐芯瞬间的灵动与警觉,更通过卡通化的处理,赋予了其可爱而又不失趣味性的外观。更令人惊喜的是,设计师们在此次产品中融入了极富创意的按压式气囊设计,这一巧妙构思实现了对蛇“吐元宝”动作的精准调控,通过精心设计的按压机制,蛇形装置能够按照预设的频率缓缓“吐”出元宝,无论是大人还是小孩,都可以通过简单的操作参与到这一趣味横生的过程中来,共同创造属于这个蛇年春节的美好记忆。

年画对联是春节必备品。在国际商贸城五区三楼,经营户们发挥聪明才智,在年画对联上植入了立体卡通蛇设计造型。“我们借助AI技术,将灵动的蛇形以三维立体形式展现,结合鲜艳的色彩与卡通化的设计,使其既保留了蛇的灵动与神秘,又增添了无限的趣味与可爱,同时搭配醒狮、网络流行语,使其更加可爱讨喜。”经营户刘海萍说,大家一起创新,这个市场就会繁荣。

在国际商贸城一区的探访中,记者惊喜地发现,那些融入了蛇元素的工艺品同样赢得了众多客商的青睐。步入经营户陈茂娇的店铺,一系列创意十足的蛇形工艺品瞬间吸引了眼球:树脂材质的发财卡通蛇憨态可掬,寓意吉祥的“柿柿如意”卡通蛇形象生动,福袋蛇与暴富蛇造型独特且富有趣味,让人忍不住直呼可爱。

“这些精巧别致的蛇形工艺品价格极为亲民,普遍维持在1元至2元之间,这样的价格优势使得它们成为客商们批发采购的热门之选。”陈茂娇说,今年设计的树脂蛇卡通摆件有5个大类42个款式,其中桃花蛇、暴富蛇是网络爆款,单款出货量有十多万个。同时,由于树脂蛇卡通摆件是需要人工完成,产量跟不上销量,工厂的订单早已排满,120多名工人加班加点赶工。

采购节引流 展会市场联动

火红的灯笼,年味十足。

采购商在市场里选购年画挂历。

采购商在“年博会”上挑选节庆用品。

蛇年春节悄悄逼近,您是否正为寻找一站式购齐节庆用品的好去处而犯愁?别急,国际商贸城已经为您备好了一场盛宴!10月10日至11月2日,商城集团国际商贸城第三分公司为推动节庆用品行业的创新发展,并进一步增强市场活力,在三区市场的3号连接体一、二楼及负一楼举办2024第四届义乌·中国喜庆用品采购季活动。

“为了迎接此次采购季,我们场内的商户们纷纷对店铺进行了装修升级,挂上了灯笼、春联等装饰,营造出浓厚的节日氛围。部分商家更是贴心地为专业客商提供了食宿服务。”商城集团国际商贸城第三分公司的相关负责人向记者介绍道,“此外,我们还精准邀约了50000多名专业采购商前来参会。在10月27日至10月29日期间,每天14时,付款满1万元的采购商都可以凭订货单与支付凭证参与抽奖活动。而在10月27日至11月2日的采购高峰期,我们特别在负一楼中庭每天准备了300份暖心餐,付款满1万元的采购商可凭相关凭证领取,每人每天限领一份。”

据了解,三区市场的喜庆用品经营区位于65号门,这里设有地下室、一楼、二楼三个特色专区,汇聚了年画、挂历、对联、灯笼等各类喜庆用品,已成为国内最大的年画挂历对联产品集散中心和外贸采购的首选之地。

更令人振奋的是,此次采购季与2024中国义乌第二届年饰、婚品交易博览会紧密联动,形成了强大的市场效应。10月28日,博览会开展首日,展馆内便人潮如织,场面异常火爆,商机更是如潮水般涌现。据初步统计,博览会开展首日,现场成交额就已突破了3000万元大关。

据主办方介绍,本次展会吸引了来自浙江、湖南、河南、广东、江苏、安徽、河北、山东等地的200多家喜庆(节庆)企业参展,展出面积超过10000平方米。展会期间,主办方还举办了新品发布会、电商直播、采购洽谈会等一系列配套活动,为参展商和采购商提供了更多交流与合作的机会,进一步推动了节庆用品行业的繁荣发展。

◎记者手记:

关于“年”的故事,我们一直讲述

眼下,蛇年春节的脚步日益临近,义乌节庆用品商户们正紧锣密鼓地筹备着各种年货。从栩栩如生的卡通蛇年画到寓意吉祥的蛇生肖工艺品,每一件产品都充满了浓厚的年味,讲述着关于“年”的动人故事。

市场内,商户们满怀热情与专注,他们不仅尊重并传承着传统文化,更巧妙地将其与现代元素相融合,打造出了一系列独具特色的蛇年节庆产品。这些产品不仅在国内市场备受瞩目,更通过义乌这个全球性的商贸平台,远销海外,深受全球华人华侨的喜爱。

值得一提的是,义乌的年画、挂历、对联等产品,以其精美的设计、丰富的文化内涵以及亲民的价格,成为传递中国传统文化与节日氛围的重要使者。它们不仅让海外华人华侨能够感受到家乡的温暖与亲情,更让中国传统文化在世界各地得到了广泛的传播与弘扬。这次探访义乌节庆用品行业,记者深刻地理解了“年”的意义与价值。它不仅仅是一个节日的符号,更是一种情感的传递与文化的传承。

红彤彤的灯笼,节庆氛围拉满。

以“快递的服务、货运的价格”买卖全球

“世界超市”变身“全球组货人”

□ 全媒体记者 陈聪

随着Temu、TikTok等跨境电商平台蓬勃发展,物美价廉的义乌小商品愈发受欢迎。但如何让这些小、散、杂的跨境电商订单货物更快出口、成本更低?最近,敏锐的义乌商人抓住了“组货人”这一关键环节,以小额订单货物“集拼出海”方式,将中国货快速送到消费者手中。

“集拼,就是将各家货杂拼在一个集装箱里,通过海运或中欧班列发往世界各地。”义乌金牌“组货人”、百纳国际物流董事长陈勇军介绍,早在10年前,义乌就出现了“集拼出海”的市场采购贸易方式,但那时集拼货物的单票货物体积较大,几个客商的货就能拼满一个集装箱。如今,平均每个集装箱至少要“集拼”23个客商的几十种货物才能装满。

“相比一般贸易,集拼运输具有发货快、成本低的特点。”浙江洛克兄弟体育用品集团有限公司市场总监吴亭萱表示,他们的跨境商品来自全国数十个厂家,90%在义乌完成集拼。“通过集拼,我们跨境商品的运费,最低可做到3元/公斤,成本只要空运的1/10左右。”

海运成本低,但运输慢,派送时效如何解决?对此,吴亭萱表示,通过大数据,他们可提前测算几个月后的订单量,提前在义乌集货后,再发往海外仓备货。“大部分订单,都是在海外仓完成‘一键发货’,时效不受影响。”

以“快递的服务、货运的价格”买卖全球,推动了义乌“市场出海”。数据显示,今年1月至9月,义乌市进出口总值达4998.8亿元,同比增长16.6%,其中跨境电商交易额1065.2亿元,同比增长16.52%。

“与一般贸易出口‘港口到港口’运输方式不同,‘集拼出海’将以前分段式进行的货物装箱、报关、运输、清关等众多环节服务,集合到‘组货人’这一个环节来完成,大大便利了商品出口。”义乌市商务局党委委员黄俊侨说,目前,他们已为930家公司发放了“组货人”牌照,这些公司的“集货量”已占义乌出口总量的80%以上,真正实现了“全国货、义乌拼、发全球”,惠及了全球更多采购商、消费者。

16个行业商会组团赴吉尔吉斯斯坦推介

□ 全媒体记者 吴峰宇

本报讯 日前,商城集团组织了来自电子、纽扣、拉链、服装辅料、袜类等16个行业商会的20家龙头企业负责人,前往吉尔吉斯斯坦首都比什凯克的多尔多伊批发市场进行推介交流。

交流活动中,多尔多伊批发市场负责人Zhaparakunov Samarbek与商城集团市场运营分公司总经理王向荣分别介绍了各自市场的情况。双方表达了未来在信息交流、贸易对接、履约协助等三大方面加强合作、实现资源互补的愿望,以期为两地企业创造更多的贸易机会。

随后,义乌的企业家们纷纷就各自所在行业和产品的特色进行了自我介绍,并现场展示了样品,与当地企业进行了面对面的互动交流,双方达成了多项意向订单。

近年来,作为全球最大的小商品集散地之一,义乌与吉尔吉斯斯坦以共建“一带一路”为契机,在经贸、人文、民间等多个领域取得了丰硕的合作成果,发展势头强劲,为两地人民带来了实实在在的利益。据数据显示,2023年,义乌与吉尔吉斯斯坦进出口总额为7.97亿元人民币,同比增长145.95%。

据悉,多尔多伊批发市场隶属于多尔多伊集团,是中亚地区最大的批发市场之一,占地面积超过100万平方米,主要涵盖服装、电子产品、家居日用等多个行业。该市场的最大特色是由集装箱搭建而成,拥有超过4万家商户,其中中海批发市场区块就聚集了200多家中国商户。

“义乌指数”周点评

15大类价格指数5涨

□ 实习生 马娇婷 朱子涵 全媒体记者 吴峰宇

本报讯 据监测,“义乌·中国小商品指数”中小商品周价格指数上周为101.7点,环比上涨0.06点,场内直接交易价格指数环比上涨0.23点。网上交易价格指数、场内订单交易价格指数、出口交易价格指数环比分别下跌3.38点、2.16点、0.11点。

上周五金及电料类周价格指数环比上涨10.59点。随着秋冬季节来临,家庭和企业开始对供暖设备和电气设施进行维护和更新。此外,电商平台“双11”活动叠加国家家电补贴,家电换“智”、汽车换“能”、家装换“新”等成为近期消费热潮,卫浴洁具、防盗门窗、智能锁、家居装饰类、灯类等产品受装修人群喜爱,带动家装和小型维修工具类五金产品的销量进一步增加。

近来,针·纺织品类产品的市场表现强劲。保暖类纺织品如毛巾、毛毯和围巾的需求迅速上升,家居类纺织品的更新需求也明显提升。

15大类价格指数5涨10跌,五金及电料类、护理及美容用品类、工艺品类、玩具类、针·纺织品类5个大类出现上涨,最大涨幅为10.59点;箱包类、体育娱乐用品类、鞋类、文化办公用品类、电子电器类、日用品类、辅料和包装类、钟表眼镜类、首饰类、服装服饰类10个大类出现下跌,最大跌幅为1.84点。在97个二级类别中,上涨比例为33%,下跌比例为29%,持平比例为38%。