

市场经纬

合作共赢创未来

——写在第31届义博会-出口商品展开幕之际

全媒体记者 吴峰宇 文/摄

来吧,来吧,相约义乌!
再便捷的网上交易,也无法替代见一面的亲近、聊几句的坦诚、看一看的直观,更替代不了触摸产品时的那份温度。10月21日,第31届中国义乌国际小商品博览会-出口商品展(以下简称“义博会-出口商品展”)开幕。

本届展会展览面积达11万平方米,有4799个展位和2920家企业参展,首推展装服务一体化,特装企业可拎包参展,展台特装率41.9%,较上届大幅提高。展会预计到会采购商超18万人次,其中外商超1万人次,遍布五大洲。

1995年,“义博会”破冰起航。回顾“义博会”走过的辉煌之路,创新与改革同频共振,勇气与实干携手共舞,正是“无中生有、莫名其妙、点石成金”的义乌发展经验,敢为人先、敢闯敢干、勇立潮头的首创精神的生动写照。同时,义乌市场与“义博会”相互成就,形成“展会+市场”双向互通的采购生态,实现展会与市场的互利共赢。

一个展会,已连续开办31届,金字招牌日益闪亮。



参展商向客商介绍产品

展场联动,互利共赢

C1中心馆新增设立的外贸优品展销专区,共有134家日用消费品、电子电器、文体玩具等产品企业,携外贸优品亮相参展。960平方米的商城集团展区,直观呈现义乌从传统市场到数字贸易枢纽的进化历程。

上午10点,义博会-出口商品展C馆,义乌全球数贸中心沙盘前聚满了人。大家或围在显示屏前观看新市场介绍,或三五成群讨论着商机,他们向工作人员要来宣传折页,一边看资料,一边轻声交流,展现出对新市场的浓厚兴趣。

“开业后,推动市场繁荣是我们的首要任务。此次借参展契机推介义乌全球数贸中心,就是要帮助更多采购商、参展商全面熟悉市场,为市场发展蓄势赋能。”商城集团全球数贸中心分公司副总经理朱幸平告诉记者。

新市场里藏着不少“黑科技”,讲解员的介绍

让来自伊拉克的采购商艾哈迈德·萨特尔停下了脚步。原来,义乌全球数贸中心已嵌入世界义乌商贸大模型,还推出了AI导航、AI视创、AI翻译等AI应用,能为小商品贸易的上下游、全链路提供赋能。“像我这样刚到义乌的外国人,以前到市场总怕‘迷路’,也担心语言不通,现在这些困扰都被AI技术解决了,实在太方便了!”艾哈迈德·萨特尔感慨道,“展会一结束,我就打算去义乌全球数贸中心实地参观采购一番。”

“我们推出的‘世界义乌商贸大模型’,目前已覆盖从设计、生产、营销推广到最终交易达成的全贸易链路,具体涵盖6大领域、13项应用场景。”义乌中国小商品城大数据有限公司相关负责人介绍。截至目前,该模型注册用户已超3万人,AI产品调用量更突破10亿次,“这些数据的快速增长,不仅说明AI在贸易场景中的应用正越来越受广

大经营户认可,更能切实赋能采购商,为供需两端搭建起高效对接的智能桥梁。”

义乌是市场之城,展会与市场联动紧密,两者如鸟之两翼,舟之双楫相伴而行。

本届展会期间,义乌国际商贸城、义乌全球数贸中心与展馆间的直达接驳巴士开通,为客商在市场与展馆间流动、参观、采购提供便利,助力展场资源深度互通与商贸合作深化,预计展会期间市场联动人数将超6000人。“采购商逛展后坐巴士就能去市场采购,市场采购商也能随时来展会寻新品,‘展会+市场’双向互通的采购生态就此形成,实现互利共赢。”据统计,展会举办期间市场相关专区客商较日常增长30%以上。义博会-出口商品展组委会相关负责人称,展会还能持续为市场引来新商品、新商家、新商人,在促市场繁荣、强竞争力、推升级换代上作用突出。

新品“火”了,新单来了

义乌市俊博箱包公司的LED背包,在展会上彻底“火”了。36平方米的展位被挤得满满当当——这款LED背包凭借独特设计成了全场“吸睛王”,采购商们纷纷围拢驻足,有的伸手触摸质感,有的急切询问供货细节。开展仅半日,负责人叶晓云已添加到了百余位微信好友,都是咨询LED背包的国内外采购商。

“我们带来了100多款LED背包,有骑行包、旅行包、旅行箱、文具书包。背包采用ABS和牛津布制作,外部设有LED屏显,内置蓝牙模块,可与手机连接,能够上传照片、文案、视频并实时播放。”叶晓云告诉记者,LED背包由移动电源供电,可调节屏幕亮度,不使用时关闭即可,目前产品以外贸出口为主,在欧洲、南美非常流行。

美慈美是一家聚焦杯壶品类的专业供应链公

司,旗下坐拥多个自有品牌,早年以国内市场为主营方向。而选择常年扎根“义博会”,其目标十分明确:借助展会的出口商品展平台,触达更多海外采购商,逐步打开国际市场。

第一次参展的巴勒斯坦采购商穆罕默德·赛义德被一款保温水杯牢牢吸引,反复查看产品材质与设计细节。在公司负责人桂海琴详细介绍了保温性能、定制服务等核心优势后,两人当场留下联系方式,明确表示后续会进一步对接合作事宜。

“刚开展就有了意向客户。”桂海琴向记者坦言,“我们对义博会-出口商品展一直很有信心,不然也不会把展位数从最初的2个,一步步增加到今年的12个。”作为连续6年参展的“老展商”,美慈美此次更是带来近400款畅销杯壶产品,展位规模与展品丰富度均再创新高。

外商云集,采洽两旺

今年以来,越来越多“洋面孔”来到义乌市场寻觅商机,为展会带来了丰富的流量。据统计,目前在义外商超2.9万人。

“你们的出货周期和最低起订量是多少?”当天上午,来自马来西亚的采购商廖崇强,正带着一行五人穿梭在各个展位,开启逛展采购之旅。他们均来自马来西亚知名连锁商店Eco-shop——这家店铺在东南亚社交平台上颇具人气。

“我们这次来的目标很明确,就是想在展会上找到更多新产品、好产品,为门店补充优质货源。”廖崇强表示,义博会-出口商品展汇聚了各

类特色商品,为他们对接优质供应商提供了高效平台。

“我已经连续多年参加,每次都有新收获,这就足够了。”来自伊拉克的尼梅尔·阿克贝兹笑着说,大家都知道义乌,这里汇聚了众多工厂直供的源头货品,在价格上有着显著优势。

在广州经营进出口贸易公司的加纳客商卡拉·帕哈是第一次受邀采购。此前他还略带忐忑,担心首次参展会因不熟悉展区布局、不了解供应商情况,花费大量时间才能对接上合适资源,没想到刚逛展半天,就精准找到一家支持“一件代

发”的工厂。

“这对我的生意帮助太大了!”卡拉·帕哈笑着解释,过去他做外贸订单时,常要自己协调仓储、分拣货物,遇到小批量订单时,发货流程更是烦琐,有时还会因物流衔接不及时延误客户工期。“现在有了‘一件代发’的工厂,不仅省去了中间很多麻烦环节,后续的订单处理速度和发货效率肯定能大大提高,客户那边也能更满意。”他边说边拿出手机记录下工厂的联系方式,言语里满是对这次参展收获的欣喜,还计划接下来多留两天,继续挖掘更多适配非洲与欧洲市场的优质货源。



外商在展会选购商品。



外商在参展商指导下试用某手持洗车机。

供需直接对话 让贸易零距离 外贸优品贸易对接会举行

全媒体记者 何彦婕

10月21日下午,义乌国际博览中心序幕大厅内气氛热烈,参展商与采购商面对面洽谈,介绍产品、添加联系方式、对接需求,外贸优品贸易对接会在此举行。

“我们这边有做艺术香薰的厂家,有意向的采购商可以举手示意。”“这里的买家想要一声声精准引导下,供应商们纷纷带着样品主动对接采购商,整个流程紧凑而高效。”

“我们的产品都是纯手工制作,也支持根据客户需求进行定制。”河南新乡名毛线钩织有限公司负责人张新锐手捧几款毛线钩织玩偶,正在积极寻找合适的买家。首次参加“义博会”的他,在短短半小时内就收获了两家企业的合作意向。张新锐表示,对于钩针玩偶、手提包这类小件产品而言,需要更大的平台帮忙对接。“直接沟通、点对点服务,既节省时间,又精准匹配需求,大大提高了合作成功率。”目前公司产品主要销往欧美市场,张新锐期待通过这次展会进一步开拓新渠道和新市场。

与此同时,湖南康星连锁百货有限公司的洽谈桌前也逐渐聚拢起不少日用品参展商,负责人曾海英正与到访的采购商们逐一交流,饶有兴致地解

解产品细节,并不时询问价格与产能等关键信息。她向记者介绍,商超对日用百货品类需求多元,此次参会主要希望物色设计新颖的优质产品。“刚刚接触了一家亚克力制品企业,他们的创意冰箱贴和钥匙扣很有市场潜力,我们已经约好后续深入沟通。”她坦言,由于商超所需品类繁杂、货源分散,采购团队需要耗费大量时间与精力进行筛选与评估。而本次对接会通过会前的精准匹配与现场的高效安排,帮助他们快速锁定了目标品类,使整个采购流程得以大幅精简,提升了采购效率。

记者了解到,外贸优品凭借过硬品质和国际化设计,正成为国内消费市场的新增长点,而采购商手中的渠道资源与市场洞察力,正是帮助这些好产品走进千家万户的关键力量。本次对接会聚焦“供需直接对话”,打造高效对接场景。在这里,供应商可根据现场指引,快速定位对应行业的采购商席位,直面目标客户展示产品优势,采购商也可主动提出个性化需求,就交付周期、售后保障等细节与供应商深入沟通。

据介绍,本次对接会覆盖日用消费品、电子电器、文体玩具、建筑五金等多个领域,共吸引超过300家供应商企业,以及100余家国内专业市场头部企业、知名商超、实力贸易公司和电商大买家参与。

大咖云集共话 内外贸一体化发展新路径

全媒体记者 何彦婕

本报讯 10月21日上午,外贸优品中华行——走进市场活动在义乌国际博览中心举行。大会发布了《全国专业市场内外贸一体化倡议书》,围绕坚持标准引领、强化数字赋能、培育自主品牌、优化供应链体系、深化渠道融合、加强人才培养等六大方向发出行业倡议,为内外贸一体化发展明晰了路径。

随后,多位嘉宾代表依次登台,展开主题分享与推介。

商城集团全球数贸中心分公司副总经理朱幸平系统介绍了义乌全球数贸中心的发展蓝图。他介绍,该项目将推动“数从传统‘实体市场’向‘数字赋能’全面转型,将成为义乌外贸高质量发展的新引擎。”

义乌市品牌发展促进会会长何梨红则聚焦品牌出海议题,分享了“Yiwu Selection”品牌出海集合店的实践与探索。目前,该品牌已成功落地肯尼亚、南非、韩国、墨西哥等10多个国家,成为品牌协同出海

的新路径。

此外,新疆塔城地区商务局党组成员、副局长张海军就塔城边贸市场做专题推介,详细阐释了塔城的口岸优势与产业布局;义乌市小商品城日用百货行业协会副会长傅妙玲则分享了外贸品牌工厂示范店的建设经验;浙江简动文化创意有限公司副总经理吴惠琴以“中国潮玩东南亚之路”为题展开交流;中国皮革协会副理事长、浙江省皮革行业协会党支部书记、执行理事长李伟娟深入分析了当前皮革及制品的外贸出口趋势。

会上,Chinagoods与网易云信签署了“AI+小商品”智能化商业生态体系战略合作协议,将为小商品产业注入AI新动能。

现场200余位采购商在听取系列分享后纷纷表示收获颇丰。本次活动不仅为参展商与采购商搭建了高效对接的桥梁,更通过理念共享、实践交流与资源整合,有力推动了内外贸融合与产业升级,为构建新发展格局、促进高质量发展注入了新动力。

税务服务进展会 为全球客商精准答疑

全媒体记者 何彦婕

本报讯 10月21日,第31届中国义乌国际小商品博览会-出口商品展(以下简称“义博会-出口商品展”)正式拉开帷幕。11万平方米的展厅内,汇聚了近3000家参展企业及众多全球采购商,现场人流如织,商贸氛围热烈。

在义博会-出口商品展B馆,由国家税务总局义乌市税务局设立的“税务服务驿站”格外引人注目。展位前整齐摆放着印有各项税收政策的宣传册和展示牌,吸引了不少参展商和采购商驻足咨询。其中,来自伊朗的采购商Bokhsh刚从广交会转至义乌参会,他在了解离境退税“即买即退”政策后表示,回国前打算采购一些纪念品,希望借助这一便利政策享受更多实惠。

据了解,该驿站针对海外客商与参展企业的不同涉税需求,开展精准化、分类别的宣传辅导,切实推动税收服务与优惠政策直达市场主体。对于有意“走出去”的国内参展企业,驿站充分依托“税路通·在浙里”服务品牌,提供专业的跨境投资税收政策咨询和国别税收指南,助力企业顺利开拓国际市场。面对境外采购商,驿站则重点宣传离境退税“即买即退”便利政策,推动实现税收优惠直达共享,有效提升境外消费者的购物体验。

“今天服务驿站的咨询台前非常热闹,很多都是三五人结伴一起来的。”国家税务总局义乌市税务局税源管理一股副股长黄旭洁表示,义博会-出口商品展是义乌对外开放的重要窗口,也是税收政策直达市场主体最前沿阵地。今年,税务局将税收服务驿站直接设进展会现场,旨在打通政策传递的“最后一公里”,让政策红利精准触达每一位市场主体。