

义乌打造全国首个新能源产品市场

全媒体记者 吴峰宇

初秋九月,在商城大道与福田路交叉口,一个崭新的数字化市场——国际商贸城二区东市场(以下简称:二区东市场)雄姿显现,吸引了众多义乌市场商户驻足。

9月27日,二区东市场开启报名通道,在国际商贸城二区经营新能源储能设备的裴四芽第一时间通过小商品城官网 Chinagoods 平台,填写报名信息、上传相关资料,成为首批报名的商户之一。“二区东市场规划布局、招商业态发布后,我发现自己正好符合招商条件,就毫不迟疑地报了名。”裴四芽告诉记者,他跟随其他小伙伴多次前往二区东市场参观,一致认为区块地段非常好,摊位宽敞明亮,行业高度集中。同时,市场内一系列数字化的应用场景,给他们留下了深刻印象。

据介绍,该区块位于国际商贸城二区市场F区的东侧,紧邻金义东轻轨国际商贸城站,建筑面积约13.1万平方米,一、二楼共有商铺490余间,地下两层与地上4-5

层均为停车区域。其中,二区东市场与二区市场之间有2条连廊相连,主营范围也将延续二区的相关行业。

近年来,在传统能源供应日趋紧张,环保压力加大的背景下,新能源系列产品未来有潜力发展为万亿规模的大市场,谁在新能源领域抢先一步,谁就会在国内外市场上赢得先机。商城集团经认真调查和研究,敏锐地注意到了市场对新能源及应用产品的需求,充分利用义乌市场产品体系、客户群体、贸易服务与新能源应用产品贸易高度契合的优势,借助义乌太阳能光伏产业基础,打造全国乃至全球首个新能源产品展示交易的专业市场。

记者了解到,根据商城集团发布的招商通告,二区东市场主要招引的业态为新能源系列产品和家装五金产品。目前,义乌市场的新能源行业发展势头良好,新能源产品体系与义乌市场重合度高。新能源(太阳能)及应用产品是日用小商品的重要组成部分,同时义乌市场内的新能源(太阳能)应用产品

已形成一定的经营群体,其中电工产品、电子小家电行业主要集中于国际商贸城二区市场二、三楼,经营主体数量超过600户。

“大家都知道义乌小商品众多,快速找到所需商品也并非易事。尤其是二区新能源系列产品,相比其他行业较为分散。”商城集团二区东市场招商相关负责人告诉记者,新能源产品包罗万象,并深度与日用百货、户外用品、电工电气等行业深度融合,衍生出太阳能充电灯、手电筒、储能电池、便携式太阳能发动设备等,内外贸出口需求旺盛。

今年以来,欧洲出现能源危机,新能源储能产品一度在多国卖断货。裴四芽拿着一款储能移动电源告诉记者,2500W的输出,可带动空调、冰箱等家电,如果只用于照明和手机充电,续航一个月都不是问题。有一个德国的客人在市场找了好几天,最终认定裴四芽的产品比较符合要求,意向订购500台,采购金额接近百万元。

“如果在二区东市场,新能源产品高度集中,这位德国客户可‘秒’找货,也不需要传统行业中找产品。”上述招商负责人表示,作为第六代市场的

样板,二区东市场将植入一系列数字化应用场景,构建数字化市场体系,例如借助AI摄像头、互动屏等智能设备,提供AI互动等智能化服务,借助小程序、依托场内各触点盘活线下数据,最终给经营户、采购商带来高效便捷的使用体验、采购体验。

此外,二区东市场引入大数据、物联网、人工智能、区块链等新技术,数字化融合市场业务,搭建数字服务、数字运维两大应用场景,实现市场服务、市场运营、物业管理智能化。在商位结构和经营区域布局上,侧重于商品展示空间需求和市场客流均衡,商位平均面积达到了30平方米,以小单元组合,塑造无死角客流网格。在市场服务硬件建设上,市场提供了1400个停车位,并首次在市场内应用了供暖系统。

记者了解到,在广泛接受经营户报名的同时,二区东市场还招引了一批生产企业进驻,以“去中间化”的方式提升市场产品竞争力,有效节约了买卖双方的时间成本,对比成本与采购成本。

“我们报名时间截至10月10日,欢迎经营户和厂家通过Chinagoods平台首页的报名通道进行报名。”该市场相关负责人表示。

义乌取暖设备迎来销售旺季 欧洲客户排队“补单”

全媒体记者 骆红婷 文/摄

9月27日,在国际商贸城二区“永宇牌”商铺,经营户骆兰仙正忙得不可开交。往年,出口的取暖器生产旺季在9月中旬左右就结束了,今年受俄乌冲突、能源危机等因素影响,许多欧洲国家天然气使用量受限,各种取暖器需求量持续增加,不少欧洲客商纷纷临时追加订单,带来了一轮“补单潮”。今年3月以来,大量欧洲客户订单涌入义乌市场,义乌不少经营户出现取暖设备“爆单”现象。

电暖器产品有其特殊性,需要在快速升温的同时保证塑料等配件的安全稳定,以避免火灾等情况发生,而义乌市场产品在质量上具有优势,加上价格较为实惠,因而广受欧洲客户欢迎。近年来,义乌市场上的取暖设备品类多样,款式新颖,占据国内外市场较大份额。

电暖器成了欧洲外商的“抢手货”

“今年欧洲的订单特别火热。从时间上来看,3月份就开始有订单而且成交率非常高;从数量上来看,往年最大客户的订单量在90万件左右,而今年最大的客户直接下单200万件。”骆兰仙在国际商贸城二区经营多年热水袋生意,她告诉记者,本来已经在7月底前将客户的订单发出,但现在随着天气寒冷,欧洲等地的客户又追加了一批订单,



经营户展示最近热销的迷你电暖器。

算下来今年产品销量同比翻了一番。而在义乌经营同类商品的商户,订单量基本都出现了明显增长。

“按照往常规律,我们现在都以内销订单为主,但不少欧洲客户联系我们,希望赶制一批取暖器给他们,欧洲客户都是排队下单,每个客户一下单就是几万件,订单来不及做,工厂工人每天都在加班加点赶货中。”科鹏电器经营户金青仙说。

“返单客户为了能够尽快拿到取暖产品,更快投放市场,会选择‘义新欧’班列运输。”骆兰仙说,在疫情条件下,这种运输方式数量大、

速度快、手续便捷,很受欧洲客户欢迎。据了解,义乌积极协调铁路增加运力调拨,保障“义新欧”中欧班列、海铁联运通道通畅,为承接更多业务量做好准备。

不仅如此,储能设备也被意外“带火”。“对使用空调、冰箱、各类照明的家庭来说,储能电源续航一个月都不是问题。”在义乌国际商贸城二区经营新能源发电、储能设备的裴四芽告诉记者,欧洲的客户近年来有所增加,除了德国客商,他刚与一名来自意大利的客商达成了近百万元的初步意向。

义乌节庆用品红遍全球 福字、中国结、兔年系列产品旺销

全媒体记者 吴峰宇 文/摄

本报讯 红彤彤的大灯笼、造型各异的卡通牛、工艺精巧的福字……随着“金九银十”消费旺季的到来,义乌国际商贸城五区节庆用品行业洋溢着浓浓的节日氛围,迎来了久违的热闹场景。批发、零售,每天红灿灿的节庆用品销往全国,甚至漂洋过海,为远在国外的华人华侨带去祝福。

9月27日上午10时,国际商贸城五区节庆用品区内人潮涌动,汇集于此的采购商在场内来回穿梭,经营户们则陆续喜迎八方客。在“顶然工艺品”摊位内,老板黄怀忠在热情接待前来采购节庆用品的采购商,并介绍自家的主打产品。

“今年过节的主力,依然是传统福字、中国结等,像福字挂件是黄色与金色搭配,富贵而喜庆,寓意生活幸福、万事如意。”黄怀忠说,下半年是节庆用品采购的高峰期,这几天到店的客人明显增多,老客户来不了市场,就通过线上下单采购。

这段时间,经营户王华英的店里已经上了二三十款新品,不少客户都通过手机联系提前下单。王华英介绍,接下来他们还要上八十多



经营户黄怀忠展示双喜字中国结。

个款,客户下单也很积极,一方面是兔年春节在1月份,另一方面是担心会受到疫情影响,物流渠道受阻,收不到货。”去年,很多客户货不够卖,今年客户都提前订货,我们工厂也开始备货,预防出现有订单没货源的尴尬境地。”王华英告诉记者,工厂正在加班加点赶工,订单已经排到了11月份。

记者了解到,节庆用品行业也是“跨界”能手,与之沾边的细分类别很多,比如毛巾上绣一个“喜”

字,就变身喜庆用品。从市场分类来说,大致可以划分为婚房装饰、婚俗陪嫁、气氛用品、纸制品等大类。节庆用品行业从2013年开始入驻五区,至今已有11年了,行业规模从66家经营主体发展至今如今的224家,商位数量从66个扩展至近400个,行业主营产品包括节庆装饰(爆竹、红辣椒等)、灯笼、中国结、婚庆道具、婚庆装饰等婚庆及节庆用品,产品种类齐全,款式丰富。

“义乌是全球小商品的风向标,也

是节庆用品的桥头堡,产品种类最齐全、价格优势最大、企业集聚最多。眼下正是节庆用品的采销旺季,大家采购商品的意愿十分迫切。”义乌中国小商品城商会节庆用品行业商会会长冯潮云告诉记者,今年7月随着疫情防控形势持续向好,鉴于相关展览活动对推动市场繁荣、经济发展、复工复产等具有重要作用,义乌喜庆用品博览会会在义乌国际博览中心举行,三天展会共吸引客商16000人次,成交额1.3亿元。

“今年9月份以来,随着义乌及国内疫情防控趋于稳定,前期被抑制的婚庆采购需求被释放,很多年轻人选择国庆节期间结婚办酒席,整个行业迎来采购旺季。”据冯潮云介绍,经过多年培育和发展,五区市场节庆用品行业已具有较高的影响力和知名度,婚庆用品一站式采购优势也得到了采购商的认可。

一人拾柴火不旺,众人拾柴火焰高,疫情特殊时期,需要行业全体商户抱团取暖,共渡难关。冯潮云说,义乌政府在行动,市场在引导,节庆用品市场主体也要转变经营思路,借助商城集团搭建的直播进市场、新品发布会订货会等平台,积极拓展内外销市场,实现双循环。



跨境抖音仓 正式落地义乌综保区

全媒体记者 吴峰宇 文/摄

本报讯 9月26日,从义乌综保区获悉,跨境抖音仓正式落地义乌综保区,抖音保税服务仓缺失的短板从此被补齐,义乌综保区向“一区发全网”目标迈出了一大步。

近年来,抖音全球购跨境直播异军突起。今年上半年,抖音全球购交易额突破40亿,订单超2000万单,同比增长将近7倍,掀起了新一轮的流量热潮。在此背景下,各地纷纷抢占抖音全球购供应链阵地,配套的发货仓呈现“一仓难求”之势。

“之前,我们通过抖音平台售卖的货物都需要借助郑州、青岛、宁波等地的抖音认证仓才能完成发货,调拨成本高,且发货流程复杂。现在义乌综保区终于有了自己的抖音仓,我们不用再从其他地区调货中转,消费者在抖音全球购下单付款后,当天即可完成保税过关,物流时效性得到了显著提升。”区内跨境企业负责人代表难掩心中的喜悦。

据悉,抖音仓的加入,将吸引一批优质抖音商家进驻,可充分利用平台优势,快速对接境外供应商,获得优质境外货品。同时,义乌本土进口主体也可依托综保区,获得更丰富的供应链场景,进一步拓宽销量。

记者了解到,为保障抖音仓后续业务顺利开展,义乌综保区公司对接义乌海关,推动备案、审批、申报、查验等作业流程全面提效,全力实现区内跨境货物“管得好”和“通得快”。

义乌综保区封关运行近一周,区内跨境电商产业规模持续扩大,目前已拥有天猫国际、快手、拼多多、抖音等知名电商平台主体,形成了以“保税+直播”为核心的跨境新零售产业聚集。



企业主播在义乌综保区抖音仓直播卖货。

“义乌·中国小商品指数”周价格指数点评 15大类价格指数5涨9跌1持平

全媒体记者 吴峰宇

据监测,“义乌·中国小商品指数”中小商品周价格指数上周为100.65点,环比下跌0.16点,网上交易价格指数和场内订单交易价格指数环比分别上涨4.52点和0.06点;出口交易价格指数和场内直接交易价格指数环比下跌0.91点和0.18点。

国庆节来临,节前采购备货人群增多,工艺品类、饰品类等行业内需旺盛;周边游政策的推行,带动了露营装备、户外炊具等产品销售放量,场内客流较上周有所增长。为期三天的2022第四届义乌画框行业订货会落下帷幕,上千款装饰画新品订单表现不俗。卡塔尔世界杯将于11月开赛,相关商品开始陆续出货,且客商下单补货行为仍较为频繁,多数产品仍处于供不应求的状态。秋季来临,保湿滋润型面霜、身体乳和护手霜等身体护理类产品销量涨势喜人,袜类、帽类等季节性较强的行业基本已完成换季上新,客商询价下单频繁。因近期台风侵袭较为频繁,雨具类销量略有增长。

15大类价格指数5涨9跌1持平,五金及电料类、体育娱乐用品类、护理及美容用品类、文化办公用品类和服装服饰类5个大类出现上涨,最大涨幅为2.18点。日用品类、鞋类、工艺品类、箱包类、钟表眼镜类、玩具类、辅料和包装类、首饰类和电子电器类9个大类出现下跌,最大跌幅为1.43点。针、纺织类与上周持平。在97个二级类别中,上涨比例为39%,下跌比例为28%,持平比例为33%。

义乌——宁波舟山港 又一专列升级为“周班列”

全媒体记者 吴峰宇 文/摄

本报讯 日前,装载着100个标准箱太阳能光伏板货物的义乌—宁波舟山港海洋网联船务(ONE)海铁联运专列从义乌铁路口岸缓缓驶出,标志着该专列成功升级为“周一班”,进一步提升了海铁联运在宁波舟山港“第六港区”建设和海上新丝路国际物流大通道中的运输能力。

义乌被誉为“光明之都”,光伏产业集群已汇聚了晶科能源、晶澳科技、天合光能、东方日升、爱旭等几大光伏头部企业,产能规模逾100GW,形成了较完整的产业链,步入产业发展快车道。这对出口通道也提出了更高的要求。

近年来,陆港集团紧扣服务全市产业发展这一主题,以做大做强义乌铁路口岸为主线,持续深挖海铁联运优势,加强货源集聚,从“市场货”升级为“市场货+工厂货”。同

时,与宁波舟山港、铁路西站、海关等单位通力协作,聚焦客户出货旺季,提高车皮供给,加强光伏工厂等大客户货源的运力保障,确保光伏产品专列及船公司专列稳定开行。另外,为打通助企纾困“最后一公里”,国际陆港集团纪委在落实精准监督的同时开展一线服务,群策群力,确保及时解决企业困难与诉求。今年以来,已累计解决企业诉求百余个,解决率100%。

据了解,义乌铁路口岸目前已实现中远海、达飞、ONE等3家船公司“周班列”常态化开行,为加快“义乌智造”走出去降低了物流成本,提高了出货效率,也为打造宁波舟山港“第六港区”夯实了基础。

截至目前,“义乌—宁波舟山港”海铁联运班列累计开行662列,发运标箱5.74万个,同比增长29.69%,其中光伏产品发运标箱2.87万个,同比增长176%。

义乌—宁波舟山港海洋网联船务(ONE)海铁联运专列在义乌铁路口岸启程

