

1月至8月,浙江义乌空调、电热毯、暖风机等保暖用品出口量同比增长四成多

义乌小家电乘“冬”风推新品 抢抓出海新机遇

□ 本报综合报道

寒冬将至,受能源供应紧张、价格畸高等因素影响,欧洲一些企业将目光转向中国,寻求过冬“解决方案”。国内小家电企业开启“爆单”模式。义乌海关数据显示,1月至8月,浙江省义乌市空调、电热毯、暖风机等保暖用品出口量同比增长41.6%。

记者从浙江义乌商城集团了解到,近期来自欧洲企业的保暖订单保持大幅增长,取暖器、热水袋、电热毯等产品最为热销。众多小家电商家打破以往代工、贴牌模式,加大自主品牌产品研发生产和销售力度,抢抓出海新机遇。

线上咨询的“叮咚”声响个不停

义乌是一座建在市场上的城市。40年前,位于城区的稠城镇小百货市场宣布开放,这便是义乌历史上的第一代小商品市场。从肩挑货担的游商到小地摊商贩,如今,义乌发展到拥有营业面积640余万平方米、商位7.5万个,经营26个大类、210万个单品的大型商品枢纽。有人算过一笔账,如果在每个摊位前驻足3分钟,一天逛8小时,那么需要一年多的时间才能逛遍整个小商品市场。

随着电商的发展,义乌正帮助更多市场主体拓展线上贸易,培育发展直播电商、跨境电商等新业态新模式,打造

全球电商直播中心,加强与国际知名跨境电商平台的对接工作。据了解,义乌跨境电商网络零售交易额连续五年全省第一,快递业务量跃居全国第二。

洪书军在义乌国际商贸城2区2楼经营着一家约10平方米的小店铺。店铺中间位置摆放了各式各样的热水袋,展示柜上则摆放着小型取暖器、电水壶等小家电。

记者刚走进店内,便听到电脑上不停传来的“叮咚”声。客服人员正在同欧洲新客户沟通。客服陈飞介绍说,与往年相比,今年通过线上咨询的客户量明显增多。

“你看,这是荷兰客户采购的一批取暖器订单,在沟通的过程中,客户希望快点收到货,主动要求不走海运,走空运,一周左右便可到货。”陈飞说,因为是第一次接触,客户比较谨慎,首笔取暖器订单采购量只有几十台。陈飞预测,对方使用后,会复购并加大采购量。

“今年的保暖产品订单中,有很多是来自欧洲的新增订单。”洪书军经营的产品以出口为主,往年来自欧洲的客户凤毛麟角。他拿起放在高处的一款小巧的白色取暖器介绍说,该款取暖器是店铺的经典款,今年9月卖了1万多台,是2021年同期的2倍,增量大部分来自欧洲。

除了取暖器外,热水袋也是此次欧洲“采购潮”的热销产品。骆兰仙店铺

内的热水袋主销意大利、西班牙等欧洲国家。从今年4月开始,店铺陆续接到欧洲订单,最大的一笔订单装了十几个集装箱,打破了开店以来热水袋的单笔销售纪录。

抢抓机遇推出新产品

记者采访了解到,与其他批发市场相比,义乌国际商贸城内的经营户很多都有自己的工厂。在品质把控和产品创新方面,经营户拥有自主权。

近年来,众多小家电商家打破以往代工、贴牌模式,加大自主品牌产品研发和生产力度。不少商家表示,前期在产品研发生产上的大量投入,为抢抓这一轮出海机遇打下了较为坚实的基础。

洪书军店铺内销售的取暖器、电风扇、热水壶等小家电,均为自家工厂生产。在他的店里,占据展示柜中间C位的,是几款红色、绿色的迷你取暖器,这是他今年推出的新品,和以前的款式相比,新品售价更高,是经典款的2倍。“销量还不错,推新品的路子走对了。”洪书军笑着说。

因今年欧洲客户增多,洪书军的工厂专门针对欧洲客户喜好,设计了外观更简约、颜色更贴合欧洲审美的新品取暖器。“为了保障按时、按量供货欧洲市场,我们工厂通过调整生产线,正开足马力生产取暖器。”洪书军说,目前取暖器订单已经排到了11月底。

内销转外贸 做大销售面

和洪书军专做出口不同,杭晓电器销售的电热水袋以内销为主、外销为辅。说起今年客户的变化,该店工作人员袁菊芳最直观的感受是,来自欧洲的临时订单多了起来。

“我们的客户主要集中于线下,很多都是老客户。”袁菊芳介绍说,今年能明显感受到外贸的临时订单多了起来。前阵子,一位乌克兰翻译员两次到店内看货,最后替乌克兰客商下单,订购了一批电热水袋。

今年,杭晓电器将新品的发力点放在了产品安全性的提升上。外观上看,新产品热水袋上多了电子显示屏。“这款可以调节温度,消费者想要40摄氏度还是60摄氏度都可以通过按键选择。”袁菊芳介绍说,新产品升级了“三防”功能,不仅防爆炸,还能防倾斜、防干烧。

因今年欧洲客户增多,企业已经为新款电热水袋申请了欧盟CE认证。袁菊芳指着新品说:“这款升级后的电热水袋在国内卖得很好,我们正积极向欧洲客户推荐这款新品。我们有信心,能把更多新款电热水袋卖到欧洲市场。”

从“贩卖商品”到“自产自销”,从“仿制”到“创新”,义乌小商品的诸多积极变化离不开义乌人吃苦耐劳、刻苦务实、勇于开拓、追求美好生活的精神,更是体现城市经济发展的完美写照。

第785期“义乌·中国小商品指数”为100.86点

电子电器类、玩具类、首饰类等6个大类价格指数上涨

提前备货,近期三区喜庆用品专区客流量持续上涨,年画挂历行业迎来出货高峰期,烫金镂空福字、绒布年画、含免元素的红包、灯笼和对联等相关节庆类产品订单量显著增长。

外贸方面,场内取暖设备、保暖衣物等低成本取暖用品的外贸订单量激增,电热毯、取暖器、热水袋、暖手宝、秋衣秋裤、“光腿神器”、法兰绒睡衣

和高领毛衣等过冬套装在欧洲走俏,返单频繁。此外,随着新一轮寒潮天气到来,“保暖保湿”成为采购关键词,焕季需求带动新一波消费热潮,高保湿面霜、润唇膏、护手霜、冬装等应季商品已经开启营销。

15大类价格指数6涨9跌,箱包类、电子电器类、玩具类、首饰类、体育娱乐用品类和服装服饰类6个类别

出现上涨,最大涨幅为1.72点。工艺品类、针、纺织品类、文化办公用品类、辅料和包装类、钟表眼镜类、五金及电料类、鞋类、护理及美容用品类和日用品类9个大类出现下跌,最大跌幅为1.1点。在97个二级类别中,上涨比例为33%,下跌比例为35%,持平比例为32%。

(综合)

前沿指数

本报讯 11月1日发布的第785期“义乌·中国小商品指数”中小商品周价格指数为100.86点,环比下降0.03点,场内直接交易价格指数和网上交易价格指数环比分别上涨0.1点和0.04点,场内订单交易价格指数和出口交易价格指数环比下跌0.02点和0.02点。

外贸方面,兔年春节临近,采购商

金秋的湖口县稻浪滚滚,遍地金黄。在全面推进乡村振兴、实现高质量发展的道路上,江西省九江市湖口县勇毅前行,绘制出一幅幅产业旺、环境美、技术新的魅力乡村新画卷。

农业是湖口县的基础产业和优势产业,也是湖口县实现高质量发展的根基。党的十八大以来,湖口县加快构建现代产业体系,着力培育更多优质农业品牌和产业,全面推动农业提质,拓宽群众就业增收路,全面推进乡村振兴。

产业集群 大豆变“金”

近年来,湖口县着力培育农业产业化龙头企业,延伸产业链,推动农产品由初加工向精深加工转变,不断补齐农业全产业链、供应链、价值链,加快农业产业化进程。

“一粒豆子、一个产业,致富一方百姓”。来到湖口县流芳乡,这里豆香四溢,人们用汗水谱写出了一条乡村振兴“豆”之路。如今,这条致富路正在纵向延伸。

近年来,湖口县流芳乡围绕“一乡一园、一村一品”发展豆产业,以流芳乡豆文化产业园为依托,打造了集大豆科研试验、品种繁育、种植、加工、销售、文化旅游于一体的现代农业示范园,先后引进江西芳洲公司、芳德食品、鑫农康公司、豆参加工、美泉莹电商等18家豆制品生产、加工、销售企业落户园区。

进入园区,豆腐花、豆卷、豆参、豆酱、豆干、豆酒等各式豆制品加工企业呈现一派热火朝天的景象。“入驻园

江西省湖口县：以产业振兴带动乡村振兴

区不到两年时间,我们有了自己的豆制品商标‘九湖芳客’。这主要得益于豆文化产业园为我们大豆深加工企业提供了良好的发展空间,政府也给了企业很多优惠政策。”江西芳洲生态农业有限公司相关负责人说。

作为当地主要的经济作物,今年流芳乡大豆种植面积约有4000亩,占湖口全县种植面积的50%。“以前村民们只管闷头种地,卖粮利润相对较低。现在我们集中在大豆产业链供应链上做好‘精深’文章,提升传统农产品附加值,通过大豆种植和精深加工,打通了一条‘种得好也卖得好’的新路子,将放进粮仓的大豆变成揣进村民兜里的增收款。”湖口县流芳乡副乡长陈丹表示,流芳乡的自然禀赋、地理位置、人工成本、物流成本相较于其他地区具备一定优势,这也使得商品的终端价格更具有竞争力。2021年园区企业加工大豆近400万斤,实现销售收入1.5亿元。

一粒豆子,能成就千般美味,也能成就一个产业。现如今,随着当地豆制品深加工产业链不断提档升级,流

芳乡以二产加工带动一产种植、三产研学旅游,走出了一条“生态化种植、标准化加工、品牌化营销、豆文化传播”的农业产业化示范路。

油菜育种出“新招”

“秧好半年粮,壮秧产量高”,培育壮秧是农作物高产、稳产的前提和基础。

眼下正是秋冬种的关键时期,在湖口县武山镇佳禾上品农业公司的育秧车间里,一系列机械化油菜育秧工作正在紧张有序地进行。育苗基质研发人员曾垂柏正在进行油菜种子拌种,浸种后的种子与育秧基质在播种机里混合装盘,几天后,将培育成与机插水稻秧苗类似的盘根成穗的毯状苗。

据曾垂柏介绍,这项油菜毯状苗机械化高效移栽技术,只需将水稻育秧流水线 and 插秧机进行简单升级改造,再配合育苗技术,就可以实现像种水稻一样的全程机械化。

“相较于传统的油菜育苗和移栽方式,这项技术可以有效缓解劳力短缺问题和茬口矛盾,有效保障了农业生产作业进度、作业质量。通过机械化操作,农户可以实现多种土壤条件下的油菜高密度高效率种植,进一步实现产量效益双提升。”话语间,曾垂柏正游刃有余地在流水线上操作。

“稻一油”“豆一油”“棉一油”轮作是湖口县大力推广的种植生产模式,由于水稻收割和油菜播种之间存在茬口衔接矛盾,加上传统人工移栽的方式严重影响了油菜正常播期,制约了冬种油菜面积扩增和产量提升。这种油菜毯状苗机械高效移栽技术的出现,给农业生产注入了更多的科技含量,农户利用机械即可完成育苗、开沟、移栽工作,让两种作物的种植无缝衔接。

湖口县作为传统的油菜生产大县,是江西省油菜生产的主产区,国家



油菜产业体系示范县,油菜种植历史悠久,其地理区位、气候条件极为适宜种植艾草、黄栀子、枳壳、吴茱萸等道地药材。近年来,湖口县大力引进培育龙头药企,发挥中药材种植基地和产业龙头企业示范带动作用,持续扩大中药材种植面积,大力推进集中药材种植、繁育、加工、研学、旅游于一体的发展模式,“接二连三”融合发展中药材特色全产业链。

近年来,在湖口县委、县政府的大力扶持下,当地因地制宜种植了芍药、黄栀子、荷花、牡丹、杜仲等各种中药材,充分发挥生态资源优势,利用药材生长花期,培养“中药材种植+乡村旅游”融合发展的“花经济”产业。每年春季到秋季,中药材花开遍野、鲜艳动人,引得不少赏花游玩的人慕名前往。

难以想象,昔日杂草丛生、荆棘遍布的荒地,如今摇身一变成了湖口县乡村振兴产业发展的一张亮丽名片。今年,湖口县持续发展中药材产业,新增中药材产业基地1100余亩;着力打造中医药康养旅游产业,建立了江西弘盛药业有限公司省级康养基地,加快推进“两山”转化。

在当地,通过“龙头企业+合作社+农户”的模式推广规模化种植中药材,让抛荒地最大限度焕发了生机。

“2008年开始我们计划在武山镇

道地药材挖掘增收潜力

产业兴旺是乡村振兴的基础,农民增收是乡村振兴的目标。近年来,湖口县武山镇种植的道地药材已成为当地特色产业和农民收入的重要来源。

声音

我国幅员辽阔、人口众多,各地区自然资源禀赋差别之大世界罕见。如何充分发挥社会主义制度优势,促进区域协调发展,是我国迈向现代化进程中必须要解决好的重大课题。

党的十八大以来,我国区域协调发展取得历史性成就、发生历史性变革。区域发展相对差距持续缩小,动力源地区引擎作用不断增强,重要功能区关键作用更加明显,特殊类型地区实现振兴发展,基本公共服务均等化水平不断提高,基础设施通达程度更加均衡,人民生活保障水平逐步接近,优势互补、高质量发展的区域经济布局初步形成。

不过,我国仍然存在一些亟待解决的问题,比如区域之间合作政策衔接不畅、区域间合作协调机制尚不健全、部分地区市场化法治化水平方面还存在一定的提升空间。

党的二十大报告提出,深入实施区域协调发展战略、区域重大战略、主体功能区战略、新型城镇化战略,优化重大生产力布局,构建优势互补、高质量发展的区域经济布局和国土空间体系。

擘画蓝图,还需有效机制保障落实。从共同签署大湾区建设框架协议,到《粤港澳大湾区发展规划纲要》发布,粤港澳三地加速融合,大湾区建设全面推进。2021年,《成渝地区双城经济圈建设规划纲要》正式发布,为推动成渝地区高质量发展,在推进新时代西部大开发中更好地发挥支撑作用提供了指南。自黄河流域生态保护和高质量发展上升为重大国家战略以来,沿黄河9省区省级黄河流域生态保护和高质量发展规划均已印发实施,推动战略实施的“四梁八柱”基本构建。

协同可以促进融合,融合有助于撬动创新,创新释放发展红利。当前,我国经济发展的空间结构正在发生深刻变化,我们必须适应新形势,把握区域协调发展的重要理念和工作方法,谋划区域发展新思路。新形势下促进区域协调发展,需要全面贯彻落实党的二十大精神,坚持尊重客观规律、发挥比较优势、完善空间治理、保障民生底线。

经济发展条件好的地区,要充分发挥其价值创新作用,努力成为我国经济高质量发展的引擎和动力;生态功能强的地区要得到有效保护,创造更多生态产品;在保障粮食安全、边疆安全等方面发挥功能的地区,则要统筹发展和安全,增强经济发展优势区域经济和人口承载能力。尤其要注重发挥各地区的比较优势,不能简单要求各地区在经济发展上达到同一水平,而是要根据各地区的条件,走合理分工、优化发展的路子,在发展中促进相对平衡。

实践证明,只有在因地制宜培育和激发区域发展动能上多动脑筋、多下功夫,做好区域协调发展这篇“大文章”,才能不断释放各地的经济发展潜力,形成更有效率、更加公平、更可持续的区域协调发展新格局,让改革发展成果更多、更公平地惠及广大人民群众。

(中国经济网)

因地制宜,谋划区域发展新思路



随着产业带动效应的不断增强,武山镇中药材产业从无到有,种植面积从小到大。目前,武山镇境内有弘盛药业、九普药业、钟山药业等企业种植基地,主要种植江西道地药材黄栀子、彭贝母、白芍、白术、桔梗、丹参、玄参等,种植面积达2.4万亩,辐射带动周边20余户种植大户、千余村民利用荒山坡地种植药材,实现了经济效益和社会效益双丰收。

(邓艺童)