

# 义乌制造艰难转身: 中国小商品尝试“直联”海外

左振乾

10月21日,义乌小商品城的Chinagoods平台正式上线。通过此平台,义乌小商品产业链上的200余万家企业将能够与全球219个国家和地区的客户“直联”。

在新冠疫情改变全球经济生态格局的逆境下,中国制造的小商品选择了一条去掉中间环节、借道数字化“送货上门”的直达路径。

## 数字增长背后的 企业隐忧

义乌是全球最大的小商品集散中心,背后连接着200多万家中小企业。2019年,被誉为“世界超市”的义乌市场,进出口总值占到浙江全省总值的9.6%。在一定程度上,义乌已经成为浙江乃至中国外贸经济的重要窗口,也是外贸经济状况的风向标。

义乌海关统计数据显示,今年前8个月,义乌市进出口总货值2001.5亿元,增长4.4%;其中出口1925.1亿元,增长3.8%;进口76.4亿元,增长24.0%。玩具、家具及灯具、纺织成品等均保持两位数以上增长。6月由负转正后,7月和8月义乌外贸保持较快增长。

但是,一些义乌企业却无法持久乐观。综合多家受访企业意

见,他们普遍存在以下几方面担忧:

一是海外疫情反复,后续订单存在不确定。“生产爆棚”与“需求不足”并存导致的“产能过剩”正在给义乌企业带来新的压力。派对文化集团董事长陈圣弼表示,对下半年的出口订单不做乐观判断,一来海外客商反馈上半年出货的产品至今仍有库存,势必影响下半年新订单;二来今年下半年的中东、美国的专业展会也明确取消,企业海外拓展新渠道受限。

二是账期变长,企业金融压力大增。浙江天派针织有限公司是一家集设计、研发、生产、营销、服务于一体的无缝内衣龙头企业,年产值突破6亿元,合作客户均为大家熟知的世界知名品牌。尽管占据行业龙头地位,无缝内衣龙头企业表示,疫情以后,行业账期不可避免地从60天

推迟到120天,只能企业自己去支撑和消化,对企业运转有很大影响。

三是对全球化有点失去信心。有企业反映,欧美客户强烈要求其在全球布局产能,企业在埃塞俄比亚设立工厂后,才保住美国订单。此次疫情下,企业对全球化有点失去信心,今后国际贸易可能倾向多国别配置产能。

## 借道数字化的 逆境救赎

一盏美颜灯、一台电脑、一部手机……在义乌国际商贸城专门搭建的直播厅里,80后淘宝女主播“大大王”一边试穿试戴各类首饰和服装,一边和网友互动。直播还没结束,主播身上同款的2000件黑色针织衫就已经卖断货了。

“直播合作是双赢。”银蒂饰品

负责人朱素芳已经尝到了甜头,她介绍目前商铺一半销量来自直播带货,今年上半年营收不降反升,同比增加了约20%。

中国小商品城饰品行业商会会长陶小燕说,以前商户是拒绝主播进入的,疫情促使商户转变观念,如今半数以上商户已接受直播卖货甚至主动触网直播。

不但要通过互联网“直联”国内客户,加强中国制造与海外消费者“直联”能力亦成为义乌企业的最新诉求。

义乌小商品城负责人表示,目前义乌企业普遍依托互联网、海外仓、境外营销网络等加强产业链、物流链的全球布局,发挥好新业态与供应链创新结合效应,利用好疫情期间海外无接触消费需求的迅猛发展趋势,加强中国制造与海外消费者“直联”能力。

此次上线的Chinagoods平台

正是这样一种尝试。

义乌小商品市场将通过中国国内外上百万专业采购商覆盖,依托中国国内二级批发市场以及各个海外站点,在Chinagoods平台上导入大量的贸易资源,嫁接更多服务,开发更全面的功能,建立更完善的生态体系,推进义乌市场线上线下无缝对接,让贸易更简单,让义乌市场更具竞争力和发展活力。

“义乌一家露营产品的视频在TIKTOK上有上千万播放量,面对海外买家,视频可以越过文字翻译的门槛,展示作用更强。”阿里巴巴副总裁、全球速卖通总经理王明强表示,一方面海外线上零售渗透率还很低,发达国家约为10%,发展中国家甚至不足5%;另一方面,疫情背景下海外无接触式消费需求猛涨,跨境电商将进入快速发展阶段。

# 联想智慧中国行鄂尔多斯签署智慧教育1.6亿合作订单

本报记者 梁隽好

10月30日,“联想智慧中国行——智慧教育论坛”在内蒙古鄂尔多斯市召开。来自当地教育界、信息技术界学者、专家以及联想生态合作伙伴150余人出席论坛,联想华北大区总经理单铁军以及联想大客户晋蒙战区总经理杨永岗发表演讲。联想展示了融合人工智能和大数据等技术的多个应用场景解决方案。当天,鄂尔多斯立育服务有限责任公司、鄂尔多斯市易达教育集团有限公司以及鄂尔多斯市众联电子行业商会三家单位与联想签署1.6亿元合作协议。与会者就智能技术融合教育应用的趋势、新环境下教育信息化改革以及鄂尔多斯市新型教与学模式建构等多元议题进行了交流与探讨。

国家级信息化教育实验区积极探索教学新模式

2020年8月教育部办公厅发布了国家级信息化教育实验区名单,内蒙古自治区鄂尔多斯和兴安盟名列其中。

联想华北大区总经理单铁军表示:联想自三年前确立两大转型和三大业务方向的战略,两大转型即“以客户为中心转型”和“Device+转型”,三大业务即智能物联网产品、智慧行业解决方案以及智能服务。三年时间,联想的IoT产品走进企业、步入家庭;智慧业务涵盖到40余个行业,特



联想华北区总经理单铁军发表演讲

别在智慧教育行业联想优势突出,目前市场占有率为第一;联想的智慧服务每年实现40%以上增长,成为推动联想自身业务增长的新引擎。

单铁军还指出,教育是立国之本,国家级信息化教育实验区名单的发布是国家推动地方教育信息化升级的重大决策,联想将与内蒙古各级学校、信息化专家、生态伙伴一起探讨新环境下教与学的新模式,为内蒙古的教育信息化改造提供优质服务。

人工智能+“数据”驱动为学生减负,为教师增效

近年来,国家对学生教师减负问题十分重视,多次出台具体措施以减轻学生课业负担和教师的工作压力。提倡素质教育、减轻应试教育,但是,随着竞争加剧,减负并没有得到根本性解决。融合人工智能和大数据技术的智慧教育将

有效降低师生的负担,真真正正实现学生减负,教师增效。

联想大客户晋蒙战区总经理杨永岗说:“课堂教育老师要面对几十个学生授课,教师会考虑大多数同学的接受能力来控制自己的讲课速度和内容深度。而智慧教育可以实现由学生自主选课,因材施教,课外作业也可以做到因人而异”。如联想“智慧课堂”方案,学生使用平板电脑与老师进行互动式授课和学习,老师通过系统还可以了解每个学生的听讲情况。

另一方面,人工智能和大数据技术可有效提升教师的工作效率,降低压力。比如,联想利用文档识别和分析技术研发了智能阅卷系统,大大减少教师在阅卷环节上的工作时间,效率提升的同时准确率也得到提升。

联想智慧中国行深化RISE战略为行业赋能

2020年的疫情让各行各业都在思考智能化升级,特别是人员密集型的行业,制造、教育、智慧城市等正在加速智能化改造。作为中国智慧服务的龙头提供商联想公司深谙客户需求,于今年8月提出RISE智能化服务战略。RISE中的RI(Range-wide Intelligence)代表全域智能化,S(Services)代表服务,E(Ecosystem)指生态系统。

RISE是依托“端边云网智”新一代技术架构和智能化服务生态联盟两大基石,通过设备服务、智能运维服务、智慧解决方案、智能

化全周期服务等4类服务,满足智慧城市、智慧教育、智慧农业、智慧商务、智慧能源、智能制造等多个行业客户智能化升级所需的全场景、全周期的服务需求。

RISE战略中的全周期服务是指联想将推动SIoT云平台的合作,通过第三方场景服务嵌入、云端对接、开发者平台支持、开放协议等整合品牌、平台开放、服务赋能、共拓市场、利益共享的效应,形成智能开放生态联盟,为客户提供全生命周期服务。

倾情教育30载,联想场景化方案助智慧教育落地

联想36年前成立之初就把教育行业确定为重要业务领域,至目前联想已为全国20多万所院校提供服务,积累了大量的成功案例和实践经验,今天的联想已经成为中国教育信息化改革中IT解决方案的专业服务提供商。

30余年的技术积累联想建立起一套“教学、教务、教研”智能化场景创新的智慧教育解决方案,覆盖“教、学、考、评、管”的教育系统的业务链条各环节,拥有“战略调研—教育生态规划—基础设施建设—平台资源统筹—长期运营服务”的全链条服务能力。

内蒙古地区是联想华北区重要市场之一,已经有许多院校、教育局选择联想的智慧教育解决方案为学生和教师提供智能服务。

过去36年,联想在全球建立了17个研发基地、4个AI创新中心,同时拥有超过1万名工程师、研究人员和科学家,拥有超过2.8万件专利。

如今,中国正站在智能化社会的门槛上,面对科技与产业变革的洪流。联想始终秉承“产业报国”的企业发展理念,在多个领域建立竞争力,助力智能化社会发展。



联想智慧中国行鄂尔多斯盛大启航