

上周,为期两天的晋江市内
外贸高质量发展场景创新大会
(简称“晋江内外贸大会”)落下
帷幕。通过打造“场景供给—需
求匹配—链接互动”的场景对接
机制,晋江企业在本次大会上
收获满满,既拿下精准订单,更
拓展了平台资源。

本次大会不仅让晋江企业
享受“家门口”接单的便利,更
是通过场景创新、平台整合等
多个有效抓手,展示了晋江在
面对多重压力时的产业韧性。

“家门口”精准接单

邀请国际采购商走进晋江,是晋江服务
外贸企业的一项重要举措。在晋江内外贸
大会上,百家海外采购商携带千万美元意向
采购订单与本土品牌精准对接,让企业“家
门口”精准接单这一想法从“希望”变成“现
实”。

大会一结束,优安纳企业业务员肖艺婷
就忙着落实手头的意向订单。前两天,她才
根据客户的要求,把巴基斯坦采购商看重
的一款企业新开发的伞面设计进行二次创新,
并把样品寄给对方。

“除了这位已经寄了样品的巴基斯坦采
购商,还有俄罗斯、尼泊尔等国家的意向采
购商正在进行更深入交流,期待接下来有
好消息。”肖艺婷说。

“这次大会时间虽然短,但是接单的效果
还是很不错的,大部分采购商都是有真正
下单需求的。”泉州市大中进出口有限公司
总经理王瑞雯告诉记者,大会还未结束,她
们就已经着手为意向采购商提供系列样品
及看厂等后续服务。

“通过这次‘家门口’的对接活动,更加了
解了不同国家、不同买家的需求,以及他们
对于产品的要求,这种面对面的沟通对企业进
一步了解国际市场很有帮助,且切切实实帮
助我们这些外贸企业节省了成本。”在王瑞
雯看来,这场大会让她坚定了“守住传统贸易
的同时,学会借助新平台拓展新市场”。

大会上,除了对接意向客户,王瑞雯还
与不少跨境电商平台直接建立联系,她更坚定
了传统贸易与跨境电商“两条腿走路”的发
展方向。她介绍,从今年上半年开始,公司便
推出柔性化生产,出于长远发展的考虑,通
过跨境电商渠道实现品牌出海。

通过一次展会,便可与诸多国家的优
质客商建立关系,可见本次大会的“含金量”
十足。

泉州云鹏服饰有限公司外贸业务经理
Belinda告诉记者,他们针对客户需求带来
众多产品,原本计划现场约见2名买家,但
没想到最终成功对接到了5名,且他们的合
作意愿都非常强烈。

Belinda表示,这次对接会不仅为企业
带来了实实在在的订单机会,更重要的是为
企业与海外买家之间搭建了一座长期合作
的桥梁。接下来,他们将与客户进行更为深
入的联系和沟通,争取将合作意向转化为实
际的订单和长期合作关系。

让采购商变成“推荐商”,晋江创造魅力
十足。

来自阿富汗的采购商 AHMAD ER-
SHAD FAIZI 在对接大会现场看中了晋江
“3539”品牌的一款鞋子,他拍照发给了客
户,他说,如果客户满意这款鞋子的话,他将
进一步与工厂洽谈订单事宜。

“我除了在本国销售鞋子及服装之外,
一部分产品也出口伊朗。晋江的鞋服不仅
质量好,工厂也很规范,我把一些晋江的产
品都发给了客户,我对产品质量及价格都很
满意,我正在跟客户沟通,采购晋江的服装
及鞋子,一起把生意做得更大。”AHMAD
ERSHAD FAIZI 表示。

打通链路 晋江拓展全球「朋友圈」

本报记者 蔡明宣 曾小凤 董严军 陈巧玲 秦越



晋江创造“含金量”高

通过创新对接场景,晋江内外贸大会让更
多海外采购商可以走近晋江,近距离了解晋
江。“晋江产品比想象中好”几乎是海外采
购商对晋江的共同印象。

晋江丰富的产业带资源也受到了海外采
购商的青睐。

“以前,我们要跑100多家工厂才能对接
到这么多优质的供应商。现在,参加一场这
样的大会,就可以一站式把想要采购的产品
买齐。这种体验感真的太棒了!”厦门瑞安
德公司负责人伊哈伯说,他已经跟十几家企
业达成了初步合作意向,今后会把晋江好
产品推荐给更多身边的朋友。

不仅如此,伊哈伯还筹划着在晋江落地
贸易公司。他告诉记者,目前,他们家族在
浙江设有贸易公司,并以此作为中转站,采
购中国优质的产品出口到海外。然而,这
次他来晋江,深入了解了晋江丰富的产业带,
他希望可以跟晋江有更深入的合作。

晋江数智化工厂获海外采购商点赞。
时隔两年,喀麦隆 HicoSolutions 总经
理 AbdouRahaman 再次来到晋江,专门
参加本次大会。在参观福建华宝智能科技有
限公司时,AbdouRa-

haman 被华宝智能化的现代化工厂吸引,一
会儿盯着自动裁床拍个不停,一会儿跟着自
动运输机器人来回走动,一会儿又揪着流水
线上的鞋子仔细打量。

“晋江的产品创新能力很强,价格也很有
优势。相比其他地区,晋江工厂的优势更明
显。”AbdouRahaman 表示,希望可以跟
更多晋江工厂合作,把更多晋江产品销往
非洲市场。对此,他非常有信心。

创新且高附加值的晋江产品让海外采
购商忙得不可开交。

造型各异的拖鞋,极具功能性的面料,满
足不同场景需求的雨伞,涵盖不同品类的食
品,以及科技感满满的智能机械……琳琅满
目的晋江产品赚足了眼球,引来众多海内
外采购商的关注。

俄罗斯 BAREVIK COLTD 负责人安娜是
晋江的新朋友。这次参会,晋江的鞋服产
品让她印象深刻,“这几年,俄罗斯市场的中
国产品越来越多。其中,晋江的运动鞋服在
俄罗斯很畅销。我们希望通过本次大会,与
晋江企业在品牌运营、渠道拓展等方面达
成更多合作意向。”

晋江内外贸大会用创新场景为海外采
购商提供了看晋江的另外一个视角。“晋
江产业带在全球拥有影响力和知名度,我
们希望可以链接到更多优质的工厂资源。”
这也几乎是所有海外采购商的心声。

全球平台资源齐“斗阵”

一场大会,把超百家的海内外平台商
请到晋江,让晋江企业可以一站式与知名
的平台商进行链接,让中小微企业获取新
订单不再是难事。

据悉,本次大会汇集了展会服务、专
业市场、口岸载体、时尚设计等八大类
型的118家平台资源商,让供需双方实现
零距离、低成本、高效率合作对接。

现场,来自法国的电商平台 Cdiscount
、东欧最大的拍卖网站波兰 allegro、日本
乐天电商平台台前,询问入驻事宜的企业
络绎不绝。

wildberries(中文名“野莓”)是俄
罗斯鞋服及饰品在线销售平台,也是俄罗
斯排名第一的电商

购物平台。“这两年,俄罗斯的电商进
入快速发展阶段。去年我们电商购物平台
的业绩增速超过20%。对中国企业来
说,是掘进新蓝海的新机遇。”wildber
ries 相关负责人周向群表示,“wildber
ries 十分看好晋江,因为晋江是一个享
誉全球的产业带,“我们也期望在将来
的一段时间内,可以跟晋江企业多点合作,
尤其是类似鞋服这种比较优质的产业。”

有“非洲亚马逊”之称的非洲电商平台
Jumia 扎根非洲已有十多年,目前业务
100%面向非洲市场,成为第一家在纽
交所上市的非洲科技企业。

近日,Jumia 大客户经理温能云表示,
“就市场本身的体量和潜力来说,非洲绝
对是中国卖家不容错过的蓝海市场。”

“晋江产品在生产工艺、质量、设计
及外观上都具有优势。此外,晋江的数
字化工厂让晋江产品更具性价比。”温
能云表示,希望晋江的企业通过 Jumia
这个平台拓展非洲市场,把更多产品
带到非洲市场去,开拓这片蓝海。

除了现场的资源对接,晋江更希望与
这些优质的平台商建立深度合作。在晋
江大会上,环球资源、敦煌网、找家纺
等平台还与晋江商务局签署战略合作协议。

以环球资源为例,环球资源与晋江市
商务局合作后,环球资源将整合优势资源,
通过线上、线下结合,利用混合式数字
贸易,以举办晋江海外采购对接会、晋
江海外自办展、外贸企业培训辅导活
动及经济论坛等一系列活动的形式,为
晋江企业提供一站式出海服务,共同扩
大晋江海内外影响力,提升晋江外贸企
业的国际竞争力。

同时,大会上,环球资源还策划了
婴童及户外运动海外采购对接会,特邀
来自全球各地的优质买家,包括俄罗
斯的 Syktyvkar Tissue Group 和 La
Canastilla Cubana Corp、土耳其的
DEA INVESTMENT、西班牙的 Bows
Baby Boutique,以及香港地区的
Asmara 等。

环球资源战略合作高级经理李建花
表示,这些买家携带来自婴童用品、婴
童服饰和玩具、户外服饰、户外装备、
健身品类等多个采购类别的庞大采购
需求,可以看到国际市场对晋江产品的
认可与期待。

记者手记

晋企全球“朋友圈”再扩容

一场大会,不仅为晋江链接到全球
采购商,更为晋江接入全球化的眼光与
视野。

在专场国际交流洽谈会上,来自阿联
酋、韩国、泰国、新加坡、孟加拉国、印
尼等国家,以及国内的企业专家代表齐聚
一堂,聚焦经贸合作、文化交流与科技创
新,共议全球新趋势,探索出海新机遇。

晋江可借助杰贝阿里自由贸易区拓
展中东市场。

成立于1985年的阿联酋杰贝阿里自
贸区是阿联酋最大的自贸区,也是中东地
区最大的自贸区。目前,杰贝阿里自贸区
已成为世界工业大国向西亚、西南亚和
非洲销售产品的转运站,吸引的投资总额
已超过200亿美元。

杰贝阿里自由贸易区运营副总裁穆
罕默德·阿尔梅里分析指出,“阿联酋是
国际贸易的重要枢纽,然而,中东地区的
制造业并不像晋江这么发达。我们能够
做的,就是寻找一种合适的合作方式。比
如,推动晋江企业在阿联酋设立合资工
厂,从那边将产品出口到其他地区;或者
从晋江生产制造后,以阿联酋为贸易中
转站,让晋江产品走向全球。”

晋江产业链优势可向海外延伸,布局
共建“一带一路”国家。

泰国驻华大使馆前公使吴永泉介
绍了泰国在东盟国家的营商环境优势,并
详细阐述了泰国政府如何通过税收减免、
土地政策优惠等政策,为投资者提供好的
营商环境和发展机遇。

吴永泉认为,泰国不仅地理位置优越,
还有丰富的水果等原材料资源,晋江可
以鼓励晋江食品企业或者食品加工企
业,到泰国设厂推广自主品牌。同时,以
泰国为据点,辐射东南亚市场。也可以
跟泰国当地的供应商合作,从泰国进口
的原材料,不断加深晋江与泰国之间的
深度合作。

晋江新兴产业未来可期,在承接全球
优质资源上有更多的可能。

韩国 LinkService CEO LeeYoonSuk
讲述了韩国在智能汽车、新能源、半导
体等新兴行业拥有领先的技术。目前,他
们希望可以在晋江寻找合适的公司合作
成立合资公司,将更多韩国新能源领域
的项目落地晋江。

“大会旨在搭建集品牌展示、贸易洽
谈、采购对接为一体的产销合作平台,
通过多维度打造洽谈对接场景,帮助土
产企业精准对接出海渠道,为广大采
购商、服务商、电商平台提供精准集采
平台,沉浸式感受特色产业优势和国潮
品牌力量,加速内外贸融合发展,实现内
外循环双向互促。”晋江市商务局局长
林琪说。

