

义乌:世界杯生意版本再迭代

相比纠结刚需的“热”或大环境的“冷”,生意人更愿意捕捉新机遇

【导语】“我们的设计团队在以每周20余款的速度推出新品。”在骆添乐看来,俯拾皆是的设计创新能力,是义乌在当下市场环境下的核心竞争力。而长三角地区强大的制造能力,则能让每一个好创意都能迅速转化为产品,摆上货架。

对于在义乌国际商贸城里做了十多年彩旗生意的汪学文来说,世界杯之于他的生意几近自然现象:每隔四年固定举办一次,只需按照既往的节奏与做法,便能收获一波订单和利润。这种“看天吃饭”的生意,似乎没啥值得聊。更何况,虽然世界杯刚开赛不久,但是世界杯的生意,早就做完了。

眼看记者在店铺里丝毫没有要离开的意思,汪学文干脆搬来椅子让记者坐下:“反正现在也闲着,那就聊聊呗。”一边应付着记者的提问,汪学文一边不时瞄向电脑屏幕。屏幕上,正在直播韩国队对丹麦球队的世界杯小组赛。

比赛场面一度有些沉闷,汪学文的话匣子倒是逐渐打开了。汪学文聊起世界杯新军约旦,这个人口1000万出头的西亚小国,这一次为他带来了不少新订单;他又提起美以伊冲突引发的蝴蝶效应,庆幸有惊无险,生意未受太大波及;他甚至操心起年前向他订购了一批意大利国旗的客户,慨叹蓝衣军团不争气……聊着聊着,汪学文自己也发现,可聊的似乎也不少。

中国制造之于世界的重要性,已不必赘述。而在托举着全球货架的“世界小商品之都”,也总是有新变化在悄无声息地发生:有的人被动应变,仍然坚守着老生意的“基本盘”,在努力适应外部环境变化的同时,寻求新机会和更大的空间;有的人则主动求变,通过探索新打法与新思路,试图站上价值链的更上游。

无论是应变还是求变,被动或是主动,四年一次、准时上演的世界杯生意在义乌迎来了又一次版本迭代。

不怎么热,也不那么冷

如汪学文所言,对于做世界杯生意的义乌商人而言,眼下恰是最清闲的时期:大部分订单早在去年就已经敲定,备货工作则甚至可能于去年年中就已经开始。今年初,订单进入密集发货阶段。及至3月4月,大多数订单完成交付,生意随之收尾。

根据义乌海关公布的数据,2025年,义乌市体育用品及设备出口额达116.5亿元,同比增长20.3%。今年以来,这一增长势头得到延续,一季度义乌相关出口额达28.3亿元,同比增长12%。其中,仅今年前两个月,义乌对本国世界杯举办地美国、加拿大、墨西哥的体育用品出口额就达5.5亿元,同比增长21.3%。

数字的增长在情理之中。用女老板高海燕的话说,不管是什么大型赛事,终归逃不过“中国制造”。然而,相较账面数字体现出的“热”,不少义乌商户也切实感受到了生意场上的“冷”。

高海燕主营节庆、派对用品。每逢世界杯年,她都会临时改弦易辙,抢抓一波商机。今年是高海燕第三次经手世界杯生意,对于这门四年来一次的业务,她已经摸索出了自己的节奏:“至少要提前8个月备货,最迟在前一年的10月就要保证样品上架,然后根据客商的要求进行定制。”

高海燕开在国际商贸城一区的店铺,此刻世界杯“氛围感”满满:货架上,挂满了各支参赛球队的国旗,以及印有国旗图案和主题颜色的助威棒、球迷眼镜等周边产品。甚至在天花板上,也垂着世界杯主题的气球。不过,女老板对这种“氛围感”并无太多留恋。她告诉记者,这些样品不久之后就会悉数撤下,换上新打样的圣诞节相关产品。彼时,也就意味着属于她的“世界杯之旅”将正式完结。

对于今年世界杯生意的表现,高海燕基本满意:订单总额与上届世界杯时大致相当,虽然流失了一部分中东方向的订单,但是新结交的非洲客户填补上了缺口。2月末,美以伊冲突爆发,高海燕暗自庆幸,自己手上的中东订单并不多,因此影响十分有限。不过,高海燕却始终隐隐觉得,这届世界杯从气氛到生意似乎都有所变化,不如往年那般热烈。

“总觉得淡淡的。”高海燕说。“老法师”项丽莉也有同感。上世纪90年代末,项丽莉就开始做体育用品生意,从2002年韩日世界杯算起,这已经是她经历过的第七届世界杯。

项丽莉告诉记者,世界杯行情带动下,她的整体销售数字相较往年增长30%以上,增幅基本符合预期。饶是如此,她依然能明显感到老客户下单不如以前“爽气”,下单策略更趋谨慎。

这一变化有迹可循。去年末,全球海运价格迎来涨价潮,至今仍未完全平息。而地缘冲突引发的航运不畅,则进一步推高了物流成本,中东市场甚至一度陷入停滞。与此同时,海外消费市场的持续低迷,也进一步冲淡了大赛原本该有的热烈氛围。项丽莉表示,按照以往经验,随着世界杯进入尾声,球类产品的出口订单往往还会有一波小幅增长。但是,如若眼下的“冷感”持续,对于这一轮行情的期待可能也要适度降低。

刚需催生的“热”与大环境造成的“冷”,让义乌今年的世界杯生意陷入了某种微妙的叠加态。不过,义乌的生意人素来乐观,相比纠结“冷”或“热”,他们更愿意功夫捕捉新变化和新机遇。

环境在变,生意跟着变

“旗子、帽子、喇叭、助威棒,做来做去,每届世界杯其实无非就是这几样东西。”汪学文自嘲生意“起点不高”,但是在他看来,“低附加值”并非原罪。既然是全球市场的刚需,只要经营得当,就总能变成一门值得做的生意。至于如何把生意做好,汪学文认为关键是要“抓住机会”。

机会往往伴随着变化,而这届世界杯,恰恰充满了变化。最直观的变化就是参赛队伍由32支扩军至48支,比赛由64场增加至104场。与此同时,本届世界杯还迎来4支新军。适应变化乃至拥抱变化,都意味着收获更多机会。

按照长久以来的生意习惯,各个国家和地区的旗帜,汪学文都会备一部分现货,通常“大国备得多,小国备得少”。约旦,就是这样一个通常认知中的“小国”。去年6月,随着约旦队历史性地进入世界杯决赛圈,立即有客商陆续上门,纷纷提出订购约旦国旗。

这样的机会转瞬即逝。汪学文坦言,对于彩旗这类低附加值产品,市场逻辑最是简单粗暴,无非就是“价低者得”。与此同时,由于货值低、体积小,这类产品往往都是“急单”。汪学文说:“有的客户走空运,今天上门,隔天就要拿货。你要是这时候才组织生产,一来一去十天二十天,机会肯定就错过了。”

靠着手头备下的少量现货,汪学文“稳住”了客商。同时,他四处搜罗货源并立即着手组织加急生产。凭借义乌最为擅长的“小单快返”的能力,全力运转的生产线赶制出了这些“急单”。汪学文最终成功拿下了多笔约旦国旗的订单,并顺利完成交付。

同样的戏码还发生在时隔52年重返世界杯舞台的海地身上。这个人口近1200万的加勒比海国家,却提供了体量颇为可观的国旗订单,成为汪学文心目中今年世界杯生意的头号亮点。

“48支参赛队的生意,我基本做了一遍。库拉索、佛得角、约旦、乌兹别克斯坦、海地等冷门球队的单子,我也全都没错过。”复盘自己的战绩,汪学文的脸上写满了得意。

赛事在变,市场环境也在变,生意本身也要跟着变。这届世界杯,高海燕主推的新产品是一款套装:一面国旗、一个手环、一个拍手器、一副国旗图案的眼镜再加一盒对应国旗颜色的面部油彩。和汪学文一样,高海燕自认自家产品同样“没啥技术含量”:“每一样东西都能在市场上找到,加个塑封外壳,齐活。”

“没啥技术含量”的背后,恰恰是长三角地区强大的制造业能力,完备的产业链和“世界小商品之都”的深厚积累。高海燕说:“莫说是在现在这个五件套,就算是八件套、十件套,在义乌分分钟也能给你搞出来。”也偏偏就是这么一套“没啥技术含量”的产品,成为高海燕眼中这届“淡淡的”世界杯生意的明星。海外采购商对于这种“一站式”的设计颇为青睐,更令高海燕惊喜的是,非洲客户对这类产品尤为感兴趣,彻底颠覆了过去她眼中非洲客商“只看性价比”的刻板印象。

“我这里的世界杯产品里,这款套装的单价属于很高的了,但是他们下单都不带犹豫的。”对于非洲生意,女老板如今很期待。她觉得,非洲市场体量庞大,随着消费力的提升,未来大有可为,将成为她重点发力的方向。

项丽莉也在适应变化。老客户们“激情”不复,下

单更倾向于“少量多次”,且定制化程度更高。为此,她开始更为精细地调配产能,把过去无暇顾及的“小单子”重新叫拢起来,并且进一步在产品品质上下功夫。

前不久,一位友人给项丽莉带了一个亚洲杯的比赛用球。虽然外皮已经略有些破绽,但是对这个实际出现在洲际赛事赛场上的足球,项丽莉却格外珍视。她小心翼翼地将它拆解开,仔细研究每一处走线。她说,眼下这段闲暇时间,刚好用来琢磨琢磨新品的工艺:“以前我们做的都是‘跑量生意’,球只要圆、不漏气就行。以后的方向肯定是要做精品,要做出既便宜又好用的球。”

项丽莉更愿意将今年世界杯生意的“冷”解读为“慢热”。她觉得,既然变化已经发生,那就唯有拥抱变化,在变化中寻求机会。

主动创新,寻求新打法

除了外贸出口,越来越多的义乌生意人希望把世界杯生意乃至球迷经济生意在国内市场做大。而在国内市场,这门生意也迎来了完全不同于过往的新打法。

开设在义乌全球数量颇高的聚星动力世界杯官方授权店,近来话题度颇高。店内出售的一款身着阿根廷队服的“梅西小羊”挂件,更是网红爆款。记者来到店里时,眼看着货架上的最后四只“梅西小羊”被一名顾客一口气全部买走。

骆添乐是聚星动力义乌负责人,这位出生于2002年的年轻老板将自己的生意总结为两个关键词:顶级IP和原创设计。据骆添乐介绍,聚星动力手握阿根廷、葡萄牙、法国等多支世界杯热门球队的官方正版授权。围绕这些IP,他们开发了涵盖毛绒玩具、潮流、生活用品等在内的一系列原创作品。

“当欧洲的球迷商店里还在卖冰箱贴和钥匙扣的时候,我们的设计团队在以每周20余款的速度推出新品。”自称是个“泛球迷”的骆添乐曾在英国留过学,对于当地的球迷文化和由此衍生的球迷经济有切身体会。骆添乐认为,国内的球迷文化未来发展潜力巨大。与此同时,国内IP衍生品的设计创新能力则完全“碾压”欧美,在球队官方授权的加持下,这门生意有着巨大的想象空间。

作为一名义乌“厂二代”,骆添乐亲眼见证了义乌小商品从“来样代工”到“自主设计”的变迁。

一款蓝白间条的小马挂件,是聚星动力门店的另一款热卖产品。这款挂件不仅造型可爱,还内置充气U形枕,兼具美观与实用性。骆添乐告诉记者,这款产品是去年义乌当地设计大赛的金奖作品,由他负责优化落地。在骆添乐看来,俯拾皆是的设计创新能力,是义乌在当下市场环境下的核心竞争力。而长三角地区强大的制造能力,则能让每一个好创意都能迅速转化为产品,摆上货架。

做了20多年外贸的项丽莉,如今也将目光投向了国内市场。

项丽莉以前从不看球,在机缘巧合下看了一场“吴越杯”,瞬间便被现场气氛感染。最近几个月,项丽莉不仅自己看比赛,还买票请客户看球。

自从成了球迷,项丽莉对自己的生意也有了更多思考。她觉得,单是“苏超”还是“吴越杯”,国内民间足球氛围日益浓厚,而这也意味着一个潜在的市场正在逐步成形。项丽莉打算未来进一步加码国内市场,除了继续为国内消费者,尤其是低龄消费者生产高性价比比的优质足球,她还准备探索周边衍生品市场。

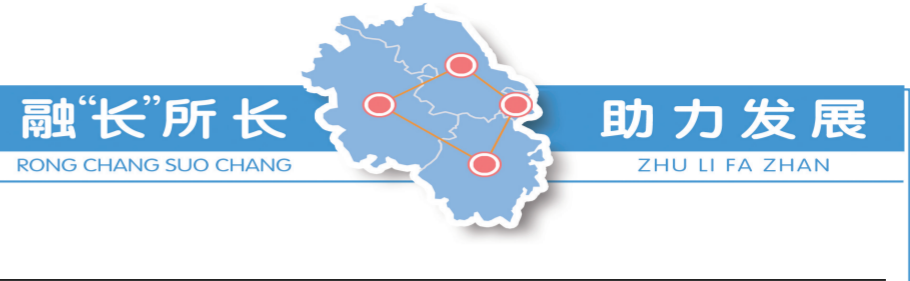
热情驱动下,项丽莉的行动力惊人。金华队在“吴越杯”上进入淘汰赛阶段后,她联系上球队,为其设计生产了一批主题挂件。虽然受限于时间,挂件的设计较为简单,但是依然受到了球迷的广泛欢迎,这让项丽莉收获了不小的信心。

汪学文也是个球迷,不仅看球,更爱踢球。在球队里,汪学文司职中场,穿的是14号球衣。谈及自己的球场作风,他拉出两位足坛名宿作比:踢阿隆索的位置,揣着一颗亨利的心——一个西班牙“中场节拍器”,一个法国传奇前锋。

汪学文伸出一只手,对着空气短促有力地划出一道直线:“还是想插上,还是想进球。”

这或许也是义乌的写照。这个长久以来默默将商品源源不断地输送往全球货架的“小商品之都”,也正蓄势待发,希望通过迅雷不及掩耳的“后插上”实现生意的迭代,从而帮助“中国制造”直抵世界舞台的最中央,进一步彰显其不容置疑的存在感与领先能力。

(来源:《解放日报》)



宁波“炼”成全国分布式光伏“第一城”

“年上网收益6000余元、节省电费13万余元……这个光伏项目,手机扫一扫,数据就都有了。”6月16日上午,在宁波市鄞州君惠通信设备有限公司,企业负责人徐良君成为“光储效益码”的首位使用者,这一最新推出的智慧服务,让工业企业屋顶光伏项目“一码即查”。

市能源局最新统计显示,截至今年5月底,宁波分布式光伏装机容量达974万千瓦,居全国设区市首位,宁波的光伏发电量占全社会用电量的10.24%。“也就是说,在宁波生产生活用电中,每10度电就有1度来自太阳。”市能源局相关负责人说。

为了加快能源结构调整,5年前宁波开始在水面、滩涂、农业、工业、商业等十大领域实施“光伏+”工程。此后又出台相关政策措施,推进分布式光伏与产业、交通、新基建、乡村振兴融合发展。“宁波全域推进分布式光伏发展,加快工业城市减排降碳。”该负责人说,其中,工业屋顶装机占比高达84%,居民屋顶装机紧随其后,占比约为8.6%。

在宁波拓普集团股份有限公司,第四座屋顶光伏电站已并网一周。“利用厂房屋顶建光伏电站,一方面减少了电费支

出,余电并网还能增收,降低用能成本;另一方面使用绿电可降低企业碳排放量,满足海外客户低碳供应链采购要求,提升海外订单竞争力。”该公司减震一部的张近杰说。

宁波相继建成杭州湾大众汽车6.8万千瓦、金田铜业4万千瓦、截至今3月份,宁波建成装机容量1兆瓦(即1000千瓦)以上工业分布式光伏项目1616个。

越来越多的农家屋顶也建起了光伏电站。今年宁波针对低收入农户推出光伏共富项目。在鄞州区云龙镇冠英村,村民出租屋顶,由企业全额出资建设运维。作为首批受益者之一,低保户李阿娟家屋顶光伏电站并网发电近一个月,她一次性获得2万元装机补贴,此后25年还能持续获得每月1500元的屋顶租金。“这个项目让村民的闲置屋顶真正变成‘阳光存折’。”冠英村驻村第一书记石晓鸣说。

“在‘双碳’背景下,宁波规模化发展分布式光伏,加快工业企业减碳和乡村共富,以全域光伏为东部工业城市加快推进能源转型提供可行业样板。”生态环境部国家城市环境污染控制技术研究中心总工程师彭登说。(来源:《宁波日报》)

合肥打造城市园艺新地标 带动本土花卉苗木产业链发展

当前,中国中部花木城户外园艺村项目施工正如如火如荼开展,等全面建成后,将有望成为合肥市园艺新地标,为市民提供沉浸式户外园艺新体验。同时,搭建规范活力的发展平台,助力本土花卉苗木产业实现高质量发展发展。

走进园艺村项目施工现场,多家商户已陆续进场、有序动工,工作人员分工协作,有条不紊,从场地平整、格局规划到景观预埋,每一处细节都精心打磨。入驻商户抢抓黄金施工期,稳步推进筹备各项工作。

中国中部花木城户外园艺村项目位于肥西,将以苗木花卉产业为基础,形成集园艺种植、庭院空间、生活美学、体验交流、交易展示于一体的高端庭院景观示范区。

不同于传统花木交易空间,本次建设的花木城户外园艺村主打沉浸式户外园艺体验,打破单一售卖和景观休闲模式,

融合园林景观、庭院造景、绿植花艺、园艺资材、户外景观设计等多元业态。

根据规划,中部花木城户外园艺村占地6.2万平方米,通过样板花园、创意陈列等方式提升消费体验,呈现可游、可赏、可学的沉浸式空间。同时,中部花木城将整合花卉企业、供应商及配套服务商,从而带动形成花园设计、园艺课程等衍生产业链服务。

项目人士介绍,目前已经有十余家商户项目入驻工作在火热推进中。未来,将迎来更多苗木绿植、庭院造景、园艺资材、户外软装、景观设计等相关企业入驻,一起来打造合肥城市园艺新地标。

自然与商业共生,体验与消费融合。未来这里不止是花木展销的阵地,通过深耕园艺赛道,更将是城市园艺爱好者寻花觅景、解锁庭院美学、邂逅自然诗意的全新打卡地。

(来源:《合肥日报》)

情景剧话清廉初心 温州青年唱响廉洁之声

以青春扬清风,以文艺育廉洁。近日,温州市“爱廉说”青年情景剧大赛决赛落幕。赛事由市委直属机关工委、团市委联合主办,全市青年登台演绎清廉故事,打造沉浸式青年廉洁教育课堂。

活动启动后,机关、企事业单位、高校数百名青年踊跃参赛,经多轮筛选,20部优秀剧目晋级决赛。各作品紧扣“青年+廉洁”主线,立足一线岗位,深挖真实案例,用舞台艺术讲述廉政故事,既展现温州青年崇廉为民的初心,又敲响拒腐防变警钟,兼具温度与警示性。

参赛选手精神饱满、表演真挚,剧目题材丰富多元:有《堤溃蚁穴》《第一粒扣子》等纪律警示类作品,《未来极限审判》《建设Vlog:廉洁三重镜》等创新科技题材,《小林,来了!》《一念归真,医者鉴心》等行业写实剧目,以及《温行好家风》《另

一种体面》等生活化清廉小品。各类剧目以艺传廉,充分展现温州青年自律奋进的精神面貌,现场反响热烈。

“舞台虽落幕,廉洁心灯常在青年心中长明。剧中的AI法官只能起到督促作用,清廉才是终身可靠的‘保单’。”本次活动由中国人寿温州分公司承办,其参赛作品《未来极限审判》摘得大赛一等奖。该剧以数安大会发布的“医数智保”平台为原型,设置AI法官角色,实时调取医保数据,通过概率推演还原保险诈骗全过程,沉浸式审判场景直击贪欲危害,引导角色叩问初心、坚守底线。公司相关负责人表示,舞台展演不是廉洁教育的终点,播撒在青年心中的廉洁火种将持续燎原,清风正气的传递之路永不止步。

(来源:《温州日报》)

江苏金融业亮相2026中国国际金融展

6月16日,2026年中国国际金融展在上海世博展览馆启幕,中国人民银行江苏省分行应邀参展,并会同江苏省委金融办组织省内金融“主力军”精彩亮相。

本届金融展以“金融强国筑根基 数智创新向未来”为主题。其中“江苏馆”面积达800平方米,整体以蓝白流线性设计搭配金色线条,勾勒出“水韵江苏 金融活水”的视觉意象,全方位展示江苏金融系统深耕细作金融“五篇大文章”的创新实践与丰硕成果。展馆内汇聚江苏银行、南京银行、江苏农商联合银行、江苏高投、

苏省金科数字与科技金融研究院等省内金融与产业的核心力量。

人民银行江苏省分行展台前,“AI+金融”“支付便利化”“数字人民币”等板块内容精彩纷呈。“我们希望以展会传递‘金融为民’理念,让金融服务更贴近群众、更赋能实体。”人民银行江苏分行相关负责人介绍,2025年末,江苏数字人民币累计交易额突破15万亿元,占全国77%,跨境人民币收付额超3万亿元,创历史新高。

(来源:《新华日报》)

首日斩获四项冠军 汪顺带队包揽男子200米混合泳前三 浙江队闪耀全国游泳冠军赛

近日,2026年全国游泳冠军赛在杭州奥体中心游泳馆开幕。本次比赛是国内年度最高规格、最高水平的泳坛赛事,同时也是2026年爱知·名古屋亚运会游泳项目选拔赛。

本次比赛共设41个竞赛项目,包括自由泳、仰泳、蛙泳、蝶泳、个人混合泳等34个单项,以及男女自由泳接力、混合泳接力等7项接力赛事。来自全国30支代表队的500余名运动员,其中包括多名奥运冠军、世界冠军等顶尖选手齐聚杭城,共同逐梦。

在首个比赛日进行的男子200米个人混合泳决赛中,奥运冠军汪顺凭借稳定的发挥斩获金牌,新生代小将谢以忱、顾恩翊紧随其后拿下银牌、铜牌,浙江队三名选手携手包揽该项目前三名,展现出在男子200米个人混合泳项目上的统治力。

赛后,汪顺露出灿烂的笑容。他说,这是自己本届比赛的首个项目,体能储备相对充沛,因此游

出了比较满意的成绩。面对即将到来的爱知·名古屋亚运会,汪顺表示,本次比赛是一次重要的练兵机会。“能够在家门口比赛,真的很幸福。后面几天还有项目,希望自己能有很好的发挥。”汪顺说。

值得一提的是,今年18岁的顾恩翊是杭州人,从小主攻男子200米、400米个人混合泳,蝶泳出发、仰泳节奏是他的两大技术优势,在省市级青少年赛事中,他就多次站上最高领奖台。他与谢以忱组成的新生代男子混合泳双子星组合,将成为浙江乃至中国泳坛未来值得期待的一股力量。

在随后进行的男子100米自由泳决赛中,浙江的奥运冠军潘展乐全程掌控节奏,以47秒91强势摘金,成为全场唯一游进48秒大关的选手。赛后技术分析显示,潘展乐的前半程速度、转身衔接、后半程续航三项技术指标全部位列全场第一,主场作战的他显示出了良好的竞技状态。潘展乐赛后表

示,本次比赛以积累亚运选拔积分为主,杭州奥体这个熟悉的赛场环境让自己心态十分放松。后续他还将出战多个项目,持续打磨竞技状态。

在男子100米仰泳决赛中,排在第四泳道的浙江名将徐嘉余在前25米便建立半个身位领先优势。50米半程折返时,他以25秒30取得领先,后半程没有出现任何体能下滑,稳稳守住领跑位置,率先触壁领跑冠军。

在当天的最后一项决赛中,来自浙江队的4位女将柳雅欣、范亚琦、吴卿凤、余依婷发挥出色,从头到尾都保持领先优势,以3分35秒79的成绩夺得女子4×100米自由泳接力冠军。

在当天上午举行的男子100米自由泳预赛中,老将孙杨虽拿下所在小组头名,但49秒72的总成绩位列全部选手第11位,遗憾无缘决赛。

(来源:《杭州日报》)