

# China Travel

## “进货式”游穗热

这个“五一”黄金周，广州入境旅客同比增长41.4%，酒店预订量同比增长逾三成，全市零售业同比增长16.6%，餐饮业增长15.7%。

驱动这组数据的，不只是广州塔上璀璨的灯火和长隆的欢声笑语，当第139届广交会的最后一期帷幕落下，来自220个国家和地区的31.4万名境外采购商，让“中国第一展”规模再创历史新高，广州年交易额超1.5万亿元的508家专业市场，正成为全球客商行程单上新的必选项。

■新快报记者 陆妍思

### 客商体验

### “即看即买、即买即走” 连行李箱都是就地采购

“拖行李箱来广州进货？太小看广州了——这里的箱子本身就是‘平靓正’！”一位在社交平台分享广州专业市场购物攻略的网友如是写道。

这句话在专业的皮具批发圈子里，更是引来各方共鸣。广州白云区的三元里商圈，聚集了中港皮具城、白云世界皮具贸易中心等数十个箱包皮具专业市场，是全球客商采购箱包的必到之地。来自巴西的采购商Anderson已经连续参加三届广交会，但他的行程单上排在第一位的并非琶洲展馆，而是三元里。

“去年朋友带我来三元里，这里的款式、品质、价格都太令人惊喜了。”Anderson拉着装满样品的行李箱对记者说，“现在我落地白云机场就直奔这里，采购完再去广交会‘捡漏’。”

记者在中港皮具城看到，这里已成为大湾区外商必逛的五星级专业市场，外商到访比例已提升15%。与传统的批发摊位不同，这里的原创设计品牌将展位布置得堪比国际展厅。

“慈爱”原创皮具店设计师黄赛这个“五一”过得相当充实。“假期这几天，每天大概有一二十个外国客商进店，全是普通散客，对我们的原创设计特别感兴趣。”黄赛告诉记者，“以前这种专业市场基本只有批发客来，现在越来越多的境外采购商就是冲着原创设计来的，问设计理念、问皮质工艺、问国际物流时效，问得比批发商还细。”

这股趋势正跨越国界。流花服装批发市场总经理江宝昌观察发现，叠加广交会效应，这个“五一”外国采购商客流量同比增加约20%。白云美湾广场同样客流火爆，客服主管徐晓珊表示，国货美妆产品日益受海外市场欢迎，“外国采购商选完后直接打包带回国的现象越来越普遍。”

“一件也批发”从新鲜事变成了标配，加上各大专业市场不断完善的多语种标识、外卡支付等服务，全球客商的广州之行已进化成一场“即看即买、即买即走”的高效旅程。

### 外商服务

### 从“人找货”到“物找人” 实现精细化转身

本届广交会期间，首届全球客商与专业市场对接大会暨第二十六届中国商品交易市场大会在广州开展，1300多位来自全球的客商、领事馆官员、商协会代表汇聚一堂，对接洽谈炽热场景堪比广交会展馆。

大会现场释放出的最大信号，不是签了多大的单，而是广州在全国首创了一项机制——成立10支“广州专业市场外商志愿服务队”，同步设立“广州专业市场全球客商服务站”。

根据安排，广州计划每年推动超100家专业市场、超2000家商户参加境外展会，持续打造“PROMARKET”品牌。每日在琶洲广交会展馆与各大专业市场商圈之间开通采购专线接驳巴士。

外商志愿服务队的加入，让这一系列硬件支撑有了“温度”上的接续。这支由专业志愿者及市场商户组成的队伍，日常规模约200人，在市商务局指导、市手拉手志愿服务促进会管理下，提供多语种翻译、外籍客商市场采购引导、国际银行卡开卡、移动支付、交通与住宿指引等服务，系统提升重点商圈国际化服务水平。

这不是写在纸面上的“纸上服务”。自运行以来，服务队活跃在广交会会场、中大纺织商圈、沙东商圈、三元里皮具商圈等重点区域。第139届广交会期间，海珠区在中大纺织商圈开展纺织服装产业专场贸易促进活动，外商志愿服务队入驻开展翻译保障，全球客商服务站工作人员全力协同，高效推进采购商与市场主体业务对接，落地后成效显著。一位参与活动的纺织企业负责人感慨，“志愿者为我们搭起了沟通的桥梁，让我们了解到不同海外市场对纺织产品的真实需求，为企业后续产品研发指明了方向。”

今年“五一”期间，服务队连续五天在琶洲地铁站开展外商服务推广志愿活动，为来自巴西、印度、孟加拉国、阿根廷等国客商提供线路

指引、展馆换乘、地铁票务协助等贴心服务。用服务队志愿者小曾的话来说：“我们不仅是指路的人，更是展示广州友善面貌的第一扇窗。”

对于一头扎进“商品的海洋”的外商来说，这种服务弥足珍贵。来自格鲁吉亚的采购商贝卡便是受益者之一。他回忆道，自己第一次来三元里皮具城时完全不知道从哪逛起，“我走进商场大堂，看到外商服务台，志愿者用英语问我需要什么帮助，后来还帮我联系到一家合适的面料供应商。那一刻我感觉被这个城市欢迎了。”

考察，也是本次对接大会的重头戏。大会落幕后，500余名中外客商代表分赴全市12大特色商圈的24个核心专业市场进行深度考察。广州国际轻纺城作为中大纺织商圈的地标级龙头，汇聚了近3000家服装面料辅料供应商。前来对接洽谈的外地采购商由衷赞叹：“商户集聚、品类齐全、款式新潮，从高端面料到各类辅料一应俱全，一站式就能配齐所有采购需求，是全国乃至全球采购商心中公认的首选采购高地。”

在大会静态体验展示区，天河、荔湾、白云、越秀、海珠、番禺六区数十家头部专业市场、500余个知名品牌集中亮相，涵盖服装、美妆、皮具、汽配、酒店用品等全品类。在花都狮岭，2026广交会春季箱包皮具供采对接会吸引53名优质境外采购商走进“中国皮具之都”，与52家本土优质企业精准对接，意向采购金额突破3875万美元。这正是广州将展馆流量转化为产业实效的又一实证。

从“人找货”到“物找人”，广州专业的服务逻辑正在根本性转变。商家不再是守株待兔的坐商，而是带着标准化产品和差异化服务，主动走向全球客商。而外商志愿服务队的存在，正是这一逻辑转变中最柔软的注脚——它告诉每一位踏足广州的客商：这里不仅有货，还有温度。



■全球客商与专业市场对接大会组织全球客商分多条线路深入多家标杆专业市场，开展“商圈深度考察对接行动”。

### 政策支持

### 三年行动方案 锚定六大方向

这场大会并非凭空而至。4月8日，广州市正式发布《广州市加快推动专业市场转型升级高质量发展行动方案(2026—2028年)》(以下简称“方案”)，锚定“规范化、阳光化、国际化、平台化、品牌化、专业化”六大方向，推动专业市场实现三大跨越式转变：

从传统租赁方向产业赋能平台转型——市场不再只是收租金的“房东”，而是深度介入供应链、品牌、设计、数字化等环节；从单一交易市场向城市商贸新地标升级——专业市场正融入城市更新与消费升级，成为集时尚、文化、体验于一体的新空间；从产品内销为主向品牌出海拓展——借助广交会、跨境电商、市场采购贸易试点等通道，广州商品正加速走向全球。

为了让转型“有法可依、有路可循”，广州明确了“九个一”核心工作任务，即探索推动1项地方性立法，编制1个专项规划，制定1批政策，出台1批建设指引和1批团体标准，建立1个数智化赋能平台，设立1只转型升级发展基金，打造1个国际化市场环境，每年举办好1场专业市场大会。

方案还重点实施五大专项行动：提质升级行动重在规范发展；业

态升级行动聚焦数字化与外贸拓展；场景焕新行动推动市场与城市更新衔接；要素赋能行动破除转型升级瓶颈；配套支撑行动优化交通物流与监管。值得关注的是，在提质升级行动中，广州将探索推动专业市场领域的地方性立法，健全知识产权保护体系，严厉打击仿冒侵权行为。同时，广州市市场监督管理局正引导商户开展“正品正货”承诺，推行“红黄绿”风险分级管理，为商户诚信经营保驾护航。

在国际化方面，广州市商务局打出了“组合拳”：一方面搭好外商采购便利桥，完善多语种标识体系，优化跨境支付服务，开通广交会直达专业市场的10条采购专线；另一方面铺好广货出海路，推动市场布局海外展厅，在上海、义乌设立集中采购服务中心。

广州市副市长胡浩在发布会上承诺，广州将做到“接诉即办、无事不扰”。这八个字，对于习惯与繁琐审批打交道的商人而言，是极具吸引力的信号。方案规划到2028年，年交易总额力争达到2万亿元，培育一批高能级现代化专业市场，全面提升经济贡献度、城市承载力和国际竞争力。



■“专业市场之夜”T台秀。