

从山城工厂到全球市场——2026重庆跨境电商交易会开幕

一条用于踏板摩托、沙滩车的CVT传动皮带，一把收缩后不到1.2米的伸缩梯，一台面向家庭应急和户外作业的变频发电机，一套功率最高达3000kW的柴油发电机组……

这些过去更多出现在车间、维修场景和工程项目中的工业产品，正在同一个展馆里寻找全球市场。

9月18日，2026重庆跨境电商交易会在重庆国际会议展览中心（南坪）开幕。本届交易会以“工业跨境新平台·西部出海新通道”为主题，由重庆市商务委员会主办，福建荟源国际展览有限公司、重庆市会展服务中心承办，重庆市跨境电子商务协会特邀协办。来自有关省市商务系统、产业园区、商协会，以及制造企业、外贸企业、跨境电商平台、卖家、采购商和专业服务机构的代表齐聚重庆。



重庆市商务委员会一级巡视员唐卫东出席开幕式并致辞。随后，唐卫东与福建荟源文化发展集团有限公司董事长兼总经理陈丹锋、重庆市跨境电子商务协会会长廖洪海等7位嘉宾共同启动2026重庆跨境电商交易会。

一、工业品跨境，正在成为新的产业变量

过去十余年，中国跨境电商更多从服装、家居、消费电子等消费品起步。如今，随着数字技术与实体产业加快融合，跨境电商正进一步向产业带深入，汽摩配、五金工具、通用机械、动力装备、工业零部件等高客单、专业化、强供应链属性的工业产品，也开始通过数字化渠道寻找海外增量。

这不是对传统外贸的替代，而是制造企业链接全球市场的新通道。

唐卫东在致辞中表示，跨境电商正加快与产业带融合发展，成为培育贸易新动能、拓展国际市场的重要力量。对重庆而言，雄厚的制造业“产业底盘”叠加跨境电商“数字通道”，正在推动产业优势进一步转化为开放优势和市场优势。



二、一批“重庆制造”，正在重新寻找全球市场

这种变化，在展馆里有了最直观呈现。

重庆龙力动力带来的便携式拉杆发电机，面向家庭应急、户外作业等海外场景；重庆帝勒金驰展示的变频、静音发电机、水泵、微耕机等产品，已形成覆盖不同功率和应用需求的产品矩阵。

产品对跨境渠道的适配，也在向生产端延伸。重庆步步稳展示的伸缩梯，展开高度可达1.8米至6.2米，收缩后仅0.8米至1.2米。更小的收纳体积，直接对应跨境运输、仓储和物流成本，也折射出制造端正越来越主动地适应全球电商渠道。



在重庆最具代表性的汽摩配领域，深耕摩托车零部件30余年的重庆融灿，带来CVT传动皮带等产品，覆盖踏板摩托、沙滩车等应用场景；而重庆磐谷动力展示的柴油发电机组，功率覆盖400kW至3000kW，应用场景延伸至数据中心、石油矿山、先进制造、通信和基础设施。

从一条传动皮带、一把伸缩梯，到一台微耕机、一套大型动力装备，产品跨度越来越大，背后的市场逻辑却更加清晰：

跨境电商正在从以消费品为主的“商品出海”，向以制造能力和供应链能力为支撑的“产业出海”延伸。

本届交易会现场汇聚200余家具备跨境电商能力的工业品企业，围绕汽摩配及后市场、通用机械、动力设备、五金工具、工业零部件等重点方向集中展示。展馆里呈现的，不只是产品，更是重庆制造及全国工业供应链寻找全球新增量的现实路径。

三、从“货架式展示”走向“链路式组织”

工业品跨境真正要解决的，不只是“有没有好产品”，还包括卖到哪里、通过什么渠道、如何找到采购商，以及物流、海外仓、支付、认证、知识产权、税务合规等一系列问题。

为此，本届重庆跨交会围绕“产业带—平台—卖家—服务商—全球市场”重新组织资源，把制造企业出海所需要的市场、渠道和服务能力放进同一个场景。

亚马逊全球开店、eBay、TikTok Shop、中国制造网、阿里国际站、Shopee、美客多、速卖通等近30家全球主流及新兴跨境电商平台集中到场，覆盖北美、欧洲、东南亚、拉美、中东、俄罗斯等重点市场；60余家跨境全链路服务机构同步汇聚，覆盖物流履约、海外仓、运营增长、资金结算、财税合规、知识产权等关键环节。



从前端制造和供应链，到平台、卖家、渠道，再到物流、支付、合规和海外履约，一条工业品走向全球市场的链路被集中呈现在展会现场。重庆跨交会也由单纯的“货架式展示”，进一步走向围绕真实出海需求的“链路式组织”。

四、把“流量”进一步变成“交易量”

对于一场以“交易会”命名的展会，最终价值要回到交易本身。

围绕重庆重点产业和不同海外市场需求，本届交易会设置摩配出海供采对接会·阿里国际站专场、汽配出海供采对接会·亚马逊专场、拉美出海供采对接会·美客多专场，通过平台选品趋势分享、产品推介和供需面对面交流，把跨境卖家和平台的市场需求更直接地带到制造企业面前。

展会现场还将举办“山海协作·晋品出海——2026晋江—重庆汽摩配智能装备供采对接会”，推动晋江智能装备企业与重庆汽摩配、智能装备企业及专业采购商开展合作，从企业间的单点洽谈延伸到产业带之间的协同链接。并走进长城汽车重庆工厂、重庆雅迪科技有限公司、赛力斯超级工厂，从展馆看产品进一步走进工厂看产能、看技术、看供应链。

从把采购需求带到展位，到把产业带带进展会，再到把市场和渠道带进工厂，重庆跨交会正努力让现场聚集的人流、信息流和资源流，更快转化为合作与交易。

五、不只链接订单，更要培育跨境生态

如果交易解决的是眼前的市场连接，那么更长远的命题，是让更多制造企业真正理解跨境电商、运用跨境电商。

三天展期内，展会将围绕全球市场趋势、跨境平台、工业品出海、传统外贸转型、物流履约、财税合规、知识产权、AI应用等方向开展系列活动。

针对刚刚接触跨境电商的制造企业、外贸企业和从业者，现场还设置3天跨境电商入门实战课程和“跨境门诊”，通过实操培训和一对一咨询降低进入门槛和试错成本。

在当天举行的主题分享中，福建省电子商务促进会执行会长、米多多科技CEO邓海以《工业品跨境新蓝海》为题，从全球工业品采购方式变化、重庆制造业基础以及西部制造企业出海痛点等方面，分析工业品跨境带来的新机会。



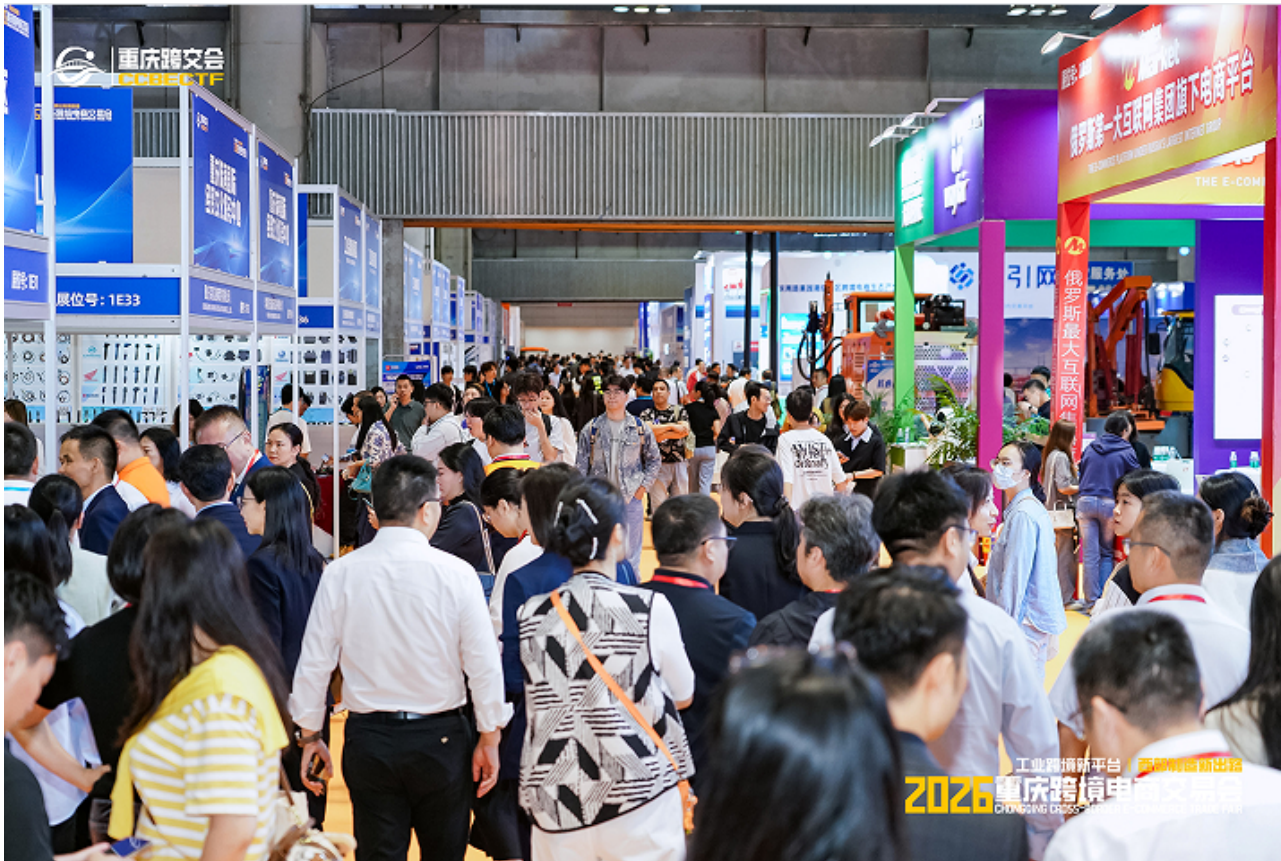
他认为，重庆并不缺少好产品和制造能力，进一步发展工业品跨境，需要解决的是市场渠道、数字化能力以及平台和专业服务资源的连接问题。举办重庆跨交会，就是希望将更多平台、采购、服务和供应链资源集聚到重庆，让制造企业在“家门口”更加便利地接触全球市场资源。

随后，宗申集团数引网、汽摩交易所CEO马浩东围绕《AI解锁跨境新势能，助力工业品高效出海》进行分享，从产业互联网、人工智能和数字技术应用等角度，探讨制造企业提升全球市场链接效率的新路径。

六、以重庆制造链接全球市场

一场展会只有三天，但它所指向的问题远不止三天。

对重庆而言，如何让雄厚的制造基础进一步转化为市场优势、开放优势和国际竞争优势，是必须持续回答的命题。跨境电商提供了一条新的路径：让制造企业更及时地看到全球需求，也让平台、采购商、卖家和专业服务机构更深入地走进产业带、走近生产端。



从展馆里的产品，到工厂里的生产线；从重庆的产业带，到全球的数字市场——当跨境电商进一步走进制造业，重庆制造也正在获得一个新的全球接口。

未来三天，供采对接、平台分享、市场解析、实操培训、产业考察等系列活动将在重庆持续举行。

工业跨境，链接全球。

山城向海，开放向新。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_255886.html