

10月17日是第130届广交会开展第三天,恢复了线下交流的广交会,为海内外客商们带来了什么?在现场,有国内参展商告诉羊城晚报记者,恢复线下面对面交流给他们带来了新商机,也让他们感受到了世界恢复开放的信号;多家韩企也积极参展广交会,他们直言:“我们不想错过在华发展的任何机会!”

羊城晚报记者 唐珩 李志文



来自意大利的设计师劳敏妮(左)感受线下广交魅力 新华社发

广交会开展第三天,海内外客商收到世界恢复开放的信号

# 内商喜迎寰球新客户 外企攥紧在华大商机

## 国内客商成大会采购新主力

本届广交会是首次以“促进国内国际双循环”为主题。开展三天,星辉互动娱乐股份有限公司已经尝到了这一新变化带来的好处。17日下午,该公司展位上一排排精美的车模玩具吸引了不少人驻足围观。公司国际业务部副总监林美儿介绍,其公司主要面向海外客户,这次线下活动致力于寻找国内的销售渠道。林美儿透露,该公司两天来的意向成交额超过了一百万元,这些订单全部来自国内采购商,相当于销售额全部来自新客户。

## 韩企靠广交会打开中国销路

韩国八星有限公司总经理尹治荣9月初从韩国出发,在山东入境完成21天的隔离观察后,来到第130届广交会现场。据组委会介绍,包括八星公司代理会展业务的57家韩国企业,一共有62家韩国企业参展,主要展示母婴用品、食品及保健品、护肤品、家居用品等产品。尹治荣介绍,自公司2009年创办以来,每年都组织韩企参加广交会进口展。“广交会是重要的贸易合作平台,大家都希望借此窗口接触更多客商,将产品推广到中国市场。”尹治荣说。韩国小家电品牌恩优希与广交会结缘超过10年,这一次依然诚意满满。多功能料理锅、智能原汁机等多款新品在线下亮相,线上则上传了40多款展品。

泡、灯饰等照明产品及配件的研发、设计、生产、加工、销售。该机构广州办事处首席代表金柱澈介绍,在粤韩资企业目前已超过一千家,分布在包括半导体和显示屏在内的高端产业、汽车及机电产品等制造业。双方在新能源、人工智能、现代服务业等新兴领域的合作不断深化。“广东是中国电商产业的发达核心区之一,消费品行业的需求逐渐增加。”金柱澈说,随着粤港澳大湾区的建设,韩中企业合作将越来越多。

韩贸易投资振兴公社组团采购,该机构广州办事处首席代表金柱澈介绍,在粤韩资企业目前已超过一千家,分布在包括半导体和显示屏在内的高端产业、汽车及机电产品等制造业。双方在新能源、人工智能、现代服务业等新兴领域的合作不断深化。“广东是中国电商产业的发达核心区之一,消费品行业的需求逐渐增加。”金柱澈说,随着粤港澳大湾区的建设,韩中企业合作将越来越多。

## 线下交流仍受客商青睐

宁海兴达旅游用品有限公司主要生产登山杖等户外用品,负责人方女士介绍,疫情前,该公司已经连续参加了十几届广交会。“疫情之后,我们的人出不去,也没有办法参加各类展会,无法面对面交流。我们有很多新产品想推荐给客户,但沟通渠道有限。今年广交会恢复线下举办,根据疫情防控政策,很多国外客人派出他们设在国内的采购办公室等机前来参加。”方女士说,过去一年半没有参加大型展会,影响蛮大,“尽管有线上渠道,但很多客商觉得线上看不清楚,不太感兴趣,来广交会现场线下看就很方便。”方女士认为,广交会恢复线下举办,对于企业来讲是个信号:“相信我们距离恢复和国外采购商(零距离)交流,已经不远了。当然,这也要看大环境。”苏州恒丰进出口有限公司从上世纪90年代就开始参加广交会,负责人郑先生今年带来了该公司的专利产品“街滑轮”——看上去是轮滑鞋、平衡车的结合体,黄色的外观让它看起来很像传说中的“风火轮”——并穿在脚上展示,吸引了不少采购商的目光。“今年恢复线下展会,我们总归要放心一点。这两年我们在网上谈生意,有的时候谈着谈着就不了了之,线下面对面谈还是比较容易谈成。”郑先生说。据介绍,该公司主要经营针对境外市场的户外运动相关产品,“国外比较喜欢搞户外运动和竞技比赛,舍得在这些方面花钱,比如这一对街滑轮大概要卖八九百元人民币。我们在2019年取得了专利,当时还得了广交会的创新奖,现在国外已经在办这方面的比赛了。”郑先生介绍,因为疫情防控等原因,一些老客户没法到广州现场参会,但他们也在现场收获了一些新客户:“一些外企的国内办事处以及一些专门做进出口贸易的台商注意到了我们的产品,他们在广交会上采购我们的产品,再推销、出口到欧美。对于我们来说,只要能帮我们推销,目的就达到了。”

## 新面孔们逐鹿国际市场

“接洽多得出乎意料!”正在此间举行的第130届广交会上,亿航智能设备(广州)有限公司政府事务部副总裁薛鹏难掩内心喜悦。薛鹏口中吸引了众多采购商的“带货神器”,正是可以广泛应用于交通、物流、医疗等不同场景的亿航自动驾驶飞行器,自2016年起,其已在亚洲、欧洲和北美洲的10个国家完成了试飞和演示。“我们正从单纯的制造商向方案服务商转型。”据展会主办方介绍,本届广交会共吸引7795家企业,其中318家为首次参展。“我们看中的就是‘广交会’这块金字招牌!”薛鹏说。漫步场馆,同为首次参展的企业,比亚迪携爆款车型汉EV闪亮登场。据比亚迪股份有限公司董事长兼总裁王传福介绍,当前,比亚迪生产的新能源汽车销量呈爆发式增长并屡创新高:今年前9个月同比增长204%,目前市场待交付的订单超过15万台。比亚迪还与丰田、戴姆勒等全球同行开展技术对等合作,分享科技成果。“广交会恢复线下展恰逢其时。”王传福说,通过现场展示刀片电池等一系列新技术,将为企业开拓海外业务提供便利。

## 广交会时尚周大秀中国风,设计师邓兆萍:希望将中国面料推向世界

羊城晚报记者唐珩报道:10月17日晚,由中国对外贸易中心、广州市商务局联合主办,广交会产品设计与贸易促进中心(PDC)承办的2021广交会时尚周(秋季)“新材料新趋势”发布秀在广交会举行。广州是中国最大的时尚服饰配饰、箱包鞋类、皮具皮革的生产基地之一,近年来从“千年商都”向“时尚之都”迈进。广交会时尚周通过打造更专业、更丰富、更潮流的时尚交流平台,进一步扩大中国设计师、服装服饰、纺织面料企业的影响力、辐射面和成交效果。本届广交会时尚周以“新材料·新趋势”为主题。活动开场由中国服装设计最高奖“金顶奖”获得者邓兆萍带来题为“拾·光”的春夏新品秀,其中“心水清单”系列将广州

时尚周秀中国风 羊城晚报记者周晓摄



## 外国友人分享自己与广交会的故事

# 和中国做生意 离不开广交会



羊城晚报讯 记者李志文报道:10月17日,“广交会的老朋友”——广交会国际交流分享会在广州举行,多名外国友人在会上分享了他们与广交会的故事。

## 首次参加就看到机会

西班牙贸易企业代表雷蒙·蒙塔内尔分享说,他第一次参加广交会在2003年,正值“非典”。“博鳌飞机只有两个中国人和一个非洲人,但到了中国我才发现,管控措施非常严,和现在一样令人安心。”无独有偶,广州开发区投资促进局全球招商总监贺励平(Peter Helis)第一次参加广交会也是在2003年,当时他还是个普通观众:“外国人想和中国做生意,广交会是必须利用的一个平台。”

洲、珠江新城根本不存在,猎德也还只是一个村庄……近些年,广州作为广交会主办城市取得了长足发展,GDP达到万亿级别。贺励平认为,广州是大湾区的一部分,本身市场规模就非常庞大,应该能吸引到更多目光。

## 广交会时时创新被点赞

还有外国友人赞扬了广交会在第130届作出的改变和创新。委内瑞拉商会代表、品奇利中国服务有限公司董事吉塞尔·博内特说,广交会是个非常好的平台,对所有人都是如此,大家在这里可以看到很多新的产品、新的创意。从2006年起就参加广交会的俄罗斯亚洲工业企业家联合会驻中国首席代表、中乌黄埔国际创新顾问刘维宁表示,本次广交会通过线上线下相结合的方式开展,“我认为主办方尽了最大的努力来拓展更多的可能性,这些努力让来自全世界的客商和合作伙伴增加了对广交会的信心。”

## 透过广交会看广州与中国

一些外国友人还透过广交会,表达了他们对广州和中国的看法。“2003年我来的时候,葛



## 线上线下全打通 跨境物流一条龙

## 第130届广交会的系列创新举措为海内外企业搭建桥梁

羊城晚报讯 记者唐珩、沈沁报道:在全球疫情持续蔓延、国际贸易受到严重冲击的背景下,第130届广交会首次采用线上线下融合办展的全新模式,这一模式得到国内外客商的点赞。与此同时,广交还会推出系列创新举措,为海内外企业搭建起更多高效沟通交流、贸易配对的桥梁。

## 官方引入航运及海外仓

值得一提的是,本届广交会还首次引入航运和海外仓企业参会,着力搭建更加完善的贸易服务体系。小笨鸟信息技术有限公司是今年受邀参展的企业之一,其总部设在北京,同时在北美、中东、欧洲等地设有分支机构,能够为全球贸易业务涉及的采购、物流、通关、海外仓、退税等环节提供所需要的数字化跨境贸易“基础设施”。

## 腾讯团队护航线上展会

连日来,记者在广交会现场发现了一个与往届不同的新景象:不少参展商的展位里都有形象好气质佳的工作人员直播介绍展品,一旁有专人跟拍,展位上还立着直播专用的打光灯,乍一看,记者还以为自己误入某个大型直播基地。这正是本届广交会的一大亮点:线上线下融合办展。

有着“中国第一展”称号的广交会又一次走在时代前沿,引领会展行业进入充满科技感的3.0时代。通过线上和线下两种不同形式,参展商可以设定不同的目标:线上展主要展示产品、宣传企业、与客户建立初步联系,线下展则更注重实际订单促成,双管齐下,相得益彰。

作为综合性展会的代表,广交会覆盖行业广,复杂度和展会规模高,对国际化通信、系统安全稳定运行有着极高的标准、要求。记者了解到,作为大会技术支持方,腾讯专门成立了第130届广交会技术保障小组,先后投入上千人,对网络、公有云、应用、内容等技术环节进行全链路护航保护。

## 专家说 非洲广东总商会副会长霍江涛:非洲采购商人数约占每届广交会的5%

羊城晚报讯 记者王丹阳、孙晶报道:广交会承担了让世界了解中国、让世界了解中国的重任,也为中非贸易搭建了重要平台。非洲广东总商会副会长兼秘书长霍江涛介绍,每届广交会,来自非洲的采购商人数大约占总数的5%左右,伴随着非洲经济的发展和有关各方加强贸易投资合作意愿的不断增长,来自非洲的参展企业和采购商数量不断增加。非洲广东总商会作为促进中非贸易发展的新型平台,与广交会的合作一直非常密切。霍江涛记得,早在第124届广交会上,商就会实地见证银联国际与肯尼亚最大的银行——肯尼亚商业银行(KCB)共同发布银联“一带一路”商务卡。商会代表活动合作颁发了第一张卡,并向在场的非洲代表详细介绍了中国广

东与非洲国家的合作机遇。从第127届广交会开始,该商会更是在线上推出了“直播带货”活动,进一步帮助采购商、供应商实现贸易对接。这一模式得到了非洲政府的关注与支持,他们纷纷提供订单信息。南非之间如何更好借助广交会抓住新机遇?霍江涛认为,传统的贸易形式已不能满足疫情之下及未来的经贸合作需求。“非洲国家非常看重广东,作为制造业大省,珠三角的地缘优势是不可替代的。”霍江涛说,通过广交会平台,越来越多的广东企业了解到非洲国家的第三方市场,看中的是非洲巨大的潜力。非洲广东总商会将积极配合广交会推动“云采购”“云看货”等多元模式,探讨如何更好建立“结合非洲国情”的贸易服务体系。



亿航智能无人机大受欢迎 新华社发