

无远弗届 “双循环”



本次广交会特别突出了“双循环”，力求通过线上线下融合、进出口并重，为畅通国内大循环、联通国内国际双循环提供有力支撑。

线上参会反响热烈，依然是亮点所在，因为电商天生就是低成本、无障、高效率的方式。本届广交会突破点在于线下到会交易，比如在华境外采购商、外资企业、企业驻华代表、以及境外采购商的代理商的到来，都大大增加了广交会坚实的成分。

多年前，只有外国人不远万里跑到中国来买的物品才是真正的出口。而现在，外国企业机构在华代理商和分支机构，在中国不出国门下的订单也是重要的出口内容。这就意味着“国际”和“国内”的区隔不再绝对。

今年1-8月份，广东实现外贸进出口5.24万亿元人民币，占同期我国进出口总值的21.1%。坐落在广东腹地的广交会，促成出口进口融合、外贸内贸融合，就是对实体经济环境的一种积极的努力。

在粤港澳大湾区建设的背景下，利用广交会带来的新机遇、新空间，加快推进国际消费中心城市培育建设，助力外贸企业发掘国内商机开拓国内市场，增强广交会畅通国内大循环、联通国内国际双循环的重要平台作用……眼前成果只是序曲，更强声音还在前方。

五天累计进馆60万人次 广交会上出新品成新常态

第130届广交会 圆满落幕

羊城晚报讯 记者李志文报道：10月19日，第130届广交会线上线下圆满落幕。据广交会新闻发言人、中国对外贸易中心副主任徐兵介绍，本届广交会出现了多个亮点——

线上线下融合成效显著。在全球疫情仍在蔓延的背景下，本届广交会首次实行线上线下融合办展，开启了双线下融合办展，开启了双线下融合办展，开启了双线下融合办展。

搬到展会现场，线下实体展出，线上场景化展示，互动热烈，全方位多渠道提升企业品牌形象。从实际效果看，本届广交会充分发挥了线上线下融合的优势，两个渠道同步畅通，两种场景同步展示，为大型展会双线融合发展提供了广交会方案。

环。本届广交会以“促进国内国际双循环”为主题，充分利用国内国际两个市场、两种资源，采用境内外招商双轮驱动策略，广邀境内外采购商线上线下参会，助力企业抓订单、拓市场、强品牌，有力推动内外贸联通。服务畅通国内大循环方面，境内采购商参会热情高，华润万家、永辉超市、京东、唯品

会、名创优品、网易严选、苏宁易购等众多行业头部企业及专业商协会参会。助力乡村振兴取得成果。本届广交会线下首次设立“乡村振兴特色产品展区”，线上设立“乡村振兴专区”，共有883家企业免费参展。参展企业表示，广交会这个国际化平台，让他们了解了最新

市场趋势，结识了有效客户，拿到了实实在在的订单，帮助他们加快融入双循环，进一步拓展了国际视野、打开了思路、找准了发力方向，融合办展还帮助他们熟悉新媒体营销模式、培养直播营销人才、加快数字化转型，为脱贫地区的经济发展注入新活力，促进特色产品和产业提档升级。

“用户要什么我们就定制什么”

瞄准用户需求研制的产品备受采购商青睐



广交会上人流如织 羊城晚报记者 周巍 姜雪媛 摄

针对各地差异化需求自主创牌

“当地用户想要什么，我们就定制什么。”海尔海外电器有限公司副总裁张庆福在广交会现场说道。如其所言，在近500平方米的展区，海尔智家基于全球各地用户的差异化需求，展示了本土化自主创牌成果，展区没有一件代工产品。

例如，现场展出的两台海尔俄罗斯冰箱就是当地化制造的全新产品，根据当地用户需求增加了折叠搁物架，方便用户存放大汤锅；海尔洗衣机I-PRO系列搭载525毫米内筒直径，更大的洗涤容量能够满足东南亚用户用洗衣机洗夏凉被的习惯；今年6月率先在国内上市的中子和美洗干护理机也亮相本届广交会，其首创洗衣机、干衣机和护理机三合一，预计明年将在欧洲上市。

健康元素“加持”产品订单火爆

“我们把疫情后推出的抗菌系列文具带到了广交会上，果然很受欢迎。”广东宝克文具有限公司负责人陈国庆告诉记者，疫情以来，客户对于有健康元素“加持”的产品格外青睐。他们推出了一款圆珠笔，外壳使用了抗菌塑料，可以抑制常见的大肠杆菌、金黄色葡萄球菌等病菌，很受卫生意识强的客户的喜爱。

陈国庆介绍，宝克文具从2005年开始参加广交会，今年“中国第一展”恢复线下展会，且首次对境内采购商全面开放，宝克文具便将目光转向国内大公司的集团采购业务。“今年形势挺好的，订单非常火爆，甚至比疫情前有所增长，我们备货都有点不足。”

羊城晚报记者 唐珩 孙琦曼

专家说

广州举办专家访谈会 共话广交会经验 献策会展业发展

羊城晚报记者 李志文

19日，广州市人民政府新闻办公室举办了会展高质量发展专家访谈会。围绕“本届广交会的创新举措”“本届广交会顺利举办对会展行业的启示”“疫情防控常态化情况下会展业如何实现高质量发展”等话题，行业专家、会展企业代表等进行了深入交流和探讨。

本届广交会新突破获点赞

专家访谈会上，广东会展组展企业协会会长刘松萍列举并点赞了本届广交会的创新点：线上线下融合；产品、信息、技术荟萃；展览、会议（首届珠江国际贸易论坛）、活动（商贸对接）并举……刘松萍认为，线上线下融合成为会展创新发展的重要方式。

广东亚太创新经济研究院理事长李志坚表示，经过多年发展，广交会已经从中国商品“走出去”的贸易平台，成长为联通国内国际双循环的重要平台，对我国贸易高质量发展、产业链向高端突围起着重要的推动作用。

“广交会有利于推动‘广州制造’与国际接轨，成为广州建设国际消费中心城市的强力加速器，实现从‘卖全球’向‘买全球、买全球’转变。”李志坚说。

广交会先进经验值得学习

疫情对会展业造成了巨大影响，与会嘉宾就如何保持会展品牌高质量发展提出了自己的看法。

广东（香港）讯通展览有限公司总经理卢楚彬认为，可以向广交会学习先进经验，积极探索线上赋能线下方案，让展会上线上线下同时开展。

广东鸿威国际会展集团董事长、广东经济投资促进会执行会长王照云表示，要从市场需求出发办展，如致力于为参展企业提供切实有效的获客方案，建立庞大数据库，帮助参展商实现精准对接等，并更加注重提升参展和观展体验。

广东进出口协会会长、广州世展与新展董事总经理蔡宜龙表示，因为疫情，目前中国海外出境几乎全部取消，但企业出展、寻找生意机会的意愿很强，有关部门从这个角度考虑，对海外办展的机构和海外参展的企业给予更多支持。

广外南国商学院会展系主任李铁成则从会展资金支持方面提出了建议。在他看来，对现有的会展业扶持资金政策，要根据经济水

平的发展，参照相关城市的做法，进行动态优化调整。此外，他认为，应尽快在广州先进制造业、战略性新兴产业、现代服务业和传统优势产业等产业中，通过多渠道融资，建立相应的会展产业发展基金，支持本行业专业化会展的发展，实施“会展+产业”和“产业+会展”策略，推动融合发展。

南沙打造会展新兴首选地

南沙区政协副主席、南沙区商务局局长谢晓晖表示，依托会展的贸易功能，以展会促贸易已成为大势所趋，在谋划参与培育建设国际消费中心城市工作上，南沙将“打造‘会展之都’新形象”作为工作重点列入实施方案，扎实抓好各项工作任务落地，凝聚形成推动贸易高质量发展的强大动力。

他表示，南沙将优化提升国际会展服务能级，力争打造会展“新兴”首选地；建设数字化、智能化、专业化展馆，推动虚拟会展、在线体验等会展新业态发展；依托南沙产业发展优势，积极申办承办汽车、医疗保健、珠宝钻石、艺术品等国内、国际重点行业展会，形成“买全球、卖全球”的开放平台，带动相关行业消费。

暨南大学大湾区经济研究所所长谢宝剑：

推动外贸创新发展 应构筑全方位支撑

羊城晚报讯 记者薛仁政、陈洋云报道：“推动外贸创新发展，要构建起技术、产业、园区、政策、人才等全方位的贸易创新支撑体系。”19日，第130届广交会圆满落幕。暨南大学大湾区经济研究所所长谢宝剑教授评价称，广交会不断创新业态和功能，推动国际贸易高质量发展，也推动了高水平开放型经济发展；接下来，要持续推动外贸创新发展，需进一步构建起全方位贸易创新支撑体系。

谢宝剑认为，外贸企业数字化转型离不开新一代技术的支持。企业应充分抓住新一代信息技术革命的契机，把信息化、数字化、网

络化等应用嵌入外贸会展行业，大力发展跨境电子商务，健全国内物流体系和降低物流成本，加快推进海外智慧物流平台的建设，培育国际贸易新增长点，为广大境内外服务贸易商开辟更为广阔的市场空间。

他表示，在线直播在外贸领域还是一个新生事物，相比国内直播，外贸领域的直播尚面临不少困难。“要加强线上外贸营销人才的培养培训。”谢宝剑说：“外贸需要具备流利的英语水平且能兼顾小语种，熟悉企业产品，能够全方位展示品牌价值、企业形象，具有娴熟直播技术的人才。”

是推动外贸创新发展过程中的重要助力。谢宝剑建议，应加大政策创新力度，把制度创新与国家新区、经济技术开发区、高新技术产业开发区、海关特殊监管区域等各类开放平台的贸易业务创新需求结合起来，适时推进现有自由贸易试验区扩区，把政策创新优势与贸易发展需求有机结合起来。

谢宝剑认为，中国经济具有韧性强、产业体系全的优势，在推动外贸创新发展过程中要依托外贸优势产业集聚区，培育外向型产业优势突出、创新能力强、配套服务体系较完善的国家外贸转型升级基地以及推进原有基地的转型升级。

ICBC 中国工商银行 广东省分行 工行跨境理财通 湾区互通 创赢财富

中国工商银行广东省分行隆重推出粤港澳大湾区「跨境理财通」服务，致力为粤港澳大湾区居民提供多元化、全球化的资产配置选择。

北向通 工行提供近150支理财产品及公募基金产品。

(适用于港澳居民)

南向通 工银亚洲、工银澳门提供近110支产品包括基金、债券及不同币别的存款。

(适用于内地大湾区居民)

足不出户 南北皆通

网点众多 便利服务

跨境团队 专业专注

多元产品 全球配置

此宣传文件仅在境内使用，内容如有调整，请以实际办理时的规定为准。市场有风险，投资须谨慎。所载资料并非亦不应被视为投资建议。详情请咨询广东分行指定开办网点。