

广交世界 互利天下

聚焦第135届中国进出口商品交易会

“第一展”向新而行 链接全球

探寻第135届广交会上“新质生产力”

羊城晚报记者 陈泽云 黄婷 莫谨榕

4月15日,广东广州,第135届广交会大幕拉开。本届广交会参展企业数量达2.9万家,其中出口展2.86万家、进口展680家。

广交会首期以“先进制造”为主题,突出先进产业和科技支撑。电子及家电、新能源、新能源汽车及智慧出行、工业自动化及智能制造等相关展位规模超8700个,参展企业近3600家,“新三样”企业纷纷亮相,吸引了超200个国家和地区的采购商前来“淘金”“淘新”。

生产力量新,吸引力焕新。规模再创新高的“中国第一展”,已成为企业展现新质生产力发展成果的大舞台。羊城晚报记者在走访、调研中发现,中国制造不断向产业链、价值链中高端攀升,不少外贸企业正在抢占新赛道、发展新模式、激活新动能,以科技创新点燃新质生产力“爆点”,以坚定的开放姿态进一步筑牢中国外贸“软实力”。



展会上,残障人士穿戴智能仿生手与小朋友互动 羊城晚报记者 梁喻 曾育文 潘俊华 摄

上“新”:企业秀出“独门绝技”

新产品秀出新“肌肉”。

能写毛笔字、能弹钢琴的智能仿生手,能以“虚拟人”辅助学习的智慧黑板,能在几秒内转出十几种语言的AI语音转录工具……本届广交会上,越来越多高技术、高性能、高质量企业亮出“独门绝技”,推出新产品抢滩全球市场。

据商务部国际贸易谈判代表兼副部长王受文介绍,本届广交会现场展出的新品超100万件,绿色产品超过45万件,自主知识产权产品超过25万

件;以脑机接口智能仿生手、自动导航运输设备、人工智能翻译机等为代表的智能产品超9万件。

海外市场对虚拟现实等新技术的高认知度和丰富应用场景,为国内电子产品出海带来广阔空间。

此次展会上,创维带来了一款新推出的多场景应用MR眼镜新品:在海洋馆,参观者只要戴上眼镜,利用透视功能就能与海洋生物进行互动;在医疗培训中,医疗人员可以进行模拟手术演练……创维XR海外销售经理

曹书钰告诉记者:“这款眼镜产品运用了Micro OLED技术,达到了双眼8K的分辨率。以往很多同类产品用的是LCD,用户在看一些虚拟物体时还会看到像素格,影响交互体验;更高的分辨率,能让用户的沉浸感更强。”

曹书钰介绍,其MR眼镜产品主要面向日本、韩国、印度的企业客户,能用于智慧教育、智慧医疗、文旅等场景;接下来还会借创维汽车出口的契机,将车场场景的应用向欧洲市场推广。

作为广交会“常客”,广州轻工集

团今年携旗下虎头7家企业参展,参展新品率达到了60%。虎头电池集团总经理助理吴艳向记者介绍,为顺应国际市场需求,虎头引进了先进的碱性电池生产线,并推出AGM启停电池,通过降低内阻,极大地延长铅酸蓄电池的使用寿命,持续巩固电池赛道,随着新品占比不断提升,客户也从传统的非洲优势市场向欧美市场拓展。

向“新”:从制造迈向“创”造

新技术铸就新“质造”。

企业能否在国际市场中创造出新的竞争力,关键在于能否培育起以技术为核心的产品质量优势。没有强大的技术创新,发展新质生产力也就无从谈起。

广交会上,在海尔展位,一台面向全球市场推出的洗衣机占据了绝对“C位”。从外观上看,这台洗衣机与大多数内销产品没有显著差别,却是海尔在全球的不同研发中心“各显身手”的成果——其软件设计由中国

研发中心负责,电机升级由澳洲研发中心负责,节能模块由欧洲研发中心提供,而新风技术解决方案则由美国研发中心提供。

海尔海外电器产业有限公司副总裁张庆福介绍,企业希望通过全球协同解决用户痛点来实现原创新技引领,打造新质生产力。他表示,在海外布局本土化的研发和制造,能更好地满足当地市场的特定需求和偏好,开发出更符合当地消费者需求的产品;同时也有利于吸纳全球的创新资源和人才,通过协同

研发,加速产品的创新升级。

“今年我们共展出22款新产品,其中商用球形冰制冰机和18cut的大两门风冷冰箱均为首次展出。”万宝冰箱副总经理陈刚拿着一颗直径为65mm的全透明冰球向记者自豪地展示,“这个直径和这样的透明度,目前行业内只有我们能做出来!”

“行业首创”背后是一次又一次的研发升级。陈刚表示,去年,万宝冰箱推出了能生产65mm冰球的家用小型制冰机,受到了北美地区广泛好评,在之

前基础上,今年的制冰机实现了商用升级——能在24小时内生产出直径65mm全透明冰球78颗,还新增制冰功能,“我们用了整整一年时间研发,研发投入就要上千万。”

科技创新让企业的市场开拓如虎添翼,“早上我们接待了好几拨欧美客户,他们都是专门奔着制冰机来的,迫不及待希望我们寄样机过去。”陈刚说,目前,万宝冰箱已与北美、欧洲和东南亚知名品牌商和渠道商确定了合作意向。

链“新”:开放拥抱全球市场

新“链主”打造“共赢链”。

“我在南非做汽车修理和翻新工作,这次来参会主要是为了寻找更多的原装及售后零部件。今天很有收获!”南非采购商KEAGAN NATHAN ALLIES告诉记者。

“中国产品很有竞争力,至少在将来5年内,我们都会继续加强跟中国的合作。”巴西采购商ISRAEL SANTOS表示。

记者获悉,近年来,广交会展示的中间品和资本品比重提高到12%。在资本品集中的机械类展区,5年展位

规模增长超过50%。

通过广交会等平台,中国为全球提供了大量竞争力强、供应稳定的优质产品,助力各国特别是发展中国家实现工业化,也增强了所在区域以及全球产业链供应链韧性与稳定性。据官方调研,80%以上的参展企业通过广交会结识了更多供应商,64%的参展企业找到了更合适的配套服务商,62%的参展企业获得了更高效的供应链替代方案。

拥抱全球市场,建立更稳定的产业链供应链,也成为了外贸企业的发力方向。今年广交会,广汽埃安带来

的首款实现量产的国产电动超跑车型昊铂SSR,吸引了不少采购商合影打卡。纯电超跑量产背后,是今年1月底广汽埃安在新能源“三电”(电机、电池、电控)领域全面实现自研自产,完成自主可控的产业链布局。

作为新能源汽车产业的配套商,万力轮胎则在马不停蹄打造新的标杆工厂,实现增产扩产。“我们在广州从化生产基地的半钢轮胎三期项目今年1月份已经开工建设,首期600万条产能生产线预计8月底完成首胎下线,第二期的600万条产能预计在明年1

月份开工建设,项目完成后将带来1200万条的新增产能,半钢轮胎总产能将突破3600万条。接下来,我们会跟国内汽车出海的步伐,重点深耕国际市场,目前我们与国内头部车企以及高校合作,围绕免充气轮胎、零碳轮胎、轨道轮胎、低滚阻轮胎等高技术含量的产品开展前瞻性研究,不断巩固我们的市场优势。”万力轮胎海外销售部部长杨广军向记者透露,为强化全球市场布局,万力轮胎还计划在东南亚设厂,目前已经完成了在柬埔寨的选址工作。



展馆内,会写毛笔字的机械臂吸引达尼洛驻足拍照

“这个小电器太好用了,我从巴西一直带到中国,没想到在广交会上看到了生产商,太亲切了!”4月15日,第135届广交会开幕。当天上午,应羊城晚报国际传播项目“I See China”之邀,就读于广东外语外贸大学的巴西籍留学生达尼洛担任“广交探‘蜜’官”,与记者一起逛广交会、看新展品。

进入展馆,迎面就看到英歌舞表演,达尼洛兴奋地举起手机拍照。走进展馆内,他的眼睛里更是写满了好奇。

事实上,这并非达尼洛首次来到广交会。他告诉记者,早在来华之前,他就听说过广交会,知道这是中国甚至全世界非常重要的展会。对巴西的

采购商来说,广交会提供了非常重要的寻找中国产品的机会。因此,去年他刚到广州读书不久,就在从事进出口贸易的朋友推荐下,走进广交会。

“他们一直告诉我广交会多么棒、多么有趣。虽然我的外国朋友已经和中国制造商建立了稳定的关系,但是他们还是特别期待来广交会。因为广交会包罗万象,最新的产品和技术都在这里展示,来广交会是总可以找到新的商机。”达尼洛说。

第二次来到“中国第一展”,达尼洛依旧难掩兴奋,目不暇接。他走到一个个展位仔细查看商品,并与工作人员交流。

逛展馆时,达尼洛留意到了自己在用的剃须刀品牌科美Kemei,上前与

iSee China 广交探蜜官

统筹/蒋铮 策划/赵鹏 李国辉

合作单位:广东外语外贸大学 留学生教育学院

巴西留学生达尼洛:从巴西带到广东的这个电器在广交会找到“娘家”

文/图 羊城晚报记者 曾潇 戚美青 赵鹏

参展商交流。参展商告诉达尼洛,他们的剃须刀在巴西卖得很火,在海外主要电商平台均有销售。达尼洛不由得心旷神怡,剃须刀是在巴西买的,又带来中国,当真是天天离不开,没想到在广交会上找到了“娘家”。不仅是剃须刀,达尼洛在巴西购买的耳机也是中国品牌。

除了熟悉的剃须刀,展馆内不少商品都给达尼洛留下了深刻的印象。“在科大讯飞展位,我看到了一个AI翻译机,我用英语和葡萄牙语现场测试了下,它可以把我说的内容快速翻译成中文,准确率非常高。还有巴西葡萄牙语这个选项,非常智能。”达尼洛告诉记者。令他惊喜的是,这款翻译机不仅支持语音输入,甚至还可以拍照

并且翻译图片中的文字。

在小家电展区,一款智能猫砂盆也吸引了达尼洛的目光。这款产品能够自动处理宠物猫的排泄物,并且自动清理机器。“我在巴西的时候也养宠物,我想养宠物的人都会喜欢这款产品。这实在是太方便了。”达尼洛说。

“现在中国的产品无论是设计还是质量都做得非常好。”逛展中,达尼洛为不少展品驻足,不时拿起手机拍摄。即便下午还要回学校上课,他宁愿牺牲午饭时间,也要多在广交会逛一逛。

不知不觉逛了3个多小时,分别时,达尼洛依依不舍:“广交会规模太大了,今天我只逛了很小的一部分,过几天有时间我还想再来!”

伊以对抗进入“新阶段” 打与不打成两难

国际社会呼吁双方保持克制,美称不会参与报复伊朗行动

以色列战时内阁14日经过几小时讨论,未就回应伊朗袭击相关事项作出决定。第二天凌晨,以军修改防御方针,允许学校停课,局势似乎平静下来。在“报复”“炸馆”事件采取行动后,伊朗曾警告以色列不要回击,否则将面临“更严厉的”应对。以色列按兵不动难道真是被伊朗震住了?

按照西方媒体说法,这是伊朗首次直接从自己领土上开展对以色列的军事打击,“首次下场”这一突破性举动意味着伊以对抗进入新阶段。这一变化对地区局势震动有多大?以色列是否以及如何回击?

伊朗对抗方式发生变化

伊朗伊斯兰革命卫队14日凌晨发表声明说,向以色列目标发射了数十枚导弹和无人机,此举是针对以色列1日袭击伊朗驻叙利亚大使馆领事部门等行为。

伊朗伊斯兰革命卫队总司令侯赛因·萨拉米说,伊朗本可以发动更大规模打击,但“选择有克制、有限度”的行动。他说,伊朗与以色列的对抗已经进入“新阶段”,如果以方在世界任何地方袭击伊朗的利益、资产、知名人物和公民,伊朗都会作出回应。

耶路撒冷希伯来大学国际关系专家约坦·弗里曼注意到伊朗这次袭击以色列表现出的克制态度。他说,伊朗发出了“走到台前”的信号,同时又尽力避免与以色列爆发更大规模冲突。

德黑兰政治事务专家沙姆苏瓦埃津说,以色列不太可能寻求攻击伊朗,因为它非常担心德黑兰的下一步反应。以色列不希望加沙冲突的同时发动另一场冲突。

也有专家认为,以色列会回击,但也不希望把事情闹大。以色列特拉维夫大学梅西·达扬中东和非洲研究中心研究员哈雷尔·霍雷夫认为,以色列一定不会善罢甘休,但会作出强度不大的回击。

埃及阿拉伯发展与战略研究基金会主席萨米尔·拉吉卜说,伊朗已明确表明伊方的反击行动“已经结束”,以色列的回应也可能是象征性的,即在不成造成人员伤亡的情况下发射导弹和无人机。

巴勒斯坦问题是关键

此次事件可被视为巴以冲突外溢的最新表现。从去年10月7日开始的加沙冲突延宕半年多,加剧地区紧张局势、带来复杂严重的外溢影响。

浙江外国语学院教授、环地中海研究院院长马晓霖表示,伊朗越境报复性打击以色列,给中东地区敲响了警钟,如果加沙停火协议迟迟不能达成,巴以冲突的外溢效应会持续扩大,导致更多国家卷入。巴勒斯坦问题是中东问题的核心,如果不能彻底解决,地区力量始终有理由攻击以色列及其坚定盟友美国的目标。

不过,敦促以色列不要回击的美国一边不想“引火烧身”,一边却在“拱火浇油”。拜登13日重申,美国对以色列的安全承诺“坚定如铁”。美国国会众议院共和党籍议长迈克·约翰逊14日说,将尝试推动一份涵盖对以色列战时援助的法案在众议院审议和表决。(据新华社)

以色列或陷入两难境地

针对伊朗的行动,以色列战时内阁安全会议14日未就回应的相关事项作出决定,预计在不久后再次开会。但国际社会要求双方保持克制的呼声很高,美国白宫国家安全委员会战略沟通协调员约翰·柯比14日说,

联合国安理会14日就伊朗袭击以色列举行紧急会议,古特雷斯敦促各方保持最大限度的克制

国际观察 伊朗和以色列似“踢假球” 但中东需要这样的“配合”

羊城晚报国际评论员 钱克锦

暂时不回击伊朗,只会在“适当的时间”再采取措施。当然,这个“适当的时间”应该不是最近。

美国方面,之前就一直说要保护以色列,在伊朗发动攻击之后,美国不断公布数据称联合英国、法国甚至约旦,拦截了联合伊朗的无人机和导弹,这是“联合阵线的胜利”。随后,美国又表示如果以色列立即报复伊朗,美国不会参与,而且一再表明,美国不寻求和伊朗开战。

总结一下就是,伊朗的态度是“事先通知,点到即止”,以色列可以说是“欲罢不休”,美国则是“适可而止”。

现在的斗争转移到外交场合,就是在联合国安理会召开的紧急会议上唇枪舌剑交锋。

综合这些信息看,伊朗、以色列和美国之间很有默契,就好像在踢一场假球。

不过,就算是踢假球,各方也都各有收获。

从伊朗方面看,其终于报复了以色列,展示了自己有攻击以本土的决心,安抚了国内的民意。

从以色列方面看,并未受到太大的损失,而且这次袭击实际上也算以色列和伊朗之间的一次“阶段性清算”,两国可能会“休战”一段时间,这样以色列可以把精力再放回加沙,对付哈马斯。

而对美国方面来说,既保护了以色列,又展示了能团结一些盟国的能力,也不必再应对可能爆发的全面冲突。

所以,这是个大家都可以接受的结果。