



进博  
拼搏

## 宁波如何承载进博会的溢出效应？

记者 严瑾 通讯员 马建萍

### 一个跨界合作的平台

对李冠军来说，传统的展会大多是垂直行业间的往来，而进博会则是一个异业合作的平台。在进博会期间举行的第三届中国（浙江）—欧洲（德国）数字经济与和高新技术产业高峰对接会上，小桌对话的形式，让他一次性结识了4位跨界伙伴，还建了微信群。

“比如我是做工厂的，他是做贸易的，对面的朋友是做工业互联网的，外商是做机械设备的，我们之间跨行业交流，相互之间就能学到很多东西。现在唯一想知道的就是，外商的定价门槛是多少，看我们出不出得了这个价。”李冠军说。

在接受记者采访时，许多专业观众表示，这次赴展不是漫无目的闲逛，而是带着明确而精准的需求，甚至是跨界合作。

徐谦是宁波楷世环保科技有限公司的工程总监，做的是汽车尾气排放的污染处理系统。从业期间，他发现一项关键零部件“电磁阀”的开发，按照国内的技术条件仍存在“卡脖子”的难点，想寻求国外领先技术的合作。

“我们会在进博会期间定点去3号馆、4号馆，拜访两家分别来自英国、德国的技术公司，顺便再去别的展位找找机会。在整个产业链中，上游是主机厂，其次是发动机，我们处于更接近下游的位置，过去经常参加上海宝马展等垂直类展会，现在的进博会，能给我们更多接触其他行业的机会。”

作为一家从事健身器材设备出口的传统外贸公司，宁波中拓国际贸易有限公司总经理祁孝文此次的参展目的，不是为了寻找下游“买家”或是上游“卖家”，而是为了找到一家人工智能服务商。

“现在的形势下，单纯依靠贸易只会越来越困难，必须多条腿走路。现在，我们想做一部分技术研发，订制一个应用人工智能的贸易管理系统。”祁孝文说道，“比如，看看能不能订单管理，自动识别外商邮件里的关键信息，让本身需要100位业务员的工作只需10个业务员就能完成。”

幸运的是，在进博会对接会的外商名单里，祁孝文找到了一家和他需求精准匹配的德国人工智能技术公司，已经做好了见面沟通的打算。由此可见，进博会的意义绝非简单的“买买买”，更是一个云集全球各行头部企业、拓展视野的大型交流平台，难怪乎参展商、采购商们如此热情高涨。

A

进博会能为企业带来什么？在浙江市下喷雾器有限公司总经理李冠军的口中，记者听到了这样“霸气侧漏”的答案：“这样一场展会，即使门票卖5万元一张我都愿意买！”这位台州的企业家，经营公司已超过40年，将其做到了喷雾器领域的亚洲TOP1。过去，公司想对接业务，得大老远跑一趟欧洲，还碍于出差时间限制无法交流太久；如今，足不出“沪”就能等待外商上门，迎来更多合作的商机。对宁波而言，亦是如此。