

“中国第一展” 冷暖几何？ 宁波外贸人这样说

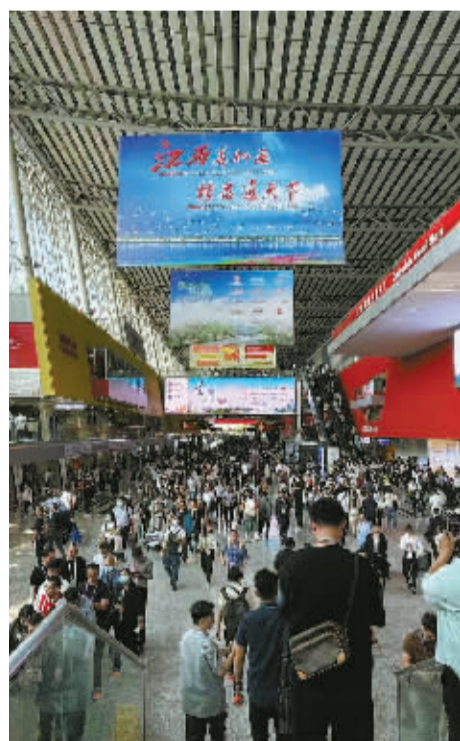
“人气爆棚，非常震撼！”

第133届广交会正如火如荼地举办。这场“史上规模最大”的广交会，开幕头2天就吸引66万人次入场。有外贸人在堵车和排队中耗时长达3小时，才顺利从酒店抵达展馆。

企业参展的目的，不外乎拓市场、树形象。中国外贸人对本届广交会的成效看法不一——有人觉得“老外少，订单少，名片都没怎么发出去”，发出“何必与同行挤人”的灵魂拷问。但收获惊喜的也大有人在。

记者从4月18日召开的第133届广交会宁波交易团外贸形势座谈会上了解到，前来参会的20余家企业代表，仅部分表示“客人较少”，多数则称“成效超预期”。

透过涌动的人潮，人们看到了中国经济复苏的信号。



第133届广交会人潮涌动。记者 严瑾 摄



第133届广交会现场。记者 严瑾 摄

1 几家欢喜几家愁

本届广交会的外商参展规模，尚未恢复至疫情前水平——首日进场37万人次。其中，外商6.7万人，占比18%，和疫情前“五五开”的局面还有差距。

至于参展体验，堪称“几家欢喜几家愁”。

宁波新乐电器有限公司总裁陈伟光明显感到客人较少。究其原因，不外乎“一部分客人不确定能否拿到签证，航班价格较高，索性下次再来；另一部分中东和东南亚客商正在过商月，前来采购的意愿不大。”

另一位在宁波从事外贸生意的蒋先生更是无奈表示：“我们准备了一大叠资料册，但广交会4天仅发出了500份，还剩下四分之三，而往年外商云集的时候最多能发出1800份。”

但“中国第一展”的“金字招牌”，依然吸引了一批外商慕名“打卡”。尤其是一些布置精美、地段良好的特装展位。比如，把咖啡吧台“搬”来现场的灏钻科技，在摊位摆出美食的比依股份……可谓门庭若市，也让相关企业获得感十足。

“今年，我们明显感受到外商‘憋坏了’，重返广交会后非常兴奋。有菲律宾客户直接拎来一大包现金，现场支付了几万元的订金。我也很久没见过这么多现金了！”宁波永发智能安防科技有限公司总经理丁凯回忆起激动的瞬间。

作为“老广交”的宁波慈溪进出口控股有限公司副总经理任月娥也觉得本届广交会效果好于预期，“我们带来多款新品，发现老客户能来尽来，新客户接连不断。展会一结束，这些客户就打算去慈溪的工厂落实订单。”

在外需下滑的国际形势下，宁波外贸企业要想分得市场的“蛋糕”需主动出击，通过创新产品和新奇布展赢得客商关注。



外商在灏钻科技的展位洽谈。受访者供图

2 借“中国第一展”拥抱新市场

尽管冷暖不一，但广交会仍是中国商品走向世界的重要舞台。

宁波外贸人普遍表示，近年来到广交会的外商鲜有欧美面孔，倒是有不少中亚、中东、东南亚国家的新朋友，带来拥抱新兴市场的机遇。

“我们90%的产品都销往欧美，欢迎亚非拉地区的中小客户前来广交会洽谈，开辟多元市场。”宁波惠康工业科技股份有限公司副总经理郑莉说，“除了广交会，所有和我们产品相关的海外展会，我们都会参加。”

月立集团销售总监厉力众更是满怀信心。通过广交会，他不仅见识到一批值得学习的新产品，还亲临一线感受市场变化。比如，一家越南客户起初只采购电熨斗单品，现已在美发行业的线上线下全面“开花”，反映了东南亚电商崛起的趋势。

“下周的工作安排已

全部排满，将邀请客户来参观我们的工厂。无论后续外贸形势如何，我们都将保持信心。宁波发达的家电产业链、得天独厚的港口物流条件、良好的营商环境，给了我们十足的底气。”厉力众称。

宁波华茂国际贸易有限公司更是借机开启全球布点。4月18日，该公司总经理顾蔚军一边等待前往广州的飞机，一边和公司的古巴办事处开视频会议。“我们打算在古巴设立保税仓辐射拉美市场，并在东南亚设立办事处，采取海外代理模式开拓新市场。”顾蔚军对记者说。

在宁波新东方工贸有限公司总经理、财经作家朱秋城看来，广交会的价值将长期存在。它的功能将从以前的接单洽谈，朝着品牌形象展示转变，并积极拥抱“双循环”，助力企业联络老客户、领略最新资讯、开拓国际视野。

记者 严瑾

“宁波服务” 广交会上彰显 软实力

被誉为“中国第一展”的广交会，不仅是中国与全球商品贸易连接的窗口，还是展示中国服务贸易企业形象的舞台。

一直以来，“港通天下”的宁波以“硬核”的货物贸易闻名，但高端服务业却存在短板。如今，宁波服务贸易企业也纷纷在广交会“出道”亮相。它们选择的“赛道”顺应并反哺中国外贸转型升级的趋势，向全球客商展示宁波的“软实力”。



佳联网络科技有限公司推出360度VR验厂服务。受访对象供图

1 将中国制造“送货上门”

在万商云集的广交会上，服务商是一个不容小觑的群体，它们分布在展馆“黄金通道”的两侧，为贸易商解决住宿、物流、检测、金融等配套刚需。本届广交会的“服务区”新增一张宁波面孔——宁波京达国际物流有限公司，它“出道”的首日就获得近百次询盘。

这家物流服务商究竟有何过人之处，得以在寸土寸金的展会站上“C位”？京达物流总经理谢贵

告诉记者，公司通过其在美国自营的清关公司——Maricome customers inc帮助中国企业延伸贸易链，将中国制造的产品“门到门”运至美国客商手中。

“在传统外贸模式下，中国卖家只要将货物越过船舷即视为交付。但一些美国采购商难以负担加征关税的成本，放弃向中国下单。我们提供头程物流、目的港清关、尾程配送等‘一条龙’服务，帮助中国企业

降本增效，提高议价权和竞争力。”谢贵介绍道。如今，宁波京达物流的服务对象，已不再局限于中国出口商，也将海外采购商纳入“朋友圈”，助外商提升供应链管理水乎。

在谢贵看来，疫情下“宅经济”带火跨境电商，倒逼中国卖家全球布点，给相关服务商带来空前的机遇。宁波国际物流企业也必须走出充当“二传手”的舒适区，用全球视野服务跨国经营。

2 做第三方检测界的“滴滴打车”

当外商将“中国制造”加入“购物车”，如何保证产品质量合规？这就需要专业的第三方机构帮忙验货。宁波专精特新“小巨人”企业——宁波佳联网络科技有限公司就是这样一家“宝藏”服务商，争做国际贸易第三方检测界的“滴滴打车”。

宁波佳联网络科技有限公司总经理刘建定是参加广交会的“老司机”。自2015年创业以来，他一

届不落地借展会拓市场，与宁波知名外贸企业凯越集团、前程家居等

达成合作，并将子公司或验货网点布局至越南、墨西哥、埃塞俄比亚等国家，“牵手”多家世界500强企业。“我们做了一个类似打车软件的APP，有验货需求的买家只需下单，我们就能在后台就近分配业务员前去工作。目前，我们已成为国内最大的线上第三方验货机构，年业务额突破6000万元，较2019年翻了一倍。”刘建定自豪地说。

在疫情席卷全球期间，宁波佳联网络科技有限公司非但没闲着，

反而推出VR验厂的“黑科技”——由团队成员拍摄工厂实景并在“云端”建模，并快速生成质量检验报告，方便客户足不出户就能“屏对屏”验厂。

“一些宁波外贸企业想在越南采购，也会委托我们的当地团队做品控。未来，随着国际贸易分工日益细化，大量跨境电商卖家和出口商会将验厂服务外包，有望为我们带来小规模、多批次的新业务，将生产性服务业发扬光大。”刘建定信心满满。记者 严瑾



京达物流亮相第133届广交会。记者 严瑾 摄

“文明有礼·绿色环保”公益广告

社会主义核心价值观：富强 民主 文明 和谐 自由 平等 公正 法治 爱国 敬业 诚信 友善

让绿色走进生活

宁波市文明办