

本届广交会,宁波外贸人这样说——

# “外商都是奔着下订单而来”

## 1 “参展第一天收获满满”

本届广交会的人气旺不旺?外商多不多?

记者联系的多位宁波外贸人不约而同回答:“外商真不少,大多来自欧洲或共建‘一带一路’国家,人气基本恢复至疫情前水平。”

“我们参展第一天收获满满,拿到近40张名片。许多采购商都是疫情之后第一次来中国,对产品的理解非常深,都是奔着下订单而来。”浙江明磊锂能源科技股份有限公司总经理翁磊发来前线“战报”。

翁磊还分享了一段“小插曲”:10月15日,他陪一位多年未见的法国老客户办理采购商证,不料临时办证的外商在展馆门口排长队,要等1个多小时,“按照这架势,明年的外贸可能会回归2019年的状态”。

## 2 “老客户都回来了”

更有一批外贸人幸运地迎来“开门红”,提振“抢订单、拓市场”的信心。

“首日开展1个半小时,我们就收到2个20尺柜的订单。这笔保险箱订单来自一位新客户,我们的业务员接洽对方很久了,总算敲定了合作,带来意外之喜。”盛威国际控股(中国)有限公司总裁李雪梅告诉记者,今年,该公司的展位人气火爆,她昨天下午来到现场,发现连座位都被外商占满,足以看出采购的热情。

应秀珍更是连发三条朋友圈,“播报”中基惠通外贸综合服务平台内中小外贸企业的“幸福瞬间”——

10月16日,公司家电摊位的5位业务员忙到下午3点都没轮到吃午饭;

有一家客户从事五金工具行业,上半年,他面临外需下滑的冲击,感叹“我的外贸生涯难道要就此结束了吗?”不过,今天的广交会让他眉开眼笑,称“老客户都回来了!客人比往年多了二三倍”;

另一位业务员更是遇上“甜蜜的烦恼”,老客户一见到他就激动地握手叙旧,让他担心“没时间接待新客户怎么办?”

今年以来,面对复杂严峻的外部环境,宁波乃至中国的外贸企业在“压力测试”下中流奋楫。

据宁波市商务局监测数据,今年9月,宁波外贸企业订单景气指数为76.95,较上月上升0.58。

本届广交会的回暖态势,或将为2023年底至2024年初的外贸形势释放一定的积极信号。

“差点和外商撞个满怀!”10月15日,宁波中基惠通集团股份有限公司总裁应秀珍带领团队,参加当天开幕的第134届中国进出口商品交易会(广交会)。望着黑压压一片的人潮和迎面而来的“洋面孔”,这位年过七旬的“外贸老兵”感慨万千:“这届广交会,仿佛又回到疫情前了!”

连续举办了67年的广交会,被誉为中国外贸的“晴雨表”。与今年春季的上一届相比,本届广交会的境外采购商数量大幅增长。截至10月15日17时,已超过5万名。宁波外贸“天团”共有展位3853个,居全国50个交易团第5位,力争在“中国第一展”觅得商机。



第134届广交会人潮涌动。应秀珍 摄



灏钻科技把“咖啡馆”搬到广交会。受访对象供图

## 3 秀出“专精特新”的实力

为应对重重挑战,宁波外贸企业不仅在广交会上秀出“专精特新”的实力,还响应“地瓜经济”提能升级“一号工程”,将销售网点铺至全球各地。

为了推介旗下“明星产品”净水器、Hipresso 咖啡机,宁波灏钻科技有限公司把“咖啡馆”和吧台“搬运”到广交会现场,邀请走过路过的新老客户来一杯“茶歇”,让产品在外商心目中“种草”。

“我们打破咖啡机和净水器之间的‘次元壁’,推出新品咖啡净饮机,既能一键制出健康饮用水,又内置胶囊咖啡机,为办公室的白领们带来醇厚美味,获得不少外商青睐。”灏钻科技品牌部经理陈德欢认为,广交会是面向全球消费者展示宁波制造实力的平台,该公司打算借机传达智能健康的品牌理念。

盛威国际也带来不少“新奇特”产品,比如,搭配人脸识别系统和WiFi智能模块的七彩箱,颠覆了保险箱传统的开启方式;内置高质量音响芯片的音响箱,为保险箱客户带来多元立体的体验。该公司还将业务范围延伸至通信产业,推出室内机柜及结构件、户外储能系统、5G电源系统等产品及解决方案。

## 4 多元化构建外贸销售网络

“功夫在展外”。在本届广交会开幕之际,被誉为宁波外贸龙头企业——宁波凯越集团有限公司“官宣”了一件喜事:公司在毗邻广交会展馆的广交会大厦,打造3000平方米的常年展厅,展出家居用品、厨卫用品、灯具、玩具等海量样品,为外商提供多元的采购选择。

中基惠通则于9月亮相格鲁吉亚、阿塞拜疆的国际贸易展,向外商介绍公司打造的“元宇宙”国际贸易展馆。该公司通过3D建模将中国制造的产品“搬”上虚拟展厅,让外商足不出户就能选购商品,戴上VR眼镜就能与中国的贸易伙伴交流互动。

宁波智造走向世界的故事,还在不断上演……