



敬请关注
国际金融报官微

国内统一刊号:CN31-0016

邮发代号:3-93

2023年4月24日 星期一

第5373期 本期16版

官网:www.ifnews.com

国际



抛美债、买黄金 全球央行在想什么

4版

金融



“牛市旗手”躁动

10版

消费



MANGO关闭中国门店

11版

公司



中美洗地机龙头的 “337调查”战

12版

汽车



直击上海车展

13/16版

责编 / 李曦子

人民日报违法和不良信息举报电话:010-65363263
举报邮箱:jubao@people.cn

广交会彰显中国经济韧性

作为经济和贸易的风向标,广交会时隔三年再次恢复线下办会。规模大、人气旺、成交意愿强是本届广交会的三大特点。广交会的火爆也能从侧面反映出中国外贸的韧性、优势以及中国制造的蓬勃活力与生机。

记者 周秘沫

4月,珠三角已经进入雨季汛期,然而连续降雨并没有阻挡人们参加广交会的热情。

作为中国历史最悠久、人气最旺、品类最丰富的展会之一,广交会被誉为中国外贸的“风向标”。时隔三年,第133届中国进出口商品交易会(广交会)全面恢复线下办会,4月15日至5月5日分三期在广州举办,第一期于4月15日至19日,同时常态化运营线上平台。

据悉,今年展览规模再创新高,新产品、新技术、新模式更加丰富,各类新品的首发活动300多场,新品的数量80万件,绿色低碳产品50万件,智能产品13万件。

商务部新闻发言人束珏婷4月20日表示,第一期到会境外采购商6.6万人次,出口成交128亿美元,其中3个月以上的中长单占比接近六成。

办会规模创新高

“本届广交会实现规模扩大、题材优化、双线融合、质量提升四个新突破,全面推进高质量发展。”在本届广交会的媒体吹风会上,广交会新闻发言人、外贸中心副主任徐兵如是说。

4月17日,中国意大利商会华南地区经理陈文(Vincenzo Raffa)告诉记者,当日的进馆人数达到了35万人,现场人流涌动,交谈信息密度高。

会上,也不乏初创企业积极参展。广东初创企业视享科技营销负责人岳浩向记者表示,今年是自己第一次参加广交会,在智能制造展区,他看到了许多自动化的工业设备,例如机械臂装备、体外骨骼、智能会议系统等,这些设备在现场很受关注。

已成立三年的视享科技主打AR/VR眼镜相关的硬软件产品,主要集中在工业制造领域的远程协作、智能运维,本次在广交会的智能制造展区参展。岳浩表示,“该展区展出了很多具有先锋性的科研产品,还有专门为教育领域研发的大屏教学设备,整体来看非常与时俱进,也很受欢迎,大家都来体验。”

从参展数量、观展人数、办展规模来说,本届广交会均创下历史新高。据广东省人民政府门户网站的数据,本届广交会展览总面积从过去的118万平方米增至150万平方米,展位数量从6万个增至近7万个,线下参展企业从2.5万家增至3.5万家,新参展企业超过9000家,线上参展企业约4万家。

束珏婷表示,第一期展览面积由原来的40万平方米增加到了50万平方米。截至4月19日18时闭馆,进馆126.1万人次,展览面积和进馆人次均创历史新高。同时,常态化运营线上平台,线上参会的境外采购商31.1万人。

此外,本届广交会还着力提升进出口融合水平,进口展规模进一步扩大,首次在三个展期均



IC图

设进口展,达到3万平方米,较疫情前增长50%。

来自40个国家和地区的508家企业在进口展的12个专业展区参展,其中“一带一路”沿线国家和地区的参展企业占73%。设有土耳其、韩国、马来西亚、印度、中国香港、中国澳门6个国家和地区展团。首次引入广州南沙、广州黄埔、温州瓯海、广西北海、内蒙古七苏木等5个国家级进口贸易促进创新示范区,宣介示范区的营商环境和创新成果,推动各国各地区与示范区深化务实合作,共同促进国际贸易自由化便利化。

民营企业寻机遇

对于像毛细血管一样茂密且具有生命力的民营企业来说,广交会具有无限吸引力。据悉,本届广交会上,生产企业、民营企业是最大参展主体,占比分别达50.57%和90.1%。

路法莱是一家专门生产、销售管道、管件以及水龙头等制品的民营企业,诞生于中国商品制造圣地——浙江温州。该公司副总经理管剑锋向记者表示,温州目前拥有生产管制用品最为齐全的供应链,路法莱的产品在温州生产,少量配件来自同样是制造圣地的广东江门,该公司目前只做外销,产品远销欧美。

管剑锋表示,公司从2006年开始就一直参加广交会,三年过去,自己终于可以在线下面对面接触商业伙伴,这让他感到兴奋。

值得注意的是,今年和往年不同,广交会首次将采购商的范围从境外扩展至境内加境外,来自中国内地的采购商也可以参加广交会,这使得今年参会人数增加不少。此前,管剑锋曾以西班牙分公司的境外采购商身份参加广交会,今年则以温州总部身份参会。

每一个商业板块的开拓,与国际性展会都密不可分。此前,该公司曾参加过建筑水展、管制品专业展等。管剑锋告诉记者,公司产品最初主要销

往俄罗斯,后来慢慢拓展至法国、英国、德国、美国。“广交会是能够精准对接国际客户的展览,许多西欧国家的客户,也都是通过广交会一点点摸索出来的”。

“西班牙是我们在欧洲的主要仓库点,同时公司也在做亚马逊电商。今年我们在西班牙新建了仓库,大概两万多平方米。”谈到2023年前景,管剑锋表示,虽然欧洲通胀高企和外部需求疲软对出海的外贸企业不利,但和很多民营企业一样,公司也在努力寻找新的增长点,为复苏做好准备。

阿瑞德电器设备有限公司今年第三次参加广交会,该公司生产各式各样的制冷设备,地处轻工制造业发达的广东中山。公司总经理姜洪涛告诉记者,2013年公司成立的时候,只有1500平方米的小场地,如今生产基地已经扩大至5000平方米,这和公司积极在海外拓展市场密不可分,而开拓市场的途径之一就是参展。

姜洪涛认为,相对于国内其他展会,广交会更侧重于国际贸易,可以说是聚集了全球各地的采购商。“广交会给我们设备生产商提供了一个给全球采购商展示与表演的舞台,经过之前几次广交会参展,展会获取的客户资源业务份额目前占我司外销份额的38%,我司外销份额占总业务额的比例也从最初的20%提升到目前的35%”。

广东给传统制造业企业提供了优秀的配套环境。姜洪涛认为,广东拥有独特的地理优势,依托粤港澳大湾区,无数的民营企业将能更快与国际商业接轨。疫情三年来,在业务量不饱和的情况下,阿瑞德也适时调整了策略,着重于新产品的研发以及对现有产品的改良优化。对于本次参展,姜洪涛表示,经过几天的展示,目前已经与多名采购商进行商务洽谈,预估成交业务额基本达成参展既定目标。

>>> 下转2版



国际派 | Global News

“中国市场是必选项”

记者 袁源

近年来,中英两国贸易和投资稳步增长,双方在卫生、科技、教育等战略领域开展合作。英国在“脱欧”后正努力在全球贸易体系中扮演更为独立的角色,这为发展与中国的双边商业关系创造新的机会。

当前,尽管中英关系面临一定挑战,“脱钩”论调时有出现,但经贸互相依存的需求使得合作仍旧符合中英双方利益。

“中国市场是我们的必选项”“我们将持续扩大在中国的布局”“我们用长期主义视角看待中国发展”……

近日,多家英国在华企业在接受记者调查时纷纷表示,中英合作拥有民意基础,英国企业正持续在中国进行合作互利的贸易和投资,特别随着中国优化调整防疫政策,商务旅行、人员流动变得更加便捷,英国企业对继续发掘中国机遇充满期待。

两国经济关系保持韧性

英国是最早承认中华人民共和国的西方大国。1972年3月13日,中英签署关于互换大使的联合公报,建立起双方大使级外交关系,揭开了中英关系新的一页。

多年来,中英贸易发展保持了良好态势,双方在务实合作领域不断拓展,覆盖贸易、投资、金融服务、科技、卫生、清洁能源、数字经济、绿色金融、金融科技等诸多领域。

新冠疫情也不曾扭转这一趋势。数据显示,2021年,中英双边货物贸易额首次突破1100亿美元,中国是英国第三大贸易伙伴和第一大货物进口来源国。再将时间线拉长,自中英建立大使级外交关系以来,两国之间的投资贸易呈指数级增长,两国货物贸易额由50年前的3亿多美元增至2021年的1100多亿美元。

英中贸易协会中国区总裁及中国首席代表赵汤告诉《国际金融报》记者,尽管政府关系有时会充满挑战,但两国经济关系实际上持续保持强劲。“这种强劲态势可以从贸易数据看出,此外,当英国企业谈起在中国的发展计划时,仍然展现了长期的业务规划。我想这就是商业的作用,这是任何关系的基础”。

2022年,中英两国迎来建立大使级外交关系50周年。分析普遍认为,借此契机,中英经贸将迎来更多合作共赢新机遇。

赵汤表示,在英国“脱欧”之后,英国企业就向更加国际化的方向转变,对于中国市场也有了再思考。“在中国方面,英国企业正在寻求更多的机会出口产品和进行投资,更加深度地参与中国市场。许多已经在中国发展成熟的企业继续布局中国市场,持续不断的有新的英国企业进入中国市场”。

>>> 下转2版