

史上最大規模廣交會疫後迎客

展位展企雙雙新高 有參展商首日洽百餘意向客戶



聚廣交會

香港文匯報訊（記者 敖敏輝、帥誠 廣州報道）15日，備受關注的第133屆中國進出口商品交易會（廣交會）開幕，這是歷史上規模最大的一屆。三年疫情衝擊，加上海外消費市場低迷，不少中國企業出現海外客戶「青黃不接」的現象，線下廣交會及時回歸，他們「撒網式」向原有老客戶發出邀請，三年來首次在展會現場「重逢」，對接合作。參展企業亦通過推出新產品、新服務，吸引新客源。有企業表示，廣交會首日便接待了百餘名外國客商，其中有兩三成客戶有較強的合作意向，廣交會線下展效應明顯。

作為歷史上規模最大的一屆廣交會，在原有A、B、C三區的基礎上，啟用D區展館，使得展覽面積由過去的118萬平方米擴大到150萬平方米，展位數量從6萬個增至近7萬個，創下歷史新高。線下展企業從2.5萬家增至約3.5萬家，新參展企業超過9,000家。線上展企業近4萬家，上傳展品已超過300萬件，其中新產品近80萬件。廣東陽江市威特動力有限公司首次參加廣交會，成功申請到D區展位。

內銷趨飽和 冀參展打開國際市場

威特動力主要從事廚房用具、園林工具的開發和生產，當前，內地80%以上的相關產品由該公司生產，張小泉、陽江十八子等品牌刀具公司，都是他們的客戶。展位現場負責人黃成威告訴香港文匯報記者，公司產品內銷佔90%，多年以來銷售保持增長，2022年首次出現下滑。

「國內市場相對穩定，且有飽和趨勢。廣交會是以出口為主的大型展會，我們期待通過參展接觸外國客戶，洞察外國市場需求，期待進一步打開國際市場。」黃成威說，當日上午已接待了10多名外國採購商，對於公司產品價格、功能等都比較感興趣。

「Long time no see」展會見面語

和威特動力不同，廣東新中源陶瓷有限公司是廣交會的常客。近兩年，房地產下行、家居消費低迷，陶瓷消費受影響明顯，整個行業處於低谷期。線下廣交會，成了新中源陶瓷與海外客戶的「重逢會」。開幕前夕，他們約了30多批外國採購商，廣交會首日便有10多批熟客來到了他們展位，了解最新產品。

「線下展是我們這種傳統行業聯繫老客戶、拓展新客戶的最佳渠道，三年了，再不線下對接，連老顧客也要流失殆盡了。」新中源陶瓷展會現場主管周欣說。

香港文匯報記者現場走訪發現，和新中源陶瓷一樣，「Long time no see」的見面招呼語，在廣交會展館各展區隨時隨地可以聽到。

除了擁抱老客戶，更多的企業在開拓新客戶。連續參加了15年廣交會的浙江鉅動工貿

有限公司，主要從事汽車輪胎、輪轂的自主研發和生產，銷售額常年保持在10億元人民幣左右。去年，受大環境影響，銷售情況明顯不及以往。公司銷售經理張興兵介紹，疫情前兩年，外國客戶出現了恐慌性採購，通過囤貨以避免因疫情帶來的供應鏈不暢問題。「我們此次參展，最大的目標就是盡量多拓展新客戶，由此緩解外國客戶『青黃不接』的問題。」

「事實上，去年我們便制定了一系列『走出去』計劃，希望打破訂單瓶頸，比如在海外電商平台進行推廣投入、在線上設獨立展等。當然，效率最高的還是參加像廣交會這樣的大型展會，我們5人參展團隊，這幾天會全力對接客戶。」張興兵說。

改進工藝提升服務吸引採購商

江門市金環電器有限公司是國內乾衣機行業龍頭，產品外銷佔比達到90%。從2007年開始，公司連續16年參加線下、線上廣交會。面對外部環境的變化，這兩年公司制定了一系列創新研發，增加了20多名專業研發人員，研發團隊增至50人，實現倍增。國內外市場對綠色節能產品要求高、需求大，為此，公司把乾衣機從直排式改為熱泵式，乾衣效率更高，也更均勻。

「家電行業是中國最為成熟的出口市場之一，競爭激烈，技術、產品升級成功，往往能夠很快吸引到大客戶，這也是我們這次參展廣交會最大的目標。」金環電器出口部經理陳躍龍說。

從事激光設備研發生產的安德激光（廣東）有限公司，則通過提升服務吸引外國採購商。公司展會主管李悅豪介紹，中國激光技術領先於國外，從業企業眾多，行業賽道相對「擁擠」，為此，公司提出了多個服務提升計劃。比如，產品質保期從一年延長到三年，同時承諾，公司可以外派技術人員，前往客戶所在地進行技術支持，開展售後服務。

展會首日，不少企業已有不小收穫。安德激光僅半天時間，便接待了百餘個外國採購商，其中三成是老顧客，七成是首次對接的新客戶。「這些採購商中，有望達成合作的佔30%左右，效果還是很明顯。」李悅豪說。



大量外商深入展區洽談，不少展位收穫意向訂單。

香港文匯報記者敖敏輝 攝

廣交會「全勤生」攜多品牌參展 遍及132展位



特稿

年進出口規模約15億美元的廣州輕工集團是工貿並舉的大型企業集團，其旗下自主品牌虎頭電池、三角牌電器等產品在上世紀就暢銷海外市場。作為廣交會的「全勤生」，廣州輕工見證了首屆廣交會的誕生，隨廣交會四易其址搬入琶洲新館；從第一次參與「雲廣交」，到第一次線下線下融合參展，再到此次疫情防控實施「乙類乙管」政策後首次全面恢復線下展。廣州輕工工貿集團有限公司副總經理黃兆斌自豪地說，「我們見證了廣交會這些年的變化，也有幸能夠參與本次歷史上規模最大的一屆廣交會。」

參展商品新品率超50%

正是因為有着「老廣交」的敏感觸覺，廣州輕工在今年2月即開始準備選品，邀約新老客戶前來參展。「公司旗下品牌的產品以日用消費品為主，包括電池產品、小型家電，客戶對這些產品需要直觀的使用感受，過去三年的線上展顯然無法滿足這一需求。」黃兆斌坦言，疫情期間老客戶無法看到產品實

物，無法參觀生產線，也會對公司的新產品效果產生疑問，更遑論連面都沒見過的新客戶了。

據介紹，廣州輕工本屆展會上共有旗下8家企業參展，遍及132個展位，參展商品新品率超50%。在廣州輕工集團旗下的虎牌電池展位香港文匯報記者看到，除了傳統的乾電池產品，展位還展出了汽車應急啟動電源充氣泵一體機、多功能高安全性多循環戶外便攜式儲能電源等戶外電源產品。「這些新品的推出，也是因為我們看到近年露營和戶外運動在國內外興起

所帶來的新商機。」黃兆斌說。

料成交額達至疫前水平

談及對本屆廣交會的訂單成交預期，黃兆斌顯得樂觀，「我們將會採集參展期間每天的意向成交數據和簽訂合同數量，進行跟蹤對比，相信這次展會上的意向訂單能夠恢復到2019年左右的水平，但下半年還有秋交會，明年還會有春交會，我相信會越來越好。」

香港文匯報記者 帥誠、敖敏輝 廣州報道



廣州輕工集團旗下品牌展位。香港文匯報記者 帥誠 攝

洋面孔多了 熟悉的廣交會回歸



記者手記

15日早上8點，香港文匯報記者在廣佛交界的地鐵芳村站看到，結伴同行搭乘地鐵的外國人隨處可見，他們背着雙肩包，帶着廣交會參會指引圖，密集湧向廣交會地鐵線方向。

廣州張開雙臂歡迎中外參會代表，在廣交會展館入口的「琶洲站」地鐵出口，多名藝術工作者彈奏着古箏，路過的外國採購商豎起大拇指。香港文匯報記者了解到，這是廣州地鐵與廣交會主辦方組織的表演，以這種特別的方式歡迎中外客商。

「熱烈歡迎世界各國、各地區參展商和採購商

參加第133屆中國進出口商品交易會！」在廣交會展館入口，巨大的歡迎橫幅十分醒目。

早上9點，展館外車水馬龍，入口處排起了數百米長龍。

「你也來了，我都不敢開車過來，車堵了。」香港文匯報記者在入口處遇到了一位熟悉的同行。雖然主辦方給予媒體登記車證，但因擔心擁擠影響工作，極少有人真正開車前往。

握手、擁抱，各展台盡是老友重逢。滾滾人流的場景，一眾老外看着也新鮮，揚起手臂，打開相機，記錄下重要時刻。

香港文匯報記者 敖敏輝 廣州報道

蔡冠深：發揮港優勢助力國家發展外貿

香港文匯報訊（記者 敖敏輝、帥誠 廣州報道）15日下午，在廣交會展館舉行的「打造粵港澳大灣區投資制度創新高地論壇」上，香港中華總商會會長、全國政協常委蔡冠深表示，作為灣區內最具國際化的城市，香港擁有便利的營商環境、完善的信息科技基礎建設和金融體系，以及熟悉國際市場的專業服務，可發揮國家「雙循環」的接軌角色，積極為國家對外招商引資貢獻力量。

蔡冠深認為，在更好發揮「超級聯

繫人」角色方面，香港可充分發揮國際貿易中心優勢，尤其要善用國際銷售網絡、品牌塑造和市場推廣等強項，助力國家在新常態下發展更高水平的對外貿易。例如，透過建立大灣區統一認證制度和檢測標準，打造大灣區成為優質產品推廣平台，並積極提升區內電子商貿跨境服務功能，擴大產品涵蓋種類，優化產品設計、包裝及物流等服務安排，為「走出去」拓展國際市場做好準備。

蔡冠深續指，香港今年極有可能加

入《區域全面經濟伙伴協定》（RCEP），將可進一步為深化大灣區與RCEP成員組織的經貿關係提供高質量專業服務支持，包括提供投資環境與風險評估、多元化項目融資與金融配套服務。香港與大灣區內地城市更可合力打造成推動「一帶一路」建設的重要支撐區。在這其中，港商企業熟悉當地國家和市場，可以成為大灣區企業和「一帶一路」沿線國家之間的「超級聯繫人」、共同投資者和營運者。

港上市公司推多項福利攬內地人才



不少內地人才希望通過香港優才計劃赴港工作。

香港文匯報記者郭若溪 攝

香港文匯報訊（記者 郭若溪 深圳報道）4月15日，由科技部和深圳市政府共同主辦的第二十一屆中國國際人才交流大會在深圳開幕。本屆大會以「促科技創新、謀共同發展、惠全球人才」為主題，聚焦「人才優先」「穩就業」，大量優質崗位「虛位以待」。作為其中的一項重要活動，由深圳市人才服務中心承辦的「精英天下」中高級人才招聘大會，吸引了逾8,000人赴會，特設了「20+8」產業集群、高端製造業、醫療、教育等招聘專區，共提供超5,000個中高端崗位，招攬海內外英才。有首次參加招聘會的香港企業，推出多項福利待遇以吸引內地人才赴港就業。

香港上市公司泰昇集團副總經理徐強受訪時表示，今次是公司首次組團參展，計劃

招聘崗位包括地質師、岩土工程師等，工作地點都在香港。他指，香港調整人才引進政策，吸引內地名校畢業生，對於企業更是有利，「我們這次就是想多招聘一些這些大學的優秀人才，希望他們能成功幫助公司發展得更好。」

求職者：現在是赴港工作好時機

徐強介紹說，除了針對應屆畢業生最低28萬港幣的年薪外，還提供了住宿補貼、花紅、交通補貼、醫保以及協助工作簽證等。「試用期的基本月薪約2.2萬港幣，試用期後可到2.4萬港幣，加上花紅和津貼，基本上剛剛畢業的學生月薪可達28萬，宿舍提供的是多人合租，以便彼此間熟悉，也希望他們能盡快適

應香港的環境。」香港文匯報記者在現場看到有不少企業打出「香港工作招聘」「香港優才計劃」吸引求職者，本科畢業於華中科技大學的張先生已工作兩年，他認為，跨境交通恢復正常意味着大灣區發展將進入更高階段，是赴港工作尋求新機遇的好時機。

資深就業顧問郭傑告訴香港文匯報記者，香港積極引進人才，優化人才入境政策，開出豐厚條件，獲批簽證更加容易，希望通過人才交流大會能让更多人知道香港的最新人才政策。「我們一上午就收到了幾十份優秀的簡歷，清華大學的都有，他們對於去香港就業表現出濃厚的興趣，也希望通過香港高才、優才計劃赴港工作。」