



来自商务部的数据显示，第二届中国国际进口博览会的境内外专业观众注册数量超过50万人，这一数字已远超首届，就算在国际专业展会中也可名列前茅。境内外专业观众数量增多，既带来了更多的潜在订单，同时也对展会的金融服务保障能力提出了更高要求。

作为进博会银行类综合服务支持企业，中国银行在服务首届进博会的基础上，打造“合聚全球，汇融四海”的综合金融服务体系。在硬件方面，“中行刷脸付”、智能外汇兑换终端、专为境外采购商量身定制的专属App等创新科技产品进一步提升金融服务能级，高效满足展客商个性化需求。在软服务方面，中国银行为新设的冰雪体验区、非物质文化遗产暨老字号展示区提供定制服务，包括设立196平方米的“冬奥智慧生活”展厅和99平方米的“百年中行·奥运”展厅等。



中国银行全力支持第二届中国国际进口博览会

金融服务创新，助力办好高质量盛会

现场提供34种可兑换货币

首届进博会的成功举办，引起了国际社会的高度关注。今年的第二届进博会，境外专业观众注册超过7000人。如何满足这些来自不同国家、地区的境外专业观众和展商的换汇需求？

为进一步提升境内外展商商客的参展体验，中国银行提供了34种可兑换货币，包括哈萨克斯坦坚戈、捷克克朗、匈牙利福林、以色列谢克尔、科威特第纳尔、巴基斯坦卢比、卡塔尔里亚尔、墨西哥比索等多种流动性较弱的货币。同时，中国银行在会场设立智能外汇兑换终端，为展商商客提供现场货币兑换支持，保证与会的展商商客能够及时、高效、便捷地进行现钞兑换。

此外，中国银行还为进博会量身打造“合（跨境撮合对接）、汇（跨境

结算汇兑）、保（专属保函）、融（境内外资金融通）”四位一体的专属服务。在服务中，中国银行通过引入更多科技元素，提升跨境撮合效能、加强智能网站建设、完善手机银行功能，并升级定制包含熊猫加字币、进博联名卡等专属金融产品。

技术+服务，解锁供需对接会

首届进博会上，中国银行承接举办了展期供需对接会，促成了一笔笔大单在洽谈桌上生成。为了让客商能实时掌握更多数据信息，中国银行今年专为境外采购商开发了一款App，包含咨询、查询、数据成交统计等诸多功能，以科技力量为进博会提供多元化支持。在基础设备方面，中国银行在展会现场提供了40余台ATM机、外币兑换机、智能机具等，数量超过首届。

依托“中银跨境撮合系统(GMS)”，今年进博会展期供需对接会新设视频对接专区，联动中国银行国内分行机构网络设立国内分会场，参展商足不出户、足不出馆，在会场便可与全国各地的采购商进行实时“一对一”对接洽

谈，大大拓展对接的地域边界。

身穿黄色T恤的对接会“小红娘”是去年展会期间的一道亮眼风景线。今年，中国银行集中选拔金融专业知识过硬、有留学经历、外语基础扎实、参加过上届对接会且表现优秀的员工，组建了一支300人的一对一翻译助理队伍。其中，近60名员工具有小语种翻译能力，覆盖日语、韩语、俄语、法语、阿拉伯语、阿尔巴尼亚语、德语、乌尔都语、罗马尼亚语等10余个语种。

为新设专区提供定制化服务

今年进博会首次设立了冰雪体验区，中国银行为支持这一专区特意设立了196平方米的“冬奥智慧生活”展厅和99平方米的“百年中行·奥运”展厅。此外，在展期供需对接会中，中国银行也专门开辟了冰雪体育行业对接专区，让境外展商与境内客商可以围绕冰雪服装器材、冰雪体育服务、冰雪设备制造、冰雪旅游等展开洽谈，进一步促进中国冰雪产业的健康繁荣发展。

面积约4000平方米的“非物质文化遗产暨中华老字号”展区同样是今年进博会上的新

增内容，中国银行为该展区提供现场销售收单综合服务方案。以徐行草编、金山农民画为代表的各地区、各民族极具特色的文化遗产和艺术作品将有机会借此走上国际舞台。

相关链接

“金融神器”入驻进博会

今年进博会上，中国银行带来了多款智能“神器”，提升金融服务效率，促成更多“大单”生成。

帮助展客商匹配需求的智能自助终端
今年供需对接会现场，有10台智能自助终端入驻。企业只要在智能自助终端上输入行业、交易需求，系统就会自动跳出所有匹配需求的企业名单，并显示其所在的洽谈桌桌号，再由桌长代为安排，即可完成现场对接。

基于“中银跨境撮合系统(GMS)”的视频对接专区

依托“中银跨境撮合系统”，第二届进博会展期供需对接会专门设置了视频对接专区，联动中国银行

行国内分行机构网络设立国内分会场，参展商足不出户、足不出馆，在活动现场便可与全国各地的采购商进行实时“一对一”对接洽谈。

“中行刷脸付”

中国银行上海市分行联合中国银联，上线上海地区的首款刷脸支付收单产品——“中行刷脸付”，这是商业银行第一次在国家重大展会上推出刷脸支付消费。

智能外汇兑换终端

今年进博会期间，中国银行在会场设置智能外汇兑换终端，为展商商客提供现场货币兑换支持，保证与会的展商商客能及时、高效、便捷地进行现钞兑换。

针对境外采购商的App

中国银行开发了一款针对境外采购商的App，包含咨询、查询、数据成交统计等诸多功能。



精准对接，为企业找到「最佳搭档」

中国银行上海市分行全情投入、全力保障对接会顺利进行

11月6日至8日，第二届中国国际进口博览会供需对接会举行。作为进博会唯一的战略合作伙伴，中国银行全新升级“中银跨境撮合服务”，给参会展商和客商带来一场“科技、专业、精准”的对接会。中国银行上海市分行全情投入、全力保障对接会顺利进行，组织超过900家客户参与三天2000余场对接。据统计，对接会首日已有超过100家客户与来自33个国家或地区的94家境外展商进行了226轮供需洽谈，现场达成意向签约101项，达成实地考察意向60项。

精湛服务、精准撮合 做好跨境对接“小红娘”

和光国际货运代理(中国)有限公司上海分公司是一家小微企业，今年首次参加进博会展期供需对接会。没想到，初来乍到，这家企业就遇到了难题。当时，该企业负责人按照约定时间来到洽谈桌前，不料境外展商却因故无法及时赶到。正当这位企业负责人以为自己将要失望而归时，负责接待的“桌长”却胸有成竹地劝导他不要着急。

来自中国银行上海市分行的“桌长”们不仅具有精湛的金融专业能力、了解客户的行业特点，更在事先通过“中银跨境撮合系统”掌握了客户需求。借助跨境撮合系统的帮助，他们很快发现新加坡企业AG Health Pte. Ltd正在寻找国内的货运服务商。在他们的撮合下，两家企业很快坐到了一起。经过一番洽谈，他们当即签下初步合作意向。签约后，客商代表激动地写下感谢语——“非常感谢中国银行志愿者的帮助，希望我们可以一起并肩努力，走向成功”。

科技引领、服务延伸 帮助企业找到更多商业伙伴

由于种种原因，总会有一些企业无法亲自来到对接现场，这成了他们的遗憾。在今年展期供需对接会上，中国银行首次搭建8个视频对接室，联通国内8个省市，运用领先的“跨境撮合系统”

和互联网技术，帮助展商、客商们搭建了一条跨越地域的沟通桥梁。

在三天时间里，视频对接区高潮迭起。展期供需对接会首日活动刚开始，来自俄罗斯的海外展商Noviye Tehnologii LLC就与上海昕宝国际贸易有限公司成功连线，双方相谈甚欢，很快达成了初步合作意向。当天下午，海外展商就安排了时间，专程前往国内客商处进行实地考察，并相约进一步推动更深入的合作。

在中国银行的精心组织下，视频对接区首日完成80余轮洽谈，效果显著。

关注民生、扶助小微 为跨境贸易注入更多活力

许多小微企业在展期供需对接会上找到了市场、发现了机遇，但往往因为缺乏资金，难以承接大项目。为此，中国银行上海市分行早在首届进博会期间，就推出了“中银E企贷”服务方案，解决了部分小微企业的融资难题。截至目前，已有500余家小微企业获得了19.9亿元的贷款支持。

然而，传统贸易环节多、信息不透明，而有些企业本身又缺乏抵押物，这仍然阻碍着小微企业获得银行的贸易融资支持。在今年进博会上，中国银行上海市分行利用自己在贸易金融领域的丰富服务经验，携手上海最大的对外贸易平台之一——东方国际集团，在11月7日的对接会上推出“中银—东方”星E贷服务方案，聚合贸易链条上各个环节的服务者，通过“东方之星”区块链、RPA机器人、物联网、智能运输仓储等技术，为大小微型贸易企业带来包括普惠金融、进口通关、物流仓储管理等在内的全流程综合服务解决方案。

这套解决方案不仅帮助小微企业实现成功对接，更有利于他们把握之后的业务机会。该模式下的首笔业务——上海益洁食品有限公司进口牛肉融资项目已成功落地。来自澳大利亚的优质牛肉产品，将很快抵达位于上海自由贸易试验区临港新片区的保税仓库，然后走进中国的千家万户。

6分钟签下首单背后的故事

“有请第S001号、B32桌上台签约”，当我听到大会广播台播报签约信息时，才惊讶地发现，我竟然成功促成了第二届中国国际进口博览会展期供需对接会的首单签约。

对接会6日上午10时准时开始，仅仅6分钟后，江苏无锡海森堂生态农业科技公司就与来自塞尔维亚的托普利察酒庄达成了贸易合作订单。

所谓“台上一分钟，台下十年功”，6分钟火速签约的背后，其实承载着许多默默付出。

2018年5月，从英国硕士毕业的我有幸入职中国银行。在海外的数年留学生涯里，我一直怀揣着报效祖国的心愿，很希望毕业后能把自身发展与祖国命运结合起来。中国银行作为中国银行业历史最悠久的一家银行，同时也是国有四大行之一，在为国家创利的同时，也不忘社会责任，积极践行国家战略，入职中国银行恰好能实现我学生时期心中的梦想。

在国外求学之初，我考雅思获得了6.5分，入行后，在保质保量完成日常工作的同时，也不忘学习英语，又考取了托业，获得了930分的成绩。今年8月初，当我得知行内组织选拔进博会志愿者后，便第一时间报名参加。此后，经过总行视频面试，我有幸被选为第二届进博会展期供需对接会翻译人员。

10月19日开始，我参加了由中国银行组织的为期两天的进博会翻译培训会。在会上，我熟悉并掌握了行专门开发的对接会App的操作流程，并进行了对接会场景模拟演练。通过培训，我提前了解、熟悉了对接会流程，也对可能遇到的突发情况有所准备。

11月4日，我们一行320余名翻译人员抵达上海。11月5日，中国银行召开进博会翻译人员动员大会，再次强调了软件使用方法和洽谈会上的注意事项，兄弟行的同事代表分享了自己参加第一届进博会志愿服务的心得体会。

动员大会当天，总行下发了6日需协助翻译的外商名单后，我第一时间就通过助手App搜寻到我被分配到的第一场对接会海外客商——塞尔维亚托普利察酒庄的联系方。同时，我通过搜索引擎迅速添加了外商客户的微信。之后，我与外商客户聊起了其产品特征，并通过其微信朋友圈及公司中英文网站，了解其酒庄历史以及在国内外市场发展的现状，提前获取了产品电子版报价单。

展期供需对接会首日，中方客户上午8点半就来到了现场，在等待的这一个半小时时间里，我询问了客户的经营范围、意向红酒价位，向客户介绍了前一天晚上深入了解到的国外展商的酒庄情况及其在国

内发展的现状，并展示了产品电子版报价单，了解了中方客户对外商报价的接受程度。

中方客户表示，随着近年来中国进口贸易量逐年提升，塞尔维亚红酒凭借得天独厚地利优势，越来越受到中国客户的认可。此时，我发现，洽谈双方彼此均有有意愿，洽谈成功的希望很大。上午10点，托普利察酒庄负责人来到现场，我直奔主题，向中方客户介绍说，托普利察酒庄在塞尔维亚国内培育着高品质的葡萄，并拥有现代化的酿造技术。同时，托普利察酒庄十分愿意继续开拓中国市场。双方见面后，基于对彼此的熟悉、了解，在很短时间就达成了合作共识。

随后，中方企业与托普利察酒庄商谈了成交价格以及支付方式。在沟通中，托普利察酒庄负责人表示，今年中国银行塞尔维亚分行将协助其进行人民币跨境支付。最终，仅耗时6分钟，本次展期供需对接会的首单就迅速生成了。

首单并不是终点，未来我将继续保持专业与热情、认真与严谨，服务好每一位中外客商，帮助他们借助中国银行搭建的“红娘平台”，共享中国经济发展，实现合作共赢。

口述人：中国银行河北分行员工 张克宁（展期供需对接会现场翻译）

