

第六届中国国际进口博览会贸易投资对接会于2023年11月6日至8日在国家会展中心8.1号馆举行。依托中国银行“惠如愿·中银e企赢”全球跨境撮合系统,本届对接会为参展商、采购商、投资者等提供集贸易洽谈、投资交流、金融服务于一体的跨行业综合对接平台,深化进博溢出效应,推动“展品变商品、展商变投资商”。

本次对接会由中国国际进口博览局、国家会展中心(上海)和中国银行共同主办,近4000家展商参加洽谈对接,达成合作意向416项,累计实现意向合作金额约181亿美元。

与前5届相比,本届贸易投资对接会新增了“投资中国”“快闪空间”“流动集市”等专区,组建产业深度观展团,服务展商客商精准对接,进一步提升展会成效,有力促进“展品变商品、展商变投资商”。



# 六载携手共赴东方之约 中行对接会助力进博会越办越好

## 100万美元“首单”带来“开门红”

展商对接洽谈的热情呼之欲出。11月6日,第六届进博会贸易投资对接会尚未开幕,着急赶来的徐健西装里已是一身汗,“这里的气氛太热,有看头!大家来来往往,涌动着热切的朝气和期待”。作为采购商——上海橙之迹供应链管理

有限公司创始人,她想对接更多进口商品,未来发力生产端。小小一张洽谈桌,坐在徐健对面的,是来自中国香港优源有限公司的业务发展总监李耀辉和他的同事。

对接会开场没多久,首单就在这张桌上——橙之迹供应链管理服务有限公司,双方企业代表在会前就已进行深入沟通,现场“看对眼”就拍板。一拍即合达成的100万美元大宗消费品采购合作意向,也成为本届进博会贸易投资对接会的“开门红”。

现场,像这样的洽谈桌有80个。李耀辉将其视为一次次移动“桌子腿”的契机:初创企业“体格小”,倘若直接抬起整张桌子着实费力,但按照4个角轮流旋转的方式却更容易推动桌子向前移动。他说,“小企业发展的核心要素就像桌子的4条腿,从定位、研发,到产品、

品牌,可以按照一定的时间线次第展开,“我们借助进博会贸易投资对接会,循序渐进地赢得自己的发展机遇”。

泰国椰子花蜜、原生椰蓉酱、巴西马黛茶……一系列来自共建“一带一路”国家的“礼物”摆了半张洽谈桌。这些,是李耀辉特意从展台搬来的,“这张桌子也是我们的展台”。而优源的闪光点,也让徐健移不开眼:东西方交融的产品研发环境,主打天然、健康、美味的有机食品和健康产品……“这与我们的最大优势不谋而合,也就是完善的数字化品牌集成供应链平台,快速响应进口商品区间的调拨补货。”橙之迹是徐健一手打拼起来的,她对达成交易的态度很谨慎,对合作方要求不低,但最后,连自己都没想到那么快就一拍即合。



## 金牌“红娘”精准撮合八方来客

不少国内外企业都亲切地将中国银行称作进博会的“红娘”,这是因为其参与举办的贸易投资对接会,总能成为一道靓丽风景线。

从第一届进博会开始就“相生相伴”的贸易投资对接会,如今已是进博会中规模最大、时间最长的配套现场活动。每届进博会,中国银行都会选派精英队伍,前来支持进博会一线工作,今年也不例外。在贸易投资对接会现场,这些中国银行志愿者们化身成为各类语种的“翻译官”、贸易洽谈桌的“牵线”桌长,促进“展商变投资商”的投资推介,“厅长”,为一批批来自五洲四海的参展商与中国的采购商穿针引线,牵手结缘,让“四叶草”成为名副其实的幸运草。

“我们这儿以健康食品为主,有需求吗?”即便是刚刚签下了首单,85后桌长孙政在与其他桌长的交谈间,仍在为其负责的参展企业代表牵线搭桥。

在场的人都感叹签下首单速度之快,但孙政很是淡定:“是偶然,也是必然。”早在进博会开幕之前,中国银行依托全新升级的跨境撮合系统,及时了解客户目前有涉足健康、保健食品领域的需求。第四年出任“桌长”,孙政手中密密麻麻的企业列表盘得门儿清,并在一周内拨出数百通电话,但凡能匹配上的,都逐一精准对接。

孙政的本职工作是中国银行上海市松江支行普惠金融事业部主任,主要负责叙做中小企业普惠金融业务,服务实体经济。第一年初出茅庐参加对接会时,他就让卖蜂蜜的展商认定了他,之后每每临近进博时间,对方就要发来微信询问。“桌长”的工作给他带来更多的挑战和成就感:“柜台和桌台的区别在于,桌台更开放,也能链接到更

多资源,帮助展商对接。”所以,当境内外企业代表在洽谈桌上“一对一”介绍各自业务情况时,他也没闲着,四处奔走,帮他们在更大范围内互通有无。因为他知道小企业的急迫:“洽谈桌经常座无虚席,展商都希望能在现场牵手成功。”

黄炳芳是中国银行上海市分行普惠条线的一名员工,连续6年奋斗在进博会第一线。于她而言,每一次进博会都是一场奇妙的旅行,她用自己专业、热情的服务,为世界各国和地区的企业搭起桥梁,尽职尽责做好“红娘”的工作。黄炳芳说,她们的工作不能用金钱去衡量,只看到“撮合”后成功交易的喜悦,其实背后有很多付出。“我们从10月份起就围绕进博会开展工作了,首先邀约客户,请他们来参加贸易对接会,确认了客户的意向后,进行行业分类,然后进行一个初始的行业匹配进入排桌流程……虽然说只服务3天,但准备工作早就开始了。”

经过匹配的展商和采购商能够成功交易并非那么容易,比如:那天上午,一家新疆企业希望寻求农产品大豆、油菜等原材料,点名找俄罗斯的展商洽谈,因为距离相近可以节省运输成本,黄炳芳的脑子里跳出委内瑞拉商的需求,没有更合适不妨先试试,她在微信中写道:“如果利润可以消化部分运输上的成本,请您来谈一谈……”现场,像黄炳芳这样的“红娘”随处可见,为了成功帮助展商对接,都需要大量的准备和协调工作,正是因为他们的助力,对接会实现了贸易对接与投资推介的双促进双提升,从而交出亮眼的答卷。

## 六大亮点助力展商客商对接成交

在总结前5届对接会服务经验的基础上,本届贸易投资对接会将进一步提升专业服务效能,创新推出六大对接亮点,助力进博会越办越好。

### 亮点一:升级精准对接洽谈

本届对接会将围绕进博会六大展区设置产业专场对接活动,邀请展商客商进行“一对一”、多轮次的高效洽谈和精准对接。同时,食品及农产品展区将增设贸易投资对接会分会场,邀请大型商超、跨境电商等平台采购商与境外展商开展双向路演,促进供需双方的深

度合作与交流。本届对接会报名情况热烈,招募了来自全球69个国家和地区累计超4000家企业参会。通过深化撮合赋能,升级精准对接洽谈,将有助于展商客商实现供需互补,为达成“展品变商品、商品变爆品”的“三级跳”开辟对接会快速通道。

### 亮点二:设立“投资中国”专区

为响应“投资中国年”主题,第六届贸易投资对接会创新设立“投资中国”专区,通过6个各具特色的对接厅组织开展招商路演、政策宣讲、洽谈签约等多层次、多形式推介活动,讲好中国故事、推介城市形象、展示投资机遇、搭建交流平台,为参会各方提供更丰富、更聚焦、更融合的银政企对接服务。

11月6日至8日,贸易投资对接会期间有超过60场推介活动在“投资中国”专区及主舞台举行,涵盖上海、辽宁、河北、天津、吉林、宁夏等全国各地多个省、市、自治区,围绕“投资中国年”向全球企业展现中国创新能力与营商环境,助力“展商变投资商”,进一步推进更高水平对外开放。其中上海各相关委办局和各级政府举办10余场招商引资与投资推介活动。



### 亮点三:组建产业深度观展团

第六届贸易投资对接会中首次推出“产业深度观展团”,聚焦生命健康、汽车制造、高端技术装备、世界美食、时尚消费、文化创意六大特色行业,精心设计6条产业深度观

展线路,带领采购商走出对接会、走进展会,近距离感受最新动态和潮流新品,洞悉海内外市场发展,深度了解产业前沿动态,加强供给和需求对接,深化双方合作与交流。

### 亮点四:打造对接会“流动集市”

为丰富参展商与采购商的洽谈体验,第六届贸易投资对接会特别为参展商推出“流动集市”服务,为新潮、有趣的展品提供一个灵活、便捷的展示平台,进一步彰显中国银行的创新力和市场敏锐度,为进博会的持续发展注入新的活力。整个展会期

间有超过30家参展商通过“流动集市”的形式展示他们的产品。“流动集市”覆盖两层含义,一方面是集市本身在流动展出,方便参会人员随时参观;另一方面集市上的展品不断流动更新,种类丰富,涵盖了食品、农产品、黑科技电子消费品等多个领域。

### 亮点五:推出“快闪空间”

第六届贸易投资对接会创新推出“快闪空间”,为参展商提供路演的综合化舞台,得益于“快闪空间”开放、共享的理念,舞台采用半开放式设计,参展商能够更直观地与观众互动。“快闪空间”活动内容包括

品牌推广、产品发布、需求对接等多元化主题。通过“快闪空间”,展商更深度地了解并参与到贸易投资对接会的各个环节中,进一步提升客户贸易投资洽谈体验。

### 亮点六:创新金融服务驿站

中国银行在本届对接会中创新设置普惠金融、乡村振兴、数字金融、跨境金融、个人金融五大金融服务驿站,为展商客商在贸易洽谈之余提供歇歇脚、聊聊天、喝喝水、充充电的“对接会公益驿站”。此外,金融服务驿站还贴心准备“活动护照”,通过完成驿站小游戏即可获取

专属进博印章以及精美纪念品,参展客户能够“面对面”体验包含贸易结算、普惠金融、乡村振兴等多元化金融产品,切实感受到中行“陪伴式”金融服务的“暖心温度”。

# 新时代 共享未来

