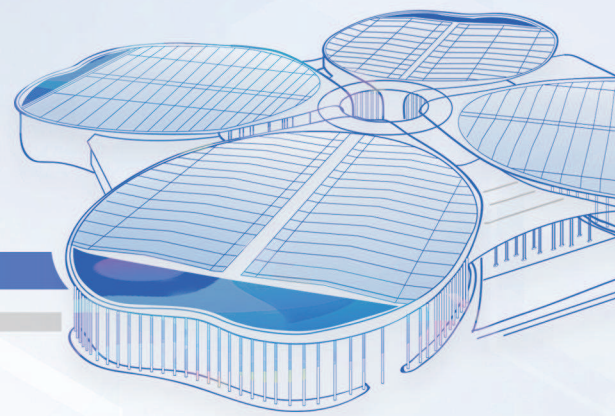




中国国际进口博览会



第三届进博会贸易投资对接会首日——

百万元线上首单，开场两分钟火速签约

■本报见习记者 张天弛

昨天上午10点，第三届中国国际进口博览会贸易投资对接会准时开场。开场2分钟，来自日本的参展商东洋坚果食品株式会社就与炫烁贸易（上海）有限公司达成了本次贸易投资对接会的首个线上签约单，意向交易金额为100万元。

“云对接”效率更高，半小时签下两张意向大单

“这样的对接效率真高。”首次尝试视频对接的东洋坚果食品株式会社工作人员杜蕊华感叹道。这笔火速签约的背后，是贸易投资对接会承办方中国银行提供的精准对接服务。杜蕊华告诉记者，几个月前报名参加对接会时，中行服务人员就详细了解了企业的交易意向及服务需求。昨天，他们早早来到会场。没想到中行匹配推荐的客商那么精准，双方一拍即合，火速达成签约意向。“我也没想到，虽然受疫情影响没能来现场参会，但我们仍然能够这么快就找到了新的合作伙伴。”在视频对接的另一端，客商、炫烁贸易负责人韩超龄如是说。

记者了解到，每场视频对接会时

间为半小时。东洋火速签下首单后，利用余下的时间，中国银行的工作人员又为他们找来了另一家线上采购商，十几分钟后，展客商之间又达成了第二个意向，“视频对接体验与面对面沟通相差无几，既能克服疫情造成的阻隔，又减少了等待洽谈位置的时间，效率更高”。

签约台频频播报成交喜讯，食品及农产品备受欢迎

上午9点多，前来洽谈的展商就在贸易投资对接会签到处前排起了“之”字形长队。

10点01分，现场第一单意向签约；10点02分，线上首个意向达成，对接会一开场，气氛就达到了高潮。“请B06桌上台签约、请E17桌上台签约……”签约台频频播报成交喜讯，洽谈桌上的展客商们也摩拳擦掌，在热烈气氛的感染下，不知不觉地就加快了交流的语速。

中国银行青浦支行的许顺栋这次是一对一洽谈桌的“桌长”，“食品及农产品行业的参展商备受欢迎。”他告诉记者，他所负责的B02桌，有8家采购商都预约了与一家来自加拿大的冷鲜食品展商洽谈交易。

食品及农产品为何如此受追捧？

前来参加对接会的一位国内客商代表告诉记者，一方面是由于中国市场对外国特色食品和农副产品需求量大，另一方面也是因为食品交易方式较为简单直接，“许多展商直接把产品摆到洽谈桌上，我们一尝就知道是不是满意的产品了。”话音未落，记者就看到邻桌一位采购商正端起红酒杯细细品尝，对面的意大利红酒展商一边介绍，一边又倒了几个不同款式的红酒供采购商挑选。

挑选美食的不仅有“吃货”，还有来学习国外先进食品生产工艺的采购商。对接会现场，穿着藏族民族服饰的才让东智十分惹人注意，“我来自青海省黄南州泽库县，千里迢迢来到进博会，不仅是来采购的，更主要的目的是来学习国外先进的乳制品生产工艺。”才让东智对记者说道。

此时，B15桌上，来自日本的清酒展商早已与一家长三角地区的采购商谈妥交易，正在座位上等待上台签约，“目前我们是17号，预计还要等待10分钟。”该采购商告诉记者，等待的时间也不能浪费，还要再了解一下这家日本展商的其他清酒产品。

据悉，这已是中国银行连续第三年在进博会期间承办对接会。过去的两届对接会，累计为来自100多个国家和地区的2500余家参展商、4500余家采购商提供了“一对一”洽谈服务，达成成交意向3400余项。



第三届中国国际进口博览会贸易投资对接会现场。

本报记者 张伊辰摄

“金牌红娘”收到日本展商的感谢信

交易背后的故事

■本报见习记者 张天弛

昨天上午8点半，许顺栋就来到了第三届进博会贸易投资对接会现场，进行最后的准备工作。今年已经是第三次参加进博会了，有趣的是，在场的其他工作人员都称呼这位“进博老兵”为“金牌红娘”。

当好“桌长”，为展客商牵线搭桥

“范先生，您的座位在B02。”昨天上午10点，许顺栋迎来了第一桌客户——来自加拿大的冷鲜食品展商Great Products和国内一家采购商。

在双方交谈的过程中，许顺栋敏锐地发现了这对展客商的供需意向，与之前较

为概括的书面登记有些出入，Great Products主营冷鲜猪肉，而采购商更偏向于采购冷冻猪肉。为了节省双方时间，许顺栋迅速在中国银行相关信息系统内和现场寻找更合适的采购商。不一会儿，许顺栋就带来了一家浙江采购商，而这家采购商在十几分钟后就顺利与Great Products签订了200万美元的意向单。“这就是我们‘红娘’的工作，为展客商双方匹配最佳对象。”许顺栋说。

Great Products亚洲市场销售代表范先生是进博会的老朋友了，已经连续三年在贸易投资对接会上达成了多单合作。“不同于展台上多是前来参观的专业观众，在洽谈桌前坐下来与采购商一对一地沟通意向，目的性更明确，效率也更高。”范先生告诉记者，昨天上午两个小时的对接会中，他共与客商达成了两单共400万美元的交易意向。

除了洽谈区内的展客商，许顺栋还要照顾到在展台忙碌而无法前来参加对接

会的展商和其意向采购商。“这家名为Carpet Lover Club的伊朗企业，今年进博会带来的展品是植物染料，而来自青海、做丝绸生意的华坊工艺有限公司早就预约了与Carpet Lover Club接洽。”现在这家伊朗展商不能按预约时间前来，许顺栋正在替青海采购商与伊朗展商沟通下次洽谈的时间。

记者注意到，今年的自由洽谈区与常年相比座位较少，但洽谈双方兴致不减。“展客商双方都是带着明确的交易意向前来的。”许顺栋告诉记者，双方交易意愿强烈，他所负责的那家加拿大展商，有8位采购商报名预约洽谈。

让展商念念不忘的“金牌红娘”

精准的匹配对接服务让不少展客商都记住了许顺栋这个称职的“红娘”，今年通过线上参展，没能来到现场的日本铭茶

展商负责人特意给许顺栋发来微信，希望他帮忙推介他们的线上展览。

“第一届进博会上，就是我服务了这家日本展商，之后就与其建立起长期联系，该展商负责人增田华与还特意发来了感谢信。”许顺栋给记者展示了这封“线上感谢信”。感谢信里写道，“在您的努力下，去年我们与上海一家外贸公司成功签订了一款日本传统养生花茶订单，今年这款花茶已经通过所有手续，由上海这家代理商正式在中国销售了。”记者注意到，这封言辞恳切的感谢信，还是由增田华与用中日文双语写成的，可见，语言的障碍也不能阻挡感情的传递。

不止许顺栋，现场80张洽谈桌的“桌长”们都忙碌地穿梭在对接会之中，给展商寻找合适的客商，给客商找到心仪的产品。此时，一位工作人员正带着来自青海的才让东智寻找乳制品展商，翻译志愿者小叶也带着她服务的哥伦比亚展商寻找咖啡豆采购商……

第三届进博会首设夜间线上对接专场

11小时时差挡不住展客商“一见钟情”

■本报见习记者 张天弛

昨天晚上7点半，由阿根廷生产部和中国银行布宜诺斯艾利斯分行联合主办的第三届进博会中阿跨境线上红酒撮合对接会准时举行，这是进博会首次增设夜间线上对接专场。

据现场工作人员介绍，此次线上对接会是阿根廷红酒品牌“马尔贝克”的专场撮合会，由于中国与阿根廷之间有11小时的时差，所以对接会安排在北京时间的夜间举行，邀请了国内采购商与阿根廷红酒展商线上接洽。

6张洽谈桌前，采购商戴着耳机，目不转睛地盯着屏幕里参展商的画面，时不时地用笔记录下关键信息。其间，记者注意到一家来自上海的采购商，中英文夹杂着与电脑屏幕里的阿根廷展商奋力对话。半小时后，这名采购商、上海三显公司负责人倪先生率先完成了洽谈。“这正是我要找的合作伙。”他告诉记者，这家名为“Fraccionadora”的阿根廷红酒商与他的采购意向十分匹配，让他“一见钟情”。

“一方面是由于马尔贝克红酒在行业内认可度较高；另一方面，这家企业是家族经营模式，源头供货，而我们公司正打算开拓马尔贝克红酒的中国市场，目前这家企业还没有中国代理商，有利于我们抢占市场先机。”倪先生说。这家阿根廷展商也表示，希望能由一家经销商全权代理，双方的想法不谋而合，于是相互留了联系方式以便进一步沟通。

当记者问起倪先生交流时为什么中英文夹杂时，他笑了起来，“这也是因为他们家是家族企业。”倪先生解释道，因为这家企业的负责人不会说英语，后来找来了他略通英语的妹妹与倪先生接洽，“虽然语言有些不通，但我们约好对接会后，他会给我寄来红酒样品进一步推进合作”。

与这家企业谈完，倪先生就背起包，准备离开对接会现场。记者问他为什么不多沟通几家展商，倪先生说：“我已经找到了匹配度极高的展商，我们是‘一见钟情’，不需要再洽谈其他展商了。”

同样带着明确意向参加对接会的，还有来自大连的采购商张先生，与倪先生相同，他也是冲着马尔贝克这个红酒品牌来的，“与法国等在国内家喻户晓的红酒产地不同，阿根廷的马尔贝克红酒在国内尚未名声大噪”。张先生告诉记者，他此行的目的是找到一家阿根廷当地采用传统酿制手法，制作精良，“慢工出细活”的酒坊进行合作。他对马尔贝克红酒的市场前景也是信心满满，他说，不仅因为它质量上乘，性价比高，还在于他对中国消费者心理的判断，“消费者总是喜欢尝鲜的嘛。见多了法国的红酒，肯定想尝尝阿根廷的红酒是什么味道”。

据悉，中阿跨境线上红酒撮合对接会共邀请了19家阿根廷红酒企业和22家国内采购商进行对接，虽然数量不多，但供需契合，交易意向明确。现场工作人员介绍，这是因为中国银行为这次对接会专门开设了网上互动平台，该平台根据中阿展客商的不同需求信息，进行了多轮交叉数据匹配，让每家阿方出口商在会前就寻找到4至5家意愿契合的中国采购商。

李佳琦、吴敏霞 探秘进博上海品位

新时代 共享未来

11月6日下午3点，李佳琦作为第三届进博会青春进博推介大使，现身进博会新闻中心，探秘上海非遗客厅、朵云书房、音乐午茶以及媒体公共区，通过人物互动、文化展示等，展现进博会的上海品位。



上图：李佳琦（中）在朵云书房遇到了作为志愿者的跳水奥运冠军吴敏霞（左）。周俊超摄影报道



NEW ERA, SHARED FUTURE