



第130届中国进出口商品交易会举办——

## 会展新模式 力促双循环

本报记者 冯其予 郑 杨

大批长期客户。

“前两届因为疫情原因,都是在公司展厅或车间线上给客户介绍产品,这次重新回到广交会现场,感觉非常亲切。”陈丽雪说,这次广交会线下展跟以往不同,防疫严格多了,大部分海外客户来不了,海外参观者少了,但是展会现场的线上线下一体化服务很贴心。比如广交会“云平台”本届展会增加了现场直播功能,方便无法到场的采购商观看现场的展览情况和新品。

而在新莱福营销中心副总经理来月忠看来,展会现场的税务、知识产权等服务很贴心,广州市税务部门到展位上讲解优惠政策,助力企业拓展海外市场。作为老牌外贸企业,新莱福一直享受着出口退税政策。“今年1月至9月我们出口退税逾2000万元,上半年企业所得税减免逾750万元。”来月忠说。

“从1985年10月份参加秋交会起,我们从来没间断过参会,通过这个平台结识了很多世界各地的客户。”广州市虎头电池集团有限公司海外销售总监吴艳说。

“本届广交会首次对境内采购商全面开放,对于公司开拓国内市场是个很好的机会。”虎头电池集团总经理周松毅告诉记者,在政策支持下,目前企业内销业务占比已经超过10%,下一步将持续拓展电源领域新赛道,进一步开拓国内市场。

周松毅表示,在这两年应对疫情冲击的背景下,最大的感受是国家减税降费政策释放的红利为虎头电池增加了现金流。“去年企业申请出口退税额累计超过2亿元,作为出口企业分类管理类别最高的一类企业,出口退税基本上都是随到随审的,一般申报后当天退税款就到账了,大大加速了资金周转速度。”

在来自宁波的文具出口龙头企业贝发集团展台,一款看似普通的纸质笔记本,能做到纸屏同步,可以实时识别会议记录上传手机,吸引了众多围观者。贝发集团总裁办主任、品牌文化总监安江介绍,别看这些小小的文具,会上意向成交金额已达1200万美元。他表示,自疫情暴发以来,贝发积极推动外贸产品的内贸转化,在外贸增长的同时,内贸实现了两位数增长,文创定制等细分领域甚至实现了成倍增长。短短一年多时间,内贸比例已增长到两成以上。

“作为外贸企业,我们非常期待这届广交会,希望向国外客户展示我们强劲的制造生产端,给海外客户更多的信心。”广州嘉宝国际贸易有限公司总经理陈乐旋表示,今年公司的订单已经排满了,1月至9月份营业收入比去年同期增长了28%,订单量持续逆势上扬。

### 全年瞄准量质升

今年以来,面对全球疫情肆虐,我国外贸依然展现出了强劲的韧性。1月至9月份,我国外贸进出口总值28.33万亿元,同比增长22.7%。外贸进出口已连续5个季度实现同比增长。

在谈到外贸形势和四季度订单时,陈丽雪告诉记者,去年疫情刚开始的时候有点悲观,但去年下半年开始,发现海



第130届广交会按16大类商品设置51个展区

线上展

约6万个展位

更新上传展品总量

超300万件

线下展展览面积

约40万平方米

以品牌企业为参展主体

自去年新冠肺炎疫情暴发至今,广交会何时能恢复线下展成为观察中国外贸发展的一个重要角度。第130届广交会首次以线上线下融合形式办展,不仅标志着中国统筹疫情防控和经济社会发展取得的战略性成果有了新进展,更反映出广交会在推动我国外贸创新发展、高质量发展进程中的“加速器”作用。

当前,全球疫情形势依然复杂严峻,世界经济复苏基础仍不牢固。在这样艰难的局面下,中国外贸供应链体系快速适应国际市场需求变化,及时提供适销对路的产品,以满足各地区防疫和生产生活需要。海关总署10月13日发布数据显示,今年前三季度我国货物贸易进出口总值达28.33万亿元,比去年同期增长22.7%,我国外贸进出口继续保持较快增长,韧性较足、稳中提质。

本届广交会以“促进国内国际双循环”为主题,充分折射出广交会平台在服务构建新发展格局中发挥的重要作用。一方面,展会将继续发挥线上展不受时空限制、低成本高效率联结全球的优势,吸引更多高质量境外采购商线上参会,服务外贸企业开拓国际市场,开辟新的订单渠道。另一方面,通过恢复举办线下展,加大境内采购商的邀请力度,鼓励适合国内市场、“同线同标同质”的产品参展,助力外贸企业发掘国内商机,开拓国内市场,更好服务构建新发展格局。

本届广交会还进一步提升能级,从创新人员货物通关模式、优化税收金融支持政策、打造内外贸一体化枢纽,推动广交会和国际消费中心城市融合发展等方面,切实增强广交会畅通国内大循环、联通国内国际双循环的重要平台作用。

广交会在服务外贸创新发展这项工作中所具有的独特地位。1957年以来的65年风雨历程中,广交会始终得到党中央、国务院的高度重视和亲切关怀,为我国外贸创新发展作出了巨大贡献,在新时代继续保持了这股积极向上的创新势头。

去年11月份,国务院出台了《关于推进对外贸易创新发展的实施意见》,其中明确提出要推进展会模式创新,探索线上线下同步互动、有机融合的办展新模式。本届广交会加快服务外贸创新发展的步伐,升级线上平台功能,优化线下展会服务,组织更多创新能力强、发展潜力大、技术含量高、产品附加值高的企业参展。鼓励企业用好新技术、新渠道,主动转型升级,拓宽国内外市场,加快培育竞争新优势。

当前,中国经济发展呈现出强劲韧性和巨大活力,有信心实现全年目标任务。中国外贸产业链、供应链也能更好适应国际市场需求,提升竞争力。相信本届广交会将服务构建新发展格局,创新机制,丰富业态,拓展功能,努力打造成为中国全方位对外开放、促进国际贸易高质量发展、联通国内国际双循环的重要平台。

## 业界点睛

# 构建大湾区国际贸易新格局

本报记者 郑 杨

常务副主任黄奇帆提出四点建议:要在补足我国对外开放短板上有新举措、在内外贸一体化上有新突破、在培育新业态新模式上有新作为、在推动创新要素跨境流动方面迈出新步伐。

黄奇帆指出,40年来,我国对外开放还存在着四个重要短板,分别是金融、服务贸易、公共服务和数字经济领域。大湾区除了有香港、澳门两个自由港外,还有前海、南沙、横琴等自贸试验区片区,要发挥这些高水平开放平台作用,在弥补这四个对外开放短板上有新突破。在推进内外贸一体化方面,大湾区要加快由“两头在外”转向“一头在内一头在外”,而这不仅需要推进内外贸监管体制等制度衔接,实现同线同标同质,更重要的是要引导加工贸易企业向研发设计、关键零部件生产、维修与再制造、销售结算等产业链中高端延伸。

如何用好自贸区平台,推动大湾区贸易高质量发展?“粤港澳大湾区贸易新业态全面开花,保持较快增长,跨境电商进出口在全国占比40%以上。取得这样的成绩,自贸试验区有很大的贡献。”中山大学副校长李善民说。但他也指出,目前自贸区制度创新还集中在比较容易的领域,比如贸易便利化、减少通关的繁琐手续等;在制度规则的开放创新方面仍显不足。下一步,大湾区应结合前海深港现代服务合作区和横琴粤澳深度合作区两大利好,用好政策优势,

结合高标准的自由贸易规则体系,做好各种制度创新。

大湾区贸易高质量发展路在何方?众多专家学者不约而同地提出,服务贸易是重要的提升方向。“尽管我国已经是货物贸易第一大国、服务贸易第二大国,但服务贸易结构中存在着严重的短板,逆差大,附加值低,劳动密集型比较高。”黄奇帆认为,大湾区外向型经济发达,应积极推进传统加工贸易向服务贸易、技术贸易转变,大力发展保税物流、保税研发、保税维修、保税展示等“保税+”新业态。

“运输、建筑、金融这三大传统服务业是粤港澳大湾区服务贸易的顶梁柱,旅游和商业服务这几年发展也不错,高端服务业当中计算机信息服务贸易顺差在扩大,这也说明大湾区服务贸易的高端化趋势。”李善民认为,大湾区的贸易质量要提升,就是要往服务贸易方向发展。大湾区作为制造业集聚地,生产性服务业有很大的提升空间;香港的服务贸易有很大优势,下一步可以在高端服务、生产服务和数字贸易领域寻找提升空间。

“粤港澳大湾区彰显出的强劲活力,为促进全球贸易畅通、推动国际投资合作注入了新的动力。”商务部副部长任鸿斌表示,商务部将继续实施商务领域支持粤港澳大湾区各项政策措施,打造全球贸易数字化领航区,以创新为引领,进一步扩大国际贸易投资合作,为经济复苏注入新的动能。