



丝路融通·开放合作

——第九届丝博会特别报道

丝博会微观察

从“出海远航”到“家门口的买卖”

在第九届丝博会上首次亮相的“外贸优品中华行”展区,51家外贸企业带来了机械电子、棉纺织品、生物医疗等领域100余款产品。这些曾专供国际市场的优质好物,正通过展会走向寻常百姓家。

内外兼修 激活商机

5月21日,陕西雅兰寝饰用品有限公司(以下简称“雅兰寝饰”)展位前,几款冰丝夏凉被吸引了不少消费者驻足。“这是什么面料”“你们有没有网店”……此起彼伏的询问声,印证了国内消费者对优质外贸产品的旺盛需求。

“我们的产品长期供应迪拜帆船酒店等国际高端客户,近三年出口额年均增长15%,年出口额已突破1亿元,但国内市场的增速更快。”雅兰寝饰董事长韩玲介绍,“这次参展,就是想让消费者用国产价格享受国际酒店品质。”

展会现场的洽谈声此起彼伏。来自新疆的客商李柯正向陕西省安贝斯玩具科创有限公司(以下简称“安贝斯”)展位负责人王雷抛出一连串问题:“考虑在新疆布局吗”“玩具原料能否在当地采购”……

安贝斯展位内,超级玛丽、彩虹熊等全球知名动漫IP毛绒玩具琳琅满目。这家成立于2018年的企业,已成长为安康毛绒玩具产业龙头,带动上下游近百家公司企业落户,产品远销欧美等80多个国家和地区。

2023年起,企业开始“两

条腿走路”:一方面优化国际供应链,另一方面组建国内设计团队,入驻京东、拼多多等电商平台。

王雷指着展台上以秦岭大熊猫“七仔”为原型的玩偶说:“国内市场更注重文化内涵,这是我们转型的新方向。”

目前,安贝斯已经与国内多家博物馆、景区洽谈合作,尝试将“出口精品”与“国潮文化”结合,碰撞出新卖点。而在本届丝博会上,该公司与江苏某文创企业达成合作意向,计划开发、生产以“苏东坡”为IP的系列文创产品。

协同发力 拓展市场

展会现场,格鲁吉亚红酒展位以独特的风格吸引众人驻足。

展位负责人、北京丝路酒庄工作人员孙晋育算着经济账:“按照同类展会市场价,25平方米的特装展位搭建及租赁费用需10万元左右,而本次参展我们实现‘零成本’入驻,省下的资金可以让我们举办几场高端品鉴会,预计能触达百家潜在客户。”

这仅是陕西政策“组合拳”的缩影。本届丝博会期间,陕西省商务厅推出涵盖电商绿色通道、跨境金融对接等12项服务的外贸转型“工具包”。正如孙晋育所言:“从展位补贴到渠道对接,政策支持渗透到企业参展的每个环节。”

今年2月份,省商务厅召开的服务贸易重点企业座谈会,让韩玲记忆犹新。

美国客户预订的3000床棉被,即将发货时,因海外市场波动,订单被紧急取消。对雅兰寝饰来说,这意味着货物积压,只能堆积在仓库里。

抱着试一试的心态,韩玲带着“难题”走进会场。没想到,座谈会上,有内贸企业代表抛出了橄榄枝:“我们需要高端商务礼品,正好匹配这批棉被品质。”一番洽谈后,3000床国际标准的棉被找到了“归宿”。

4月29日,陕西省外贸企业融资对接会召开,11家金融机构与15家企业签订121.3亿元授信协议。

冠捷显示科技(咸阳)有限公

司与中国银行陕西省分行达成1亿元授信额度合作。作为西北地区首家整机终端产品制造商,今年1—3月,该公司通过中欧班列出口货柜7个,出口额共计1698万元。

公司总经理郑定彬感慨道:“这次签约对我们而言可谓雪中送炭,对企业的贸易发展提供了很大帮助,节省了财务成本,提高了业务效率。”

当天,陕西省商务厅与多家金融机构签订《关于深化合作共同促进外贸高质量发展备忘录》,旨在搭建更多合作对接平台,服务全省对外开放大局。

目前,陕西各级各部门构建起从资源对接、资金支持到渠道拓展的服务体系,助力外贸企业拓展销售渠道。

科学应变 主动求变

渭南市临渭区巧娘草编手工艺专业合作社的展位前,销售经理陈有强指着陈列的草编扇介绍:“过去我们每月出口4800件手工制品,仅草编扇就有800个订单。”但近两年国际物流成本攀升,产品出口量锐减。

如何应对出口利润下降,提升效率,扩大产能?

电脑绣花机成了破局关键,仅一台绣花机就能让草编扇的刺绣效率提升70%。

“半机械化不是替代手工,而是让传统工艺升级。”陈有强介绍了生产流程:棕榈叶经机器撕边后,由留守妇女完成基础编织,再通过绣花机完成“发丝级”精度的

图案刺绣,单扇制作时间从4小时压缩至2小时。

这种“机器做粗活、人工做细活”的模式,既保留了草编工艺的质感,又让产能瓶颈迎刃而解。

“不能把所有苹果都放在一个篮子里。”在宝鸡陇县盛源果品展位,经理朱林娣感慨道。

作为连续三年稳居陕西果品出口前列的企业,其2021年—2023年出口额稳定在7000万元—8000万元,背后是冷链物流与国际品控的双重优势。

面对外贸出口遭遇诸多挑战,企业一方面稳定国内市场,

另一方面积极开拓哈萨克斯坦、俄罗斯、吉尔吉斯斯坦等国外市场。朱林娣透露:“今年下半年,我们的苹果有望出口到这些国家。”

本届丝博会上,大唐领域控股的邦尼跨境电商推广“聚合平台出海”模式,通过大数据分析海外用户喜好,将中国产品直接触达C端。“南方企业早已习惯跨境电商,北方企业还需市场培育。”投资总监刘厚志坦言,丝博会是打开西北市场的窗口,希望以此为契机,帮助企业“用国内电商逻辑做跨境贸易”。

本报记者 石喻涵

丝博会“新”意足

从首次推出的吉祥物“骆骆、丝丝、璐璐”到首次设置文旅消费展区;从第一次开辟的“陕西臻品”专区到低空经济展区“首秀”;从最新产品到创新合作……本届丝博会可谓“新”意十足。

新展区:汉服绣出古韵 音像镌刻时光



5月23日,步入首次设置的“陕西臻品”专区,一排精美的汉服陈列格外引人注目,一位市民正兴致勃勃地试穿。

汉服陕西雅尔艾实业集团有限公司工作人员孙瑞介绍:“我们的工厂位于咸阳市乾陵脚下。每一款汉服从设计图纸到成品,都由自家设计师精心打造。与市面上千篇一律的‘电视机同款’不同,我们会从古代壁画中汲取灵感,复刻经典。”

她指着一件名为“狐仙”的宋制改良款汉服,绣工精美的图案栩栩如生,“你看这刺绣,都是我们一针一线

绣出来的。”

而在新设立的文旅消费展中,陕西文化音像出版社的展区仿佛一座时光博物馆。墙上陈列的单放机,播放着不同时代的磁带,让时间的脚步慢了下来。

出版社的翟雪介绍:“我们展示的不仅是音像制品,更是一段段珍贵的记忆。这些记录着老秦腔艺术家声音的磁带,如今都通过修复技术重获新生。”

展区内,黑胶设备、复古海报与现代的3D立体声视听设备交相辉映,展现着音像行业从模拟时代到数字化时代的变革。

陕西文化音像出版社的展区墙上陈列的单放机,播放着不同时代的磁带。本报记者马昭摄

新产品:“空中飞车”跃入现实 AI相机一键“穿越”

走进低空经济展区,一架银灰色的飞行器模型吸引了众多观众驻足。捷飞智航市场经理刘宇介绍说:“这是我们自主研发的混动轻转载人飞行器1/4缩比验证机,未来的整机最大起飞重量达3吨,可搭载5—7人,有效载荷640公斤。相较于纯电飞机,其混动增程技术让航程突破1000公里,航时长达4小时。”

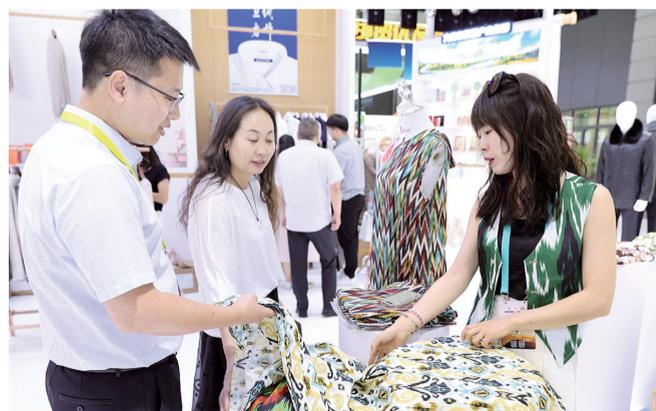
“从上海到苏州、香港到澳门的城际往返都能轻松应对。”当被问及通勤效率时,刘宇以宝鸡至西安为例,“高铁拥挤时,乘坐这架‘空中飞车’,仅需20—30分钟就能抵达。”

目前,该项目处于研发冲刺阶段,预计今年下半年整机下线并在宝鸡太白山试飞机场完成首飞。

另一边,杭州超节点信息科技有限公司的无界AI展位前,希望体验拍照的参观者排起了长队。工作人员易小军演示了魔镜AI相机:轻点屏幕,用户即可一键切换古风汉服造型、二次元插画角色,甚至化身影视英雄。

首次参展的杭州超节点信息科技有限公司将丝博会视为开拓西北市场的重要契机。“西安是古丝绸之路起点,我们希望以此为支点,辐射西北地区。”易小军说。

新合作:让世界看见新疆好物



参会者在新疆展馆了解新疆棉的制作工艺。本报记者马昭摄

第九届丝博会现场,来自天南海北的特色产品同台“竞技”,在碰撞与交流中催生诸多新合作。

在新疆喀什莎车金满服装有限公司展位前,艾德莱斯绸制成的通勤装、度假风服饰色彩绚丽,一旁手绘彩釉咖啡杯别具异域风情。销售总经理代燕热情介绍说:“这些产品都是围绕新疆艾德莱斯花型手工制作,用新疆优质棉花做面料,既保留传统

花色,又适合日常穿搭。游客穿着去大唐不夜城拍照,或者在海边度假,既应景又出片。”

此次参展,企业不仅与陕西经销商达成合作,还接到多家旅店定制订单。代燕感慨道:“新疆展馆人气火爆,大家对新疆美食、纺织产品赞不绝口。我们就是要用好新疆的棉花优势,让世界看见新疆好物。”

本报记者 石喻涵