



本报记者 龚雯

 **中国建设银行**
China Construction Bank

用清洁能源与便捷通讯
创造人民未来幸福生活



本版责任编辑:崔 鹏
电子信箱:jjzhoukan@yahoo.com.cn

就曾受邀观摩。“可能当时外贸企业日子还行,对我们这些做内贸的顾忌比较多,普遍不太热情。”

而本届广交会，参展商的态度已大转

弯。“出口一路下滑,很多企业都把目光转向国内市场,加上政府引导推动,参展企业很积极,都主动向我们推销产品。”王培桓告诉记者,一天谈下来,有30多家企业找他们签单,金额达1亿多元,而联系接洽的企业超过了100家。他们原本订了26日回广东的机票,但因为来谈合作的企业太多,不得不延期改签。

王培桓说,过去外贸内贸是两张“皮”,这些外销的好东西想买都买不到。眼下外需减弱反倒成了促进内外贸融合的契机,“市场无国界,需求无内外。如今咱老百姓‘不差钱’,要的就是好产品。”

他们眼中的广交会

在广交会二期礼品和家居用品展区，美国采购商乔纳森每到一位展位，都会用略带生硬的粤语询问产品、价格和参展商的基本状况，然后与对方交换名片。他随身携带的名片夹已插满参展商的名片，旁边还密密麻麻写着自己才看得懂的符号。

乔纳森说，他在香港从事工业品贸易多年，能说很多香港口音的粤语。他很乐意将中国物美价廉的商品传递到美国消费者手中，而且这项贸易也让他收获颇丰。

对乔纳森来说，以前的广交会就像是与合作伙伴欢聚的嘉年华。但这届广交会，他的确感到压力很大，只好一个展位、一个展位地巡馆，比价，还价，甚至直截了当地问参展商：有没有去年的库存或人家毁约“塌定”的货单，有多少折扣？

在乔纳森看来,市场萎缩,而廉价工业品多是生活必需品,要省也省不了多少。度过了最艰苦的一段,大宗廉价工业品贸易会首先得到恢复,“但价格必须有竞争力,这样我的经销商才有优势。”

“现在还没办法判断金融危机对贸易的影响什么时候结束,但我感觉到中国是受影响较小的国家之一。中国除了有庞大的海外市场,还有广阔的国内市场,这对企业帮助极大。”