



習近平總書記謀劃推動共建「一帶一路」紀實

詳刊 A3、A18

文匯報

WEN WEI PO
www.wenweipo.com

政府指定刊登有關法律廣告之刊物
獲特許可在全國各地發行
2023年10月 4897001560013
16 星期一
癸卯年九月初二 初九霜降
大致多雲 日間乾燥
氣溫25-29°C 濕度65-85%
港字第26860 今日出紙2疊7大張 港售10元

丁薛祥在深圳調研 對河套合作區發展提出要求 科研制度高度開放 科技資源深度融合

香港文匯報訊 據新華社報道，中共中央政治局常委、國務院副總理丁薛祥10月13日至15日在廣東深圳調研。他強調，要認真學習貫徹黨的二十大精神和習近平總書記重要講話精神，堅持創新是第一動力，深入實施創新驅動發展戰略，加強關鍵核心技術攻關，以科技創新開闢新領域新賽道、塑造高質量發展新動能新優勢。

丁薛祥前往河套深港科技創新合作區展示交流中心，調研深港科

技創新合作和園區整體規劃建設情況，與入駐企業負責人、科研人員進行互動交流。丁薛祥表示，要堅持以體制機制創新促進科技創新，着力營造高度開放的國際化科研制度環境；協同推進基礎設施建設和園區運營管理，促進科技資源深度融合，廣泛吸引國際頂尖科技人才，加快建設國際一流科技創新平台，打造粵港澳大灣區國際科技創新中心。

◆10月13日至15日，中共中央政治局常委、國務院副總理丁薛祥在廣東深圳調研。圖為10月13日，丁薛祥在鵬城實驗室調研了解實驗室建設運行和重大項目攻關情況。
新華社



◆10月13日，丁薛祥在大疆創新科技有限公司了解企業技術研發創新和經營發展情況。
新華社

強化企業科創主體地位

大疆創新科技有限公司作為全球領先的民用無人機研發和生產企業，近年來不斷推出新產品、拓展應用領域。丁薛祥認真聽取企業技術研發創新和經營發展情況匯報，了解無人機在農業服務、快遞運輸、影視傳媒等方面應用情況。他說，要強化企業科技創新主體地位，加強以企業為主導的產學研深度融合，推動產業鏈上下游、大中小企業

協同創新。加快科技成果向現實生產力轉化，拉動有效投資、創造消費需求，打造新的優勢產業和經濟增長點。

增強科技教育支撐作用

實施創新驅動發展戰略，需要不斷增強科技和教育的支撐作用。丁薛祥走進鵬城實驗室，調研了解實驗室建設運行和重大項目攻關情況。他希望實驗室聚焦重點領域開展戰略性、前瞻性、基礎性研究，加強與高校、科研院所、

科技領軍企業等合作，形成功能互補、良性互動的協同創新新格局。丁薛祥還來到深圳職業技術大學，調研產教融合、科教融合等情況。他指出，要圍繞現代化產業體系建設需要，完善職業教育體制機制，優化學科專業設置，着力培養高素質技術技能人才。他勉勵大學生珍惜時代機遇，不斷增長本領和才幹，在服務國家發展中實現人生理想和價值。

中共中央政治局委員、廣東省委書記黃坤明參加調研。

廣交會成「一帶一路」掘金盛會

香港文匯報訊（記者 帥誠 廣州報道）展館外翻譯人員扎堆、展館裏客商人頭攢動、周邊酒店漲價一房難求……15日是第134屆中國進出口商品交易會（下稱「廣交會」）正式舉辦的首日，展館內外都呈現出一派繁榮景象。與上屆展會相比，現場不僅人潮更盛，而且中亞、東南亞等海外客商的面孔明顯增多，在展館主通道佇立一分鐘，就可以聽到來自世界各地的語言交織在一起，熱烈的交易氛圍充分展現出中國外貿的生機活力，也體現出「一帶一路」倡議提出十周年來，沿線國家間貿易往來日益密切的景象。

定製咖啡機中東銷量破萬

只要在屏幕上選擇想要的咖啡品類和數量，掃碼付款，五分鐘不到就可以在取貨口拿到一杯熱騰騰的咖啡。在萬事達（杭州）咖啡機有限公司的展位上，不少境外採購商排著隊體驗這款自助咖啡機。「這款咖啡機最多可以製作50多款咖啡飲料，包括現磨、冷飲、熱飲，並搭配了小食販賣倉，運營方通過線上操控就可以實現更改商品價格、統計銷售數據、物料填充等作業。」萬事達（杭州）咖啡機有限公司大區經理肖葉華表示，公司上半年參加海外行業展會時，發現不少「一帶一路」沿線國家市場對商用咖啡機的需求很大，所以決定在本屆廣交會上將這款產品推向海外市場。

肖葉華強調，近年「一帶一路」沿線地區市場發展迅速，公司給黎巴嫩客戶定製的一款可以製作土耳其咖啡的咖啡機，在中東地區銷量已突破一萬台，「這種咖啡在全球範圍屬於小眾產品，

但在區域市場很受歡迎，我們通過研究咖啡配方定製出全球首款土耳其膠囊咖啡機，受到客戶青睞。」在新興市場的助推下，該公司年銷售額一度突破六億元（人民幣）。肖葉華認為，公司能夠快速適應海外市場需求，與長期深耕內地市場分不開，在剛剛結束的杭州亞運會上，萬事達也作為贊助商在比賽場地提供了多台自助咖啡機。「不少面向海外的新品，在國內市場已經是成熟產品，我們只需調整適合不同國家地區的咖啡菜單就能夠滿足當地市場需求。」他說。

交通改善便利家電進出口

在第134屆廣交會一期的進口展區，整整三排展位都刷成經典的土耳其藍色，成為會場裏的「顯眼包」，這裏聚集了以展團形式參展的土耳其參展商。土耳其家電品牌Zilan帶來了近百款小型家電產品，「我們的烤箱產品能夠準確地把



◆廣交會展館C區的照明產品大受歡迎，吸引境外採購商諮詢。
中新社

控溫度和能耗，在全球範圍都很有競爭力。」Zilan品牌銷售經理Civan表示，這次參加廣交會，除了認識更多歐洲客戶外，也希望能夠找到中國經銷商合作，「我們從十年前就開始參加廣交會，這十年也看到越來越多物美價廉的中國商品走向世界。」Civan還指出，「一帶一路」倡議提出後，土耳其到許多沿線國家的交通得到改善，其中不少大型基建項目都有中國公司參與，「十年前我們的產品運到中國需要十天以上，現在不到一周就能到達，物流效率大大提高。」

土耳其特克桑進出口貿易有限公司則從2004年開始參加廣交會，如今已成為土耳其進出口貿易市場佔有率最大的企業。「期待能夠在這次廣交會看到更多新技術和創新產品，也希望有越來越多中國的高科技產品能夠通過我們進入歐洲市場。」土耳其特克桑進出口貿易有限公司首席執行官蘇克魯·奧茲達馬爾說。



◆不少海外客商在廣交會展板前合影。
香港文匯報記者帥誠 攝

外商現場兌人民幣 準備赴生產線參觀

香港文匯報訊（記者 帥誠 廣州報道）香港文匯報記者在廣交會展館看到，不少境外採購商進入展館後的第一件事就是去銀行駐點窗口辦理兌換人民幣業務，「我們為了方便境外客商，專門在場館通道旁開設了英語服務窗口，客商只要提供護照原件並且填寫一份信息採集表格，五分鐘就可以完成辦理。」建設銀行工作人員表示，當天上午就完成了七八十位客商的貨幣兌換業務。

事實上，境外採購商來到廣交會兌換人民幣，正是為了在展會後抽空去有意向成交的中國企業看一看，通過了解企業生產流程、品質把控，降低訂單風險。「我們已經預約了90多位海外客戶在廣交會期間線下面談。」拓浦精工智能製造（邵陽）有限公司董事長劉令安表示，根據往年經驗，不少海外客戶面談後，會抽空去公司在佛山的分公司參觀，一些大客戶還會去參觀湖南的生產線。

一款無級調壓壓力鍋頻頻被海外採購商問起，一位來自捷克的客戶在體驗了產品後，當即預約了後續詳談時間。作為一家成立僅三年卻實現了年銷售額六億元人民幣的新公司，拓浦精工憑借強大的自主研發能力，已獲得超過兩百項專利，並連續兩年在海外銷售維持了30%-50%的增長。「我們這次參展產品新頻率超過20%，在歐美有穩定的定製訂單。」他說。

劉令安透露，近年東南亞和南美市場對小家電需求不斷增加，而俄羅斯在被限制美金結算後，人民幣結算帶來的利好也使得該區域的市場需求明顯增長。「今年疫情結束後，我們也跟隨政府到泰國、老撾、越南等地參展。」劉令安自信地表示，今年雖然全球經濟下行，但公司仍預期能保持10%的增長。