

向“新”向“绿”

宁波智造何以在广交会“圈粉”？

1 传统产品 装上“聪明大脑”

“中国第一展”，如期而至。

10月15日，第140届广交会在广州琶洲国际会展中心开幕。现场万商云集，人流如织。本届广交会三期共有近1900家宁波企业参展，展位数超4600个，预计参展人数超2万人次。

今年恰逢广交会创办70周年。70年来，广交会伴随中国开放和发展不断成长壮大，不仅成为中国对外开放的亮丽名片，也成为世界观察中国的重要窗口。

站在70周年的新起点上，本届广交会标出“向新、向智、更专更优”的风向——64%的参展企业应用工业互联网、人工智能(AI)等新技术；展出的新产品和绿色产品占比分别达到23.2%、26%，都创下历史新高。

在这股“智慧”和“绿色”的浪潮之下，宁波的广交会参展企业，也在涌现出一些新动向。它们正从外商的贸易伙伴，升级为创新伙伴、投资伙伴、产供应链伙伴，为全球消费者的美好生活提供“宁波方案”。



锦浪科技的展位。



欧达光电的展位上，工作人员与外商洽谈。

本届广交会，一个有意思的变化是：小米智能家居首次参展。

此前，广交会参展的家电企业，大多为海外品牌的代工厂；而小米的背后，是完善的智能家居生态链。当它登上被誉为外贸“风向标”的广交会，预示着中国企业走向世界，不能仅靠低价抢占市场，更要用技术引领智慧生活方式。

敏锐的宁波企业，已捕捉到这一信号。月立集团是小米的生态合作伙伴，曾与其联合开发一款手持挂烫机，年销售量159万台。如今，公司正从贴牌代工的“幕后”走向自主品牌的“台前”，为个护家电装上感知和决策的“大脑”。

公司推出一款多功能电吹风，它的马达转速高达15万转/分钟，自带液晶显示屏，兼备触摸感应、距离感应、温度控制等功能——头发湿度大，温度低的时候，吹风温度高，马达转速快，还能设定宠物和婴儿模式，供海外客户定制所需的模块。

“我们还把AI感知功能植入到剃须刀上，使至自动调整力度，防止夹须。接下来还要研发AI视觉识别功能，让电吹风识别头发的粗细和损伤程度，自动匹配最合适的温度和风速。”月立集团营销总监厉力众告诉记者。

值得一提的是，月立集团的个护家电产品，均实现内外贸一体化，“小米进军国际市场，靠的是内销反哺外销；而我们则通过外销促进内销，把服务海外客户积累的技术经验，复制到‘小适’等国内电商品牌。”

月立集团的探索绝非孤证。广交会上，越来越多宁波传统的家电、文具、厨具等产品，正逐渐“长”出思考的能力——

卓力电器的干湿两用洗地机，可以180度“平躺”，再用语音告诉你“此刻已开启‘清洁模式’”；贝发集团的步步高，不仅能“翻译”多国语言，还能“卖萌”提供情绪价值；比依电器的空气炸锅，用AI识别菜品，通过蓝牙控制烘烤进度……



第140届广交会现场。

2 智能家居有了技术方案

在本届广交会上，宁波企业展出的不只是有形的商品，还有软硬件结合的技术方案。

宁波迪惟科技有限公司是首次参加广交会的“新面孔”。公司专注全屋智能家居的系统解决方案，不仅提供物联感知的硬件，还能让用户通过手机APP，控制屋内灯光的强度、窗帘的开关、空调的温度，甚至让家电主动开始“节能”。

此前，公司产品和技术，已在宁波时尚创意中心(NFCC)、东钱湖万金雷迪森酒店等国内办公、住宅、酒店场景得到广泛应用，也曾任上下游伙伴的推荐下，进入中国企业在东南亚开设的工厂和门店。今年，他萌生进一步试水外销的计划。

“我们希望化‘被动出海’为‘主动出

击’，来广交会接触海外市场的第一手信息。”迪惟科技总经理沈迪科告诉记者，“为了备战广交会，我们专门为手机APP添加英语版本，设置时区切换功能，主动和国际标准接轨。”

首日参展，让沈迪科收获颇丰。尽管展位并非最热闹的区域，但很快有专业客商找上门。有来自俄罗斯等地的照明系统集成商，刚好想找同类产品，双方当场就聊起合作的可能。

“广交会不愧是‘中国第一展’！置身于此，看到不同肤色的客商，让我真切感受到全球市场之大，也相信我们一定能找到机会。”沈迪科感叹，“参展前，我们对哪些国家了解全屋智能并没有概念。现在，我们可以根据收到的客户名片按图索骥，了解他们在关心哪些业务，再慢慢打开市场。”

3 光伏储能服务绿能转型

绿色，是本届广交会的另一抹亮色。本届广交会上，宁波还有多家光伏、储能领域的企业亮相，为世界提供绿色能源解决方案。

锦浪科技是全球光伏逆变器行业龙头。其主推的FlexCore-ID室内分体堆叠储能系统，吸引大量外商垂询。该系统支持最大21A组串输入电流与200%光伏超配，以灵活的安装方式、多重安全防护与智能热管理，满足大型住宅、工商业及工业应用的多样化需求。

值得一提的是，公司推出Solis AI智能能源管理平台，可实时采集光伏发电、储能状态、电价波动等多维度数据，深度学习用户用电习惯，自动优化充放电策略。同时，公司还在全球建立超40个服务中心，满足快速售后响应的需求。

这份创新精神和服务意识，让锦浪科技的“朋友圈”越来越大。

“以前，外商到了我们的展位，第一句话就是问‘price’（价格）。现在，他们愿意坐下来，听我们详细介绍产品的应用场景。更有客户通过经销商买过我们的产品，感觉非常好用后，来到我们的展位求合作，这些都让我们信心倍增！”锦浪科技

副总经理陆荷峰表示。

陆荷峰告诉记者，参加广交会，为公司拓展共建“一带一路”国家市场增添重要助力，“比如非洲市场，以前，我们只在南非等少数国家有经营，广交会让我们结识马达加斯加、马尔代夫等小众市场的客户，进一步提升品牌知名度。”

无独有偶，宁波欧达光电有限公司的展位，同样非常热闹。参展一日，公司的技术工程师成明的手机相册，已被200多张客户合照塞满，名片也发了两盒，“生意非常好！甚至有客户现场下单买我们的光伏板。”

成明告诉记者，公司的产品，在“缺电少电”的亚非拉市场深受欢迎。比如巴基斯坦，当地的商用电价高达中国的3倍-4倍，电网不稳定，因此公司的户储电池在当地非常“抢手”，“我们也在用自身的技术经验，为这些国家送上‘光明’。”

当传统产品长出“大脑”、当IT企业输出“方案”、当绿色能源点亮新兴市场……宁波企业为全球消费者提供的，是一套可落地、可复制、可持续的“宁波方案”，折射中国制造出海结构的升级之路。

记者 严谨 文/摄