

海财经面对面



德航集团路平： 做好海南自贸港 内外贸一体化的“摆渡人”

□ 本报记者 郭静瑜

消博会“全勤生”： 规模更大、级别更高

海财经观察员：德航集团已经是消博会的“全勤生”。从第一届到今年的第六届，您个人感觉消博会本身的客商质量、规模层级有什么明显的变化？

路平：作为消博会的“全勤生”，我们感受很深。从第一届到今年的第六届，特别是今年，也是封关运作后的第一届消博会，明显感觉到规模和人员更多，级别也更高。回想第一届的时候，我们当时只是一个来参展、来布展的企业。而现在，大家的关注度、全球的关注度更高了，整个展会的国际影响力已经不可同日而语。

海财经观察员：除了展会本身的变化，德航作为参展企业的角色和定位，这些年又发生了怎样的转变？

路平：变化非常大。从第一届只是来布展，到如今“永不落幕的消博汇”已经落地三亚的常年展示中心，而且有3万平方米。经过一年多的运营，我们现在已经有12个国家的国别馆了，今年还会提质扩容。自贸港封关，大家的关注度更高，所以我们今年在国别馆馆的内容上会有更多数量的展馆入驻，国外的参展企业也会更多。可以说，我们从被动参展变成了主动运营，从短期展示变成了常年扎根。

布局升级： 从单一展位到国别馆矩阵 从商品贸易到产业链落地

海财经观察员：我们逛展时也看到，今年德航带来了南非馆、哈萨克斯坦馆等，今年德航在消博会的展位布局和参展内容上，有哪些特别的新亮点？

路平：今年和往届相比，德航在布局上更多考虑全面性覆盖。比如在海南馆，今年封关运作，大家最关注的有两个部分：第一个就是加工增值30%免关税，这个区域里会有这方面内容的体现；另外就是封关会带来哪些全球好物、哪些自由便利的成果？

在七号馆，有一个专属区域重点展示了“永不落幕的消博汇‘一带一路’国家馆”。这里展示了前几届参展企业从“展商”变成“经销商”再变成“投资商”的成果，也有很多今年参展的新品。这个馆体现了海南自贸港政策创新和引领的综合效果，这是一个比较突出的特点。

在布局上，除了常规的国家馆，今年我们带来的南非国家馆、哈萨克斯坦国家馆等，还有一些非常新的内容。今年特别要提的是“双品网购节”——商务部第一次把这个活动放在海南，借助消博会契机，作为重要活动之一。我们在三亚会有这个活动，这也是今年比较突出的特色。

另外，中国供销和全国妇联也关注到了消博会的影响力。今年全国妇联有一个品牌叫“天才妈妈”，是中国妇女发展基金会的女创品牌，也来到了消博会现场。通过海南自贸港这个窗口，消博

会这个平台，让全国女性创新创业的成果被更多人看到。同时，中国是金砖国家女性领导力论坛的主席国，围绕金砖国家女性国际化合作，也有很多国际展品来到了消博会。大家庭越来越大了，朋友越来越多了。

海财经观察员：在“展品变商品”方面有没有一些突破？

路平：今年在展品方面，我们已建立的12个国家国别馆，内容质量和含金量更高了。举个例子，南非馆从去年第一次参展只有七八家企业，到今年企业数量是三位数增长，品类更是百分之两三百的增长，SKU更多了，大家更有信心了。

还有一个明显变化，原来我们只是线下的推广展示，今年经过一年多“永不落幕的消博汇”的运营，德航作为中国国际商会的理事单位、海南国际商会的执行会长单位，在对外文化经贸交流中，朋友圈和供应链都有了更多平台对接。国外的商品对海南自贸港政策的理解，通过这个窗口也更全面了。

比如南非馆的鲍鱼，以前只是商品的进出口贸易，到今年他们已经来考察了两次，正在选址落在海南进行投资，把鲍鱼的精深加工引进到海南来——从原来单一的贸易变成了一条产业链。他们来了以后会带动很多周边产业，比如包装厂、制罐厂、广告营销、落地服务贸易等。作为海外投资企业，他们从非洲万里之遥来到海南，还会带动会计师事务所、律师事务所等服务贸易，形成一个产业链的带动。

海财经观察员：在这个过程中，德航扮演了一个什么样的角色？

路平：实际上，德航扮演的是一个“超级链接者”和“全流程服务枢纽”的角色。具体来说，我们连接了三个层面：

第一，连接国内外市场。国外的好产品想进入中国，往往不知道找谁、怎么合规、怎么落地。我们就像一个“国际买手+国内分销”的双向通道，帮海外品牌对接中国渠道，也帮国内产品走向国际。

第二，连接产业链上下游。从南非鲍鱼的案例就能看出来，我们不光是帮他们卖货，还帮他们对接投资选址、政策咨询、包装配套等。我们是海外企业进入海南的“第一站”，也是他们扎根发展的“长期合伙人”。

第三，连接政策与产业。海南自贸港有很多创新政策，但企业往往不知道怎么用。我们把加工增值、零关税、封关便利等政策，转化成具体的商业模式和落地场景，让政策红利真正变成企业收益。

我们目前就是在把展商变成投资商，把商品变成产业，把六天的展会变成365天的常年平台。当然，我们刚开始运营时经验还不够，还在不断提质升级。

很荣幸，我们的“海上‘一带一路’国家馆暨永不落幕的消博汇”入选了商务部“丝路电商”典型案例，是全国33个企业典型案例中，海南唯一入选的案例。这也从侧面印证了我们在“连接”这件事上，确实做出了独特的价值。

封关运作： 机遇大于挑战 做好内外贸一体化的“摆渡人”

海财经观察员：德航现在既有“海上丝路”三亚会客厅，又和新疆喀什自贸区联动做跨境电商。未来两三年，在“海上+陆上”联动上，有没有一些具体的计划？比如和上合组织成员国的合作，下一步会怎么走？

路平：作为海南本土企业，我们也发挥着援疆援藏的担当。新疆成立自贸区时，我们作为全国海选的服务企业，成为官方指定的“一带一路”国家馆的管理和运营方。在新疆最西部的喀什建立了丝路“一带一路”国家馆，主要围绕中亚国家。体量目前只有海南的一半，但已经发挥了两地联动、南北两个国家馆联动的效果，起到了联通欧亚的通道作用。我们很快对接了哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦，今年还要落地塔吉克斯坦国家馆。这些丝路国家馆通过向西开放的桥头堡，跟海南产生了化学反应。

在上合组织方面，十个创始成员国我们已经服务了六个，受到了上合组织和一些国际组织的关注。上合组织秘书长在开幕式发言中对海南充满信心，海南也是他非常关注的区域。

海财经观察员：对于进出口贸易，您觉得机遇更大还是挑战更大？

路平：机遇大于挑战。海南封关后，对于“丝路电商”来讲，我们有短板和劣势——比如物流成本高、人才培育需要时间，但我们要把长板做长。海南自贸港有独一无二的政策：80多个国家免签，30天不仅可以旅游还能商务洽谈、举办活动。这些都能为“丝路电商”、为丝路国家提供非常好的服务机会。

今年的跨境电商和以往最大的不一样，是全岛都是跨境电商综合试验区。我们要用好线上线下相结合、免税和跨境相结合、产业链与国际贸易相结合的政策赋能，不是竞争关系，而是合作共赢的关系。

很多人问，非洲国家零关税了，到内地也是零关税，海南的竞争优势在哪里？我们的答案是：发挥枢纽和窗口作用，为内地大市场提供一个双向通道。同时也要依靠内地14亿消费大市场 and 完善的工业产业链，与内地共荣共生。

从单纯的进口、买卖、展示，我们已经提质升级为思考如何做好内外贸一体化。今年在海南馆展区，除了进口产品，大家还可以看到海南的椰子水、热带农副产品，以及内地的工业品、小家电、非遗产品、国瓷、机器人、智能设备。我们如何发挥好“摆渡人”的作用？这是今年我们要提质升级的重点。

作为在海南成长了20年的本土企业，我是“海二代”，我们对海南是热爱的。消博会给我们带来了实实在在的红利，同时我们也要反思：我们能给消博会、为海南自贸港做什么？我们尽自己一点点力量，把它做得更好、更完善。对海南自贸港，我们充满信心。

一年一度的中国国际消费品博览会(以下简称消博会)已成为全球消费精品展示交易的重要平台，更是海南自贸港对外开放的靓丽名片。

在本届消博会现场，全球优质商品汇聚海南，共享自贸港发展机遇，共话合作共赢蓝图。德航集团凭借其在国际经贸领域的深厚积累与广泛布局，成为展会中备受关注的企业代表。

作为中国国际商会理事单位、海南国际商会执行会长单位，德航集团多年来深耕国际经贸合作领域，依托商会平台优势，不断拓展全球“朋友圈”，构建高效稳定的国际供应链，在海南自贸港建设的浪潮中，走出了一条独具特色的国际化发展之路。

从对接海外优质厂商，到引入全球特色产品，从参与国际经贸交流，到助力中外文化互通，德航集团以商会为纽带，以自贸港为根基，持续释放国际化发展动能。

展会现场，海财经面对面专访了德航集团董事长路平，深入探寻企业依托商会资源、立足海南自贸港、深耕全球市场的发展密码，挖掘她关于国际经贸合作、供应链建设、自贸港机遇的深度思考与实践分享。