与多家企业达成十余项合作，涉及航空、汽车、建筑等领域

涂料巨头阿克苏诺贝尔首秀进博会

第九届中国国际进口博览会（以下简称“进博会”）期间，首次参展的荷兰涂料化工巨头阿克苏诺贝尔与国内外多家行业企业达成十余项合作。借助进博会这一开放平台，阿克苏诺贝尔将进一步推动涂料技术在中国多个产业领域的应用，拓展城市更新和产业升级等领域的合作机会。



聚焦城市更新，拓展建筑与家装领域合作

随着城市更新持续推进，人居需求正从“有房住”向“住好房”转变。围绕这一需求，阿克苏诺贝尔与产业链多方伙伴展开合作，推动涂料技术在建筑及家装领域的应用。

在本次进博会上，阿克苏诺贝尔与旭格中国在中国区建立长期、全面的战略合作关系，联合打造高性能建筑外立面系统解决方案，提升建筑外观品质与综合性能。

在建筑安全领域，阿克苏诺贝尔旗下国际油漆与新长诚钢构达成战略合作，将围绕高性能防火涂料的应用展开合作，共同拓展海内外防火市场。

为把握存量房市场机遇并深化合作，阿克苏诺贝尔装饰漆与来自全国多地的头部装企举行2027年战略签约仪式，进一步拓展家装领域合作，满足消费者对高品质居住空间的需求。

居住需求升级，也带动了家装产业链上下游的合作。阿克苏诺贝尔旗下粉末涂料与广采铝业在中国西南地区建立长期、全面的优先战略合作关系，发挥粉末涂料技术优势，支持门窗制造企业的涂装升级需求。

随着国内企业加快海外基建布局，阿克苏诺贝尔国际油漆与中国建筑第八工程局签署战略合作意向书，通过高性能涂料全线产品和数字化工具，响应城市更新、大型基建及海外项目建设需求，为工程安全与低碳可持续发展提供材料支持。

聚焦绿色制造，推动产业升级

绿色转型与高端升级，是“十五五”时期制造业发展的重要方向，产业发展也更加注重提质增效。围绕这一趋势，阿克苏诺贝尔推动涂料技术在产业链多个环节的应用。

伴随汽车轻量化发展趋势，高性能绿色涂料的应用需求不断增加。阿克苏诺贝尔旗下粉末涂料与中信戴卡签署五年期项目合作框架协议，共同开发高性能轮毂涂料及整体解决方案。

随着AI算力需求增长，高端电力装备市场迎来新的发展机遇。阿克苏诺贝尔旗下粉末涂料与金盘科技举办战略合作签约仪式，聚焦AIDC算力供配电装备高性能防护、低碳涂装方案联合开发，进一步拓展粉末涂料在AI高端输配电装备领域的应用。

作为中国高端制造业的重要成果，国产大飞机的发展也带动了相关材料技术的应用需求。此次，阿克苏诺贝尔与中国商飞签署合作备忘录，将为国产大飞机提供高性能航空涂料，进一步完善国产民机材料供应链体系，支持航空制造产业升级。

随着航运低碳转型提速，从船队运维保养到新造船项目，高性能船舶涂料的应用需求也在增加。展会期间，阿克苏诺贝尔国际油漆与青岛韦立国际签订了2027年度船舶油漆维修与保养协议，在船队中进一步推广使用Intersleek 1100SR有机硅防污漆，共同推动绿色航运；国际油漆与汉信控股签署为期三年的战略合作协议，覆盖船舶维修与新造船所需的高性能涂料，并围绕节能效果验证、延长船舶坞修间隔、改善船舶碳强度指标（CII）等进一步深化合作。

化工新材料基地对长效防腐、安全耐久的防护需求持续提升。阿克苏诺贝尔旗下国际油漆与心连心集团在既有生产基地合作基础上，升级战略合作协议。心连心集团将优先选用国际油漆防护涂料体系，为其新一轮产能扩建提供长效防腐安全保障。

先进制造不止于产品端，也延伸至涂装工艺流程本身。阿克苏诺贝尔与国家级专精特新“重点小巨人”企业无锡爱邦签署战略合作协议，共同加速可再生能源固化涂料新品在卷材领域的规模化应用，促进绿色固化技术在全球范围内的布局与推广。

此次进博会期间，阿克苏诺贝尔达成的十余项合作涉及建筑、家装、汽车、航空、航运等多个领域。通过与产业链上下游企业合作，阿克苏诺贝尔将进一步拓展涂料技术在中国市场的应用，推动相关产品和技术的研发与落地。

见习记者 丁梦婕

进博“全勤生”要把当地黄麻手工艺品销往全球

孟加拉小伙萨夫在四叶草编织梦想

地毯、杯垫、提篮、憨态可掬的动物造型小摆件……

在进博会5.1 B8-14孟加拉达达有限公司（以下简称“达达公司”）展位，这些来自孟加拉、由当地特产黄麻制作的手工艺品，吸引了不少观展者驻足选购。

热闹的场景，令达达公司的创始人、来自孟加拉的年轻人萨夫看在眼里，乐在心里。

从第一届进博会开始，达达公司每届都来，是进博会的“全勤生”。“进博会改变了我的人生，也成就了达达公司，”萨夫说。

2017年，萨夫进入上海交通大学媒体与传播学院攻读博士学位。萨夫原本顺理成章的职业规划，是毕业后回国从事媒体工作。机缘巧合，2018年萨夫与首届进博会结缘，他的人生也因此改写。他所创立的达达公司，从最初只有几个人的“小微企业”不断壮大，如今在孟加拉拥有三个工坊，直接带动3000余名当地黄麻编织手工业者就业。

“进博会上达达公司的小小展位，已成为孟加拉国黄麻手工艺品打开中国大市场的一扇窗。”萨夫感慨地向记者表示。





机缘巧合，与进博会结下不解之缘

孟加拉国，因其适合的气候而盛产黄麻，黄麻在孟加拉国有“金纤维”之称。

具有浓郁孟加拉民族特色的黄麻手工艺制品，是以100%天然且可以被回收分解的黄麻为原材料，由孟加拉国的乡村手工艺人用传统手工方法制作完成，质朴的样式，蕴含着孟加拉国独特的文化和审美元素。

孟加拉的黄麻手工艺品能出现在进博会上，背后有一段机缘巧合的故事。

在达达公司的展台，记者遇到了萨夫最为重要的贸易合作伙伴杨峻。杨峻是直接促成萨夫和他的达达公司参加进博会的“关键先生”，他向记者道出了孟加拉黄麻手工艺品结缘进博会的故事。

长期从事中孟外贸工作的杨峻，早年主要从孟加拉进口虾壳，用于国内制药公司制作氨糖的原料。“孟加拉有个类似于广交会的交易会，我去过多次。”杨峻告诉记者，十几年前，他在孟加拉的交易会上接触到黄麻手工艺品，非常喜欢，还购买了一些带回到上海。

让孟加拉黄麻手工艺品在进博会上亮相，并成功地进入中国市场，是在杨峻认识萨夫之后。2017年，杨峻接待来上海的孟加拉商贸考察团，考察团有一位团员恰好是萨夫的大学同学，便向杨峻引荐了萨夫。

萨夫本科就读于孟加拉国内最优秀的大学达卡大学。因为喜爱中国，2011年萨夫开启了赴中国的留学之路，先是在武汉的高校完成了硕士学业，然后于2017年进入上海交通大学攻读博士学位。

入读交大的第一年，有一次萨夫到贵州参加社会实践，了解到贵州在积极推广当地特产，带动人们致富。“孟加拉国的黄麻，也可以复制这种模式。”受这次实践的启发，他和朋友创办了达达公司。

结识杨峻，也更加坚定了萨夫把黄麻手工艺品带到中国的信心。杨峻了解孟加拉黄麻的手工艺品，也是外贸领域的熟手，他在得知中国要在上海举办进博会后，马上建议萨夫：把孟加拉的黄麻手工艺品带到进博会。

然而，达达公司毫无出口经验，萨夫完全是一个生意场上的“小白”，把黄麻手工艺品带进进博会这么大的平台，是个不小的挑战。好在有杨峻这位鼎力相助的朋友，最终在相关进口代理公司等机构的多方协助下，历时6个月，顺利办好了相关出口单证。带着百余箱黄麻手工工艺品样品，更带着家乡人民的期盼，萨夫出现在首届进博会上，并成功获得了第一笔订单。

九年全勤生，达达不断成长壮大

自首届进博会起，达达公司每一届都不落下，成为名副其实的进博会“全勤生”。

进博会6天的会期毕竟短暂。但放大进博溢出效应的安排，让达达公司分享着365天的中国机遇。

在距离进博会展馆不远的虹桥品汇，达达公司的产品长期在这里进行展示和销售，具有异国风情的孟加拉国黄麻手工艺品，有了更持续的曝光度，也能触及更多的消费者。

对于达达公司而言，参加进博会的效应是肉眼可见的。萨夫告诉记者，通过进博会，达达得以接触到大量的客商，收获到源源不断的订单，公司规模因此快速扩大，“目前达达公司在孟加拉有三个工坊，带动超过3000名就业者”。

如今的达达公司，从没有客户，到只拥有中国客户，再发展到覆盖中国、美国、日本、阿拉伯国家、土耳其等很多国家，借助中国的电商平台，黄麻手工艺品打开了全球许多国家和地区的销路。

令萨夫有成就感的，不只是公司每年不断攀升的贸易额。在接受记者采访时，萨夫反复提及黄麻手工艺品的制作者群体，主要是孟加拉国贫穷地区的乡村妇女，她们受限于当地有限的条件，没有其他方式可以增加自己的收入。“通过进博会这个平台，为黄麻手工艺品打开了全球销路，也就可以给她们带来工作机会，增加她们的收入，甚至可以让她们的孩子们享受更多受教育的机会。”萨夫表示。

“四叶草”九年进博之旅，对萨夫而言，可谓是“奇幻之旅”：达达公司由籍籍无名到今天已小有名气。而在孟加拉国，越来越多的手工业者也通过萨夫和他创办的达达公司，切身感受到千里之外的中国市场，正在让她们的生活变得更加美好。

晨报记者 徐斌忠