

# 宁波第二趟 涉外商务包机 起飞

## 12位外贸人 赴欧洲“稳订单”



第二趟宁波涉外商务包机欧洲行成员出发前合影。通讯员 钱芳 供图

本报讯(记者 严瑾 通讯员 钱芳 孙家怡)继7月10日“全国首趟商务包机”起飞后,昨日,第二趟涉外商务包机航班中国东方航空 MU7103 宁波—米兰于上午9:49从宁波栎社国际机场起飞,预计约12小时后抵达米兰。12位宁波外贸人踏上“稳订单”之旅,赴欧洲拜访老客户、结识新朋友。

“如果没有疫情,我们每年都会出国谈生意。这次宁波给了难得的机会,我们打算花20天左右的时间,去意大利、德国、法国拜访七八位客户。有客户一听说我们要来,表示热烈欢迎,专程腾出休假的时间见我们。”宁波雅杉国际贸易有限公司负责人王志伟道出激动的心情。

王志伟告诉记者,他从事的户外家具用品,恰好是近期海外市场的热点。临行前,他密切关注过欧洲通货膨胀、零售商纷纷清库存的消息,“这次总算可以亲眼去大型商超证实一下,看看当地老百姓买东西究竟贵了多少?客户又想推出哪些新品,保持怎样的经营情况?”

“我们早已迫不及待,就等着包机启程!”宁波泓旺金属材料有限公司合伙人柴正礞特意在行李箱里,装满了公司出品的玻璃锅盖,准备带给阔别多年的那不勒斯老客户。

“我们为欧洲厨具提供配套材料,‘双

立人’等知名品牌背后都有我们的供应。这次拜访的贸易商还会向我们介绍三四家下游工厂。生意是靠面对面谈出来的,希望能多拿点订单!”柴正礞表示。

和王志伟、柴正礞登上同一航班的,还有宁波慈星股份有限公司负责海外技术支持的工作人员姜贯朋。他此行的目的并非卖货,而是为采购公司自动化纺织设备的意大利客商提供“售后”。

“意大利客户2月就收到了我们的设备,却一直没有人帮忙调试和维护。我们原本打算出去,但接连遇上上海疫情、航班熔断。这次宁波商务包机着实帮了大忙,让我们倍感振奋!我们打算把在意大利的客户都走一遍,挨家挨户上门服务。”姜贯朋告诉记者。

值得一提的是,此前在宁波搭乘全国首趟涉外商务往返包机航班的36位外贸人,将于北京时间7月22日凌晨在米兰踏上返程航班。他们之中有人拿下5年进口2亿美元肉类的大单,有人在匈牙利签下代理商,更有“100万美元订单失而复得”的好消息。

## 决战下半场!

### 宁波外贸人 如何拓市场“稳订单”?

“今年上半年,有太多意料之中,也有太多意料之外。我们享受RCEP的红利,经历大宗原材料价格波动,因上海疫情导致供应链受阻……所幸宁波外贸人‘东方不亮西方亮’,千方百计拓市场,我们有信心完成下半年目标。”7月20日,宁波外贸“老大哥”——中基宁波集团掌门人周巨乐在全市外贸企业座谈会上如此说。

今年前6个月,我市进出口总额达6322.5亿元,同比增长11.9%,坐稳了“中国外贸第六城”的位置。面对下半年国际形势动荡、全球疫情反复、海外通货膨胀等挑战,宁波外贸人仍需迎难而上。

### 1 扛旗争先“稳订单”

“百日攻坚,昨天走到了最后一天,今天我们的勇士又要出征了……扛旗争先,团结一致向前进!我们将会为这次出征进行授勋,光荣属于奋斗的凯越人!”

4月11日,宁波日用消费品进出口龙头企业——凯越集团董事长汤一浒的一篇“战斗檄文”刷屏外贸人的朋友圈。彼时的宁波外贸,正面临长三角疫情反复、供应链中断的严峻形势,却从未停下攻坚克难的脚步。

“今年,我们一定要完成年增长30%的目标。这是对企业组织能力的考验,也是一次练兵机会。我们围绕‘扛旗争先,三保一抓’行动,将进行‘百团大战’,派代表走访100个国家的1000座城市,开启新时代的‘长征’!”汤一浒的发言掷地有声。

“如今欧美市场通胀严重,老百姓存款少了,都把开支花在食物

等必需品上,家电消费急剧减少,客户被迫2-3折清库存。”卓力电器集团有限公司总裁张卓凡表示,“我们只有抓住一切可能争取订单,不断修炼精神力、锻炼竞争力”。

为此,卓力集团副总经理刘杰

### 2 瞄准机遇出奇招

难能可贵的是,面对复杂多变的贸易形势,宁波外贸人并非空有一腔热血,更有把握市场风向变化,调整产品或模式的洞察力和行动力。

2020年以来,海外疫情催生“宅经济”,让一批跨境电商企业尝到甜头。然而,时隔两年,海外消费者的“钱袋子”并不充裕,线上流量也回归常态。当跨境电商成为竞争激烈的红海,身处这一赛道的企业该如何突围?

宁波豪雅集团打出了一套组合拳。当中国卖家陷入价格战,公司拒绝“内卷”,每年投入5000万元研发费用,只求把产品做优做好;当海外消费者结束“宅生活”,公司一边开发户外旅游用品,一边在美国设立线下品牌体验店,另辟

在7月10日登上宁波首创、全国首趟涉外商务人员往返包机,一口气将欧洲行程发给20多个老客户,还要准备欧洲9月的展会。公司还有成员去美国出差,一边和老朋友“暖场”,一边“临市面”。

蹊径引流。

“光是5月,我们就敲定了8000多万美元的订单!”宁波长隆进出口有限公司业务副总许小锋的一席话,吸引了同行好奇的目光。从事服装设计生产的他没有卖关子,将公司逆势飘红的秘诀娓娓道来:

“我们这些年苦练内功,打造服装上下游供应链,收购了一家柬埔寨针织面料工厂,在价格上更有底气。如今,我们启用3D研发,拿到客户需求后,1天之内就能让客户扫描二维码在‘云端’看到‘成衣’,大幅减少沟通成本,缩短研发时间。”

此外,长隆公司不仅主打针织休闲服饰,还试水了冲锋衣、滑雪衣等高端路线。5月以来,公司额外收到德国、荷兰等欧洲国家的政府招标订单,获得门槛更高的收入来源。

### 3 “硬核力量”助力制造出海

“我们相信只有到市场和客户中去,才有更大机会获得商机。我们围绕日本三菱、韩国三星等国际头部客户,建立‘一客一策’的深度合作,和他们联合研发低碳再生材料等高性能产品,为外贸增长带来不竭动力。”金田股份公司常务副总裁楼国君表示。

宁波上市公司家联科技,则是全国生产生物基全降解日用塑料制品的“单项冠军”。它主要提供餐具产品、耐用性家居产品、生物全降解材料及其制品,和宜家、必胜客、星巴克、肯德基都是合作伙伴。

今年5月,公司收购子公司“家得宝”,加快在全降解产品领域的布局,为“双碳”提供环保的解决方案。此外,公司还拟投资7.5亿元,新建年产12万吨生物降解材料及制品、家居用品项目,打造行业标杆的“黑灯工厂”。

宁波家联科技常务副总孙超认为,非常时期,信心比黄金更重要,“下半年,我们打算继续提升北美市场的占有率,并积极开拓RCEP市场。我们还有同事参加宁波到意大利米兰的拓市场商务包机,联络老朋友、结识新朋友。” 记者 严瑾

## 一周楼市速递

### 量价齐增,二手房市场稳步向好

据南天房产数据平台显示,7月9日至15日,市三区(海曙、江北、鄞州)存量住宅成交量环比上升7%、成交总面积环比上升16%、成交总金额环比上升12%。

市三区成交均价为29837元/㎡,环比上升0.5%;其中:海曙区的成交均价为25764元/㎡,环比上升3.6%,江北区成交均价为29734元/㎡,环比持平,鄞州区的成交均价为34013元/㎡,环比持平。

存量住宅面积段成交周占比情况:50㎡以下的一居室成交量占比为10%、环比持平;50-90㎡两居室成交量占比为44%、环比下降6%;90-140㎡三居室成交量占比为33%、环比下降20%;140㎡以上豪宅成交量占比13%,环比上升70%。

存量住宅的购房目的占比情况:首次购房占比42%,改善住房占比48%,其他占比10%。

宁波各区域住房租赁成交周占比情

况:海曙区占比30%,鄞州区占比为46%,江北区占比13%,其他占比11%。上周住房租赁成交量环比持平,成交均价30.24元/㎡,环比下降3%。

新政施行至今,二手房住宅买卖成交量一直稳步增长,根据南天房产平台数据显示,购买二手房住宅的客户群体中选择住房按揭贷款方式购房占比72.16%,其中商业性贷款占比83%,公积金按揭贷款及公积金商业组合按揭贷款占比17%。

与此同时,南天房产深化“省心、称心、放心”品质服务举措,提升“存量房网签”、“公积金贷款面签”、“不动产登记‘码上办’”等一站式服务,为甬城购房者夏日中带来更为便捷舒心的服务体验。

记者 余涌 通讯员 赵益芳