



全国首架拓市场商务包机返程。通讯员 朱峰磊 供图

满载而归！ 全国首架 拓市场商务包机返程 宁波外贸人 收获了什么？

“满载而归，不虚此行！”

北京时间7月22日2:28，全国首架涉外商务人员拓市场往返包机从意大利米兰返程。36位宁波外贸人历经12天的跨国游历，于当天14:05顺利抵达杭州萧山国际机场。

这批在疫情期间“勇闯世界”的先行者，与阔别多年的欧洲老友擦出了合作的“火花”，不少人捧回梦寐以求的订单。

“生意是靠面对面谈出来的”，宁波排除万难争取的包机“出海”机会，正是宁波外贸人“抢订单”“拓市场”的底气。

1 面对面迎来意外“订单雨”

“这次欧洲行，我们收获满满当当的订单，还有意外惊喜！一位以前不抱希望的大客户也同意和我们合作，感觉非常值得。”宁波瑞曼克斯门窗配件有限公司总经理丁言东一边踏上凯旋的航班，一边梳理谈妥的项目，露出了欣慰的笑容。

回想刚到欧洲时，丁言东一出机场就开启马不停蹄的“闪电战”，拖着行李奔向客户，并在7月12日与波兰老朋友见面，夺回差点错失的100万美元订单。

随后，丁言东联系了一家原本只作为备选的客户，没想到歪打正着，双方很快就“看对眼”了。原来，近期户外经济在欧洲火爆，客户想顺势开发一款电动遮阳棚。

得益于多年深耕电动卷帘配件的技术积累，丁言东很快就参照流行款式，给出了一套“专业对口”的报价解决方案。客户心悦诚服，立马安排共进午餐，和他畅聊了一下午。

客户惊喜地对丁言东说：“你是我们近3年来见到的第一个亚洲人！”丁言东激动地告诉记者：“他们

也非常想来中国看看，已经和我们签下10多万美元的模具订单，这也让我的同事们倍感振奋。”

此行确保了公司下半年的订单，丁言东也终于安心了。

同样收获远超预期的，还有宁波规模最大的肉类进口商——联邦昌运国际贸易有限公司执行董事孙崇龙。

临行前，孙崇龙的愿望是“为宁波市民的餐桌添一块中东欧牛肉”，如今，他不仅实现了这一目标，还肩负了几家“中国总代理”的重任。

“我们在驻拉脱维亚大使馆商务参赞的帮助和见证下，签下下一个当地牛羊肉工厂的总代理，5年内计划进口1亿美元。进口准入申请一经通过，我们立刻把贸易做起来。”孙崇龙说。

孙崇龙还“牵手”匈牙利“老字号”肉类工厂，签下5年内进口2亿美元的大单。他说，这次包机之行，坚定了他们“进军”中东欧的信心。宁波与中东欧有深厚的合作基础，扩大肉类等大宗商品贸易大有可为。

2 “手牵手”迈向国际舞台

正如宁波市商务局副局长韩隽所说，宁波商务包机欧洲行，是一场“稳订单”之旅，更是一场“鼓信心”之旅。宁波外贸人的收获远不止“欧元”“美金”，更有国际市场的最新动态，以及海外“朋友圈”千金难买的深情厚谊。

浙江宝林达玩具制造有限公司创始人魏国文此行特地带上了原创IP“小艺”。她放进行李箱的样品全部发给了匈牙利、荷兰、意大利的客户。而让她感触最深的，不只是收获1000万美元的意向性订单，更是外商对“小艺”的高度认可。

“出发前，我们只是顺手把‘小艺’玩偶带在身边，没想到所有客人都爱不释手。我们解释道，‘小艺’的形象，源于汉字‘艺’的变体，他们一听说背后的中国文化内涵，便非常希望把它的故事带到欧洲。”魏国文说，“我们走在欧洲城市的马路上，‘小艺’的‘回头率’也很高咯。”

更让魏国文意外的是，她与意大利代理商聊起“小艺”，竟碰撞出文化出海的灵感。对方想开发“小艺”主题的益智玩具、游戏、绘本，使它融入欧洲的教育理念，让“小艺”亮相2023年的展会，助力国创IP走向世界。

丁言东则趁着“临市面”的机会，密切关注市场的变化。尽管欧洲通货膨胀、欧元与美元汇率倒挂，但丁言东与客户

“保持优势，开拓新品”的理念是一致的。

丁言东注意到，有欧洲客户开始做太阳能板，便萌生把这些光伏产品“引进来”的念头。在产业转移引发热议的背景下，丁言东通过与客户交流，加深了海外客商对中国在全球供应链中优势的理解。

“之前，客户不断收到东南亚供应商的报价，价格确实便宜。但他们对产品专业度的需求，还得靠中国企业满足。尤其是宁波，背靠世界第一大港，有着雄厚的机电和模具产业集群，依然具备竞争力。”丁言东称，更重要的是，宁波外贸人带着满满的诚意包机“走出去”，更坚定了海外客户合作的信心。

继“首战告捷”后，从宁波起飞的第二趟涉外商务包机，已于北京时间7月21日晚载着12位宁波外贸人抵达意大利米兰，开启一场拓市接力。

宁波市商务局对外贸易促进处处长、商务团团长费建明总结了首次包机的收获：“我们圆满完成了4个目标：一是稳订单；二是强信心；三是展形象；四是做保障。我们向外界呈现了宁波开放型城市的形象，也增强了世界各地合作伙伴的信心。我们期待能建立起常态化的包机渠道，开启一趟又一趟‘拓市场’的接力跑。”

记者 严瑾

兴业银行宁波分行发放宁波市首笔“排污权”抵押贷款

7月21日，宁波新福钦白粉有限公司（以下简称“新福公司”）通过“排污权”抵押，成功落地兴业银行宁波分行1500万元贷款，使企业排污权证上的数字变为支持企业升级改造的“真金白银”。这是宁波市内发放的首笔“排污权”抵押贷款，为宁波市金融支持环境权益发展探索出了一条高质量、可持续的新路径。

“排污权”抵押贷款是企业以所拥有

的“排污权”为抵押，向银行申请贷款的一种创新型绿色金融产品。兴业银行宁波分行在宁波市生态环境局指导下，积极走访辖内拥有“排污权”配额的企业，推动“排污权”抵押贷款业务落地。

宁波新福钦白粉有限公司成立于2000年，在2007年即与兴业银行宁波分行建立了融资合作关系。

在了解到该企业有技改扩产需求后，兴业银行宁波分行联合市区两级生

态环境部门共同服务企业，提供“政策上门，融资跟进”的一对一服务，为企业量身定制基于“排污权”抵押的绿色融资方案，并帮助企业梳理符合绿色低碳导向的资金用途。由于是宁波市首笔业务，缺乏当地市场价值参考和具体案例，不少专业评估机构表示难以提供评估服务。兴业银行宁波分行与建银（浙江）房地产土地资产评估公司多轮沟通商谈，仔细研究相关政策和省内其他地

区案例，最终使用成本评估法，参考“排污权”有偿使用费和剩余年限，核定了该笔“排污权”的市场价值，该评估报告也将成为宁波地区“排污权”资产评估参考模板。

兴业银行宁波分行表示，未来将帮助宁波市800多家排污企业实现“排污权”“变现”，为宁波市金融力量支持绿色发展开拓出可持续的新路径。

华冠臣 彭文文 徐宇丹