

再出发!

# 宁波外贸 “百团千企万人” 出海拓市 踏上新征程

“百团千企万人”首发团启程。  
市商务局供图



12月5日傍晚,宁波瑞曼斯克门窗配件有限公司总经理丁言东带着满满当当的20公斤行李箱,乘飞机抵达阿联酋。

这是他时隔三年后再次来到中东。疫情前,他每年都要来此参加展会,拜访客户。此行也是他继7月份参加“宁波商务包机欧洲行”后,第三次主动出击,加入海外拓市行动。

12月2日,宁波吹响“百团千企万人”拓市场促招引的号角,力争半年内吸引超1万名外贸人出境拓市,拉动100亿美元新订单。6日,宁波“百团千企万人”首发团从上海出发,将在接下来的10多天里前往阿联酋、印尼、日本进行工作访问。

作为中国第六座“外贸万亿之城”,宁波在全国率先打响拓市场的“发令枪”,向数以万计的外贸人释放“稳订单、增信心”的信号。

不少宁波外贸企业纷纷预订出境机票,甚至把2023年的海外参展计划提上行程,向三年未曾谋面的老朋友、新客户抛出“橄榄枝”。



即将赴泰国出差的Erdem(右)在参加美博交易会。  
通讯员供图

## 1 “生意是靠面对面谈出来的”

今年7月,丁言东在宁波搭乘全国首趟拓市场往返包机,不仅让百万美元的订单失而复得,还敲定了下半年的生产计划。尝到出海拓市的“甜头”后,他又在11月底马不停蹄地奔赴英国,再从以色列来到阿联酋,开启久违的“空中飞人”模式。

丁言东告诉记者,这次他去阿联酋将约见一位三年未见的老客户。以前,这位客人每季度都会向他下订单,但今年的新订单却迟迟不来,只发来一句冰冷的“暂时不需要了”。他发邮件再三追问“是价格问题,还是产品问题”,却从未得到正面回复,便想当面问个明白。

“只要客户肯告诉我深层次的需求,我就有把握和他一起改进工艺,希望能‘收复失地’!”丁言东相信,生意是靠面对面谈出来的。上周,他刚拜访了一位拥有数百亩工厂、实力不

容小觑的英国客商,对方被他的诚意和实力打动,和他签下试订单,再次坚定了他“走出去”的决心。

更让丁言东开怀的是,宁波“百团千企万人”拓市场促招引的行动,来得恰逢其时、鼓舞人心,和企业迫切的需要不谋而合。他觉得自己不是孤军奋战,而是和宁波外贸的“百万雄师”一起并肩抱团闯世界。

“我们觉得现在无论如何都要‘走出去’了!”宁波康立特电子有限公司总经理助理林程娜告诉记者,公司主营太阳能板等新能源产品,中东国家正是其重要市场。这周六,他们将参加阔别三年的第八届中国品牌商品沙特智造展。

“宁波的政府部门对外贸非常支持,疫情期间想方设法为我们打开市场。前两年,我们都是委托海外子公司的同事帮忙参展,但沟通成本高,

来回跑忙不过来,邮寄样品也不方便。有了‘百团千企万人’行动支持,我们可以放心大胆地安排明年的参展计划。”林程娜说。

宁波企业家们拓市场的目的地,远不止首发团前往的中东。作为一位从业约30年的“老外贸”,宁波外贸百强企业美博集团“掌门人”梅飞珍6日便动身前往香港,而公司的另两名外籍员工——意大利工程师老贝和土耳其小伙Erdem也踏上飞往泰国的旅途。

“上周六,我们在公司内部举办了一场‘美博交易会’,让疫情以来加入公司、从没参加过线下广交会的新员工模拟参加展会的实况,培养外贸人必备的沟通技能,为后续的出征‘练兵’。明年我们计划安排表现优秀的1到2名新人出国拓市场。”梅飞珍说。

## 2 “百团千企万人”恰逢其时

宁波的“百团千企万人”拓市场促招引行动,被业内人士视为宁波包机首创首发效应的延伸。

近期,来自长三角、珠三角等地的全国其他外贸大市,也纷纷开启“抢订单”模式——

12月4日,由近百人组成的浙江商务包机团从杭州飞往东京,成为浙江启动“千团万企拓市场抢订单”行动后率先“走出去”的“抢单团”。而在11月底,佛山经贸代表团一行44人赴波兰开展经贸行动,成为广东省内率先重启海外经济交流活动的城市。

这些出海拓市行动,叠加12月以来上海、南京、杭州、宁波等长三角重点城市优化调整疫情防控措施的消息,让不少外贸相关从业者感受到积极的信号。

浙江米奥兰特商务会展股份有限公司是第十三届中国(阿联酋)贸易博览会的组展单位。该展会于12月19日至21日举办,吸引88家宁波企业现场参展。米奥兰特宁波区域负责人吴恒翀告诉记者,在宁波外贸人的踊跃参与下,展会摊位很快售罄,甚至比疫情前更为火爆。

“我们相信沉寂了三年会展行业将迎来复苏,厚积薄发。宁波在国内率先打响‘发令枪’,给其他城市做出良好的示范。后续,我们将和宁波的商务相关部门沟通,开辟‘双线双展’模式,从外贸企业的痛点着手,切实帮助企业‘走出去’‘抢订单’。”吴恒翀表示。

在宁波新东方工贸有限公司总经理、财经作家朱秋城看来,宁波的“百团千企万人”行动,彰显宁波作为

“外贸万亿之城”的信心和决心,和此前的宁波商务包机欧洲行一样,在全国具有开创性和引领性。

朱秋城提到,今年以来,大量中国外贸企业面临外需下滑、海外通胀等压力,迫切需要了解海外市场行情,却因重重顾虑而未能行动。宁波大规模、成系统地组织“出海”,将打消企业的后顾之忧。

“宁波外贸人在全国率先‘出海’拓市,将向海外客商传递中国的最新情况,坚定外商向中国下单采购的信心。”朱秋城指出,“同时,在欧美购买力下滑的背景下,‘一带一路’沿线和RCEP国家非常值得关注。宁波组织去中东和RCEP国家实地考察,也将在‘信心比黄金更重要’的当前,提振广大企业家的信心。”

记者 严瑾 通讯员 商舞