

# 浙組團包機 飛歐日搶單 收疫情失地

## 穩步復常

「浙江省是此次中國參展組團中規模最大的省級組團，共有31家企業參展，其中5家企業到現場參展，其餘則通過代參展的形式參與。」當地時間12月5日，抵達法國參加歐洲食品配料、健康原料展的浙江時代國際展覽服務有限公司銷售總監張華靜正在核對當天的行程，翌日就要開始布展。

「參展企業的時間表早已排滿，很多外國客戶一聽說我們會來現場，就馬上預約面談。展會結束後，我們還會實地拜訪在法國和德國的客戶。」張華靜所在的公司是浙江省商務廳牽頭組織的「千團萬企拓市場搶單行動」第一批出發的境外商務團。來自全省各地的幾百名外貿企業代表滿懷着期待和憧憬，分別前往歐洲、日本和中東，為搶佔明年的出口訂單和市場做好準備。

據悉，後續浙江省還將通過包機、拼機、航班等模式組織超1萬家企業赴境外參加經貿活動。 ◆香港文匯報記者 王莉 連線歐洲報道

◆浙江企業組團參加德國科隆國際傢具博覽會。受訪者供圖



## 外貿企業：

# 無論如何都要走出去

「這」是我們近三年來第一次出去參展。「視頻聊肯定不如見面聊」「相信這次一定會有很大收穫」……候機大廳裏，企業代表聊得熱火朝天。張華靜參加的「歐洲團」是「千團萬企拓市場搶單行動」的首站。該團秘書長李琳介紹，6天行程目的地包括法國和德國，一方面組織企業參加境外展會，另一方面也將與當地經貿部門、企業等進行對接，促進外貿，吸引外資。她說：「我們希望通過政府部門帶頭走出去，向企業釋放更積極的信號，讓他們更有信心、有意願主動走出去。」

### 終見新客戶增信心

張華靜抵達歐洲時，一支由96人組成的「搶單團」也從浙江嘉興出發抵達日本參加AFF紡織服裝展。「這次一共約了六家客戶，已經跑了三家了，效果不錯，客戶都有加大訂單的意向。」嘉興杉惠服飾有限公司經理華一帆一天之內就跑了橫濱和涉谷兩個地區，其中有一位還是從未見過的「跨國網友」。「這位客戶之前曾打過小樣，但還沒下過大貨，畢竟沒有面對面聊過不放心也是在所難免的。」見完客戶後，華一帆信心滿滿，「客戶對我們的新產品很感興趣，而且他也正好要參加服裝展，我們約了在展會上一邊看展品一邊再詳談，下訂單的可能性很大。」

嘉興平湖愛麗貿易公司負責人徐益紅見到老客戶後，首先拿出了業務員託她帶給日本客戶的結婚喜糖。當與客戶深入交流後，徐益紅發現日本客戶已開始大量使用可再生棉等環保原材生產成衣，甚至連垃圾桶、展板、卡包等都是用舊衣回收的可再生棉製成。這個信息給了她很大啟發，見完客戶後她第一時間聯繫了國內供應商，準備調整生產策略。

### 面談追回百萬訂單

今年7月參加了「寧波商務包機歐洲行」，追回百萬訂單的寧波瑞曼斯克門窗配件有限公司總經理丁言東，近日又乘勝出擊，帶著20公

斤行李，跟隨寧波首發團飛赴中東。「阿聯酋有位客人每季度都會準時下單，但最新的訂單卻遲遲沒來，發郵件再三追問也沒有正面回覆，所以這次去就想當面問個明白。」丁言東說，生意是靠面對面談出來的，希望這次也能「收復失地」。

「現在無論如何都要『走出去』了。」寧波康立特電子有限公司總經理助理林程娜也有同感，「前兩年，我們都是委託海外子公司幫忙參展，但溝通成本高，來回跑忙不過來，郵寄樣品也不方便。有了『百團千企萬人』行動支持，我們可以放心大膽地安排明年的參展計劃。」

### 七成客達合作意向

「這次參展的效果有點出乎我們的意料，畢竟已經缺席三年了，但沒想到老客戶都回來了，同時還收穫了很多新客戶。」剛參加完德國科隆國際傢具博覽會的浙江安吉德卡辦公系統有限公司銷售總監汪應駿告訴香港文匯報記者，「展會期間，我們現場接待了近百批客戶，其中有六七成都達成了合作意向，這為我們明年的生產奠定了基礎。」

浙江省安吉縣商務局相關負責人介紹，德國科隆國際傢具博覽會是安吉企業拓展海外市場的重要渠道，今年恢復線下展展後，安吉17家企業立即報名參展，商務部門還提前為企業規劃「南京—河內—法蘭克福」的包機路線。

### 收穫一手市場反饋

「自從線下展中斷後，我們就缺少了市場的第一手信息，所以這次參展對我們的客戶關係維護、新業務開拓和2023年貿易形勢研判，都有着非常重要的意義。」恒林家居股份有限公司銷售總監曾衛說，此次展會他們帶去了三年來研發的十多個系列、30餘款新品，得到了市場的第一手信息。「面對面的交流溝通非常重要。現場客戶就從價格、舒適度等方面給出評價，我們根據評價來調整產品，讓產品更好地適應市場需求。」



◆浙江嘉興包機組團赴日本參展。受訪者供圖

◆浙江企業深入德國客戶企業調研。受訪者供圖

## 久未「出海」顧慮多 政府統籌更安心

特稿

「我真的很佩服浙江政府和企業的行動力。」德國浙江總商會會員易帆告訴香港文匯報記者，浙江「千團萬企拓市場搶單行動」歐洲團其中一站就來到了德國浙江總商會，「聊的都是乾貨，我們聽完都很有回浙江投資的想法。特別是這次政府組織企業來歐洲參展和對接客戶，讓我們深深感受到這種政企良性合作的氛圍，這對於企業來說是最難能可貴的。」

### 防疫政策調整 出境洽談趨多

這是一場有準備的「硬仗」。浙江嘉興市商務局局長張月琴介紹說：「其實早在今年7月，我們就開始籌劃組織，最初有80多家企業報名參與，但沒過多久就有一半企業因為擔心國外疫情、防疫政策等原因打了

「退堂鼓」。了解情況後，我們就決定採用包機或拼機的方式，同時還特別安排政府工作人員陪同企業一起去，保障行程中可能遇到的突發情況，以解決企業後顧之憂。」目前嘉興市僅12月份就已確定5個團組出境。

浙江省商務廳相關人員向媒體表示，此次組織「千團萬企拓市場搶單行動」主要就是為了向企業釋放一個信號，呼籲大家隨着疫情防控措施的優化，是時候要「出海」做生意了。

「我們也是觀望了很久最終下定決心，全程跟着政府的團走。」嘉興瑞麗家紡董事長費中富說，「行程中有拜訪商會和當地浙商的規劃，我們非常需要這樣的安排，因為已經三年沒去參展了，我們也不敢確定目前當地一些行業和企業的現貨情況，跟着政府團更能快速了解。」

在美國經營海外倉的浙江商人金英漢也有同感，「這幾天，隨着中國防疫政策的不斷調整，我已經接到了十幾個客戶的電話，都說已經在安排來美國考察了。他們中有很多都是非常有意向的客戶，只不過過去實地看過，多少有點不放心，畢竟幾十萬上百萬的貨物漂洋過海交到我們手裏，這種心情可以理解。但我們相信，接下來肯定會有越來越多的中國客戶和我們達成合作。」

◆香港文匯報記者 王莉杭州報道



△浙江組團的「歐洲團」走訪德國浙江總商會。受訪者供圖

## 福建籌備「招商辦」 開年赴美三大展會

香港文匯報訊（記者何德花福建報道）「商務廳在組建一個招商辦，接下來準備專職招商。」福建省商務廳相關人士透露，受疫情和國際複雜多變政治經濟形勢影響，福建企業普遍面臨訂單下滑和轉移、供應鏈不暢、經營壓力大等困難。據福建省商務廳介紹，將盡快啟動2023年「福品銷全球」系列活動，拓展組團參展線路。據了解，明年1月中旬，福建外貿企業將啟動「海外搶訂單」美國行程，一次性參加美國國際五金工具及花園用品博覽會、美國拉斯維加斯家居暨裝飾品博覽會、美國紐約國際禮品及家庭用品博覽會三個展，並考察美國海外倉及美國家居賣場等地。據了解，今年下半年以來，福建省商務

廳先後成功組織「福品銷全球」香港行、RCEP行活動。11月底，又啟動系列活動第三站歐洲行，福建展商數量約佔全國參展企業的20%。

### 泉州補助企業參展費機票

作為福建省最重要的製造業城市，今年下半年以來，泉州就已密集出台《海外搶單專項行動方案》《2022年推動企業開拓國際市場若干措施》等支持舉措，對企業展位費用給予70%補助，對赴境外走訪客戶的企業人員往返機票費用給予80%補助，對組團承辦單位給予10萬—20萬元人民幣分檔補助。泉州相關部門還與航空公司協調，保證企業的往返艙位，最大限度避免因航班斷導導致企業工作人員滯留境

外，「出海搶訂單」已成為泉州實體經濟突圍的一個重要方式。

「這是三年來第一次到歐洲參展，我們的戶外運動產品很受歡迎，給了我們很大信心。」日前參加德國慕尼黑ISPO展的福建泉州某戶外運動用品公司負責人告訴香港文匯報記者，此次德國展共有十個場館，聚焦體育運動類商品，國際化很高，有50多個國家和地區的1,500多家參展商，中國的展商數量僅次於德國、意大利與法國。

「客戶對我們的認可度很高，因為很久沒有到海外參展了，這次我們展出了一些比較有創新性的產品，受到客戶的青睞。」另一位參展的許姓參展商告訴香港文匯報記者，面對面的交流給了彼此很多

信任感，訂單達成比線上交流簡單多了。「有位客戶第一天就在展會現場下單2,000套運動服裝，給了我們企業接單很大的信心。」銳駿體育負責人說，今年的展位很緊俏，企業去年就提前預定展位，此次派出4名業務人員參展，現場接待80多名專業採購商。

### 港貿發局助閩企對接買家

「香港貿發局全球50個辦事處會積極招攬全球買家，配對專員會按買家的採購要求，挑選合適展商，安排雙方線上線下洽談，促成合作。」香港貿發局福建代表處相關人士介紹，2023年香港有系列國際知名展覽會，如1月的香港玩具展，香港嬰兒用品展，4月的香港國際春季燈飾展

等，正積極組織福建企業參展。不僅可以借力香港接觸最新國際市場資訊，還可以幫助福建重點產業形成具有區域競爭力的優勢產業鏈，打造福建外貿優勢品牌，擴展海外市場。



◆福建運動用品外貿企業參加德國慕尼黑ISPO展。網上圖片