

包邮区飞夺外贸订单记

本报记者 万笑天 北京报道

39 岁的丁言东成了“网红”。过去半年，他频繁出现在《人民日报》、新华社、《宁波日报》头版以及众多短视频报道中。尽管他认为，自己只是做了一个外贸人本该做的、很普通的事情：出国开展商务洽谈、参加展会。

至暗时刻

“我觉得我感染新冠不会死，但没有订单的话，麻烦就大了。”

“感觉特别焦虑，真的是生死存亡的时候。”2022年6月，丁言东面对的是自4月份以来都没有太大起色的订单量，工厂里有一部分工人调休了，四五条生产线，开着的只有1条。可以说是公司成立11年来最艰难的时光。

2022年4月，订单下行压力凸显。丁言东说，整个4月份订单少了40%，原因有很多，主要是俄乌局势、欧洲通货膨胀、内需减少等因素影响。客户主要以月为单位下订单，也有些是按季度。

一个合作了八九年的波兰客户，也发生了变故，被人收购。尽管一直有沟通，但丁言东最后才知道这一消息。这个客户每年都下单，且订单量都比较大，接近他公司全年订单量的三分之一。

形势在丁言东眼里变得被动。他猜测：“因为没法见面，他也不好直接跟我们讲。”由于客户的所有产品都是丁言东他们开发，所以丁言东一时并不担心客户会找别的供应商替代，不过与新公司团队对接后，对方提出了一些严苛的要求，比如不愿付定金、价格要减半等，这些是他不能接受的。

丁言东的生意遍及全球，2019年他有60多天在国外拜访客户，中东、大洋洲、南美洲、欧洲都会去，基于风险分散，他不喜欢将客户都集中于一个市场。直接拜访客户，或者在展会上与对方面对面

起飞

宁波组织包机2批8班次，累计服务600人，完成订单额20亿美元。

从2022年6月13日宁波商务人员出境专班成立算起，到包机起飞，前后用了27天。

“我们长期以来跟航空系统保持着密切关系，第一时间跟东方航空联系，非常迅速地拟定了飞行方案。”宁波市商务局局长张延在接受浙江之声采访时说。得益于宁波坚持的中国—中东欧政策，布达佩斯愿意接受宁波的包机，当地机场愿意配合回程航班。第一批两趟包机目的地选为布达佩斯和意大利米兰，第二批包机的目的地均在布达佩斯。

各方手续办妥，2022年7月10日，36人坐在飞往布达佩斯被命名为MU7101的飞机上，其中6人是包括费建明在内的公务人员。

费建明原本估计，总共有80人可以搭上这趟航班，实际结果在此基础上再腰斩。上座率不高，主要原因是签证过签率太低。费建明表示，签证过签率在50%以内。因为外交对等原则，去国外需要向当地大使馆提供充足的证明，否则签证就“全军覆没”。此外，有一些

变化正在发生

“亲身参展，我们可以直接上前跟客户沟通，主动权更多。”

“我们想到却难做到的事，你们做到了。”首班包机起飞后，张延从其他城市同仁口中听到最多的，就是这句话。

嘉兴市在2021年的外贸依存度达到59.5%，2022年7月，嘉兴市商务局也开始谋划包机出境，抢订单、客商。嘉兴市商务局长张月琴说，通过线上线下宣传组织，先后有80多人报名参与。后来因为日本疫情形势复杂，包机计划被搁置。

也是在那时，通常在9月份举办的日本东京亚洲纺织成衣展(AFF)被推迟至12月。华一帆上一次到日本是4年前，他是嘉兴市杉惠服饰有限公司的业

务经理，往年AFF，公司都会派人参加。2022年12月4日上午，由嘉兴市组织的包机从杭州萧山机场飞赴日本东京，开展为期7天的商务活动，包机共有50家企业，以纺织服装企业为主，共96人，包括商务局等部门组成的“后勤组”8人。华一帆和同事2人即在此行中。他说，签证有政府的绿色通道，从准备资料到通过，用了两周左右，机票价格是当时售价的一半，政府承担了很多费用。

沟通，是包括他在内大多数外贸人做生意的方式。

但2020年全球新冠疫情的暴发让这一切中断了。丁言东开始经营阿里巴巴国际站等线上平台，这些此前从未触及过。他在这些平台上花了很多力气，把产品的优势展示出来，每年还要付10多万元的服务费。不断梳理联系此前展会上的潜在客户，在疫情期间也有了一些合作。

疫情中并非总是艰难，有些时候生意好做。丁言东觉得2021年还不错，那时因对中国的物流没有信心，客户恐慌性下单，额外储备了很多货做库存。但这样的日子终究短暂。

疫情发生后，原材料价格暴涨，船运费增加，运力减少，市场疲软，“有订单很多问题可以掩盖”，所以客户订单出现问题后，他感到绝望，走出国门的念头愈加强烈，想与客户见面沟通，看看那些迟迟未下订单的客户是何状况。宁波的2.4万家中小外贸企业，与丁言东面临着相似的问题。“我觉得我感染新冠不会死，但没有订单的话，麻烦就大了。”

包机像一场及时雨。丁言东从宁波商务局公众号等渠道，得知政府要组织包机，于是在小程序上报了名。2022年5月30日，宁波市商务局对外贸易促进处处长费建明，即在朋友圈中分享了这一消息。



2022年7月，丁言东在波兰与客户看老样品，谈新项目。

人拿到签证，担心感染新冠，且7月是欧洲国家的休假期，也没有大型展览，因而放弃了出行。

3个多月后，丁言东第二次自己出国时，办签证花了很长时间。“没有疫情前那么好办。”他说，要求的资料比较多，包括公司流水等，十分琐碎，在疫情之前，10天左右可以办好，现在至少需要两三周。为办妥手续，丁言东找了黄牛，在上

海目的地国的领事馆排队抢号。

有政府的帮助，在7月10日出发前一天，丁言东有惊无险地拿到了签证。凌晨4点，他就起来检查行李，28英寸和20英寸的行李箱各一个，还有一个背包，基本上都装满了，因为五金产品多，行李重量有30公斤，其中25公斤是样品和资料。

这对丁言东而言不是什么问题。“只要能出去，对我们来讲，这

次出国。

“这是回归正常的事情。可能我们现在回归正常很需要鼓舞、需要信心。本来出去谈订单就是天经地义的。”丁言东说。

自2022年7月10日之后，到9月21日的2个多月的时间里，从宁波又飞出了3趟包机，最后一趟飞往布达佩斯的包机上有136人。2022年上半年，宁波进

出口值6322.5亿元，居全国城市第六位，对外贸的依存度一度高达80%。



2022年7月，丁言东(右)在波兰参观当地客户的工厂。

当听到要组织包机，解决企业出入境困难的问题时，费建明不敢想象。“这种事怎么搞？”他记得，从2022年5月底开始，浙江省省长王浩多次提出要加大力度稳外贸，加快落实商务包机政策。

浙江是外贸大省，杭州海关数据显示，2012年至2021年间，浙江外贸依存度在47.0%~57.4%之间波动，这十年平均外贸依存度为51.9%，高于同期全国水平，外贸是

拉动浙江经济增长、带动就业的重要因素。

另据宁波市商务局对1982家年进出口额超千万美元企业的监测，截至2022年6月底，在手出口订单同比下降的企业占比超四成。2022年12月初，宁波外贸企业在手和新签订单指数连续6周低于50%的荣枯线，对美出口连续3个月下降幅度超10%。

2022年，国外的展会陆续恢

复，但走出国门并不那么容易，并且在实施航班熔断机制的情况下，回国的机票很难买到。

根据民航局发布的数据，2022年1月到5月末，实施熔断312次，减少入境客运航班768班。

包机则不存在熔断的问题。在省里的支持下，费建明说，一次次开会落实方案，商务厅跟相关部门之间协商，问流程该怎么做。“慢慢地，至少有一个框架出来了。”

如今，中东的展会上，中国企业的身影再次多了起来。在本届中国商品智造展上，有168家中国参展企业，228个展位。李峰也不再拘泥于严格的防疫，他感叹，原来这些市场都是中国人的，这两年没有出来，越南、印度、土耳其的企业就顺势而上。

丁言东也有这样的感受。他在迪拜BIG5展上看到，土耳其的展馆已经把中国馆取代了。“他们阵势搞得很大，以前中国馆才会有那种效果。今年中国企业加起来大约有五六十家，但这个展最辉煌的时候，中国有两三百家企业去。”

转型升级，给丁言东很大震撼。

“从一个和我们差不多的普通工厂，变成几万平方米的现代化工厂。”丁言东觉得客户的进步太大了，自己也要进步，升级设备，和合作伙伴匹配。

12天，9位客户，除了周末公司休息没有安排，丁言东都在拜访客户，联络感情。最后返回米兰时，他没有按照计划坐火车，而是打了出租车，1个小时的车程，190多欧元。“庆祝一下！”

2022年7月21日，第二趟商务包机从宁波起飞，载着12名外贸人抵达意大利米兰，同时接回费建明、丁言东一行人。

一个多月后，2022年8月30日，第二批宁波商务包机飞往布达佩斯，有75人前往。9月21日，136人再次从宁波出发，这时他们要奔赴德国科隆国际五金工具展、德国法兰克福照明展等行业龙头展，也有企业前往法国、意大利、西班牙等地。至此，宁波组织包机2批8班次，累计服务600人，完成订单额20亿美元。

2022年12月23日，费建明5天的酒店隔离结束，被告知可以自行离开。谈起企业出国拓市，他认为，现在企业正常出国就好，政府鼓励企业放心走出去，政务团起了带头引导作用。

近期，通过对出国企业申报奖励的统计，费建明拿到了自2022年6月21日政策出台，到10月31日企业派人赴境外参展、开展商务洽谈的人数，2021年进出口额超过6000万元的外贸企业，4个多月有300余家，超过1000人出境。

第二次出国，丁言东拿到了约120万美元的订单，2023年第一季度有了保障。未来的出行计划，丁言东已提前策划好，2023年4月份计划去澳大利亚，六七月去德国，九十月去南美，至少要出国5次。

有的客户不会直接压价，会问华一帆在东南亚有没有合作的工厂。不过他表示，对于有质量要求的，不会这样比较价格。RCEP（指区域全面经济伙伴关系协定）实施后，东南亚向日本出口服装免税，中国几年后才会逐步免税。

晚上回来八九点钟，他发现有些大型商超已经关门了，住所在池

恢复常态

如今，中东的展会上，中国企业的身影再次多了起来。

现场参加展会的效果立竿见影。2022年12月10日回国后，华一帆在隔离酒店便开视频会议，与同事商量准备展会上接到意向订单的样衣。

此时，丁言东在青岛的酒店隔离。第一次出国收获颇丰，为筹划下一年的订单，他于2022年11月26日再次出国，拜访英国、以色列的客户，参加迪拜五大行业国际展览会(BIG5)。

当费建明所在的宁波政务团到阿联酋访问时，才知道丁言东早已到了。2022年12月4日，浙江启动“千团万企拓市场抢订单行动”。由浙江省商务厅以及宁波、嘉兴等地商务局和企业代表组成多个商务团，分别赶赴欧洲、日本、阿联酋等地参展，开展商务洽谈。

2022年12月6日，李峰随宁波政务团一起出发，他是上海凯宸会展有限公司负责人，提前为12月14日举办的第八届中国(沙特)商品智造展做准备。

疫情发生前，李峰一年有一半时间在沙特，另一半在国内。疫情发生后第一次出国办展是2021年底，在沙特举办的第七届中国商品智造展，如今恰好时隔一年，情况天差地别。

那时中国企业的人大部分出不来，李峰说，企业用代展的方式，线上洽谈，让代理商、翻译在展位上作介绍，上一届有83家中国企业线上参展。而李峰出国办展要做全面的防护，在飞机上必须穿防护服、戴面罩。“到了当地，口罩戴上后，只要出了门，不喝一滴水，不吃一顿饭。实在饿的话，在远离人群的空旷地方，用酒精把手洗两遍，然后摘下口罩，再洗一遍，才能吃东西，吃完立刻戴上口罩。”隔离时间漫长，他记得，当时入境沙特要隔离5天，回国后在广州隔离了14天，到上海又隔离了7天。

如今，中东的展会上，中国企业的身影再次多了起来。在本届中国商品智造展上，有168家中国参展企业，228个展位。李峰也不再拘泥于严格的防疫，他感叹，原来这些市场都是中国人的，这两年没有出来，越南、印度、土耳其的企业就顺势而上。

丁言东也有这样的感受。他在迪拜BIG5展上看到，土耳其的展馆已经把中国馆取代了。“他们阵势搞得很大，以前中国馆才会有那种效果。今年中国企业加起来大约有五六十家，但这个展最辉煌的时候，中国有两三百家企业去。”

或因中国人境隔离政策的调整，丁言东回国时觉得人很多，“就像春运一样”。双向的流动有望再次恢复。华一帆说，疫情期间不只是他们不出去，客户也问过好几次外国人人境的政策如何，一直想过来，但之前时间成本太高。

出行过程中，让丁言东和华一帆印象深刻的是，他们都遇到了热情的客户。在以色列，丁言东与客户聊得特别投机，谈完，客户把他的父亲和爷爷都叫了过来，晚上安排了一个家族晚宴。“他们是个家族企业，上世纪60年代成立。特别受宠若惊。”而华一帆遇到的一位客户也很投缘，带着他们又拜访了4家客户。

2022年12月23日，费建明5天的酒店隔离结束，被告知可以自行离开。谈起企业出国拓市，他认为，现在企业正常出国就好，政府鼓励企业放心走出去，政务团起了带头引导作用。

近期，通过对出国企业申报奖励的统计，费建明拿到了自2022年6月21日政策出台，到10月31日企业派人赴境外参展、开展商务洽谈的人数，2021年进出口额超过6000万元的外贸企业，4个多月有300余家，超过1000人出境。

第二次出国，丁言东拿到了约120万美元的订单，2023年第一季度有了保障。未来的出行计划，丁言东已提前策划好，2023年4月份计划去澳大利亚，六七月去德国，九十月去南美，至少要出国5次。