# 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。

不过他又是疫情发生以来,第一次出国就乘坐宁波市政府组织首批包机的人之一。2022年7月10日,包括宁波瑞曼克斯门窗有限公司负责人丁言东一行36人,从宁波飞往匈牙利布达佩斯。这次包机正是他最迫切需要的,让他及时维护、巩固了客户关系。虽然有些波折,但收获满满,也促使他在2022年11月底第二

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11月下旬,苏州市组织 赴日包机,由政府招商和外贸企业 负责人组成。12月4日,浙江省启 动"千团万企拓市场抢订单行动", 从2022年12月起,到2023年底,浙 江省计划组织超1万家外贸企业赴 境外参加展会、拜访客户。12月9 日,无锡市与苏州市联合组织的赴 欧洲包机起程。此外,还有成都 市、嘉兴市等地,均开展了这样的 活动。

2022年12月23日,丁言东在朋友圈说:"至暗时刻终将过去,阳光总会洒满人间。"配图是一张货车的照片,那天发货到晚上11点半,半年前正是他经历的"至暗时刻"。

#### 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

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(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,减少人境客运航班768班。

本报资料室/图

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。"

### 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



2022年7月,丁言东在波兰与客户看老样品,谈新项目。

[目。 本报资料室/图

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,他就起床检查行李,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

些都是可以克服的。"他解释道, 东西方文化的差异,有些事在他 们眼中特别重要,比如不同颜色 的差别,他一定要看到一个正确 颜色的东西,不然就无法理解。

行前会议上,费建明作为此行的团长,叮嘱了在国外的注意事项。他仍然会担心出各种各样的岔子,比如在国外护照丢了、行李被偷被抢,或是感染了新冠、不能乘包机回国。

对于感染新冠这件事,丁言东有心理预期。顺利完成12天的行程后,团队中有人感染,那时丁言东很同情对方,回国后自己也核酸检测阳性,丁言东笑称,反倒羡慕他们能在意大利的酒店休息,继续拜访客户。

息,继续拜访客户。 尽管如此,丁言东还是颇为满意出国的收获。经过12个小时的飞行,包机于当地时间下午4点抵达布达佩斯,他马不停蹄,转机前往波兰与客户沟通。两天后,成功签下全年100万美元的订单(近全年订单量的三分之一)。

老合作伙伴被收购后,进行了

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。

## 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。

在此之前,华一帆的公司以线上展或是代展的形式参加展会。 他介绍,线上展是将产品图片、介绍上传至APP中。代展则是将展 品,通过嘉兴的协办方寄到当地, 由专门的工作人员放展,如果有客 户对产品、公司感兴趣,展会的工 作人员会跟他们拨通视频电话交 流,之前的AFF展就是通过这种方 式参加。

显然这种方式效果并不好。 "亲身参展,我们可以直接上前跟 客户沟通,主动权更多。"华一帆 说,线上展、代展的形式比较被 动,到底有多少客户看过产品都 不清楚,APP的系统也不完善,信 息不全面。因此,即便这次政府 不组织,如果能到现场他们也会 去,"过去的客户获取就是以展会 为主"。

- 。 展会于2022年12月7日~9 日举办,空下两天时间给企业自 行安排约见客户。为避开日本的 早高峰,华一帆早上7点就出门 了。这也是嘉兴政府的防疫建 议,如果要乘坐公共交通,尽量错 峰,还为企业准备了一次性手套、 口罩、消毒湿巾和抗原等用品,租 了三辆大巴车接送企业往返酒店 和会场。

第一天下雨,华一帆先在东京附近拜访,当天下午坐新干线 去大阪,然后第二天晚上回来准备参展。他们为客户带去了公司的新品,也有绿豆糕、桂花糕等特色甜点。

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

袋,是一个中心商贸圈。"以前不到十一二点是不会关门的。现在好 多地方已经一片漆黑了。"

经济的变化也体现在华一帆的日本客户的订单中。华一帆说,公司订单总量虽没有下降,但利润空间没有疫情前好,并且订单变得越来越零碎,比如过去一个款2000件,现在还是2000件,但变成4个款、10个款。

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。

#### 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。

一中,情况人差地别。 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,当时人境沙特要隔离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、土耳其的企业就乘势而上。

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想出去,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。