



12月30日,重庆团结村中心站,装载川渝两地企业生产产品的陆海新通道铁海联运班列驶出,将经广西钦州港到泰国。
据重庆日报

首站明天启程 重庆“海外抢单团”带去啥?



今观察

“夺回失去的3年!无论如何都必须走出去!”

“如果再不出去,我们不知道生产什么,不知道客户在哪里,一定会被市场淘汰!”

新年伊始,由23家重庆企业组成的“海外抢单团”7日将赴马来西亚、泰国,展开为期8天的经贸洽谈。这其中,不少企业是疫情以来第一次出境参展,他们将带去什么?有何目标?“海外抢单团”启程在即,记者采访了部分参展企业。

“线上给客户发100封邮件,不如线下见一次面。”

大足财艺五金厂总经理黄健芷告诉记者,这是他们疫情以来第一次出境参展,也将会是他们出海抢单的起点。在此之前,他们主要通过线上的方式开拓市场。

作为一家进出口贸易企业,黄健芷今年其实并不太愁订单——线上业绩从三年前的零起步,增长到今年的几百万美元。最近,大足区龙水五金市场列入国家市场贸易采购试点,带来通关快、便利化等诸多新优势,他们迫切想与客户见面互动,为当下和未来的合作创造更多可能。

“这次我们就是去抢订单拿客户!”黄健芷说,已经提前联系了两家卖枪钉和家具五金的马来西亚老客户。阔别三年,客户听闻他们要到马来西亚的消息都非常高兴,“有两家客户都表示,将下单不低于100万美元的订单,后期也愿意帮我们介绍新客户。”

重庆北斗捷安是一家集高端电摩设计、研发、生产、销售及售后服务为一体的高科技新能源科技公司。“这次我们将带去最新自主研发的新能源摩托车。”公司副总裁阳芮汀介绍道。

在阳芮汀眼中,通过“出海”准确把握市场脉搏,与拿到一笔实打实的订单同样重要。“与疫情前相比,我们明显感觉到市场对产品的需求在变。近两年,东南亚国家快速增长的电商物流以及摩托车出租车业务,使新能源高速电摩迎来一个全新的大市场。”

因此,此次海外之行,公司团队除了收集商用市场的需求外,还计划拓展高端市场,为2023年公司开发公务领域的电动摩托车打下基础。

“这一次,我们期待传承重庆摩托车的辉煌。”阳芮汀表示,希望能争取新年的“开门红”,在2023年实现3亿美元的销售额。

成立于2016年的峰米科技,是一家激光显示和流媒体智能终端企业,主要研发生产大屏激光电视整机、新型智慧商显、影音娱乐等产品。总部落地重庆1年来,已在渝开设6家实体店。

2022年,公司海外销售额0.65亿元,销往美国、法国、澳大利亚等国家和地区。“2023年我们计划出口1.3亿元。”峰米(重庆)创新科技有限公司公共事务总监帅令告诉记者,此次奔赴海外“抢单”,就是希望寻找新订单和新客户,实现销售增长50%的目标。

据介绍,公司除了将随重庆团一起拜访马来西亚、泰国商会协会,还专门带去2款激光电视、3款智能投影,并且有多款海外版本的成熟产品,可供与泰国及马来西亚客户合作,“就是想更好地满足客户个性化的需求,多抢到一些订单。”帅令说。
据上游新闻



23家重庆企业组成的“海外抢单团”

重庆启动“百团千企”国际市场开拓计划 抢抢抢 把三年的损失抢回来

1月4日,重庆启动“百团千企”国际市场开拓计划,市商务委牵头组织23家企业于1月7日出海“抢订单”。为何重庆会作出这个选择?

A 东盟是重庆最大贸易合作伙伴

出海抢单,实际是助力外贸企业,最终推动重庆外贸进出口发展。东盟,是重庆最大的外贸合作伙伴。统计数据显示,2021年,东盟与重庆进出口总额1292.3亿元,占重庆进出口总额的16.2%;2022年1~11月,东盟与重庆进出口总额1121.2亿元,占15%。从市场反馈来看,“重庆造”在东盟也比较受欢迎。

“从时间来看,当下也是向东盟进军的好时机。”市商务委党组成员、副主任许新成说,东盟的习俗与中国更为接近,圣诞节假期不像欧洲那么长。

许新成表示,重庆和东盟很多国家来往都很紧密,比如越南、新加坡等,但它们更多是投资上的合作,马来西亚和泰国则以外贸往来为主,此次出行的目的是“抢订单”。另一方面,当地主动邀请也是重庆决定前往的原因之一。

B 东盟市场更符合企业预期

重庆在制定“百团千企”国际市场开拓行动前,对全市100多家外贸企业进行摸底,其中有95%的企业愿意出海抢单,马来西亚和泰国是赢得企业投票最多的目的地。

大足财艺五金厂总经理黄健芷说,得知这次计划后,公司立刻与两家客户联系,对方非常高兴地表示,如果可以现场见面洽谈,将签下不低于100万美元的订单。此次出行的企业其中一半以上都联系好了订单,过去就是要签约。

记者还注意到一个细节:本次出访的23家企业,涉及五金工具、通用机械、汽摩、食品、轻纺等9个行业,其中民营企业22家、国有企业1家,绝大部分都是中小企业。

“一般贸易企业对完善重庆产业链供应链,提升‘重庆造’品牌知名度,增加就业岗位具有重要作用,助力这部分企业发展的意义不言而喻。”许新成说。

C 有利于释放RCEP红利

进一步对接、释放RCEP(区域全面经济伙伴关系协定)红利,也是重庆选择东盟作为首站的重要原因之一。

许新成介绍,RCEP实施已有一年,重庆正在积极引导企业对接RCEP规则,享受红利。东盟是RCEP成员,本次出行,企业必定会有所收获。他表示,出行期间,市商务委将带队拜访当地相关政府部门和中国驻外经商处,了解在RCEP框架下,当地的行业现状、市场需求、发展需求等,也同步介绍重庆外贸企业、产品情况,深化与双边经贸合作,为重庆开放型经济制造更多机遇。

D 推动西部陆海新通道发展

“首站赴东盟,对通道建设而言是一场及时雨!”西部陆海新通道运营组织中心主任刘玮表示。东盟是西部陆海新通道的主要服务区域。截至2022年底,重庆经西部陆海新通道与东盟国家累计运输14.5万标箱,货值420亿元,运量、货值占新通道总量比例高达35%和58%。

马来西亚和泰国也深度参与新通道建设。比如,泰国的榴莲、山竹、龙眼等特色商品,经西部陆海新通道到中国西部物流时间缩短6天,每个集装箱节约运输成本2000元。
据重庆日报

纵深

其他省份“抢单团” 抢回来了哪些成果

去年12月以来,浙江、广东、江苏、福建、四川等地纷纷带领企业组团飞赴海外“抢订单”。如今,这些商务团陆续归来,他们的返程如启程时一样备受关注:意义非凡的旅程,带回了什么?

1 收获

“客户和市场都发生了变化,我们要不停追赶。”浙江金华海杰进出口有限公司营销副总杨洋刚参加完2022年俄罗斯莫斯科五金工具展览会,随后便辗转中东、西亚等地拜访客户。展会,是外贸人接订单、联络客户的最重要窗口。这扇窗打开,收获自然就来了。杨洋表示,重新踏上征途,不仅要找回失去的订单,更要抢占新机。

“去的时候行李箱是满的,里面都是样品;回来也是满的,带回来的是客户下单要做的新产品。”12天的包机之旅让宁波瑞曼克斯门窗配件有限公司总经理丁言东收获颇丰。

“市场需求变了,行业风向变了,以往流行的款式,现在很多都已淘汰。”丁言东提到,学习和进步是自己最大的收获。外贸商们深深感受到,行业内蓬勃的数字化进程以及新技术的广泛应用,这让他一下子有了紧迫感和危机感,增强了自己推动企业转型升级的决心。

2 信号

“此次活动主要是为了释放一个信号,随着疫情防控措施的优化,呼吁大家是时候要‘出海’做生意了,不要怕什么。”浙江省商务厅相关工作人员直言。

随着疫情防控举措的持续优化,“出海”确实等不及了。一时间,“出海抢单”已经成为不少地方拼经济的“标配”。此番“出海抢单”,很大程度上源于当地政府的主动作为,为企业“出海”提供货真价实的制度“大礼包”。

3 意义

“出海‘抢订单’是企业与政府的双向奔赴,在诸多不确定因素影响下,许多企业经营状况并不理想,而拿到订单是最有效可持续的方式。”湖南奋斗者企业服务有限公司CEO韩言明介绍,“可以预见的是,这些出海拿订单的企业,回来之后也自然会带动上下游生意,提振整体经济。”

商务部国际贸易经济合作研究院副研究员田原指出,“我国多个经贸团出海抢单,反映了我国正逐渐走出疫情影响,积极投身全球经济发展。一方面将推动我国经济发展,另一方面将为世界经济发展增加稳定剂和助推力。”

综合中新社、央视等

光大银行关于物业维修资金卡 停止服务的公告

根据监管相关要求,原两江新区物业维修资金卡停止服务,后续的查询事宜请前往两江新区行政服务大厅1号楼3楼住房管理窗口进行查询。
中国光大银行股份有限公司重庆星光支行