

漂洋过海 飞赴韩国抢订单

山东省赴韩国经贸促进团出发 青岛企业家带着特产拜访老客户争取合作机会

12月17日,山东半岛的最低气温降到了-8℃,和青岛隔海相望的韩国仁川,同样寒冷刺骨。从山东组团“出海”韩国的企业家团队一路风尘,成为寒冬里的一股暖流。其中也包括来自青岛的3家企业。他们这次韩国之行,目的只有一个:拜访老客户,增加新订单。与众不同的是,这次去韩国,青岛的企业家带着特产,像极了走亲访友,俨然已经把韩国的合作客户当成了“亲人”。据介绍,除了这次赴韩活动外,青岛拟于12月下旬和明年1月上旬,分别组织企业赴韩国、日本开展商务促进活动,为明年外贸出口赢得“开门红”打下良好基础。



山东省赴韩国经贸促进团出发。通讯员 郑海怡 摄

“感觉更像是走亲戚”

12月17日下午3时许,来自20家鲁企的27位外贸代表乘坐飞往仁川的航班,到韩国拜访对接新老客户,此行目的地有仁川、首尔、釜山、水原,力争签署合作协议或贸易合同。这标志着为期一个月的“山东省出境开展商务洽谈活动”在青岛正式启动。

“这是疫情以来,公司的第一次海外出行。”接到去往韩国通知的青岛品斯洁家纺有限公司总经理慕宇洁十分激动。他说:“作为国际业务占比高达95%以上的企业,过去三年,一直靠在电商平台上做直播找订单,特别是近两年的新客户,都是网上下单从未谋面,这次终于要和老朋友见面了,真是像走亲戚一样高兴。”

“许多韩国老客户已经好久没见面了,这次感觉更像是走亲戚。临行前还特意给老客户带了一些青岛的特产。”12月18日上午,刚刚飞抵韩国的青岛板榦数字产业园总经理王晓峰向记者介绍,板榦数字产业园目前已入驻200多家企业,为了增加海外业务,在韩国首尔成立了公司GN KOREA,主要协助中国的厂家在韩国推广产品以及产品样品的展示,拓展新订单,板榦产业园同时招引韩国企业入驻,利用上合示范区、4F级机场和中欧班列等多式联运中心便利,以及空港临空保税区优势,吸引企业入驻上合板榦数字经济产业园,打开上合国家和中国的市场。

拜访老客户、争取订单

“这次‘出海’,已经联系了韩国YS和H3物流公司,将积极和韩国物流公司洽谈在韩国成立海外仓,这样每个月发韩国货物的企业,可以提前把货物放到韩国海外仓储存,韩国客户需要的话,可以直接从海外仓提货,节省了提货时间以及方便客户暂时储存。”王晓峰介绍,从古到今,中日韩区域一直有着很好的经济合作传统。青岛也是海上丝绸之路东



即墨一家纺织企业赶制“海外”订单。

延伸

RCEP带来新机遇

其实,疫情影响下的传统纺织服装产业海外订单一直没有断。可以说这是不少规模以上服装企业,多年来积累下来的雄厚海外业务资源。前不久,一批即墨企业自产布料在青岛海关所属即墨海关申报出口,在办结通关监管手续后,从山东港口青岛港启程运往越南。这批布料由青岛贵华针织有限公司生产,出口目的地是这家公司位于越南的海外加工厂。

今年第三季度,由位于即墨区蓝村镇的青岛雪达集团有限公司生产的一批服装运至青岛前湾港码头,随即运往日本名古屋港口。这已经是雪达向RCEP成员国出口的100余批次集装箱。青岛雪达集团有限公司是一家针织服装生产企业,主要生产中高档针织服装和功能性科技面料研发,研发制造产品类别达200余种,产品远销包括“一带一路”沿线国家、金砖国家等在内的20多个国家和地区。随着RCEP落地实施,公司希望能够抓住这一机遇,进一步拓展国际市场。

记者了解到,RCEP协定生效这一利好,增加了客户及供应链内的竞争力。今年,即墨海关不断接到企业签发原产地证书的申请,加上境外进口商进口关税减免,对不少公司稳外贸订单有着重要意义。RCEP生效后,我国与日韩以及东盟等国家地区成为同一协定缔约方,成员方间之前签署的多个双边自贸协定得以整合,实现原产地累积范围由线到面的拓展,不仅降低了企业享惠自贸协定的门槛,而且可以打通国内跨国企业内外循环的堵点,稳定畅通国内国外产业链和价值链。

为帮助企业抢抓RCEP发展机遇,提升RCEP项下原产地证办理便利化程度,即墨区促会在即墨区政务服务大厅设立“RCEP自贸协定服务专窗”,开展RCEP原产地政策专项服务:RCEP原产地政策咨询、关税合规享“惠”指导、RCEP优惠原产地证申报和使用指导、及时审核和签发RCEP优惠原产地证书等。专窗设专人负责,靶向解决疑难问题,帮助企业享受自贸协定红利。目前,即墨区已经签发上千份原产地证明书出口日本,主要涉及服装、纺织、皮革、塑料、金属制品等行业。今年前10个月,即墨区出口纺织服装价值115.9亿元,增长15.8%。

本版撰稿摄影(除署名外) 观海新闻/青岛早报记者 康晓欢

幕后

不少企业提前“出海”抢订单

今年9月,日本入境政策开放。青岛是日本重要的纺织服装经贸合作城市,我市外贸纺织企业出境愿望强烈。为此,市贸发中心积极联系日本励展集团,为企业协调10月举办的日本东京时尚展展位,并协助参展企业办理赴日签证,同时联系物流公司,保障企业参展展品能够顺利送至展位。在出发前,提醒企业做好入境注册、开具各类证明等,打消了企业参展的后顾之忧。“日本客户注重关系维护和商品体验,这是日本国境开放后的首展,当地客户期待很高。通过参展,不仅见到了3年未见的老客户,还结识了很多采购需求非常强烈的新客户,收获非常大。”一家参展企业负责人说。

“青岛外贸人敢闯敢拼,不少企业一两个月前就已提前‘出海’。”青岛市进出口企业商会会长于超说,商会一家美妆类会员企业11月份派业务员参加了亚太区美容展新加坡特别展,对于美妆企业而言,参加大型展会不仅能够收获订单,提高品牌知名度,更重要的是,可以帮助企业及时了解产品的流行趋势,以及制订企业需要配合市场开展的服务计划。到了新加坡,企业除了参展外,还见到了久未谋面的老客户、老朋友。做生意毕竟还是人与人的交往,面对面才更直接、更准确,也更有温度。