



# 晋江外贸多渠道“出海”抢单

本报记者 蔡明宣 曾小凤 董军军

“因为不能‘走出去’参展，就通过当地代参展人员把产品带到海外展会现场推广洽谈，而我们则在线上辅助沟通配合。通过这种线上线下融合的‘代参展’模式，我们竟打开法国和意大利市场。”7月份通过“代参展”参加德国柏林亚洲服装及配饰博览会，让晋江市佳缘针织服装有限公司尝到了甜头。该公司负责人吴先生表示，明年，佳缘将加大投入，继续参展。

面对复杂的全球经济形势，为积极应对订单下滑、业务萎缩的危机，晋江外贸企业不断创新形式，通过云展会、代参展、建立海外营销网点等方式积极抢单，多渠道拓展国际市场。

## 抢订单 “多种形式参展找机遇”

“我们已经报名了参加明年2月份美国拉斯维加斯纺织服装展，目前正在积极准备面料新品。”晋江市滨浪制衣织造有限公司陈德勇表示，新冠疫情发生以来就没有出去参展过，此行的目的很明确，获取新订单，拜访老客户，及时获取行业发展市场信息。

晋江市滨浪制衣织造有限公司是一家以外贸出口为主的制衣企业，主营面料及瑜伽、健身、跑步等运动服装，主要客户来自美国及欧洲。“以往公司的订单主要来自线下展会，每年参展频率大概是一至两次；自2020年以来，海外的展会就没有参加过，增量订单受到影响。”陈德勇说。

为了应对此次的参展，陈德勇所在的企业做了万全的准备。“针对即将到来的拉斯维加斯展，我们自主开发了一系列面料新品，不少面料都是专利新品；成衣方面则准备了不同运动服装的新样品。”陈德勇坦言，大家都是铆足劲冲着这次展会去的，要想效果好，提前做好准备是必须的。

记者从晋江市商务局获悉，在11月，晋江市共有29家企业报名参加11月份7个境外展会。其中，10家企业参加2022年11月香港湾仔礼品及家居用品展览会，12家企业参加德国慕尼黑国际体育用品展，2家企业参加土耳其国际皮革、鞋材及机械展，1家企业参加迪拜国际甜食及休闲食品博览会，1家企业参加菲律宾建材、暖通、工程与矿山机械展，1家企业参加菲律宾电力能源展览会，2家企业参加越南国际皮革展。

泉州市键坤进出口贸易有限公司是一家一站式鞋服设备及辅料出口商，产品行销中东、南美、南亚、非洲和欧洲等地区。疫情影响下，键坤的订单不降反增，主要得益于创新的参展方式。为拓展新市场，键坤利用遍布全球的老客户资源，将营销网点布局到市场一线。同时，通过网下沉海外市场，线上服务对接海外客户，键坤挖掘了不少国外新客户，订单需求稳中有升。

“目前，我们已经把要参展的各种样品寄到土耳其了。当地负责运营的公司伙伴将组织参加土耳其国际皮革、鞋材及机械展，并借此机会展示新品，与海外客户进行面对面的沟通与交流。”泉州市键坤进出口贸易有限公司总经理吴地梅说。

更让吴地梅欣喜的是，5月以来，原有订单不断回归，海外客户不断释放投资欲望，让他们看到了海外市场“触底反弹”的巨大商机。

主动出击，推动订单回流。除了走出去参展、推动海外营销网点落地外，“代参展”模式也是晋江外贸企业积极抢单的有力武器。

不少企业反映，“代参展”非常及时地为企业提供了维护老客户和挖掘新客户的机会，让企业在困难时期找到了新的突破。

截至目前，晋江已有12家企业通过代参展模式，参加今年7月份的德国柏林亚洲服装及配饰博览会，以及8月份的美拉斯维加斯国际服装、服饰、面料及鞋类博览会。展会期间达成意向成交额共665万美元，其中，现场成交额约105万美元。



## 练内功 “大浪淘沙勇者胜”

疫情的这三年，看似“闭关”的晋江外贸，实则在修炼内功，苦练本领。

向“内”管理，数字化让晋江外贸产能效益双丰收。

在华昂智能科技有限公司，搭载智能机械手臂的智能生产线平均12秒就可生产一只硫化鞋，比传统生产线用工减少60%。目前该公司已实现智能车间的规模化生产，产品附加值也比改造前提升近两倍。

数字化的驱动，让华昂公司备受范思哲、CK等国际奢侈品牌的青睐，外贸订单逐年增多。该公司董事长黄劲焯表示，将

来制鞋行业一定是一个高科技的产业，一定会涉及很多先进的数字化应用。这个行业不是夕阳产业，而是朝阳产业。

向“新”发展，全新产业链条让企业降本增效。

专注于产业升级的七彩狐，10年间出口销售额增长达130%。业务板块从泳衣扩展到沙滩裤、瑜伽、健身服等多个品类；企业规模从一家制造厂发展到7家，并同时拥有纱线厂、织布厂、数码印花厂等十几个配套工厂的集团化公司。

伴随着产业上下游配套工厂的聚集，

除了泳装、瑜伽运动服生产等原有业务外，七彩狐将于近期启动棉服生产。未来，七彩狐对于新订单的渴求将越来越大。

因此，作为海外展会的老朋友，七彩狐也报名参加了德国慕尼黑国际体育用品展。七彩狐相关负责人许永祝表示，目前，七彩狐的订单已经排到明年3月，但外出直接对接客户，对实体经济、实体工厂很重要。“相比云上接单，线下面对接订单，无论是在成交量还是服务客户上，都有更直接的优势。”

向“创新”要爆款，创新设计让产业逆势增长。

疫情之下，晋江伞业顶住压力逆势增长。2021年，晋江东石制伞业营业收入达125亿元，同比增长5.16%。文创伞、水枪伞、超轻伞……层出不穷的创新设计，让晋江伞业渐渐迎来新一轮爆发。

“近年来，东石伞业推出了一个又一个爆款。得益于在研发上的持续投入。”晋江市伞业行业协会会长王翔鹏介绍，三折伞开伞率独占鳌头，市场上超90%的三折伞均来自晋江东石，年销售额超20亿元。不仅如此，东石伞企更是大胆采用新型材料，让产品的功能性与美观性都得到加强。

## 强政策 “真金白银地鼓励和支持”

企业冲在前，政府服务在后。企业“外出抢单”的背后，是政企的“双向奔赴”。

日前，泉州市密集出台《海外抢单专项行动方案》《2022年推动企业开拓国际市场若干措施》等支持举措，对企业展位费用给予70%补助，对境外走访客户的企业人员往返机票费用给予80%补助，对组团承办单位给予10万~20万元分档补助。

除了政府给企业真金白银的鼓励和支持外，晋江市商务局还将与航空公司协调，保证企业的往返舱位，最大限度避免因航班熔断导致企业工作人员滞留境外；与晋江市公安局出入境管理大队建立联动服务机制，开设“抢订单，拓市场”商务专窗，为外贸企业提供“一站式”高效便捷服务。

晋江市商务局相关负责人表示，当前，晋江企业“出海”抢单队伍仍在持续扩增。晋江市商务局将根据后续国际专业展会的举办档期，及时摸排企业参展需求、参展动向，落实兑现鼓励扶持政策，增强企业开拓国际市场的信心，为晋江外贸高质量发展增添动力。

除了政策引导支持企业“外出抢单”外，晋江还从加强重点外贸企业服务保障、支持举办外贸供采对接会、畅通外贸物流通道及加大出口信保支持力度四大方面全面助力晋江企业外出抢单。

10月13日，在晋江围头港，满载着数十个货柜的“沃德菲泉州”开启中国泉州—俄罗斯远东航线围头港首航。这条直航快

线是晋江外贸企业“家门口”出口俄罗斯的新通道。

受访中不少企业表示，外贸运输渠道的打通，让他们可以更大胆地出海抢单。

上半年，中国出口信用保险公司福建分公司为晋江出口企业开通“理赔绿色通道”，保障企业及时获得风险补偿。上半年，信保公司共服务晋江企业609家，其中小微企业540家，累计承保金额约12亿美元，赔付款项约552万元。

今年7月，晋江市出台75项稳大盘稳增长措施。措施明确，加大出口信保支持力度。鼓励出口信用保险公司推进“单一窗口+出口信保”统保业务，扩大短期出口

信用保险覆盖面，出口信保支持比例由10%提高到20%。支持商业保险公司开展短期出口信保并降低费率，为外贸企业在新签或者续转时降低保险费率10%~15%。

此外，晋江还通过引导企业用足用好省“商贷贷”“外贸贷”“纾困贷”等政策性优惠贷款，给予企业出口信用保险保单融资、出口退税融资等贴息支持，降低企业融资成本；通过引导外贸企业抱团对接Amazon、TikTok、1688等知名跨境平台开展线上业务培训、产销对接活动，支持中小微企业以“境内线上对谈、境外线下商品展”等方式参加境外展会，并积极帮扶企业拓展直播业务，助力外贸转型和内外贸一体化发展。

### 中国品牌之都 领军品牌榜

发布平台: 15880722026

**LILANZ 利郎**
**361°**

**盼盼食品集团**  
 PANPAN FOODS GROUP


**信泰集团**  
 SinceTech  
 信泰·网布科技领航者


**JINLONG 晋江**  
 取胜源于可靠  
 WIN WITH RELIABILITY

**KELME 卡尔美国国际**

**舒华**  
 让运动更高单  
 关注科学健身


**凤竹纺织**  
 FYNEX TEXTILES


**大黄蜂**  
 BIGWASP


**小样!** 搭 | 膳


**HAINA** 海纳机械  
 MACHINERY

### 中国品牌之都 优秀供应商

发布平台: 15880722026


**源泰皮业**  
 Sourcesafe 服务热线: 0595-85685062


**茂泰鞋底**  
 MAOTAI SOLES


**星达鞋材**  
 TPU热熔胶、高低温膜  
 服务热线: 0595-85127511


**JIANYOU**  
 健友皮革


**佳龙机械**  
 JILONG

**产业周刊** 企业最新资讯权威发布平台  
 15880722026