



这些企业，都要随商务团出发，参加欧洲最大的行业展之一——食品配料、健康原料展，拜访驻法、德领馆及商会机构。

他们是早起的鸟儿，但不是最早。已经有浙江企业家早早在海外待了好几个月。

6月初，链仓科技有限公司副总裁周文海就出发去了美国。周文海没出国的两年多里，链仓在美国投资了4家海外仓，都是线上拍板就租下的。

“没有经过实体考察，我们只能凭借布局之前几个海外仓的经验去做决定，不确定性很大，仿佛在赌能不能收益。”

所幸效果还不错——海外疫情爆发时，当地生产停滞、线下门店关门，许多美国消费者转向跨境电商平台购物，我国的跨境电商迎来了飞速发展的阶段，链仓也是受益者。

然而，千万美金成本租下来的“大房子”海外仓，总归还是得实地去看看才放心。



记者和平湖市招商服务中心主任盛斌通上话时，他正在静冈的藤枝市，站在首个要拜访的日本客户会议室外。

平湖是浙江重要的日资企业聚集地。疫情这三年里，一些项目搁置了，虽然投促人员线上从未松懈与日资企业沟通，但进度着实快不起来。

“这几年和正在洽谈的日资企业都只能线上见面，这次我们主动来日本，对方感受到了诚意，非常重视，总部高层专门赶来新工厂和我们见面。”盛斌说。



从数据可见魄力。从6月27日开通首班“香港—杭州”商务定期航班到现在，全省每周有41班定期航班。还组织了26架次商务包机，服务保障商务人员1600余人次。

宁波、金华、杭州、嘉兴、湖州、台州，浙江各地相继推出“包机/包舱+参展+商务洽谈”模式，为企业打开商机，也让政府招商恢复常态。

“抢订单，拓市场，浙江说的是白话，做的是实事。我们一定能把失去的三年抢回来。”朋友圈里，一家外贸企业说。

疫情防控与经济发展如何统筹？浙江正在答题。