

日期:12月6日 星期天 天气:晴到多云 陪“办”人:李新新



## 企业出海，“娘家人”助力

“李记者，我们已经接到了前往印度尼西亚洽谈合作细节的邀请。”

“这么快！期待你们顺利拿下订单。”

今天，当我收到天宏电力科技有限公司销售总监张凯发来的好消息时，不禁再次翻出手机里一封感谢信的照片——这是天宏电力写给徐州市归国华侨联合会的感谢信。我跟随市侨联工作人员“泡”在企业里的那些日子，仿佛一下子都有了清晰的回响。

天宏电力是一家深耕变压器领域的徐州侨企，凭借过硬的技术、产品和售后服务，企业订单量逐年攀升，稳居行业第一梯队。3年前，他们开始布局海外，目前产品已远销欧洲、美洲等地，覆盖了12个国家和地区，却一直未能打开印尼市场。

“自主研发、柔性定制、快速响应……这些都是我们的‘王牌’。可面对印尼市场，这些优势就像拳头打在棉花上——找不到发力点。”张凯坦言，企业单枪匹马闯海外，高昂的考察成本、陌生的商业规则、匮乏的人脉渠道等，如同一道道无形的壁垒，让近在咫尺的印尼市场显得遥远。

转机出现在第五届侨交会（雅加达）智能科技展筹备阶段。该展会是江苏省侨联“侨助千企万品出海”行动的重要一站。“接到展会的相关信息，结合之前的侨企走访经验，我们第一时间就想到了天宏电力。”在天宏电力车间，市侨联经济文化联络部部长黄国平如是说。

市侨联的这次精准介入，不只是一个展会通知的简单传达，而是一次深度的“把脉问诊”。为了让天宏电力顺利参展，市侨联工作人员再次对天宏电力进行实地走访，角色也从“联络员”切换为“陪跑员”。

“我们要做的，是帮助企业链接有效资源，



记者（左二）与市侨联工作人员一起了解变压器的生产、销售情况。



记者（右）与市侨联工作人员一起走访企业。

把产品优势‘翻译’成国际展会能听懂的语言，并在合适的平台上展示。”在天宏电力的办公室里，黄国平边整理相关资料，边对我说。

接下来的日子里，黄国平和同事们协助企业梳理参展资料，从宣传材

料的文化适应性调整，到商务洽谈的注意事项，都一一详细指导。

最终，在市侨联的全程协助下，天宏电力不仅顺利取得了参展资格，更借助省侨联统一搭建的“江苏智造”共享展台，以最小投入赢得最大曝光度，与省内其他优质企业组团亮相。

“这种精准对接，完全超出了预期。”回忆起展会上的场景，张凯难掩兴奋，“短短几天时间，我们就达成了多个合作意向。”

展会上，天宏电力的核心产品与技术方案的亮相就吸引了众多客商的关注。通过市侨联前期搭建的渠道网络，天宏电力更是在现场直接对接上拥有印尼国家电网资源的本地企业。

更让人触动的是，市侨联的“陪跑”服务并未因展会落幕而终止。跟踪意向进展、传递最新市场资讯、提示后续谈判可能的风险点……细致而周到的服务，让企业倍感安心。

“侨联是联结中外的重要纽带，更是企业‘走出去’的坚实后盾。”不久前，天宏电力特意向市侨联发来感谢信，字里行间，满是对“娘家人”贴心服务最真挚的认可。

近年来，市侨联充分发挥融通中外的独特优势，已与全球160多个海外侨社团建立密切联系，为企业对接关键资源、化解出海难题，构建了“侨联+企业+侨社团+专业机构”的立体化出海服务生态。下一步，市侨联将持续优化“侨助千企万品出海”服务模式，助力更多徐州企业走向世界，为城市高质量发展汇聚开放动能。

### 记者手记

一封感谢信的背后，是一套看得见、靠得住的服务体系。在全球化浪潮中，系统性的支撑更能赋予企业迈出下一步的底气。徐州市侨联以其独特的纽带角色，正将融通中外的“侨力”转化为打通市场壁垒的“软实力”。他们把企业的难题“翻译”成可操作的计划，又把平台的资源“转化”为企业可把握的机遇。这种从“牵线人”到“同行者”的角色深化，正是市侨联将服务精准触达的关键。天宏电力的成功“破冰”不仅是市侨联帮助了一家企业打开海外市场，更是在探索一种可复制、可持续的出海支持模式。当越来越多的“天宏电力”借“侨”出海，走出去的就不再只是产品，更是一张张可信赖的“中国名片”。

# 乡村奇遇季

短视频探村栏目

季季有好戏 每周五 重磅推出

- 田间地头挖宝
- 趣事热梗齐飞
- 福利拿到手软

徐州报业传媒集团 三农工作室出品