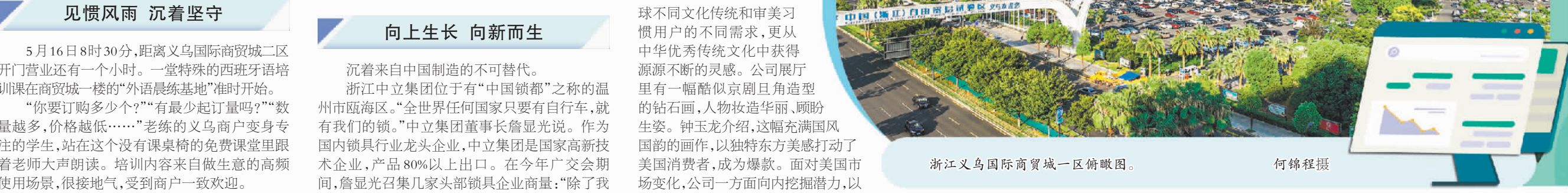
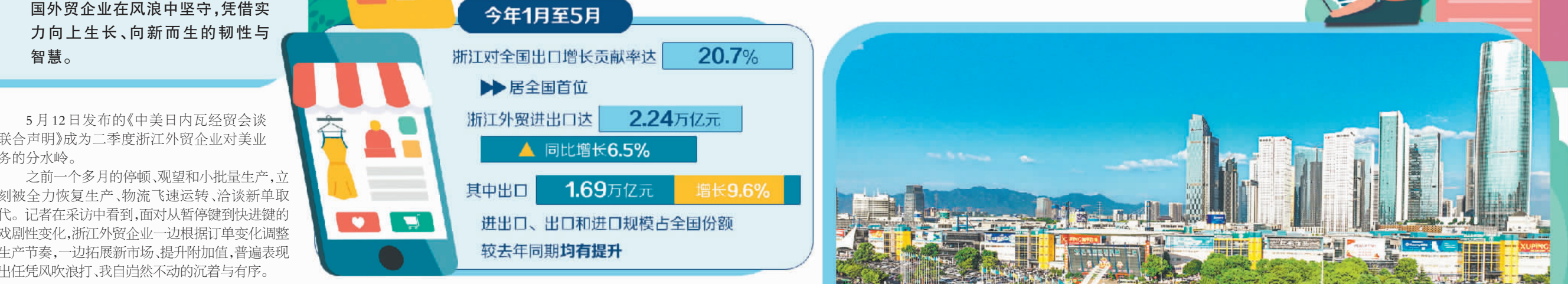


外贸大省调研行

稳得住 转得快

——来自浙江外贸企业的调研



球不同文化传统和审美习惯用户的不同需求，更从中华优秀传统文化中获得源源不断的灵感。公司展厅里有一幅酷似京剧旦角造型的钻石画，人物妆造华丽、顾盼生姿。钟玉龙介绍，这幅充满国风韵的画作，以独特东方美感打动了美国消费者，成为爆款。面对美国市场变化，公司一方面向内挖掘潜力，以产品创新和工艺水平夯实企业竞争力；另一方面放眼国际市场，收购美国和塞浦路斯企业，筹划在东南亚的生产，这样的双管齐下让蒂彩面对国际市场波动时主动权明显增加。

位于余姚西山镇的宁波利特舜电气有限公司，年产插座超过4000万个，生产的美式排插在美国市场占有率超过30%，排名第一位。总经理陶佳焕介绍，7年前公司超过85%的产品出口美国市场。2018年美国加征关税，公司开始减少对美国市场的依赖，增加欧洲线业务，并向产业链上游延伸。今年4月份美加征高关税后，80%的美国业务暂停，工厂以每周6天、每天8小时的生产状态，平稳度过了特殊时期。对于企业未来的发展，陶佳焕有清晰的全球布局：继续做北美代工，与美国客户深度绑定，并通过在美国的办事处和海外仓规避风险；重心是回归更有潜力的国内市场。公司刚刚研发推出一款电竞排插，外观酷炫、功能齐全，经过国内社交媒体的推广，在电竞爱好者中成为热销款。“国内市场对新产品的接受程度比欧美高。这款产品的设计和包装优先考虑国内市场，然后再推向美国市场。”陶佳焕说，今年的销售目标是6.5亿元，虽然比年初略有调低，但依然能保证10%的增长。

稳拓调优 合力闯关

企业的沉着离不开政府的助力。政策协同与市场活力形成的组合拳，帮助企业在关税大战中“稳得住、转得快”，更奠定了其在全球供应链重构中不可或缺的地位。为应对未来的地缘政治风险和技术竞争提供了战略支撑。

浙江在省级层面提出“稳拓调优”——稳住外贸基本盘，开拓内外新市场，调模式结构投资，优化服务与政策。各级党委政府与企业干在一起、想在一处，根据形势变化科学制定对策，聚焦企业实际困难，解决问题，全力打好“稳拓调优”组合拳。

美国是温州外贸出口的第一大市场，2024年对美出口占到出口总额的13.6%。今年4月，温州对美出口同比下降28.6%，但全市总体外贸出口增长了11.1%，对东盟和拉美国家出口的强劲增长完全覆盖了对美出口的降幅。“不光是主管的商务条线，海关、边检、市场监管、出入境管理等众多部门也都积极参与，形成合力，所有相关部门都在用自己的方式帮助企业解决问题。”温州市商务局有关负责人说，面对高关税，企业的思想比较统一，一方面是相信国家的应对措施，另一方面也在积极开拓多元市场。在今年的广交会上，温州市企业意向成交2.79亿美元，其中非美市场占比超99%。

“虽然关税暂时降下来了，但关税冲击造成的影响以及未来的不确定性远没有结束。”温州市商务局有关负责人表示，对此，温州提出“三个不停步”，一是国际市场开拓“不停步”，紧盯关税调整窗口期，集中处理美国积压订单，加速订单生产与交付；二是国内市场开拓“不停步”，围绕鞋服、眼镜、汽摩配等重点行业，举办电商助力出口转内销活动，挖掘内需潜力；三是转型升级“不停步”，围绕企业的创新需求，推动企业持续加快核心技术自主研发并加快成果转化，全力构筑技术壁垒，不断提升产品附加值和产业竞争力。

作为民营经济大市，台州温岭提出服务企业要有“如我自营”意识，真正把企业的事当作政府自己的事来办，对重点企业实施“一企一策”。美国也是温岭最大的单一出口国，稳外贸稳就业是政府的重点帮扶方向。温岭针对外贸企业推出“大走访大护航”专项行动，由温岭金融监管支局联合发改、商务、海关等相关部門，在温岭市小微企业融资协调工作机制下设立外贸工作组，联合各银行机构为外贸企业提供更加精准、高效的对接服务。比如，中信银行温岭支行逐户走访合作的涉美企业，联动总分行专家、外部律所和咨询机构，为外贸企业拓展新的海外市场提供一对一需求分析、方案制订、政策解读、案例分享等一揽子服务；建设银行温岭支行充分发挥专业优势，为涉美企业提供国际结算、跨境融资、汇率避险、跨境撮合等全链条一站式综合金融服务，帮企业解决实际问题。

同样是对美贸易占比最高的宁波余姚市，今年前5个月外贸进出口总值依然保持两位数增长。其中外贸出口值379.4亿元，同比增长17.5%，增幅高出进出口总值4个多百分点。余姚商务部门既支持外贸企业转战国内市场，也鼓励深耕国内市场的企业开拓海外市场。“余姚外贸企业多以制造为主，为他人作嫁衣裳几十年，制造能力没问题，但不擅长营销和品牌打造。让这些外贸企业融入内贸的成功率未必很高，但所起到的示范效应，会为处于不确定外部环境的众多外贸企业蹚出一条新路。”余姚市商务局局长周建铭表示。

“不把鸡蛋放在同一个篮子里”早已成为企业家的共识。“走出去”成为外贸企业的一致选择，既

调查手记

姜 范

如，面对峙高关税，一些小商品保持正常发货，因为美国客户即便承担关税成本依然有钱赚。更为宝贵的是，完备而高效的中国制造体系成为外贸企业转型升级的坚实基础。浙江外贸企业的另一个地利，是当地良好营商环境的系统性赋能。政府部门当好“店小二”，及时推出有效有度的帮扶举措，与企业共渡难关。比如，针对企业海外建厂需求，提前在涉外知识产权、法律风险等方面组织专业力量提供培训咨询；企业希望参加国际展会开拓客户资源，政府部门就帮助企业协调展位资源甚至组团参展。

从对国内市场的信心中来。我国稳居全球第二大消费市场，其规模之大、潜力之大，足以成为眼下外贸企业应对国际市场波动的缓冲池，更有望成为承载企业未来发展希望的超级孵化器。当前，外贸企业的竞争力不仅体现为国际市场份额，更在于能否构建内外互哺的可持续发展模式。比如，中国汽车市场已经连续16年稳居全球产销第一位，以出口美国为主的轮毂制造商风驰要分散风险、拓展空间，进军国内市场成为当然之选。同时，政策层面对内外贸一体化发展的鼓励和引导，让有条件的企业在外贸与内贸两条赛道上顺滑切换，有力有效地推动着浙江外贸企业从“规模扩张”向“质量提升”转型。

韧性也来自浙商独特文化基因与商业精神的共生演进。他们筋骨强健又敏锐灵活，锻造出在市场竞争中保持动态进化的生存智慧。他们的不放弃、不纠结、不服输、不墨守，展现出浙江外贸的坚强韧性，成为中国经济生生不息的活力源泉。

瑞星鞋业工人正在赶制即将发往美国的订单。

本报记者 樊楚楚摄

本版编辑 刘辛未 杜 铭 美 编 倪梦婷