

貿戰下靈活應變「不把雞蛋放在一個籃子裏」 廣交會外貿企業拓多元市場

近期美國肆意揮動關稅「大棒」，中國外貿企業如何應對倍受關注。連日來，從第137屆廣交會現場了解到，面對國際貿易壁壘疊加地緣博弈的不確定性，不少外貿企業展現出積極應對、靈活應變的「突圍智慧」：從「押注單一市場」轉向「多點開花」布局，借力RCEP與共建「一帶一路」國家深化產業鏈合作，通過柔性供應鏈調整、產品定製化升級等策略化解關稅風險。「不把雞蛋放在一個籃子裏」已成為不少外貿企業的共識，中國企業在外部壓力之下獨有的堅韌和篤定顯得愈加可貴。



■境外採購商在廣交會與內地參展商交流。

談及目前國際形勢動盪對外貿業務的傳導影響，漳州燦坤實業有限公司產品經理王女士表示，在這方面公司的經營策略具有一定前瞻性，在市場化多元布局上能夠做到未雨綢繆、搶佔先機。

早在2011年3月，他們就開始在印尼設立海外工廠，經過十幾年的經營，該廠在當地已有生產線17條，員工超過800人，並涵蓋了注塑、電木、噴漆、沖壓、壓鑄、塗層設備及質量實驗室，在當地形成了完善的咖啡機產業鏈。這一舉措在豐富產品線的同時，也增強了公司的抗風險能力。

「我們肯定不想所有東西放在一個籃子裏，少了美國市場對我們是有影響，但也不是致命的。」專做冰箱、製冷機等電器的佛山奧達信電器有限公司負責人梁先生表示，其原本的美國業務佔比約20%，受關稅政策影響目前基本

全部暫停，但由於他們事先進行了多元化市場布局，對南美、東南亞、歐洲市場都有開發，其中俄羅斯和巴西市場都取得了不錯的增長，目前希望在此基礎上開拓更多客戶資源。

廣交會之後馬上就有大批客戶要來拜訪考察，梁先生說，目前美國的政策不確定性很高，「作為企業我們現在最重要的就是做好自己，未來我們會把更多精力放在東盟、中東、非洲、歐洲等其他市場。」

在廣交會上不難發現，能夠靈活應變，根據不同地區客戶需求提供定製化產品，是這些外貿企業成功拓展新興市場並在當地立足扎根的重要原因。

在港有分公司跨境平台助拓市場

一家在香港設有分公司的國內跨境貿易匯款平台XTransfer的數據也從側面支撐了，中國外貿企業正呈現在海外市

場積極遷移、拓新的趨勢。其CEO鄧國標介紹，XTransfer服務國內外超過60萬家中小企業，大約從七八年前開始，中國企業就開始廣泛拓展「一帶一路」、亞非拉、中東等市場。過去五年內，美國市場匯款佔比從23%顯著下降至8%。他預計，如果當前關稅造成的極限狀態再維持一個月，這個數據可能會進一步下降至4%甚至2%。

為了幫助用戶應對波動的形勢，XTransfer也利用最新的大模型技術等，通過分析全球買賣家的身份數據庫，精準進行風控、反洗錢處理等，避免跨境貿易資金被凍結的問題。同時通過與本地銀行合作，提供本地化收款解決方案，並依託香港支付牌照和貿易結算中心地位，為160個國家客戶提供24小時在線開戶和跨境資金匯付服務，降低傳統銀行開戶成本，推動客戶開拓新興市場。

麥記談生意一位難求



■許多採購商也席地而坐，吃着漢堡薯條談生意。

這幾天，全球最火爆的餐廳莫過於廣交會展館A區的一家麥當勞餐廳。過了飯點，店裏所有位置仍然滿滿當當、一位難求，十來個人工點餐通道、五六個自助點餐機前異國面孔排起長龍，店外空地 and 階梯上還有許多採購商席地而坐，吃着漢堡薯條談生意。洽談訂單的十餘種語言交相響起，與展館內此起彼伏的報價聲形成呼應，合奏成一支開放和諧的交響曲。

外貿企業拓新興市場措施

- 一、參加廣交會結識新客戶，定向邀請新興市場老客戶在廣交會上談話，並邀約客戶到企業工廠實地走訪，展示企業生產線及管理配套。
- 二、參加全球行業展會，提高企業及產品在海外曝光度，增加結識新興市場客戶機會。
- 三、加強產品創新和定製化方案，把產品設計師帶到展覽現場，了解客戶差異化需求並及時給出解決方案。
- 四、充分了解新興市場客戶群特性，推出更多物美價廉、符合當地消費能力的銷售方案。
- 五、跟隨各地政府組織的集中招商活動赴新興國家地區推介，在當地展示企業拳頭產品。
- 六、在展會現場邀請具備國際影響力的主播以現場直播形式在海外社交平台介紹品牌產品，並提供線上採購鏈接。
- 七、在新興市場設立海外工廠及倉庫，招聘當地員工，降低產品在當地的價格。

內地首季經濟增5.4%超去年

國家統計局16日發布數據顯示，一季度國內生產總值318,758億元（人民幣，下同），按不變價格計算，同比增長5.4%，比上年四季度環比增長1.2%。其中，工業、服務業、固定資產投資、社零總額增速較去年全年均實現增長。

國家統計局副局長盛來運16日表示，國民經濟起步平穩、開局良好，延續回升向好態勢，創新引領作用增強，發展新動能加快培育壯大。高質量發展向新向好，彰顯中國經濟強大的韌性和潛力。清華大學經濟管理學院副院長何平表示，一季度數據中，一些高科技領域的投資表現亮眼。另外，新能源等領域的技術不斷突破，降低投資門檻，這方面的投資在不斷增加，成為經濟增速的重要支撐。

數據顯示，生產需求指標加快回升。全國規模以上工業增加值同比增長6.5%，比上年全年加快0.7個百分點。分產品看，新能源汽車、3D打印

設備、工業機器人產品產量同比分別增長45.4%、44.9%、26.0%。服務業增加值同比增長5.3%，比上年全年加快0.3個百分點。社會消費品零售總額124,671億元，同比增長4.6%，比上年全年加快1.1個百分點。全國固定資產投資（不含農戶）103,174億元，同比增長4.2%，比上年全年加快1.0個百分點。此外，在外部形勢嚴峻的情況下，出口61,314億元，增長6.9%。



■內地首季國民經濟開局良好。圖為福建工人在生產車間組裝發電機。

中新社

擦亮旅遊金招牌 提質發展生態旅遊片區



街談巷議

劉韋璋 資深傳媒人

香港曾經是國際知名的購物天堂，也是旅遊業發達的地區。不過，要延續這個傳奇不能只靠食老本，必須有新創意、新思維。今年特區政府首度推出三個生態旅遊片區，包括前南丫島石礦場用地、南大嶼生態康樂走廊、尖鼻咀及白泥生態旅遊節點，以「片區開發」模式發展島嶼和海岸旅遊項目實屬創新之舉，期望進一步發揮生態旅遊的潛力，為旅遊業注入新動能。

政府近年大力提倡用好旅遊資源，推動「無處不旅遊」，重點之一為發展島嶼和海岸旅遊。是次推展三個旅遊片區項目可謂踏出重要一步，不僅引入嶄新發展模式，更善用不同地帶的自然和文旅資源，令發展定位各具特色。發展局日前已邀請市場提交意向書。項目預料在未來三年陸續招標。

「片區開發」模式原為發展北部都會區的新嘗試。政府這次以「片區」發展旅

遊項目，加上在不同環節拆牆鬆綁，例如容許發展商可先興建住宅和酒店等「賺錢」項目、部分項目可由多個發展商共同發展。此舉除了助力提速發展，亦充分體現政府破格求變、推動發展的決心。

在發展定位方面，三個生態旅遊片區各有亮點。其中前南丫島石礦場用地綠水環繞，可作發展別墅和豪華度假營，以及遊艇停泊處等高端旅遊配套。南大嶼生態康樂走廊則旨在善用當地豐富的自然生態、文化和歷史資源，打造集歷奇冒險、自然教育、休閒康樂於一身的旅遊新據點。透過「錯位發展」，料可向市民和旅客展現旅遊新面貌，推進深度旅遊。

香港生態旅遊資源多且潛力大，政府需先做好生態旅遊片區的統籌規劃工作，包括積極聆聽和採納市場意見以敲定具體發展要求，確保項目不會失焦，生態旅遊潛力得以充分發揮，以更好善用市場力量，推動生態旅遊發展提速提質，全面促進旅遊升級轉型，擦亮旅遊金招牌。