

应对关税“冲击波” 资本市场各方在行动

商务部新闻发言人就美方豁免部分产品“对等关税”答记者问表示：

敦促美方彻底取消“对等关税”错误做法

证券时报记者 秦燕玲

4月13日，商务部新闻发言人在就美方豁免部分产品的“对等关税”答记者问时指出，敦促美方彻底取消“对等关税”的错误做法，回到相互尊重，通过平等对话解决分歧的正确道路上来。

美东时间4月12日，美方公布相关备

忘录，豁免计算机、智能手机、半导体制造设备、集成电路等部分产品的“对等关税”。商务部新闻发言人表示，中方正在对有关影响进行评估。

“我们注意到，这是继美方4月10日暂缓对部分贸易伙伴征收高额‘对等关税’以来，对相关政策做出的第二次调整。应该说，这是美方修正单边‘对等关税’错误做

法的一小步。”该新闻发言人称，以一纸行政令出台所谓“对等关税”，不仅违背基本的经济规律和市场规律，也是对国家间互补合作和供需关系的无视。“对等关税”自4月2日推出以来，不仅没有解决美自身任何问题，反而严重破坏国际经贸秩序，严重干扰企业正常生产经营和人民生活消费，损人不利己。中方对中美经贸关系的立场是

一贯的。贸易战没有赢家，保护主义没有出路。

商务部新闻发言人表示，中国有句古话，“解铃还须系铃人”。敦促美方正视国际社会和国内各方理性声音，在纠错方面迈出一大步，彻底取消“对等关税”的错误做法，回到相互尊重，通过平等对话解决分歧的正确道路上来。

上下齐心应对关税冲击 瞄准“急难愁盼”出实招

证券时报记者 吴瞬 刘茜

随着美国所谓“对等关税”的冲击，中国外贸领域迎来巨大挑战。不过，依托中国外贸和中国制造的强劲韧性和竞争力，全国从上到下都在齐心应对关税冲击，谋实策出真招应对此次关税冲击。

证券时报记者注意到，目前，各级政府、商协会组织、大型互联网企业、商超、流通企业聚焦外贸企业的“急难愁盼”问题，正积极出台多项举措，多渠道、多形式、立体化助力外贸企业破局突围。

外贸大省、强市率先行动

针对不断变化的外国局势和中国外贸企业目前遇到的挑战，政府层面已展开积极应对。

在4月10日举行的商务部例行新闻发布会上，商务部新闻发言人表示，近日，商务部已组织有关商协会、大型商超和流通企业座谈，研究更好发挥各自优势，帮助外贸企业拓宽内销渠道。

全国各级地方政府也正积极出台相关扶持政策，尤其是一些外贸大省、强市已率先行动起来，聚焦外贸企业的“急难愁盼”的问题“送资金、送政策、送服务”。

作为外贸第一大市，深圳首当其冲。对于当前的关税冲击，深圳有关方面提出要最快速度行动起来，把市场开拓作为重中之重，积极主动采取有力有效措施，服务和支撑企业大力开拓国内外市场。深圳市商务局等部门于4月正式启动“逐新前行 质升量稳”外贸政策宣讲系列活动，为外贸企业送上政策“及时雨”。同时，深圳有关方面还在近期推出“深企e贸”产品，深圳的外贸企业可借此获取全球采购商信息，精准对接潜在客户，提高客户获取效率。

上海市商务委总经济师罗志松在4月11日举行的上海市府新闻发布会上表示，上海出台了建立服务企业走出去协调机制、打造企业出海一站式综合服务平台等相关支持政策。

福建省商务厅官网消息显示，为推动福建省外贸企业拓展国内市场，《福建省深化内外贸一体化发展实施方案（征求意见稿）》公开征求意见。其中提到将聚焦纺织服装、箱包、食品等传统优势出口行业，建立省市县分级分类联系重点外贸企业机制，联动行业商协会深入摸排外贸企业需求，“一对一”帮助开拓国内市场，消纳部分出口受阻产品。根据企业出口、内销情况，动态调整重点联系企业名称。

多方助力开拓国内市场

各大商协会、大型互联网企业、商超、流通企业也在积极行动。

4月11日，中国商业联合会、中国连锁经营协会等八家行业协会联合发布《关于推动商贸流通行业拓展内销市场的倡议书》。

“鼓励企业利用专卖店、快闪店、集合店、电子商务、社区团购等新业态新模式，扩大外贸产品内销规模。”倡议书表示，支持外贸企业与商贸流通企业联合开发适合国内市场的产品，培育自主品牌，提升市场竞争力，而批发零售企业要优化采购机制，优先外贸产品进入国内市场，提供渠道支持和数据支持，助力外贸企业精准对接国内消费需求。倡议书同时强调，行业协会要充分发挥桥梁纽带作用，组织产销对接会、培训会等活动，帮助外贸企业了解国内市场需求和标准，推动产品适销对路。

在这一倡议之下，国内各大电商平台和商超、流通企业也已做好准备。京东、盒马和叮咚买菜等平台迅速响应落地。其中，京东将在未来一年内，大规模采购不低于2000亿元出口转内销商品；盒马和叮咚买菜则通过释放需求、开通绿色通道等方式，帮助外贸企业拓展国内市场。此前，永辉超市、华润万家等线下商超已率先行动起来。

携手共筑市场“信心墙”

过去一周，上市公司积极行动，或以回购增持等方式“硬核护盘”，或积极通过各种举措提升对抗风险的能力，携手投资者共筑市场“信心墙”。

上市公司掀起回购、增持热潮。4月7日以来5个交易日，共计131家上市公司披露回购计划，金额上限合计497亿元；共计79家上市公司披露大股东、董监高增持计划，金额上限合计391亿元。

小商品城表示，目前义乌国际商贸城有3000余家商户参与对美贸易，其中直接开展对美贸易的商户为100余家。对于美国加征关税造成的利润空间压缩等问题，商户普遍表示可通过商品涨价、提高产品附加值、优化生产流程、增强企业自身竞争力等方式来降低影响。新北洋也表示，公司将持续聚焦资源，坚定海外市场结构调整的信心，加速海外市场拓展重心向高成长性区域的转移，全力挖掘共建“一带一路”国家和新兴发展中国家的潜力。

中航光电4月13日晚公告表示，公司

为应对关税冲击波，助力外贸企业开拓国内市场，一场由政府、协会、平台、上市公司以及商超等各方共同参与的接力赛正式鸣枪开跑——

政府层面

- 商务部** 组织有关商协会、大型商超和流通企业座谈，研究更好发挥各自优势，帮助外贸企业拓宽内销渠道。
- 深圳市** 迅速启动外贸政策宣讲系列活动，并在近期推出“深企e贸”产品，为深圳外贸企业精准对接潜在客户，提高客户获取效率。
- 上海市** 出台一系列支持政策，建立服务企业走出去协调机制、打造企业出海一站式综合服务平台。
- 福建省** 将聚焦纺织服装、箱包、食品等传统优势出口行业，建立省市县分级分类联系重点外贸企业机制，联动行业协会深入摸排外贸企业需求，“一对一”帮助开拓国内市场，消纳部分出口受阻产品。

各大商协会、大型互联网企业、商超、流通企业层面

- 中国商业联合会、中国连锁经营协会等八家行业协会联合发布倡议，支持外贸企业与商贸流通企业联合开发适合国内市场的产品，帮助外贸企业了解国内市场需求和标准，推动产品适销对路。
- 京东将在未来一年内，大规模采购不低于2000亿元出口转内销商品。
- 盒马和叮咚买菜通过释放需求、开通绿色通道等方式，帮助外贸企业拓展国内市场。

上市公司层面

- 小商品城** 目前义乌国际商贸城有3000余家商户参与对美贸易，其中直接开展对美贸易的商户为100余家。对于美国加征关税造成的利润空间压缩等问题，商户普遍表示可通过商品涨价、提高产品附加值、优化生产流程、增强企业自身竞争力等方式来降低影响。
- 新北洋** 将持续聚焦资源，坚定海外市场结构调整的信心，加速海外市场拓展重心向高成长性区域的转移，全力挖掘共建“一带一路”国家和新兴发展中国家的潜力。
- 中航光电** 公司高度重视黄金等大宗原材料价格波动，并已纳入成本控制专项工作。总体来看，大宗原材料尤其是黄金价格上涨对公司经营成本影响可控。

高度重视黄金等大宗原材料价格波动，并已纳入成本控制专项工作；在研发端，公司从镀层技术入手，探索黄金镀层的替代方案，并对相关技术和工艺进行优化，以提高使用效率和效益。总体来看，大宗原材料尤其是黄金价格上涨对公司经营成本影响可控。

跨境电商作为当前中国外贸的重要新增长极，在本次关税冲击中同样受到影响。对此，深圳市跨境电子商务协会会长王馨在接受证券时报记者采访时建议：“行业应尽快掉头，往欧洲、中亚、东南亚、

中东等市场去发展。”她坦言，我们的产业要升级，要做主动型经济，提高产业制造能力，往高科技企业、高利润产品、更有品牌化的方向发展。

王馨也认为，中国跨境电商依然是有竞争力的，“中国是供应链大国，同时加关税不只加中国，相对而言中国的供应链仍有优势。”

“可以看到，中国超大规模市场潜力不断释放，稳经济、稳外贸政策接续发力，中国外贸有信心、有底气应对各种风险挑战。”商务部新闻发言人说。

2024年度深市业绩说明会主题周即将启动

证券时报记者 吴少龙

近期，深交所深入贯彻新“国九条”精神，认真落实证监会《推动提高上市公司质量三年行动方案（2022—2025）》工作部署，多措并举支持深市公司开好2024年度业绩说明会。

根据安排，4月中旬至6月上旬，深市2024年度业绩说明会将以“成长新启航·民企百舸竞中流”等七大主题周形式，全方位、多维度向市场展示公司经营业绩、发展战略及创新成果，并积极回应投资者最新关切。

4月18日，深交所将以“成长新启航·民企百舸竞中流”为主题，在上市大厅组织召开2024年度首场上市公司集体业绩说明会，邀请双林股份、健帆生物、万孚生物、信立泰作为深市民企代表参加，通过“线上+线下”方式与投资者面对面沟通交流。同日，深交所拟在西部基地组织召开分会场集体业绩说明会，邀请宗申动力、运机集团、紫建电子参加。主题周内，微光股份、华阳集团等民企也将召开线上业绩说明会。

据介绍，业绩说明会上，相关公司董事长、总经理、财务负责人、董事会秘书、独立董事等核心成员将解析公司业绩，回答投资者提问，倾听投资者建议，服务投资者深入了解公司情况。

业绩说明会是上市公司与投资者的双向沟通桥梁，也是促进规范公司治理、推动提高公司质量的重要举措。深交所将积极引导上市公司采用多种方式开好2024年度业绩说明会，同时，发挥互动易平台功能，通过征集投资者提问、在线图文交流、视频与PPT播放、同步视频转播等形式，为上市公司提供面向全体投资者的互动渠道，推动广大投资者持续关注、积极参与，共同努力构建良好市场生态。

大阪世博会中国馆开馆

2025年大阪·关西世博会（大阪世博会）13日正式开园，以“共同构建人与自然生命共同体——绿色发展的未来社会”为主题的中国馆当天举行了开馆仪式。

大阪世博会将持续至10月13日。中国馆是本届世博会面积最大的外国自建馆之一，占地面积约3500平方米。

中国贸促会会长任鸿斌在开馆仪式上致辞中表示，中国政府积极支持日方举办大阪世博会，高度重视大阪世博会中国参展工作，由中国贸促会会同各方精心组织筹备中国馆。希望通过中国馆的精彩展示和丰富活动，让世界看到欣欣向荣、自信开放的中国，为大阪世博会留下精彩难忘的中国印记，积极促进平等有序的世界多极化、普惠包容的经济全球化。

国际展览局秘书长迪米特里·开尔肯泽斯说，中国始终以卓越表现参展，其展馆屡获殊荣、广受赞誉。在大阪世博会上，世界各地观众将在中国馆领略中国深厚的文化底蕴与古老智慧，见识现代中国科技创新成就和创意方案。

中国馆共设“天人合一”“绿水青山”“生生不息”三个展区，旨在展示中国传统生态智慧，展现中国绿色发展理念，推动中外文明交流互鉴和民心相通。其中，近距离对比展示由中国嫦娥五号、嫦娥六号探测器采集的月球正面和背面土壤样品，以及“蛟龙”号深潜体验舱、新一代人形机器人、以“二十四节气”为主题的大型多媒体动态影像、数字化动态长卷《耕织图》等展项是中国馆的亮点。（据新华社电）

成都开行固定时刻中亚班列

记者从中国铁路成都局集团有限公司获悉，从成都首发的固定中亚货运班列4月13日正式开行，并将从本周起每周日固定时刻运行，对保障我国西南至中亚的货运通道稳定具有重要意义。

“过去铁路货运大多采取‘货等车’的零散发运方式，零散货物需经多次转运，时效和成本难以控制。成都市场与中亚市场互补需求旺盛，货物往来日益增多，开行固定时刻货运班列势在必行。”班列组织方、四川山香时代供应链管理有限公司总经理苟俊说，国际贸易企业可提前锁定舱位和运价，物流效率和稳定性显著提升。下一步还将探索开行冷链、跨境电商等特色专列。

据介绍，近年来四川围绕连接亚欧大陆主要经济区域的开放通道，通过提升空、铁、公路国际贸易枢纽的货物集散能力，全面提升国际经济合作能力，在欧洲、中亚、东盟等经济体之间发挥越来越重要的作用。（据新华社电）

香港国际创科展开幕 低空经济与前沿科技受关注

为期4天的第三届香港国际创科展13日在香港会议展览中心开幕。本次展览由香港特区政府创新科技及工业局和香港贸易发展局合办，以“创新·智动·起飞”为主题，聚焦人工智能、机械人、低空经济、网络安全和智慧出行等五大领域。

香港贸发局总裁方舜文介绍，今年香港国际创科展规模更为盛大，也更加国际化，汇聚了来自17个国家和地区逾500家参展商，包括世界级的创新机构、研发中心及科技先锋等，其中日本、泰国及英国扩大了参展规模，澳大利亚、卢森堡、马来西亚、瑞典及阿联酋首次参展，标志着展会迈向更高国际舞台，彰显其全球影响力。

同期举办的第21届香港春季电子产品展，为国际买家展示最新的消费电子领域产品及研发成果。

在第三届香港国际创科展现场，低空经济成为关注焦点，多家无人机和空中汽车企业展示其成果。

苏州海鸥飞行汽车有限公司市场总监刘品告诉记者，该公司首次来香港参展，希望借助香港的国际化优势拓展企业的国际影响力，也希望在此增进多方交流，寻找更多市场合作机会。

据了解，展会还首次设立4个主题日，就多个热门科技议题举行论坛、研讨会等活动。（据新华社电）

实探“电子第一街”：商户从容应对积极开拓新市场

证券时报记者 李明珠

美国所谓“对等关税”带来的影响波及全球各地。作为全球规模最大的电子元器件集散地之一，被称为“电子第一街”的深圳华强北也经受了冲击。证券时报记者近日实地走访华强北发现，华强北商户虽有担心，但更多是稳定的情绪，有的商户因为“不做美国市场”暂未受影响，有的商户影响“短期还看不出来”，还有的提前把业务重心放到其他国家而规避单一市场风险。而这背后，是对中国电子产业供应链的足够信心。

在赛格电子市场的狭窄过道里，经营3C配件的老林正和客户通话，沟通最新一批蓝牙耳机报价。“美国关税要增加一倍，没关系，我们的价格还是比他们本土采购低。”他笑着指了指身后的货架，“华强北的优势，从来不只是价格，而是整个电子产业链的完备，要什么有什么，要多少有多少，

在世界其他任何一个地方都找不到。”

面对此次关税冲击波，像老林这样的“一米柜台”老板，淡定是他们最普遍的反应。一家从华强北本地成长起来的3C公司产品销售负责人满怀信心地说：“我们在曼哈数码广场一楼摆了快十年的摊了，华强北的电子制造业没有哪个国家比中国强，这是中国供应链的巨大优势。而且我们做批发的，不管最终是加多少税，都加给采购商，最终转嫁给消费者，没有太大的影响。”

因为华强北的“快”与“全”无可替代，美国工厂需要几个月，中国几天就能交货，这种“全包式”服务能力，源自华强北背后珠三角30万家配套企业的协作网络。“海外的客户宁愿多付关税也要我们的设计速度，他们本土供应商两周交货，我们几天就做到了。”远望数码商城做光纤熔接器的销售人员表示。

“对于我们很多商户来说，美国市场

的影响力和过去2000年、2018年那时候相比，已经截然不同了。我们提早去开拓其他国家的市场了，主要出口对象就是东南亚。”华强电子世界一家做钢化膜和外壳的批发商坦言，“比如一个苹果iPad的平板无尘舱钢化膜批发价10元，我们给到贸易商，再转到东南亚，售价10美元，利润是非常高的，不卖给北美的话，全球市场其实也很大，不用担心。”

深圳市康帕斯电子有限公司元器件事业部总经理吴宏丰表示，美方豁免计算机、智能手机、半导体制造设备、集成电路等部分产品的“对等关税”，接下来就看国家政策后我们再跟进，“不要焦虑，做生意就是这样的，美国做不了还有其他国家，还有中国国内的市场，最主要的是我们也要不断调整市场策略应对整个市场的变化。”

“今天埃及的客户一口气订了5万条数据线。”远望二手机交易中心主营手机配件的陈立（化名）翻着出货单说，“小品

类的市场都是此消彼长，我们这几年在俄罗斯也卖得挺好。”

还有生产AI眼镜的工厂集成代理商也表示，目前芯片是用的高通的，如果真的进口关税提高也会去找国产替代的产品，这加速了我们自主开发高端核心芯片的决心和速度。“从性能来说，我们的产品和Meta的AI眼镜差距越来越小，不论是听歌的品质，还是拍照的清晰度以及后续的搜索，我们有信心今年内打下来全球这块市场。”

作为中国本土电子元器件授权分销龙头企业，深圳华强4月10日公告指出，从采购端看，原产于美国的SKU数量极少（不到100个），对应的采购金额占公司采购总额的比例仅约0.2%；从销售端看，2024年，公司出口业务金额占公司收入总额的比例约为2%，且基本上没有出口至美国的业务，关税战对公司经营的直接影响很小。