

关税变动下的外贸人:看淡扰动苦练内功

证券时报记者 孙璐璐 贺尧渊

中美宣布互降关税第二天一早,从业22年的“老玩具人”王振收到来自美国客户的邮件,对方希望将此前暂缓的订单重新执行。从事跨境电商业务的林丰(化名)时隔一个多月再次与货代公司联系预定集装箱,货船本周四已启航,将林丰公司生产的价值上百万元的电子消费品运往美国的仓库。

近日,中美经贸高层会谈取得实质性进展,会谈结果好于市场预期,实体企业也高度关注并对生产经营活动做出相应调整。证券时报记者近日走访制造业企业云集的广东东莞,此次受访的十余家企业涵盖玩具、消费电子、汽车配件、通信设备等多个行业,企业负责人对此前关税扰动的态度整体较为理性淡定,这与近年来对美贸易占比逐步下降、中国制造业面对高关税依然具有较强优势,以及企业自身加快转型升级提升竞争力和议价能力等因素有关。不过,企业在行业内卷亦普遍深有感受,“破题”行业内卷仍需政策支持和企业练好内功共同发力。

抓紧出货与调整订单

“没想到会谈这么快就取得进展,中美宣布互降关税第二天我们就订船订货柜,现在货已经离港了。”林丰5月16日对记者说。

林丰的公司设计、生产消费电子产品,并在亚马逊、美国线下商超等渠道销售。据他介绍,公司在美国租用的仓库通常备足3—4个月的库存,自4月初美国宣布所谓的“对等关税”后公司就停止向美输送新的产品,当前在美销售的产品仍在消耗库存。《中美日内瓦经贸会谈联合声明》发布后,他就联系货代公司订船订货柜,本周货已发出,顺利的话一个月后能运到美国补充库存,最近两周还会陆续发货。

一家为美国客户代工生产儿童玩具的东莞企业负责人向记者透露,本周已收到美国客户发来的出货通知。

“年初企业根据客户订单已备好生产物料,不料关税变动如此大,客户就让工厂暂停出货,但因为物料已备好,我们就先把产品做好放在仓库,现在关税下调后又可以出货了。”

同样是生产儿童玩具,尽管美国客户重新订货,但王振却在慎重考虑。

“由于美国4月初加征关税的政策中,目前仍有10%的税率被保留,客户重新订货的同时也提出了产品降价的诉求,希望我们承担这10%的关税。但玩具行业本来就是微利,所以我们还是在慎重考虑。”王振说。

王振是东莞玩童乐话婴儿用品公司(下称“玩童乐话”)的总经理,据他透露,年初美国客户预定了涵盖布书和玩具的1000个订单,4月关税变动后,企业积极寻求化解之策,目前通过与电商平台出口转内销的包销合作,以及加大其他海外市场的开拓力度等方式,正逐步消化此前储备的产品。

淡定应对与加大研发转型

谈及关税变动的影响和应对,数十家东莞企业负责人的态度相对一致——冷静淡定。

“中国的企业近十多年来经历的外部挑战很多,都挺过来了,练就了企业家的好心态。”东莞市钜大电子有限公司(下称“钜大电子”)董事长朱云称,对于4月的关税摩擦,大家还是有预期、有准备的,所以普遍比较淡定,不像2008年全球金融危机和2018年第一轮关税摩擦那么忧心。

王振也有同感。他表示,从与同行的交流看,对于此轮关税变动,周围同行态度坦然,“2018年那一轮大家还是比较恐慌,但这一轮都比较淡定,因为2018年以来不少同行已在逐步开拓新市场,虽然新一轮关税摩擦对企业来说多少会有一些冲击,但大家还能应对。”

企业淡定的底气来自哪里?离不开中国产业链的国际比较优势以及企业近年来持续加大研发投入、推动业务转型升级。

多家受访的企业负责人透露,海外建厂的综合成本比国内高,中国制造业的优势凸显在完备的产业链供应链、庞大的工程师和技能人才规模,以及敏捷的响应效率。

“我们从2016年开始开拓海外市场,近年来持续深耕印度、印度尼西亚,目前近一半的销售来自海外。”东莞市优瓯电子科技有限公司总经理胡姜宇称,他们在东南亚生产电源适配器、储能等同类产



1 受访企业生产车间一角。
2 受访企业员工在办公室里直播带货。
3 受访企业生产车间一角。
孙璐璐/摄

品的隐性成本会比国内高5%—10%,因为基础材料如元器件供应主要还是来自国内,且当地人工效率低于国内,所以企业不会盲目“出海”。

东莞市鼎通精密科技股份有限公司是一家专注于研发、生产、销售通讯和汽车连接器精密组件的企业,公司董事长王成海认为,连接器行业的技术壁垒主要来自产品的工艺制造,也就是要持续稳定地生产高质量连接器组件,这离不开工程师和技能人才的支持。

“前几年一个海外大客户考虑从其他国家找供应商替代我们的一个产品,但是因为海外供应商的产品成本高、质量不稳定,到目前该客户依旧有80%的供货都来自我们公司。”王成海称,中高端制造业离不开庞大的工程师和技能人才群体,中国在这方面有明显优势。“中国人聪明、勤勉,学习能力强,能把产品做到精益求精。”

除了产业链供应链的比较优势外,国内不少企业近年来通过建立自有品牌优化产品,持续加大研发投入等转型方式积极应对外部经贸环境挑战。

“我们公司一开始是做玩具代工,但发现很容易受海外客户的牵制,所以2015年下定决心建立自有品牌。”王振说,转型初始想着“两条腿走路”,代工和建自有品牌都做,后来发现还是要努力彻底转型。

近年来,玩童乐话在中东、欧洲等海外市场销售增速较快,一季度销量同比增长超40%。截至2025年4月末,公司已拥有200多项核心专利并多次获中外玩具大奖,今年计划以AI技术和国潮IP双轮驱动,构建智能毛绒产业生态。

王成海也表示,公司每年研发投入占营收比重在8%—9%左右,加大研发可以提高产品的竞争力和利润率。“我们的研

发是跟着客户走,客户有新产品开发,我们就跟着一起设计新组件、做产品测试,公司研发和技术人员有400余人,去年研发投入近1亿元。”

从内卷中突围需内外双修

相比于淡定应对关税波动,不少受访企业对行业竞争加剧更有体会。如何从行业内卷中突围,成为摆在企业经营者的面前课题。

“公司目前的订单相比去年同期未受影响,但我担心的是下半年行业卷价格加剧,因为目前用户端反馈需要降价,同行抢单也比较多。”朱云称。

据朱云介绍,其公司聚焦提供特种锂电系统定制化方案和产品。由于公司定位高端需求和定制化设计,所以市场规模小,此前一些做规模化量产的同行不会涉足这些细分小众领域,但现在也开始“凑热闹”,担心会对行业价格体系造成扰动。

东莞市德伸五金塑胶制品有限公司总经理高永光表示,当前国内的塑胶玩具行业从原材料到产品各环节都在拼价格。以往对于首次合作的客户,行业通行的规则是要求对方先付30%定金,企业再接单,现在有些企业则可以不要定金就接单生产。

如何跳出激烈的竞争厮杀?不少受访企业都在探索破局之道,丰富产品类型、提高产品性能品质都是努力的方向。

高永光透露,公司今年计划发展做毛绒公仔,强化自有IP潮玩产品的拓展力度,因为这类产品具备文化溢价和品牌附加值。

艾尔佳净化科技集团(广东)有限公司是一家专注研发生产空气净化过滤产

品的企业,公司联合创始人彭道远认为,所谓内卷,更多是在常规产品、中低端产品领域竞争激烈,企业想要跳出行业内卷,就要不断为客户提供升级类产品,要在技术、研发、产品质量上持续发力。“企业的竞争力要体现在与国际同行比,产品同等品质下成本更低;与国内同行比,相同成本下产品品质更好。”

除了企业自身修炼好内功外,打破内卷也离不开外部的政策支持。不少受访企业表示,“两新”政策等支持举措为企业开拓市场提供了不少助力。

广东拓斯达科技股份有限公司财务总监周冲表示,“两新”政策带动了下游日用品家电、汽车设备生产等领域企业的设备更新需求,从而提振公司的工业机械臂产品需求。一季度公司单品类业务接单量同比增长近30%。

东莞市宇瞳光学科技股份有限公司财务负责人管秋生也表示,尽管“两新”政策的直接补贴对象聚焦于家电、汽车、农业机械等终端消费领域,但公司的下游产业链与这些领域高度关联,政策通过拉动终端需求间接推动了公司的业务发展。一季度实现总营业收入6.15亿元,同比增长8.18%;目前公司排产已到8月。

今年,朱云决定重拾海外市场,公司最近刚成立海外事业部,打算进军国外市场。2017年,彼时钜大电子的海外订单年收入接近1亿元,但朱云顶住内部巨大压力下决心放弃。“当时的订单都是做普通电池,技术门槛低,那时公司没有规模化生产的效率优势,所以我们要探索差异化发展。现在,虽然国际供应链体系有变化,但高端、定制化锂电需求依然存在,中国的产品有效率、品质和成本等优势,这是我们的机会。”

上交所举办 东南亚市场专题推介系列活动

证券时报记者 张淑贤

为进一步深化与东南亚资本市场交流,增进相互了解,推动吸引更多境外长期资金入市,上交所自5月起启动“聚焦上交所:东南亚市场专题推介”系列活动。此次系列路演充分利用线上线下多种形式,与东南亚当地交易所、中介机构积极合作。

5月8日,上交所面向印尼市场举办了首场路演活动。活动中上交所重点介绍了全球与中国ETF市场发展概况、沪市ETF与衍生品市场发展成果、外资参与上交所市场主要方式等,并就上交所如何吸引投资者参与ETF市场、如何提升ETF市场流动性、境内ETF投资策略等问题,与印尼机构代表进行深入交流。来自印尼证券交易所、印尼证券结算担保公司、印尼中央证券托管结算机构、印尼资本市场协会及交易所会员等超200名机构代表参会。

第二场活动于5月15日举办,来自东南亚的交易所、投资机构、中介机构等约180位境外嘉宾线上参会。上交所详细介绍了沪市整体情况、2024年沪市公司业绩亮点及ETF市场发展成果,增进境外各方对上交所主要板块、重点产品和投资渠道等方面的了解,以便于东南亚投资者更好地把握中国资本市场投资机遇。此外,中国移动、中国联通、金山办公3家沪市公司,与东南亚投资者进行了交流互动,宣传沪市公司投资价值,持续吸引更多东南亚资金参与中国市场。本次东南亚系列活动还将陆续推出,面向当地投资者深入介绍上交所科创板、债券市场、衍生品市场等相关内容。

下一步,上交所将继续做好国际投资者服务,对外讲好中国故事,展现中国经济发展潜力韧性和对外开放新面貌,持续提升外资参与上交所市场的深度与广度。

<<上接A1版

证监会深化 上市公司并购重组市场改革

上市公司分期发行股份支付购买资产对价的,各期股份发行时均应当符合规定的条件,但后续发行不再重复履行审核注册程序,通过强化信息披露,要求中介机构核查把关,并强化严肃追责等方式进行监管。二是提高对财务状况变化、同业竞争和关联交易监管的包容度。将上市公司应当充分说明并披露本次交易有利于“改善财务状况”、“有利于上市公司减少关联交易、避免同业竞争、增强独立性”的要求,调整为“不会导致财务状况发生重大不利变化,不会导致新增重大不利影响的同业竞争及严重影响独立性或者显失公平的关联交易”。三是新设重组简易程序审核程序。明确适用简易程序的重组交易无需经交易所并购重组委审议,证监会在5个工作日内作出予以注册或者不予注册的决定。四是完善锁定期规则支持上市公司之间吸收合并。明确上市公司之间吸收合并的锁定要求,对被吸并方控股股东、实际控制人或者其控制的关联人设置6个月锁定期,构成收购的,执行《上市公司收购管理办法》18个月的锁定期要求;对被吸并方其他股东不设锁定期。五是鼓励私募基金参与上市公司并购重组。对私募基金投资期限与重组取得股份的锁定期实施“反向挂钩”,明确私募基金投资期限满48个月的,第三方交易中的锁定期由12个月缩短为6个月,重组上市中控股股东、实际控制人及其控制的关联人以外的股东的锁定期由24个月缩短为12个月。此外,根据新《公司法》等规定,对《重组办法》的有关条文表述做了适应性调整。

证监会表示,《重组办法》修改发布后,意味着《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》(以下简称“并购六条”)的各项措施全面落地。

自去年9月24日“并购六条”发布以来,并购重组市场规模和活跃度大幅提升,上市公司累计披露资产重组超1400单,其中重大资产重组超160单。今年以来,上市公司筹划资产重组更加积极,已披露超600单,是去年同期的1.4倍;其中重大资产重组超90单,是去年同期的3.3倍;已实施完成的重大资产重组交易金额超2000亿元,是去年同期的11.6倍,资本市场功能得到有效发挥。

证监会表示,下一步将持续做好《重组办法》的贯彻落实工作,进一步激发并购重组市场活力。

<<上接A1版

缩短中小企业账期 让资金流动“活”起来

证券时报记者 孙璐璐

东莞以制造业立市,当你走在一个不起眼的街道时,不要被两边略显陈旧的大门和厂房所“迷惑”,一条不到两公里长的马路,可能挨着三四家年收入十几亿甚至几十亿元的上市公司。这里是中国经济制造业升级的缩影,也是观察中国出口韧性的关键窗口。

本次走访企业的时间点很“凑巧”,刚好横跨中美经贸高层会谈前后。在与多家民营企业、中小微企业负责人访谈的过程中,尽管关税风波对企业的影响是绕不开的话题,但大家普遍较为淡定地表示有预期也有应对之道。再多变严峻的国际经贸环境也阻挡不了中国企业家寻求突围破局的坚韧与决心,在感叹赚钱难度变大之余,他们更多是“向内求”——做好自己的事,想方设法提升产品竞争力。

企业向内求虽是市场经济下“无形

之手”发挥作用的一种自发调整,但“有形之手”可在行业困难之际发挥更大积极作用,帮助解决行业普遍存在的共性问题。在此次走访过程中,不少处于供应链上游的中小企业反映账期过长。以汽车行业为例,国内一些车企对上游供货商通过签发票据、信用凭证等非现金付款方式,可将供货商的应收账款账期拉长到9个月左右。

“超长待机”的账期再叠加不断压价,会恶化产业链“连环欠”,加剧中小企业现金流的脆弱性,社会资金流动不畅,也影响财政货币等逆周期调节政策的传导效果。近些年国内一些快速崛起的企业尽管处在扩张上升期,但从大到强还有很长一段路要走。强的表现是多维的,不仅仅是产品力强,也包括对行业生态、商业秩序的积极引领。

“有形之手”通过定规范、通堵点可以进一步优化营商环境,保障中小企业

合法权益,让企业能够心无旁骛抓生产、寻商机。国务院公布修订后的《保障中小企业款项支付条例》将于6月1日起施行。《条例》坚持问题导向,规范支付行为,完善监督管理机制,明确机关、事业单位、大型企业不得强制中小企业接受商业汇票、应收账款电子凭证等非现金支付方式。相信随着《条例》的正式施行,以及处于产业链强势地位的大企业主动担当作为,社会资金流动会更活跃,中小企业生产经营也会更有保障。

不管未来国际局势有何曲折波澜,对美好生活的向往是全世界人民的朴素愿望和共同期待。当我们以高质量发展的确定性应对外部环境急剧变化的不确定性,转变政府职能提供优质、高效的产业支持和公共服务,不断优化营商环境,就能与市场主体一道迸发出百业竞发、生生不息的强大合力,推动世界共享中国高质量发展的机遇。

具体设计细节,待产品正式获批后会向销售渠道、投资者做进一步的介绍和解读。

在产品投向和业绩比较基准选用上,首批上报的产品均为全市场选股的基金,主要对标沪深300、中证A500、中证500或者中证800等主流宽基指数。有管理人表示,后续将积累新模式产品运营经验,探索拓展对标的业绩比较基准范围,如主题风格类指数。

多位管理人和销售机构表示,产品意在引导投资者长期投资,助力投资者获得更好的长期投资回报;不会过于看重募集规模,会强化首发重实量的销售导向,避免“高开低走”;后续将努力提升投资者长期投资体验,做好持续营销。

《行动方案》明确,在未来一年内,引导管理规模居前的行业头部机构发行此类基金数量不低于其主动管理权益类基金发行数量的60%;试行一年后,及时开展评估,并予以优化完善,逐步全面推开。

有相关管理人表示,将持续关注改革方案进展,在产品核心要素设计、产品法律文件准备、配套系统改造推进、销售渠道沟通等各方面做了充分准备。预计其余管理人准备充分后,将后续跟进。

多位公募基金人士表示,这类产品不仅实现了基金管理人及投资者共担风险和收益,而且实现了基金管理人激励与投资者费率控制的有效平衡,基金公司普遍较为重视。

根据《行动方案》规定,对推行新模式浮动管理费产品,在实施路径上采取了新老划断的方式,对存量产品正常投资运作没有影响。