

直面“关卡”闯出一片新天地

■本报记者 张李杨 汪峰立

最近,在位于丽缙高新技术产业园区的浙江金棒运动器材有限公司内,销售部工作人员频繁与海外客户开视频会议。该公司出口美国的产品,占年产量的40%以上。

“我们正在协调美国合作商,商谈关税成本承担方式,努力抵消关税政策带来的影响。”销售部负责人表示,公司正在进一步拓展全球经销商网络,在东南亚、俄罗斯等地开辟新市场。

面对美国关税政策在全球制造的不确定性,缙云广大外贸企业像是加入了一场突如其来的“压力测试”。这场风雨洗礼,考验的是每一个市场参与者的经营韧性、战略智慧与长远眼光。

开拓新市场

对于金棒运动来说,关税政策已经对今年的对美订单产生了“重大影响”。金棒从事滑板车、滑板、滑冰鞋、电动车、家用健身车等与青少年运动健身相关产品的研发、生产、销售,为众多运动器械经销商生产定制产品,其中美国市场占了大头。

这种经营模式使企业很容易受到出货量下滑的影响。销售经理坦言对此“怀着担忧”,但又表示,“这不由我们决定,我们得考虑可控范围内的应变方式”。

在缙云这个外贸出口企业密集的地区,不少供应商将部分业务转移至东南亚国家。而随着美国对贸易伙伴无差别加征关税的政策,金棒运动也暂停了越南工厂的布局。

尽管如此,金棒运动依然对业务前景保持乐观态度。金棒运动相关负责人介绍,自上一轮美国加征关税后,公司积极调整战略布局。在欧洲持续拓展贸易伙伴,并借助各类展会积极开拓其他市场,实现了从依赖单一市场向多元化市场合作的转变。

这几天,丽水高新区的浙江卒玛赛车有限公司,也在应对新变化。负责人俞宝金在俄罗斯接触了不下10位新客户,这些新伙伴都是在刚刚结束的摩托车盛会上结识的。

4月4日—6日,2025年俄罗斯—国际两轮车展在莫斯科举行,卒玛赛车作为专业越野摩托赛车品牌,带着新品亮相莫斯科爱国者会议展览中心。展会期间,展位吸引了众多意向客户,前来咨询洽谈的参观者络绎不绝。

“今年展会最大的不同在于,中国的参展企业更多了。”俞宝金说,越来越多中国企业正在开发新市场。

早在5年前,卒玛赛车就开始开发多元化的国际市场,并在俄罗斯签约当地赛车手,用出色的赛事成绩向俄罗斯消费者展示摩托车的优越性能,获得了良好的市场反馈。

“不能过分依赖美国市场,市场的多元化非常重要。”俞宝金说,企业清楚地认识到,只有不断提升自身的科创能力,才能在行业站稳脚跟,“我们拥有40多项专利,车架等关键部分都是自主研发开模的,而不是选择行业普遍使用的公模。现在,我们正在申请欧洲EEC认证,如顺利通过,就能进一步开拓欧洲市场,预计出口额可提升10%以上。”

变局孕新机

当众多出口型制造企业面临“成本墙”考验而拓展新市场时,浙江乐尚休闲用品有限公司反其道而行,准备入局美国市场。“中高端品牌即便涨价,消费群体的接受度仍然较高。”公司负责人俞涛涛表示,风险与机遇并存,企业具有研发、供应链等优势,对比国外性价比高的中高端品牌,或能找到新机会。

在中国各大迈凯伦汽车店内,都可以看到一款标价1万多元的橙色折叠电动滑板车,这是乐尚与英国高端品牌Pure、迈凯伦三方联袂的杰作。这款产品融合了超跑元素与人性化设计:16公斤超轻量级车身便于折叠收纳,50公里超长续航搭配主动转向稳定系统,首创自动回正把手技术,将骑行安全性与操控感提升至行业新高度,一上市就斩获了多项国际设计大奖。

在乐尚工厂的智能车间里,机械臂正在为第12万台电动滑板车喷涂迈凯伦徽标。这个曾经为国际品牌代工的企业,如今正以自主创新的底气,在全球高端市场书写新的故事。

为打造真正具有国际竞争力的产品,乐尚引入了“超跑级”

品控体系——聘请具有迈凯伦跑车工作经验的Haydn担任生产车间质量顾问驻厂指导,将F1赛车制造标准植入生产线。车间配备带记忆功能的智能扭力扳手,确保关键工位螺丝扭矩可追溯;英国研发团队主导的人体工学设计,使产品细节精确匹配欧美用户习惯。这种几乎是不计成本的投入,使产品在欧洲市场单价突破1万元仍供不应求。

去年,英国客户反馈某批次3000台产品存在1.5毫米装配间隙。尽管瑕疵不影响安全性能,乐尚仍果断启动全球召回,追加价值300万元的垫片补发与返工服务。这展现出企业对品牌口碑的珍视。

面对北美市场波动,乐尚科技以研发破局:每年将10%的利润投入技术创新,通过与Pure、迈凯伦等品牌的深度ODM合作,逐步构建自主知识产权体系,今年已经承接了10万台的订单。

在中高端自研产品上尝到甜头后,俞涛涛对关税上涨并不太担心。“国外智能骑行品牌基本都在国内代工,大家都加税的情况下,我们更有优势,反而是一个利好。”在他看来,通过持续投入研发和品牌建设,增强与消费者的连接,提高品牌溢价权,是在激烈市场竞争中持续处于优势地位的关键。

政策护航航

在丽水高新区一家智能短途交通出口企业堆满货柜的仓库里,一场特殊的“通关考试”正在进行。

三名海关关员手持检查表,逐一核对货物堆放高度、消防通道标识和仓储系统数据,不时与企业负责人讨论整改细节。“小到保安室、防鼠笼的细节设置,大到信息化和供应链的管理,新落成的厂房严格按照AEO的标准去打造。”该企业外贸经理指着正在升级的智能仓储系统说。过去半年,这样的场景每个月都会在企业上演——当全球贸易的“逆风”卷走订单利润,一场由政府主导的“护航行动”正让“缙云制造”在国际航道上破浪前行。

对于像这样的中小型出口企业而言,时间就是真金白银。“以前每批货柜有40%概率被国外海关查验,旺季时,查检队伍能排三天三夜。”企业负责人所说的这种困境,有望在今年迎来转机——丽水海关组建专家团队下沉企业,从仓储管理到单证流转全部向国际标准看齐,竭尽所能去争取AEO这张国际贸易“VIP通行证”,从而缩短物流周期。

当物流端的“堵点”逐渐疏通,另一场关乎企业生存的战役正在金融战场打响。在缙云县经济商务局新挂牌的外汇服务工作站里,由8家银行轮值驻点的“金融急诊室”已成为当地外贸企业的“输血站”。

过去,企业因汇率波动面临亏损时,不敢接收长账期订单,如今通过工作站的远期锁汇服务,签约时就能锁定6个月后的结汇汇率。“就像给利润加了把防盗锁,再也不怕汇率‘坐过山车’了。”外汇服务工作站的工作人员告诉记者,有了“保险兜底”,企业接单时心里踏实多了。

这种“政银企”无缝衔接的创新模式,正在化解中小微企业的“融资焦虑”。工商银行丽水分行负责人算过一笔账:通过工作站“一站式”服务,企业外汇业务办理时间从几天压缩至以小时为单位,授信审批效率全面提升。

如果说金融“活水”是稳住基本盘的“压舱石”,那么开拓新市场就是寻找增量的“指南针”。这些天,缙云正计划将本地丰富的跨境电商资源对接工业产品,寻找新的市场。一整套覆盖物流、资金、风控、市场的立体化支持体系——海关“一企一策”培育AEO认证企业,经信部门搭建“银企对接直通车”,绘制“全球展会热力图”,多部门数据打通形成的“政策组合拳”,正让更多中小微企业从“单兵突围”转向“集团作战”。

面对全球贸易格局的风云变幻,缙云企业以创新为矛、以质量为盾,开启了一场以价值创新为核心的产业升级之变。无数穿越逆风的探路者正用行动证明:真正的破局之道不在规避风浪,而在锻造能征服所有海域的巨轮。

记者手记

看“缙云制造”的韧性

本报记者 张李杨

缙云“草根制造商”的突围实践,不仅为“双循环”战略烙下了微观注脚,也揭示了全球价值链重构中的企业生存法则。

在传统认知中,中国制造的优势往往被简单归结为“成本优势”,但缙云企业颠覆了这一刻板印象——乐尚科技以“超跑级品控”打造万元级电动滑板车,卒玛赛车用40余项专利构筑技术护城河。这些企业不再将关税视为单纯的“成本加法”,而是以创新投入重新定义价值坐标。乐尚聘请F1赛车质量总监驻厂指导,实质是在用“技术溢价”对冲“关税成本”,将生产车间变为技术创新的实验室。这种从“价格战”到“价值战”的跃迁,正是突破贸易壁垒的核心密码。

面对剧烈的国际市场波动,缙云企业展现出惊人的战略弹性。金棒运动暂停越南布局转战俄罗斯,卒玛赛车借俄企退市窗口期抢占市场,乐尚科技则在中高端赛道另辟蹊径。这背后是两种全球化思维的博弈:被动接受“产业转移”的单向叙事,还是主动构建“多点开花”的网状生态?卒玛赛车通过签约俄罗斯赛车手实现本土化渗透,当赛车企业积极争取AEO认证打通贸易“快车道”时,企业正在将“市场多元化”升维为“供应链韧性工程”。这种“不把鸡蛋放在一个篮子里”的智慧,恰是对“逆全球化”最有力的回应。

在缙云的突围故事中,政府绝非旁观者。海关AEO认证辅导给企业当管家,外汇服务工作站为汇率风险装上“安全阀”,“政策组合拳”下的通关效率与融资成本优化,本质是制度性交易成本的系统性降低。更值得关注的是,这种政企互动并非传统意义上的“扶持”,而是基于专业分工的协同进化——政府搭建基础设施,企业专注价值创造。

真正的强者不是逃避冲击,而是从波动中获益。关税壁垒倒逼出乐尚的“超跑标准”、卒玛的“专利丛林”,外部压力反而成为产业升级的催化剂。这些企业用行动证明,最重要的不是如何“绕开壁垒”,而是如何将壁垒转化为创新起跳的踏板。在风高浪急的全球贸易深海中,唯有锻造“深海巨轮”般的内生韧性,方能抵达新天地。