



# 订单回暖 求新求变 国际布局 ——从外贸“晴雨表”看中国经济底气



一季度我国进出口总值同比增长 21.8%，表现“亮眼”。对于今年的外贸形势，企业如何看？怎样在“黑天鹅”频频的国际环境中求得更好发展？“一带一路”倡议给企业带来哪些发展新机遇？

在有着外贸“晴雨表”之称的第 121 届广交会上，记者采访了多家外贸企业，通过企业回暖的订单、求新求变的热情，和不断壮大的实力，感受着中国经济的底气。

### 企业订单普遍回暖，折射经济向好“春意”

截至 27 日，第 121 届广交会已经进程过半。记者在采访中感受到，无论从参展人流量还是企业订单量，企业都普遍对进出口形势持乐观积极态度。

在广东知名陶瓷企业蒙娜丽莎集团股份有限公司的展位上，企业参展人员李结贤告诉记者，这是他参加过最累的一届广交会，来展台询问的人数和客户质量都比上一届强很多。“可以感受到采购商对中国建材产品热度持续提高。”

对于外贸的“暖意”，不少公司是通过订单量上升感受到的。“上半年的订单还是小幅增长，下半年订单就涨了很多。”广东金源照明科技有限公司营销中心副总经理文作义说，年初招工时还没那么多，现在感觉人手都不够用。

一季度经济数据也透露出外贸回稳向好的态势。根据国家统计局日前

发布的数据，今年一季度，我国进出口总值增长 21.8%。货物和服务贸易净出口对经济增长的贡献达到 4.2%，实现由负转正。

企业订单增多，不仅折射外贸“暖意”，也反映了国内消费市场的旺盛。记者采访了解到，一些进出口企业开始把更多精力转向国内市场，因为国内需求大，而且消费升级趋势明显，是“一块很大的奶酪”。

### 求新求变不停歇，创新让企业“如虎添翼”

订单的增多，一方面是国际市场出现一些复苏，另一方面是由于企业在产品升级上下了功夫。

成立于 1956 年的北京市珐琅厂有限责任公司是全国景泰蓝行业中唯一的一家“中华老字号”，如今这家企业推向国际市场的，已不仅仅是消费者十分熟悉的手工装饰品，而是适用于饭店、机场和会场的景泰蓝装修材料和工艺方案。

这一转型也让公司的业务量迈上了新台阶。公司在广交会上的销售人员告诉记者，广交会二期开幕首日，就有一位香港客户签下了约 900 多万元人民币的大订单。

面对充满不确定性的国际环境，创新，既给出口企业吃了一颗定心丸，也成为企业俘获客户之心的密钥。

在海尔展厅内，既能保湿又能保干的干湿分储冰箱、高速运转却能立起硬币的紫水晶洗衣机、终结了空调机械送风时代的舒适风空调等创新产

品，吸引了海外客商长时间的驻足。

近几年，在外贸“转动力、调结构”的努力下，我国外贸创新发展转型升级的步伐正在加快。以高新技术、高附加值为特点的产品越来越成为出口市场的“香饽饽”。

商务部副部长房爱卿表示，外贸企业要瞄准市场需求和市场潮流，通过创新掌握前沿核心技术，生产出高质量、个性化、环保、绿色、节能的新产品，推动中国外贸转型升级。

国际布局步伐加快，借“一带一路”闯出新天地

近几年，随着“中国制造”跨国布局能力的持续增强，尤其是乘着“一带一路”东风，开展国际产能合作，“中国制造”正在加快走向中国投资，越来越凸显“国际范”。

在海尔、美的等知名大企业的展位上，看到被中国企业并购的东芝、通用等全球品牌旗下的各类型产品，已成司空见惯的“寻常事”。与此同时，越来越多的中小企业也对跨国并购和布局兴趣浓厚。

**预览已结束，完整报告链接和二维码如下：**

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_32376](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_32376)

