

株洲日报全媒体记者/任远

5月12日,《中美日内瓦经贸会谈联合声明》发布,中美双方同意大幅降低双边关税水平。《联合声明》明确,中美相互取消91%的关税,修改加征的34%的对等关税,其中24%的关税暂停加征90天,保留10%的关税。此外,美方还下调或撤销对中国小额包裹(包括香港特别行政区小额包裹)加征的关税,将国际邮件从价税率由120%下调至54%,撤销原定于2025年6月1日起将从量税由每件100美元调增为200美元的措施。

关税解除后,“抢运潮”涌现,外贸企业争相角逐90天的缓冲期,此前积压的订单集中补发。株洲外贸企业反应如何?记者进行了走访。

订单恢复 部分货物开始装箱

“美线客户有何新动向?有新下单的吗?”5月14日清早,醴陵市华瑞瓷业有限公司总经理董娟来到公司第一件事,便是询问公司美线业务情况。

好消息是,公司部分美国客户要求恢复此前暂缓的订单,“大约两个月后可以发货。”董娟向记者表示。成立于2009年的华瑞瓷业是一家日用陶瓷企业,产品远销全球,其中,对美贸易约占公司销售总额的10%。此前,关税上涨,公司美线客户暂停了订单。“我们一直与客户保持沟通,等着看后续的进展。”董娟认为,《联合声明》的发布是利好信号。

在不少外贸企业看来,中美互降关税如同一场“及时雨”。醴陵裕丰烟花有限公司长期从事烟花出口业务,美国是其重要市场。此前受美国关税政策影响,美国客户处于观望状态,已有的订单也被要求暂停发货。

公司相关负责人介绍,《联合声明》发布后,美国客户赶紧再次下单,“双方都松了一口气。”考虑到后续美方政策的不确定性,客户对发货还是保持谨慎,暂时只发圣诞节的货。“目前已有了一批货物陆续装柜。”

上述负责人也坦言,30%的关税对美国客户也有些影响,“从目前的谈判情况看,关税成本应该由双方相互承担,企业的利润空间随之受影响。”

本地企业有激动有担忧

担忧美国政策不确定性的企业不在少数。株洲市众普森技术有限公司相关负责人告诉记者,从他们和美线客户的交流来看,美国市场需求是存在的,但是忽上忽下的关税让客户在下单时很谨慎,后续究竟该如何走,他们心里也没有底。

主营LED照明的株洲市众普森技术有限公司曾是典型的外贸型企业。近年来,受海外局势不确定因素影响,企业主动求变,不仅积极开拓国内渠道,增强抵御风险的能力,同时在东南亚布局工厂,以转口贸易等多渠道降低关税影响。

“不管美国市场后续如何变化,多元化发展,将鸡蛋放在不同的篮子里,总是没错。”上述负责人表示。

“现在30%的关税,对某些客户的影响还是不少。”我市一家陶瓷企业负责人表示,当前积极推动恢复合作的美国客户主要是两类,一类是库存见底,急需补货,愿意支付现有关税费用的企业,另一类则是库存还有缓冲期,决定先恢复生产订单但暂时不出货,进一步观望的企业。

“我们这个行业利润率本来就不算高,30%的关税下,客户处于亏本状态,因此并不急着下单。至少要到10%以下,才会恢复下单。”上述负责人表示,“但这是一个好的开始,让子弹再飞一会。”

“目前,中美相互调整了政策,但前段时间的‘关税战’仍存在影响,市场还存在一些不确定性。长远来看,这取决于中国产品的竞争力是否足够强大。不过,现在出货量的上涨和市场的正面反应,恰恰也正是中国制造业具备强大竞争力的表现。”上述负责人认为。

外贸企业后续如何发展?

一位长期从事外贸领域研究的专业人士指出,90天过渡期之后,现有的关税水平对低毛利行业压力还是很大。对于美国市场占比不高的企业来说,需大力开拓其他市场分担风险;对美国市场占比较高的企业来说,美国市场如果难以割舍,还是要尽快布局海外产能来保订单。

记者手记

埋头办好自己的事

任远

中美大幅互降关税自然是利好,从株洲外贸快速复苏的景象中,我们可以看到,株洲外贸企业正在积极接单、加足马力生产、迅速发货、能出尽出、抢占市场。

恢复订单的同时,我们也要清醒地认识到,此次“风波”只是一面镜子,让株洲企业看清大势,通过积攒经验与打法,找准外贸发展方向,激发自身发展潜力。

面对外部环境急剧变化的不确定,唯有埋头办好自己的事,增加自身高质量发展的确定性,才能在国际外贸大潮中站稳脚跟。

中美关税调整后 市场应声而动

直击株洲外贸一线



阿苏和家人在芦淞服装市场选购衣服。通讯员/肖诗玮 摄

株洲经济“朋友圈”

中东学子:“怎么把株洲服装卖到我家乡去?”

免费专线赋能“株洲文旅+”

株洲日报全媒体记者/刘芳
通讯员/刘一鸣

“大学生背上双肩包就能来创业”,在株洲是一个怎样的愿景?

5月10日,一辆满载大学生的免费专线,从长沙天马山公交首末站启程,一个小时后到达株洲。大学生们走进芦淞服饰市场群,探秘金冠服饰的宝藏小店,夜游芦淞服饰城,感受“制造名城”的潮流魅力。

来自伊拉克的湖南大学工商管理专业博士阿索·穆罕默德·拉蒂夫(下称阿苏),格外显眼。他带着妻子、两个儿子穿梭在商铺间,被琳琅满目的服装吸引,挑选款式、试穿、下单,一家人拎着大包小包,在 marketplace 逛得不亦乐乎。

“这是一个令人惊叹的市场,不仅服装款式丰富,质量优质,价格还实惠。”阿苏尤其对芦淞市场的童装非常感兴趣,萌生了“将株洲童装推向中东”的创业构想。

事实上,近些年,随着中部崛起、制造强省等战略部署,以及对大学生创业难题的创新破局,湖南被越来越多的年轻人“种草”,越来越多像阿苏一样的大学生创业项目在湖南落地、开花。

今年五一,株洲文旅广体局以文旅为媒、产教融合,创新

推出“文旅+创业”融合模式——以免费专线为纽带,让大学生在沉浸式体验中感知城市产业基因。

“大学生游株洲”专线大巴的设计凸显产教融合深意:方特乐园展现文旅创新活力,中心广场链接商贸资源,博物馆后植文化底蕴,而芦淞市场群作为中南最大服装集散地,则成为大学生触摸实体经济的窗口。

株洲的实践背后更得益于系统性政策的支撑。省级层面,设立了5亿元大学生创业投资基金,株洲高新区率先落地500万元专项资金池,对优质项目给予最高20万元无偿资助。全市建成16家创业孵化基地,推出“创业导师+产业链资源”对接机制。

目前,芦淞区相关部门正在与阿苏紧密洽谈。阿苏感叹:“这里不仅有服饰产业集群,更有一站式创业服务,让想法快速落地。”

从“引客”到“引才”,从“大学生游株洲”到“青年创在株洲”,这座以轨道交通、航空动力闻名的制造名城,正以开放姿态拥抱青春力量。

当文旅大巴变成创业直通车,株洲的故事印证:一座城市的吸引力,不仅在于产业的高度,更在于为梦想提供的温度与厚度。

“数”看株洲

一季度全市规上文化企业营业收入增长9.3%

株洲日报(全媒体记者/刘芳 通讯员/尹琼红)一季度,株洲市规模以上文化及相关产业企业(以下简称“文化企业”)有334家,实现营业收入64.3亿元,增长9.3%。

文化批发零售业高于文化制造业和文化服务业。其中文化批发零售业和文化制造业分别实现营业收入1.6亿元、59.1亿元,分别增长13.4%和13%;文化服务业实现营业收入3.6亿元,下降29.8%。

从文化产业类别来看,文化相关领域好于文化核心领

域。其中文化相关领域中的文化消费终端生产、文化装备制造、文化辅助生产和中介服务3个行业实现营业收入57.1亿元,增长13.1%;文化核心领域实现营业收入7.2亿元,下降13.5%。

近年来,随着我市推动城乡融合发展,促进县域经济转型升级等,全市文化产业发展呈现出区域均衡的特点,县域经济发展活力四射,成为推动产业增长的重要力量。其中,四县市共实现文化产业营业收入62.2亿元,增长9.9%。

消费看株洲

月花千元买“不确定的惊喜” 盲盒,年轻人消费新图鉴

这位00后女孩在这些玩具上每月投入在1000元左右。

已为人母的“90后”李娜每个月都要买一个盲盒回家,“每次推出新系列,都忍不住去抽一个,孩子也喜欢。”

消费者愿意为惊喜“买单”,悄然带动了实体商业的发展。株洲王府井数据显示,泡泡玛特、名创优品等潮玩店进驻,市场客流量明显激增。

年轻消费者热衷的潮玩,还带动了互联网二手交易平台。数据显示,二手交易平台闲鱼,已变成我国最大的盲盒二级市场,去年潮玩盲盒增长473%。

市场还在生长

对于商家和投资机构看来,盲盒的火爆绝非偶然。

在泡泡玛特株洲王府井相关负责人看来,与传统商品消费不同,盲盒的独特之处在于它所带来的不确定性和随机性,这种不确定性激发了消费者的购买欲望。

在马斯洛底层需求已经被满足的情况下,潮玩与文化市场成为了他们满足顶层精神需求的土壤。人们购买盲盒时不仅仅是购买商品,更是在购买惊喜、期待、愉悦等情感。

据新经济产业第三方数据挖掘和分析机构艾媒咨询数据显示,2024年,55.28%的盲盒消费者在购买盲盒时倾向于持续消费,习惯追求品牌或想要集齐系列;44.72%的消费者偶尔购买盲盒,表示看到喜欢的盲盒才会买。

当下较高的用户粘性成为不可忽视的现象。艾媒咨询分析,超半数的消费者表示愿意持续购买盲盒,这种粘性不仅源于对特定品牌的忠诚度,更深层次地,它是未知惊喜的渴望与对收藏乐趣的执着。

再看一组数据,易观分析发布一份报告预测,到2025年,潮玩所属的“收藏玩具”行业核心消费人群将突破1亿人这种新型消费模式,正展现出强大的经济活力。每一个打开的盲盒,每一件创意产品,都在改变着我们对消费升级的理解。

项目看株洲

湖南省首个汇集升压户用分布式光伏项目落户涪口区

株洲日报(全媒体记者/任远 通讯员/王瀚辉)5月14日,涪口区涪田镇宏图村集镇里,整齐的小楼房矗立在街道两旁,10座屋顶光伏宛若一颗颗蓝宝石,散落在青翠的原野。湖南辰阳光伏发电有限公司(以下简称辰阳公司)施工负责人侯强一边从车上卸下梯子,一边说道:“过两天就可以验收、装表、并网发电了。”

宏图村座落于丘陵地带,年均日照时间约1300小时,日均光照时间3.6小时。今年以来,国网株洲涪口区供电公司通过电力大数据和村网共建平台,收集全村居民用电、乡村振兴产业发展,以及村级电网建设等情况,做好户用分布式光伏建设适配容量调查。

在前期调研的基础上,供电公司充分调动居民、村组积极性,向有实力的光伏发电企业项目进行推介,同时成立服务专班,对项目提供全过程服务。

分布式光伏集中汇流接入电网的技术方式,由辰阳公司投资新建400千伏安公用变压器以及相应的10千伏接入系统,并移交给电网企业,涪口公司则负责提供分布式光伏发电项目

与公共电网的连接点,并对属地现有台区低压电网实施增容、升级改造,确保分散的分布式光伏单元就地整合经380伏低压汇集至10千伏升压变压器并入公共电网,立足共赢,做好合作模式构建。

“这种新模式,不仅解决了分布式光伏并网消纳问题,还为光伏发电项目投资主体节约建设成本10多万元,为电网企业节约电网改造费用20多万元。”国网株洲供电公司发展部负责人朱育兰介绍说,从项目立项,到并网发电,项目周期缩短30多天,该地14户居民的电压质量问题以及2户乡村振兴产业发展用电“瓶颈”问题都得到彻底解决。“下一步,将完善分布式光伏接入需求与电网规划融合的流程机制,科学统筹解决可开放容量不足、供电质量等问题,为乡村振兴注入源源不断的新质生产力。”

宏图村在全省首创非自然人户用分布式光伏汇集升压新模式,探索了一条居民、乡村产业、发电企业、电网企业共赢的“沐光行动”新路子。“感谢供电公司的大力支持,让项目快速从‘蓝图’变成了‘宏图’!”辰阳公司相关负责人表示。