

实探深圳华强北：“淡定”背后，用速度定义性价比



◎记者 唐燕飞

在美国“对等关税”冲击下,作为全球规模最大的电子元器件集散地之一,“中国电子第一街”深圳华强北如何应对?

4月14日上午,上海证券报记者在华强北商圈看到,背包客、工程师、批发商、国外电商在这里脚步匆匆。有的商铺店主在向国外发货最新款的折叠屏手机,有的商铺店主在向“老外”介绍VR头显设备,有的商铺店员在社交平台上直播展示自家的电子家居产品。

整体来看,华强北商户虽有担忧,但更多的是“淡定”。有的商户称“已把业务分担到多个出口国家规避风险”,有的商户称“相信自家品牌的性价比”。“淡定”的背后,是“中国制造”的敏捷、高效与创新。

“深圳供应链用速度定义性价比”

走进华强北的多个电子市场,游客会看到这样的场景:一层楼找芯片、一层楼选屏幕、一层楼配外壳、一层楼组装测试。这种“乘电梯就能完成产品迭代”的供应链生态,正是“深圳速度”的一个缩影。

深圳市佑格电子有限公司负责人林

淑慧说:“2019年,看到了电子产品海外贸易这一机遇,我就来华强北创业了。我们店铺里的智能戒指、智能手表等产品远销全球。”

“做生意关键看三点——价格、质量、服务。这些我们都具备。”林淑慧说,美国“对等关税”对华强北的冲击有限。“我们的优势是厂家直销,没有中间商赚差价,而且我们的产品非常齐全,可以根据外商预算随时调整产品规格。‘老外’都赞叹我们的‘超级供应链’。”

“成本优势”是不少华强北商户做出海生意的底气。“我们在欧美卖二极管、三极管,成本是他们本土产品的三分之一,性能也完全对标国际品牌。”一名赛格电子广场商铺的店主表示,“华强北的优势不是偷工减料,而是通过规模化生产,缩短供应链实现的。就算关税成本上升了,但海外客商还是愿意订购我们的产品。”

“美国客户很依赖中国的电子供应链。”深圳市卓胜创芯科技有限公司总经理陈粤霖说,虽然美国市场目前占公司整体业务的30%以上,但公司有信心打持久战。“深圳供应链正在用速度定义性价比。我们只需要两周就能完成从订货到交货的流程,但美国本土供应商需要几个月才能

完成。这种‘全包式’的产业能力是华强北特有的。”

不过,多家售卖CPU、GPU的华强北商家并未开档。“英伟达5090、5080 GPU,以及英特尔、AMD等厂商的CPU后续或将涨价,因此商家无法给予确定报价。不过,芯片国产化加速是共识,不少海外客商也愿意订购性价比高的中国芯片。”一名商家表示。

“我们做的是全球生意”

在华强电子世界拥挤的过道中,来自比利时的本·拉勒曼德(Ben Lallemand)正带着两个孩子挑选电子产品。“我连续6年来华强北采购。去年我给孩子买的机器狗玩具,现在在布鲁塞尔都还买不到。充电宝、可折叠颈部按摩仪、带GPS定位的儿童智能手表等产品在欧洲不容易买到。中国的电子产品在欧洲还是非常受欢迎的。”他说。

在华强北,记者看到外国客商流连在“一米柜台”前,挑选着中国电子产品。

深圳丽达新科技有限公司负责人陈柳妃拿起一台巴掌大的设备,向记者介绍:“这是我们的明星产品,能支持多国语言实时翻译,在全球的销量都很好。”

据悉,这类产品在跨境电商市场持续走俏,不少外国客商还用它来与华强北商户“砍价”。

陈柳妃的玻璃柜台前陈列着智能翻译机、游戏机、直发棒等热销全球的产品,连国外社交网站的博主也常来探店。“今年,我们开拓中东、东南亚等新市场,而且我们的产品也在不断升级,提升了很多增值功能,溢价空间还是很大的。比如我们的‘美发黑科技’——陶瓷直发梳,最近在日韩特别有市场,价格相比国际大牌优惠不少,效果却很好。”

林淑慧表示,店铺的“全球销售网”没有直接改变,产品主要通过三种方式销往国外:“一种是老客户来我们店铺,与我们建立稳定的合作;一种是我们为亚马逊等跨境电商平台供货,覆盖全球市场;还有一种是国外买家直接来华强北订货,带回本国销售。美国‘对等关税’风波下,大买家该来的还是会来。”

“今年,欧美及东南亚的客户增长了不少。他们对电子产品的需求不会随着关税变化而波动。他们开口第一句话不是‘多少钱’,而是‘最快多久能交货’。”陈粤霖翻着出货单说,“我们做的是全球生意。”

海内外客商齐聚 第137届广交会参展规模创新高

◎记者 周亮

南粤大地,春暖花开。广东省广州琶洲会展中心布展一新,静候四海宾朋。

第137届中国进出口商品交易会(下称“广交会”)4月15日开幕,并将创下多个“首次”:出口展参展企业首次突破3万家、首次增设服务机器人专区、首次新设集成房屋专区、首个城市美食文化活动……

截至4月13日,本届广交会已有来自215个国家和地区的近20万名境外采购商预注册,再次展现了这一被誉为外贸“晴雨表”“风向标”的盛会魅力。

量质俱优 海内外企业共襄盛会

本届广交会展览总面积155万平方米,展位总数约7.4万个,参展企业约3.1万家,其中出口展参展企业首次突破3万家。

数量创下新高,“成色”依然十足。商务部对外贸易司副司长肖露介绍,据统计,广交会参展企业数量占全国有进出口实绩主体约5%,一般贸易出口量占全国比重约15%。

“可以说,广交会参展企业是外贸的

骨干力量。”肖露说,本届广交会进一步加大对国家级高新技术、专精特新“小巨人”、制造业单项冠军等企业的招引力度,并取消了对初创型优质企业参展的出口额要求,相关优质企业参展数量超过9700家,较上届增长20%。

具体来看,本届广交会上,“新三样”、数字技术、智能制造相关题材企业约3700家,拥有自主品牌的企业超1.7万家,通过各类国际通行认证的企业近2.2万家。

境外采购商也纷纷亮相。中国对外贸易中心对外联络处介绍,截至4月13日,已有美国沃尔玛、塔吉特,法国家乐福、安达尼,英国特易购、翠丰,德国麦德龙、雷弗等255家“大商”确认参会。其中,全球零售250强企业有68家,世界500强企业有20家。

首设服务机器人专区

本届广交会于4月15日至5月5日在广州分三期举办,分别以“先进制造”“品质家居”“美好生活”为主题,共设55个展区、172个产品专区。

品一杯有自己照片的拉花咖啡、与智

能机器人来一局对弈……上海证券报记者探营本届广交会现场时,看到了不少“黑科技”,这些也是本届广交会一期主题“先进制造”的生动写照。

机器人是今年最火爆的话题之一。中国对外贸易中心广交会工作处工作人员陈思琦介绍,本届广交会首次设立了服务机器人专区,展览面积达4200平方米,为46家参展的机器人企业打造了高水平展示空间。

在广交会场馆内,记者看到一款AI下棋机器人正与观众对弈。机器人造型类似“宇航员”,能够利用小巧的机械臂实现棋盘上精准拾取和落子,还能通过AI技术及复盘分析。

除了下棋机器人,记者还在服务机器人专区看到了人形机器人、巡检机器人、外骨骼机器人、医疗机器人,不少产品已经调试完毕,等待“大展拳脚”。

“我们的产品使用了AI技术,识别技术和稳定性是强项。”亘巡科技(深圳)有限公司高级经理梁凯翔表示,公司是第一次参加广交会,携带了室内室外两款机器人参展,“我们希望接触更多海外客户,把

我们的产品推向全球市场”。

“前店后厂”增订单

广交会既是展示产品的舞台,也是促成合作的平台。

不少广东参展企业利用地理优势,启用“前店后厂”模式以提升企业订单成交量。

格力电器相关负责人表示,将邀请客商走进公司珠海总部和绿控工厂进行参观,近距离感受格力在绿色科技领域的创新实力,增强信任与合作意向。

“从广州向北驱车1个小时就能到达清远市佛冈县。客户在广交会上了解产品后,还要走进工厂考察,了解我们的规模和管理情况,才有下单决心。”广东佛冈县生产制造汽车制冷系统企业负责人表示,“前店后厂”模式让订单成交率提升不少。

还有一些地方启动“以展引商”的活动。广东省江门市商务局相关人士表示,该局充分利用广交会这一国际平台,实现以展兴贸、以展引商。邀请广交会客商到江门新建的摩托车试车场进行试驾,提升客户体验,促进订单落成。

金融稳定基底夯实 中小银行化险路径明晰

◎记者 马慧

随着顶层设计日趋完善,中小金融机构风险化解力度持续加强。今年以来,中小银行增资扩股密集获批,体现了风险化解与转型发展并重的改革思路。

路径方法逐渐明晰

2025年政府工作报告提出“一体推进地方中小金融机构风险处置和转型发展”,同时提及补充资本金、兼并重组、市场退出等多种化解风险的具体方式。

招联首席研究员、上海金融发展实验室副主任董希淼认为,强调“一体推进”,既体现国家对化解中小金融机构风险的重视,又突出中小金融机构转型发展的重要意义。

“今年,中小金融机构风险处置力度将加大。”中国银河证券分析师张琦分析称,对于有发展潜力但资本金不足的机构,可能会通过引入战略投资者、发行优先股等方式补充资本金;对于一些规模较小、经营困难的机构,可能会推动其与其他机构兼并重组,实现资源整合和优势互补;对于严重资不抵债、无法持续经营的机构,则会依法实施市场退出,以维护金融市场的稳定。

上海金融与发展实验室主任曾刚认为,近年来,中小银行改革化险思路日渐清晰:城商行方面,以吸收合并或新设合并为主;农商行方面,主要是在省联社改革过程中进行整合;村镇银行方面,主要是推动主动发起并购,或引入新的股东,在缩减数量的同时,增加资本实力,优化股权结构,提升经营效率和抗风险能力。

风险化解成效初显

种种迹象表明,中小金融机构风险明显收敛,风险化解成效初步显现。

首先体现在数量上。过去3年,银行业金融机构法人累计减少307家,机构整合与风险出清步伐显著加快。

具体来看:城商行合并重组案例层出不穷,山西银行、四川银行、辽沈银行、中原银行等省级银行应运而生;农信系统改革方案稳步推进,四川、广西等十余个省份的省级联社改革已获批或落地;村镇银行“村改支”“村改分”现象屡见不鲜,以主发起行增资、引进战略投资者方式实现吸收合并。

其次体现在质量上。中国人民银行发布的《金融稳定报告(2024)》显示,截至2023年末,参与评级的3936家银行机构中,代表高风险的“红区”银行仅357家,资产规模7.05万亿元,高风险银行资产占比仅1.78%。

“中小银行风险可控,无须过度担忧。”国信证券金融业首席分析师王剑表示,从资产质量上看,金融监管总局数据显示,近年来城商行不良率、拨备覆盖率保持平稳,农商行不良率、拨备覆盖率有所改善,中小银行整体资产质量情况稳中向好。

最后体现在决心上。2025年,金融监管总局将“加快推进中小金融机构改革化险”作为年度重点任务之一,将坚持上下统筹、分工包案、凝聚合力,全力处置高风险机构,促进治理重塑、管理重构、业务重组。

“中小银行此前暴露的部分存量风险已随改革处置有所缓解,预计未来中小商业银行信用水平将保持稳定。”联合资信金融评级一部技术总监刘睿认为。

转型发展机遇已至

风险化解与转型发展是一体两面。今年以来,多家中小银行增资扩股方案陆续获批,例如,浙江民泰银行近期获国资股东入股,资本实力将得到增强。

对于增资扩股带来的影响,四川天府银行董事长黄毅表示,国资入资中小银行,不仅是对银行资本补充的有力支持,更是提升银行治理水平、增强市场信心的重要契机,同时也为银行带来了更多资源与合作契机,能够进一步增强中小银行的市场竞争力。

中小银行滋生风险,既有外因也有内因,一定程度上缘于未及时对应市场环境变化作出调整。不过,今年以来,商业银行“价格战”“卷利率”的现象有所缓解,为中小银行提供了友好的生长土壤。一家江浙地区中小银行副行长表示,随着贷款利率自律机制逐渐发挥作用,中小银行的生存空间将持续拓展。

中小银行在服务小微企业、助推区域经济发展方面功不可没。未来,中小银行应完善自身定位,立足地开展特色化经营,推动实现差异化、内涵式发展。

打铁还需自身硬。董希淼建议,中小金融机构要充分发挥好主体作用,坚持差异化战略定位和路径,加快转变体制机制,加强人才引进和培养,不断完善公司治理,深化数字化转型,因地制宜做好金融“五篇大文章”,增强转型发展与风险防控的内生能力。

长三角中心城市 证券期货检察协作机制启动

◎记者 陈梦娜 实习生 刘禹希

4月14日,长三角中心城市检察协作机制启动仪式在上海市人民检察院第一分院举行。活动上,上海、南京、杭州、合肥四家检察机关签署了《长三角中心城市证券期货检察协作备忘录》(下称“检察协作备忘录”)等。

长三角地区是我国经济发展最活跃、开放程度最高、创新能力最强的区域之一,上海、南京、杭州、合肥四城已形成长三角区域内一个国家中心、三个地区中心的发展格局。此次活动聚焦深入推进长三角一体化发展国家战略与法治化营商环境建设工作紧密对接,在落实省级检察机关系列检察协作意见的基础上,更好发挥上海市检察院一分院作为全国检察机关证券期货办案基地的定位特点和辐射带动作用,进一步深化四城检察理念融合和协作工作,共商提高金融检察办案质效,共谋服务金融高质量发展,共同护航长三角地区法治化营商环境。

检察协作备忘录立足四城资本市场活跃、高新企业集中等特点和检察机关案件实际,依照依法规范、同级协作、便利高效原则,依法一体履职、综合履职,实现质效办好每一个证券期货案件,联动协同化解防范金融风险,促进资本市场平稳健康发展。在线索通报、关联案件、追赃挽损、异地行刑衔接等方面加强协作,对检察建议制发和办复、专家共享、人才培养等也加大协同力度,同时充分发挥各地先进典型、业务标兵的示范引领作用。

聚焦技术突破、产业链升级 北交所举行“创新成长”主题业绩说明会

◎记者 张雪

北京证券交易所日前举行以“创新成长”为主题的上市公司年报业绩说明会,朗鸿科技、一致魔芋等7家北交所公司参加。在会上,这些企业向投资者展示了其在技术突破、市场开拓、战略升级等方面的进展。

“聚焦创新,以技术研发驱动成长”是多家参会企业的共识。

在消费电子市场回暖的情况下,朗鸿科技凭借其防窥展示硬核技术,交出了一份亮眼的成绩单。公司董事会秘书陈晓雨

介绍,2024年公司主营业务收入同比增长40.24%,研发投入以62.86%的增速突破1200万元,占营收比重达7.56%。陈晓雨表示,未来公司将深化智能产品研发,以技术引领巩固行业龙头地位。根据公开资料,朗鸿科技拥有超300项专利成果,为华为、小米等头部品牌提供智能零售安防解决方案。

万源通董事会秘书季佳佳表示,公司作为高端PCB制造商,已形成覆盖消费电子、汽车电子等领域的多元化产品矩阵。2024年,公司通过研发高附加值产品提升技术壁

垒,并积极布局智能家居、低空飞行器新兴市场,以应对人工智能技术带来的产品需求爆发。公司董事长王雪根称,未来将围绕“中小批量、多品种、高品质、快速反应”的经营策略,拓展存储、通信及低空经济等潜力领域。

多家参会企业表示,将深耕主业,强化核心竞争力。球冠电缆总经理陈永直与副总经理姜克祥均表示,公司将专注电线电缆主业,巩固中低压线缆优势,并重点突破超高压及特种电缆技术。通过募投项目扩充产能、优

化产品结构,公司计划向工程总承包服务转型,同时开拓海外市场。目前,其500千伏超高压电缆技术已处于行业领先地位,新能源电缆、轨道交通特缆等产品成为新的增长点。

一致魔芋董事唐华林透露,公司瞄准茶饮市场的健康化趋势,计划推出成品冻、免煮西米等新品,拓展工业预制饮料与医药领域。公司董事长吴平表示,通过产学研合作与数字化转型,公司构建了多维度技术优势,未来将聚焦“健康、环保、全球化”方向,抢占魔芋产业高附加值赛道。