

## 数据中寻亮点

前三季度进出口达3.34万亿元

## 上海外贸如何逆势增长5.4%

本报记者 张钰芸

今年以来,上海外贸在复杂的外部环境下顶压前行。前三季度,上海市进出口3.34万亿元,同比增长5.4%,增速由开局落后全国转为反超1.4个百分点。其中,出口1.48万亿元,增长11.3%,增速比全国高4.2个百分点;进口1.86万亿元,增长1.1%,比全国高1.3个百分点。

外贸,作为拉动经济增长的“三驾马车”之一,是观察经济活力的重要“晴雨表”。上海外贸的高质量发展,正是本市前三季度GDP实现5.5%增长的关键动力。从数据中探寻亮点,既能看到三大先导产业的突出贡献、新兴市场开拓的显著成效,更能循着外贸企业向“新”而行、向“进”而谋的步伐,真切感受在市场浪潮中千锤百炼的底气、活力与韧性。



■ 上海市纺织品进出口有限公司在海外参展

方整源 摄

相关新闻

## 9月进出口破四千亿元

本报讯(记者 郭剑烽)金秋报喜!上海外贸强势回暖,前三季度逐季走高,9月单月规模首次突破4000亿元大关。记者从上海海关获悉,前三季度,上海市实现进出口3.34万亿元,同比(下同)增长5.4%,增速较前8个月加快0.9个百分点。其中,出口1.48万亿元,增长11.3%;进口1.86万亿元,增长1.1%。

外贸规模和增速逐季向好。一、二、三季度上海市进出口规模分别为1.01万亿元、1.14万亿元、1.19万亿元,呈现“阶梯式”上行走势。特别是9月份外贸规模突破4000亿元大关,当月进出口4059亿元,增长12.5%,其中出口增长9.4%,进口增长15%。

市场主体结构优化,民营企业成为外贸增长“定盘星”。前三季度,上海市民营企业实现进出口1.32万亿元,增长27.1%,拉动全市外贸增长8.9个百分点;进出口值占全市进出口总值的比重较去年同期提升6.7个百分点至39.5%,达历史极值。

## 产业升级驱动「阶梯向上」

“上海外贸的增长并不是简单的规模扩张,而是韧性与质量均得到提升。”面对三季度上海外贸规模和增速逐季向好的数据,上海社科院世界经济研究所国际投资研究室主任、研究员孙立行表示,“阶梯向上”的走势,反映出上海经受住了考验,竞争力逐渐释放,完全有能力应对复杂多变的外部风险。

数据显示,上海市一、二、三季度进出口规模分别为1.01万亿、1.14万亿、1.19万亿元,分别下降2.5%、增长7.2%、增长11.2%,与全国增速差也由一季度的落后3.8个百分点转为领先2.7个、5.2个百分点。三季度规模创单季历史新高,9月份实现进出口4059亿元,突破4000亿元大关。

增长动力从何而来?三大先导产业贡献突出,高端制造业出口增势显著。上海的外贸结构已从传统的规模驱动转向产业升级驱动,产业升级是上海外贸韧性与优化的根本原因,高附加值产品已成为增长的核心。

数据显示,前三季度,上海市集成电路、生物医药、人工智能三大先导产业出口1936.7亿元,增长10.3%。得益于创新药国际化步伐加快及上海产业政策和贸易环境的持续优化,医药品、西药原料药出口分别增长21.5%、40.7%。

高端装备制造产业集群也形成较强的国际竞争力,工业机器人、航空航天装备、高端机床、石化机械出口分别增长41.6%、39%、36.5%、29.6%。上述商品合计贡献出口增量超200亿元。还有绿色产业正在成为出口的新增长极。前三季度上海市“新三样”同比增长6.3%,继续保持超千亿美元的出口规模(1121.7亿元)。新旧动能转换的步伐加快,进一步增强了出口的韧性。

孙立行特别指出,进口增速从一季度的下降12.5%,到三季度转为增长10.9%,核心同样是产业升级。“上海的进口贸易从个人消费导向转为产业导向,对技术装备和优质原材料的需求在持续扩大。一方面,半导体制造设备、电脑及其零部件进口的高速增长,反映出补链强链的需求十分迫切。另一方面,金属矿砂进口量值齐升,既是满足国内高端制造对优质原材料的需求,同时也体现了上海作为物流枢纽,为产业链升级提供原材料保障。”

产业升级离不开市场主体的活力。三季度数据让民营企业的“生力军”地位确认无疑,成为重要引擎。数据显示,前三季度,民营企业进出口1.32万亿元,大幅增长27.1%,增速领跑各类经营主体,对全市进出口增长贡献率高达164.5%。民营企业进出口规模占全市外贸比重已提升至接近四成,与此同时,外资企业进出口规模比重为52.4%,较去年同期下降4.4个百分点。

## 带着「中国创新」出海破局

在生物医药、高端制造等产业领域,上海企业正凭借技术突破与全球化布局,带着“中国创新”走进全球市场,书写出精彩的出海答卷。

近日,国际权威研究机构IDC发布《2025年Q2全球ARVR行业发展趋势报告》:总部扎根浦东的科技企业XREAL再次登顶全球AR市场第一,连续四年稳居消费级AR眼镜销量冠军。“AR眼镜是门槛极高的行业,需要长期持续的技术投入才可能有突破。”公司创始人兼CEO徐驰说。

技术深耕换来市场爆发。IDC数据显示,XREAL在2025年Q2的出货量同比增长113.7%,在AR+VR整体市场中位列全球第二。今年上半年,公司累计出货量突破70万台,相当于全球每卖出三台AR眼镜,就有一台来自这家上海企业。目前XREAL海外销量占比已达70%,在北美以43.9%的份额强势突围,欧洲市场占有率39.4%,日本市场更是以70%的绝对优势领跑。就在几天前,XREAL宣布入选《快公司》年度最佳发明,标志着中国原创技术力量正式进入全球主流创新序列,AI+AR眼镜成为继电动车、无人机、机器人之后,中国硬科技“出海第四极”。

在生物医药领域,上海创新药正穿越重洋,从张江实验室走到海外药房。上月落幕的2025上海生物医药产业周上就传来好消息:复宏汉霖三款单抗产品相继获批欧洲、玻利维亚市场。仅7月份,帕妥珠单抗和地舒单抗两款原创新药,分别在欧洲获批上市。自2023年至今,上海已有9款创新药在海外获批上市,特别是今年进入密集获批期。

财务报表上的数字和预期,或许更能说明本土药企全球化道路的成果和收获。目前,复宏汉霖已有9款产品在中、美、欧盟、巴西、印度近60个国家和地区获批上市,2025年上半年,其海外产品利润同比增幅超200%,预计公司2025年全年海外产品收入及利润将实现大幅增长,2026年有望持续高速增长。复宏汉霖执行董事、首席执行官朱俊博士说,“上海这片创新热土所凝聚的产业生态与人才资源,为我们的全球化进程提供了有力支撑”。

君实生物的特瑞普利单抗则以精准策略叩开全球市场大门。“出海考验的是临床开发能否有独特之处,是否能解决未满足的临床所需。”公司高级副总裁姚盛博士在接受媒体采访时道出核心逻辑。这款中国首个在美国获批的自研创新生物药,瞄准鼻咽癌这一“小众适应症”切入,填补了全球治疗空白,目前已在四大洲40个国家和地区获批,超过60%的全球人口可以用到特瑞普利单抗。

临床数据成为最强通行证。姚盛透露,与标准化疗相比,特瑞普利单抗联合化疗将晚期鼻咽癌患者五年生存率从不足20%提升至52%,这意味着参与试验的患者中有一半生存期超过五年。这一突破使其被美国NCCN指南列为首选方案。为应对监管差异,君实在美国马里兰州设立办公室,团队半数成员曾任职FDA,“距离FDA总部仅15分钟车程,能第一时间把握监管导向”,这种本土化布局让药物快速通过多国审评。

## 承压之下「向前走不能停」

办公室里放着数以万计的样品,外销员抱着平板跟客户视频选面料,快递单上印着昨天发往美国的物流信息……在东方国际集团上海市纺织品进出口有限公司,日常就是这番忙碌景象。今年前三季度,这家老牌外贸公司的营收上涨5%,盈利增加7%,和上海外贸的整体步伐几乎一致。副总经理沈劫说,面对复杂多变的外界形势,传统外贸企业想要突围,必须“向前走,不能停”。

“大家都知道,今年最棘手的就是美国市场。”他说,美国是纺织品公司单一国别的最大出口国,今年既受到关税影响,又有美联储降息带来的压力,出口额有所下降,但可贵的是,盈利率较高的自营业务保住了。

今年4月2日至5月12日,中美关税博弈41天。在此期间,纺织品公司在美国市场主营的高档面料业务面临焦灼局面。“春夏季的订单刚刚签订,就面临加税,秋冬季的订单能不能落定同样愁人。”沈劫回忆,当时就有合作多年的老客户希望暂时停单避开风险,但公司反复研究后,作出了“向前走,不能停”的决定。

“做生意讲究的是货通天下,如果停滞两周,进入空架期,损失更大。”“当所有人都不敢下订单、不敢出货的时候,你做了这件事。等到货物到港,而别人两手空空,你就无敌了。”“关税政策的变化无人可以预测,但掌握手里的货品是切切实实的。”……凭着一股子韧劲,外销员们和美国客户深入交流,所有的策略都是为了争取成交。沈劫说,相信团队的能力,相信市场的规律,更相信国家的实力,“这一仗打下来,我们稳住了心神”。

有了这块压舱石还不够,今时今日的外贸企业必须创新破局。产品多元化、市场多元化、营销立体化、挖潜深度化,都是纺织品公司的心得体会。

“针对核心客户,我们每周要寄50到100份样品,让他的办公室里全是我们的面料。等他要做选择的时候,答案就非常明确了。”沈劫用“面料驱动”来概括这一策略,“当客户设计师缺乏灵感的时候,我们可以不同花色、成分和功能的海量面料,成为他离不开的‘素材库’”。

早在上世纪90年代,纺织品公司就布局非洲、南美等市场,如今“一带一路”沿线国家的业务占总量的80%,其中约一半来自非洲。“市场不断变化,我们必须提供更多新产品。下一步还要加速开拓东非、中亚等更多市场。”

线上营销也成为突破口。“以前靠展会跑客户,现在随时随地‘线上尬脸开大’。”他说,不仅是加强线上沟通,还包括利用Google地图定位,提前给周边五公里的潜在客户投送参展信息,通过社交媒体搜索到时尚品牌下一季的设计方向,用AI分析他们需要什么面料,提前备样。

虽然世界经济格局风险长存,但像沈劫这样的上海外贸人依旧对明年保持乐观。他说,不管市场多复杂,跑得比别人快一步,就有更多机会。