

起势有力看外贸③

中国经济网记者 杨秀峰

绿色产品出口韧性彰显



用去

黑嘴

黑嘴

黑嘴

黑嘴

黑嘴

黑嘴

黑嘴

黑嘴

黑嘴

黑嘴

按照2026年“清明”系列专项行动工作安排，中央网信办自5月29日起，在全国范围内启动为期2个月的“清明·优化营商环境 整治恶意炒作涉企信息”专项行动。这无疑为长期被网络“黑嘴”肆意咬着的企业送来一场“及时雨”。

近年来，由网络“黑嘴”主导的自媒体恶意“碰瓷”乱象频发。一些博主假借“打假”“测评”“维权”等名义，披着“客观公正”的外衣，刻意发布真假难辨、煽动性信息，以抹黑知名企业为手段博取关注，收割流量，牟取暴利。在流量变现的诱惑下，这种行为已演变为寄生在企业信誉之上的灰色产业，成为扰乱网络秩序、破坏营商环境的突出顽疾。

网络“黑嘴”的碰瓷套路，本质是一场精心设计的牟利骗局，核心逻辑是“借黑博名、以名换利”。与普通自媒体蹭热度不同，“黑嘴”更具迷惑性：他们或伪装成“行业专家”“维权斗士”，或冒充“知情人”“当事人”甚至“受害者”，采用极具煽动性的话术，将问题无限放大、将正常经营污名化、将争议极端化。知名企业长期积累的美誉度与高关注度，恰好形成了巨大的流量变现空间，而造谣成本之低廉与违法收益之丰厚所形成的强烈反差，直接催生了一条寄生式的网络“黑嘴”灰色产业链。

除了直接的经济损失，网络“黑嘴”还给企业带来巨大的隐性成本消耗和品牌价值损害。商品下架、送检、维权等直接损失尚可计算，品牌折损、商誉受损、信任流失等潜在损失难以估量——树立品牌可能需要几十年，但口碑坍塌往往就在一瞬间。以胖东来“内衣掉色事件”为例，为应对网络舆情，胖东来将涉案品牌全系列商品及其他品牌深色内衣全部下架，因商品下架、质量检测、取证维权等产生直接损失超50万元，当月估算销售额损失巨大，商誉遭受严重损害。即便企业举证自清、最终胜诉，消费信任的“重建”周期也远长于谣言的“粉碎”周期。网络“黑嘴”的肆意碰瓷，使企业深陷“赢了官司、输了市场”的无奈困境。

根治网络“黑嘴”绝非企业一己之力可为，必须构建司法亮剑、行政发力、平台担责、企业主动的多元共治格局，形成标本兼治的合力。前不久，最高人民法院发布的惩治商业诋毁典型案例，清晰划定了造谣牟利与合法监督的法律边界，对保护企业权益、优化营商环境具有重要示范意义。

监管部门应明确违法认定标准，加大查处力度，依法追究“黑嘴”民事、行政乃至刑事责任，形成强力震慑；平台要压实主体责任，优化流量算法，建立“黑嘴”账号黑名单与跨平台封禁机制，从源头阻断传播；被侵权企业要敢于拿起法律武器，固定证据、主动维权，绝不向恶意胁迫妥协；公众更应保持理性，不跟风传谣，积极举报恶意内容，凝聚多方共治合力。唯有以法治利剑严惩“黑嘴”，以平台管控堵塞漏洞，以社会监督压缩生存空间，才能守住言论法治底线，引导自媒体健康向善发展，营造风清气正的网络空间与公平公正的市场环境。

本版编辑 孟飞 李苑美 编高妍 来稿邮箱 jrbzgbz@163.com



位于江苏省太仓市的苏州港太仓港区码头上，大批新能源汽车等候装船发往多个国家和地区。张从余摄(中经视觉)

有助于我国企业在国际市场上保持综合竞争力。”许光建说。

尽管前景广阔，但绿色产品出口在迈向高质量发展的过程中，仍面临多重严峻挑战。首先是国际贸易环境的不确定性加剧。以光伏产品、锂电池出口为例，欧美等国为扶持本土产业，陆续出台相关政策，通过加征关税、供应链尽职调查及碳排放准入要求等手段提高市场门槛。例如，美国对东南亚四国光伏产品发起的“双反”调查，以及针对N型TOPCon太阳能电池技术的“337调查”，都对中国企业的出口路径构成了显著限制。

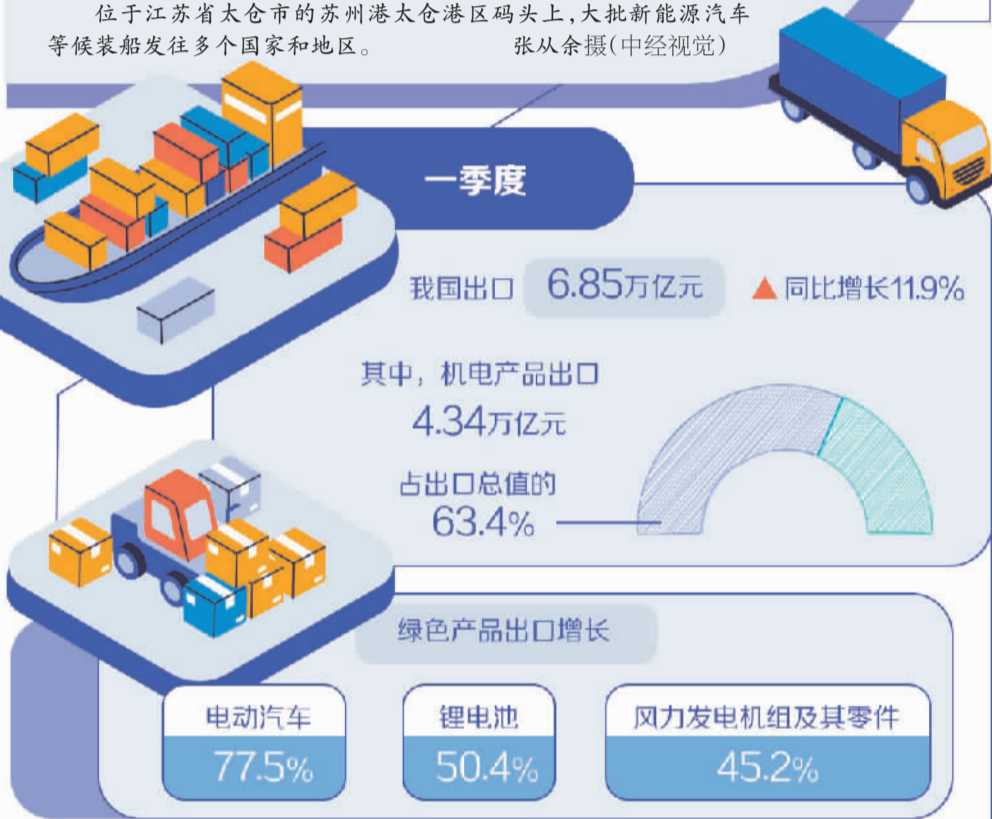
其次是绿色贸易壁垒正从“软约束”转变为“硬门槛”。许光建指出，以欧盟碳边境调节机制(CBAM)为代表的合规要求，直接增加了中国绿色低碳产品的出口难度与成本。石永红表示，国内退税政策的调整也给部分利润空间有限的企业带来了经营压力，而行业内部的阶段性供需失衡导致的价格下行，也在一定程度上影响了企业的研发投入能力。

面对这些由绿色壁垒、地缘政治、供应链重构等因素交织而成的复杂系统性风险，许光建建议，中国生产企业必须转变对成本和规模优势的过度依赖，将合规能力打造为新的核心竞争力，通过持续的技术创新和对外部市场的深入研究，来应对挑战并保持出口的稳健增长。

国际能源署最新发布的《2026年全球电动汽车展望》报告指出，全球每卖出10辆电动汽车，有6辆来自中国车企；全球每生产4辆电动车，就有3辆是中国制造。石永红提醒，在电动汽车领域，中国车企在电动化与智能化方面具备领先优势，叠加海外市场需求持续释放，但贸易壁垒升级、地缘政治风险及知识产权合规等挑战仍不容忽视。展望未来，加速推进本地化生产、实现目标市场的多元化布局，将是中国车企提升海外市场渗透率的关键路径。

“从宏观角度看，我国绿色低碳产品在国际市场上潜力巨大，出口竞争力较强，增长韧性较强。全球绿色转型的需求增长具有长期性，出口市场将更加宽广。我国已建成全球规模最大、最完整的绿色低碳产业链，这种优势不仅体现为成本控制能力，更体现在技术创新和产品快速迭代上，这些都

在应对上述挑战的过程中，国内部分地区实践表明，技术创新与政策服务的协同发



力，正在为企业出海构筑坚实的“护城河”。技术创新是企业破浪出海的底气。近年来，浙江省金华市聚焦“材料研发—电芯设计—系统集成—场景验证”全链条，以多元场景与硬核技术叩开全球市场。依托欣旺达省级企业研究院、锂电能源中试平台，企业持续攻坚能量密度、循环寿命、安全防护等关键技术，金华全市锂电企业累计申报专利超百项。湖北亿纬动力有限公司深耕锂电行业多年，持续开展技术研发，打磨高品质产品，完善全场景锂电解决方案，深化全球化布局。

产品与市场是“硬实力”，监管与服务则是“软环境”。金华海关数据显示，一季度，金华市“新三样”（锂电池、光伏、新能源汽车）出口同比增长33.5%。其中，锂离子蓄电池出口5亿元，增幅高达169.3%。

为护航企业出海，金华市出台《智能光伏及新型储能产业链高质量发展规划》，建立“链长引领+部门协同+县市联动”机制，在土地、资金、人才等要素上重点倾斜。同时，落实浙江省绿色贸易政策，鼓励企业开展绿色认证、“双碳”认证；组织企业亮相国际太阳能展、光伏展，搭建海外拓客平台，深度拓展共建“一带一路”国家市场。

业内人士分析，总体来看，中国绿色产品出口正处于“短期承压、长期向好”的节点。面对日益抬升的绿色贸易壁垒，企业需从“拼成本、拼规模”转向“拼技术、拼合规”，政府则需在标准认证、市场开拓、要素保障等方面持续发力。唯有市场与政策形成合力、技术与合规双轮并进，中国绿色产品才能在全球低碳转型的大潮中行稳致远。

“榴莲自由”是怎么实现的

本报记者 丁振乾

素有“水果之王”美誉的榴莲，今年整体品质较往年有所提升，而让消费者惊喜的是，终端价格反而呈现持续回落态势。“榴莲自由”真的就这样来了？未来榴莲价格还会继续降低吗？

四川雨润国际农产品交易中心的水果批发商张唯告诉记者，目前，成都线上生活平台金枕榴莲售价已低于每斤30元，越来越多的消费者将榴莲纳入购买清单。榴莲降价的背后是一场关于供应链、物流链的变革。

清晨四点半，装满榴莲分装箱的货车陆续驶离四川雨润国际农产品交易中心，奔向成都各区县及重庆市、西安市等地的水果零售市场。“自2026年榴莲收获季以来，市场内的榴莲基本上到货即被抢购一空。”交易中心进口果品负责人王江说，作为我国西南地区最大的综合性农产品批发市场，四川雨润国际农产品交易中心内有多家商户从事榴莲进出口业务。

我国是全球最大的榴莲进口国和消费国。截至2025年，我国榴莲进口量占全球榴莲跨境贸易总量的90%以上。庞大且稳定的需求，成为引领全球榴莲产业发展的“风向标”，推动泰国、老挝等地的果农扩大榴莲种植面积。有关数据显示，2012年至2024年，泰国榴莲种植面积增长80%，越南榴莲种植面积较10年前增长近5倍，产能飙升推动

价格不断下探。

以泰国为例，作为我国重要的榴莲供应国，泰国主产的金枕、甲仑等榴莲品种广受欢迎。2025年泰国榴莲总产量为168.25万吨，其中约92.7万吨供应至我国消费终端，占比超过55%。在2025年至2026年生长周期内，泰国东部、南部榴莲主产区的温度、降水等气候指标处于适宜区间，为榴莲开花、结果提供了优良的自然条件，有力保障了挂果率和单果重量。

供给增加的同时，跨境冷链物流的突破性进展成为榴莲降价的关键。3月30日，装有泰国新鲜榴莲的中老泰“全铁冷链班列”林查班专线从泰国林查班发出，经泰国廊开、老挝万象南，在云南磨憨口岸入境后直达成都国际铁路港，这标志着中老泰“全铁冷链班列”实现常态化运行。“之前榴莲进口运输，主要依托公路运输或传统的老挝万象中老铁路国际班列。”成都国际铁路港投资发展有限公司产业服务部主管梁丹介绍，林查班专线的开通让泰国东部核心产区的榴莲能够更加快速直达我国消费市场，缩短了榴莲中转运输耗时。

依托中老泰“全铁冷链班列”、成都国际铁路港便利的区位优势，成都国际铁路港经济技术开发区建设发展有限公司推动成立进口榴莲集散中

心(成都)。一颗颗新鲜榴莲从泰国核心产区枝头采摘后，最快仅需5天便可抵达成都国际铁路港进口榴莲集散中心。集散中心的多式联运网络可将榴莲高效中转至重庆、西安、广州、北京等地的水果批发市场，让消费者尝鲜更快一步。

“2025年至今，成都国际铁路港经开发公司榴莲进口额达2.9亿元，东南亚水果进口贸易规模持续扩容。”负责进口榴莲集散中心(成都)市场化运营的成都港青辉商业管理有限公司运营专员李鑫介绍，公司将依托林查班专线、进口榴莲集散中心(成都)的显著优势，进一步完善生鲜分配网络，着力形成覆盖西南、西北，辐射全国的进口水果分销网络。

随着中老泰“全铁冷链班列”常态化运行、全国分销网络不断完善，榴莲供应链的堵点正持续打通。在产能稳定、物流通道持续畅通的前提下，榴莲的终端价格仍有进一步下探空间。同时，班列的常态化运行也将推动进口生鲜产业的普惠化升级，让消费者们的“果篮子”更丰富。



扫码



近日，江西省吉安市泰和县泰和垦殖场生态茶园，农民正在给茶树施肥管护。连日来，当地积极开展夏茶田间管理工作，进行施肥、防病灭虫等管护措施，确保夏茶丰产。邓和平摄(中经视觉)