每经编辑：毕陆名

电热毯、电暖器……，中国高领毛衣在欧洲也火了！

据红星新闻报道，近日，法国总统马克龙在一段视频讲话中身穿高领毛衣，一改往日西装配衬衫的着装风格，引发热议。有报道称，马克龙此举是在以身作则，呼吁广大法国人民加强物理保暖，减少冬季的能源使用，共同应对此次的欧洲能源危机。

左图：法国经济部部长布鲁诺·勒梅尔（Bruno Le Maire）9月27日发布在自己社交账号上的照片；右图：法国总统马克龙（Emmanuel Macron）10月3日发布于社交平台的讲话视频截图。

据澎湃新闻12日报道，在10月3日发布的一段讲话视频中，马克龙抛弃了以往在西装里搭衬衣的习惯，转而穿上了一件与西装同色系的高领毛衣。9月27日，法国经济部长布鲁诺·勒梅尔（Bruno Le Maire）在接受法国电台France Inter的采访时表示：“你们将不会看见我再打领带，（将会是）圆领毛衣。这非常好，可以帮助节约能源，为节能做出贡献。”作为在政府成员礼宾顺序中仅仅次于总理的勒梅尔在节目结束后还在自己的官方社交账号上发布了一张自己穿着高领毛衣在办公室中工作的照片。

从事外贸十余年的厦门巨择进出口有限公司负责人罗先生已经感受到了这股“高领毛衣热潮”。他告诉记者，欧洲能源危机以来，公司欧洲市场的销售数据比较可观，加厚夹克和高领毛衣的订单迅速增加，“最近30天，男士秋季高领毛衣的搜索量就涨了13倍”。

中国高领毛衣在欧洲卖爆

据红星新闻报道，为了在能源危机的大环境下顺利过冬，习惯了暖气的很多欧洲人不得不开始购买更多的保暖物品。这一趋势引发了近段时间中国生产的电热毯、电水壶在欧洲的销售热潮，而高领毛衣更是因为马克龙成了热门单品。

记者联系到了厦门巨择进出口有限公司的负责人罗先生，他的公司从事欧洲国家成衣出口业务已十余年。

罗先生告诉记者，欧洲能源危机以来，公司欧洲市场的销售数据比较可观，加厚夹克和高领毛衣的订单迅速增加，而且欧洲各国的销量基本持平，B端（企业用户）的订单回流有所增加，C端（个人用户、消费者）保暖产品的销量呈上涨趋势。仅在最近30天，公司网店的男士秋季高领毛衣搜索量就涨了13倍。

“我有朋友在广东做外贸，出口电热毯、电热水壶等保暖物品到欧洲。由于今年反常的气候和潜在的能源危机，他们很早就预测到了这波销售热潮，从4月份开始就着手准备了，5、6月份几乎每天都在加班生产。”他补充说。不过，罗先生判断这波销售热潮或许很快就会淡去，“毕竟寒冬也就两三个月，而且欧洲一些国家也已经准备启动预案来应对危机了”。

由于外贸行业受国际环境因素的影响较大，全球爆发新冠疫情后，对中国外贸企业的影响无疑是巨大的。罗先生称：“2020年下半年，公司就恢复了生产，但国外疫情开始变得严重，（我们的）货发不出去。而且海运费直线飙升，一个到美国的小柜从4000多美金直接涨到2万美金。”但从2021年下半年开始，欧美地区线上业务开始发展得很好，成衣外贸出现了爆发式增长，他的公司在亚马逊等C端的生意火爆。

罗先生表示，他对中国外贸行业一直很有信心，因为“坚信中国制造是全世界没办法替代的”。他向记者表示，中国加入世界贸易组织（WTO）到现在，整个外贸体系和生产体系已经发展到“炉火纯青的地步”，产品的区域化、产品链的细分化都高度发达，而且产品的资源也已经分得很细，只要全世界有消费需求，外贸行业就不会消失。

电热毯，电暖器等取暖设备出口大增

据央视财经报道，为了能安然过冬，越来越多的欧洲人向中国制造寻求“解决方案”。在此背景下，电热毯、电暖器等取暖设备出口呈现爆发式增长。

在浙江义乌国际商贸城的小家电专区，义乌一家外贸公司的采购员小王正在为德国客户订购一批暖手袋。小王采购的店铺，新款取暖产品是8月份开始上新的，目前还有1/3的暖风机没有上架。经营户袁茶芳介绍，以前暖手袋主要用于内销，小部分出口到俄罗斯，今年大批欧洲客人前来询价，现在店里上新速度还赶不上欧洲客人问货的节奏。

不仅是暖手袋，电热毯、电暖器等各种取暖设备都受到了欧洲客户的欢迎。对此，电热毯经营户朱女士感到非常意外，她从业26年间几乎没有欧洲客户，今年从5月开始，陆续接到不少欧洲客户的订单。

朱女士介绍称，智能型产品功能更多，在欧洲更好卖，同时为了迎合欧洲客户的需求，他们需要将温控开关上的英文翻译成意大利语、西班牙语、法语、德语等多国语言。

海关数据显示，1-8月，义乌市出口保暖用品，包括空调、热泵、热水器、电热毯等共计1.9亿元，同比增长41.6%；1-8月，浙江省出口电热毯646.8万条，同比增长32.1%；其中，对欧盟出口64.8万条，增长114.6%。随着气温下降，经营户们也预估，接下来保暖用品还将迎来爆发式增长，他们也在积极对欧标或者欧盟需要的CE认证等做进一步了解。

在今年各种新取暖设备需求持续增加的同时，传统采暖散热器市场，也就是暖气片市场，出口企业近几个月也忙着赶制订单，其中定制类走俏明显。

刘海华是河北一家采暖类企业的国际贸易市场部经理，她告诉记者，近期海外客户对于采暖设备的咨询越来越频繁，尤其在个性化定制方面比较明显。企业负责人告诉记者，企业近期经常加班，需要按照国外客户的要求赶制订单。

此外，相关企业还表示，随着欧洲一些国家天气逐渐转冷，为满足欧洲等地客户追加的订单，他们不得不提前预订船只舱位和集装箱。

据证券日报报道，盘古智库高级研究员江瀚向记者表示，近期中国电热毯热销主要在于它们在节能、环保和取暖方面的优势，但这个“风口”是短期的，如果欧洲能源危机得到缓解，对电热毯是否还有这么高的需求将是未知数，届时部分厂家或将存在产能过剩的风险。

此外还有分析人士表示，欧洲实际上缺的是能源，而不是电器，所以电热毯的真正需求可能并不大，未来存在的滞销风险和订单付款风险值得警惕。

每日经济新闻综合红星新闻、央视财经、证券日报、澎湃新闻

每日经济新闻