附件

浙江省贴牌出口型企业产品信息表

|  |
| --- |
| 一、企业基本信息 |
| 企业名称 |  |
| 统一社会信用代码 |  | 联系人 |  |
| 统计行业代码（4 位） |  | 联系电话 |  |
| 企业规模（单选） | 1.销售收入＜2000 万元2.销售收入 2000 万元—2 亿元3.销售收入 2—10 亿元 4.销售收入 10—50 亿元 5.销售收入＞50 亿元 |  |  |
| 二、产品及市场信息 |
| 序 号 | 贴牌加工 产品名称 | 产品类型 （单选） | 核心技术 | 产能规模 （单选） | 主要出口市场（多选） | 合作品牌 名称 | 合作模式 （单选） | 年出口额 （单选） | 2024 年对美贴牌产品占销售收入总额比例 |
| 1 | **示例** | 1.食品 2.纺织 3.家具 4.化工 | 指支撑产品功 能、性能及市场 竞争力的关键 要素。如：基础 | 1.10 万 台 （件）以下 2.10—50 万 台（件） | 1.美国2.欧盟3. 日本4.东南亚 | 请填写品牌 名称 | 1.OEM 2.ODM 3.其他 | 1. 100 万美元 以下2. 100—500 万美元 | 请 填 写 占 比% |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 5. 医药6. 电子7.机械8.新能源 9.其他 | 硬件技术（ 芯 片、材料、机械 等）、数字化技 术（人工智能、 仿真等）、绿色 可持续技术（节 能、循环、清洁 能源等） | 3.50—200 万 台（件）4.200—1000 万台（件）5.1000 万 台 （件）以上 | 5. 中东 6. 南美 |  |  | 3.500—2000 万美元4.2000 万 美 元以上 |  |
| 是否有自有品牌产品 | 1.无 |
| 2.如有： | 序号 | 自有品牌产品 名称 | 产品类型 （单选） | 产能规模 （单选） | 年销售额 （单选） | 产品销售主 要客户群体 （多选） |
| 1 |  | 1.食品2.纺织3.家具4.化工5. 医药6. 电子7.机械8.新能源 9.其他 | 1.10 万 台 （件）以下 2.10—50 万 台（件）3.50—200万台（件 ） 4.200—100 0 万台（件） 5.1000 万台 （件）以上 | 1. 100 万美元 以下2. 100—500 万美元3.500—2000 万美元4.2000 万 美 元以上 | 1. 批发 商/ 分 销商2.零售商3.在线平台4.直接消费者 |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | … |  |  |  |  |  |
| 企业出口美国产品成本预 计增加幅度 | 请填写预计增幅%  |
| 对企业订单量的预计影响 程度（单选） | 1.无影响2.轻微影响，订单减少 10%以内 3. 一般影响，订单减少 10%—30% 4.较大影响，订单减少 30%—50% 5.严重影响，订单减少 50%以上 |
| 是否愿意尝试转向国内市场销售（转内销）以减轻影响 | 1.是，完全愿意 2.可能会考虑3.不太愿意4.绝对不会 |
| 面临关税压力时，更倾向采取哪种应对策略（多选） | 1.提高产品价格 2.优化成本结构3.寻找新的国际市场4.增加研发投入，提升产品附加值 5.其他，请说明  |