

视点

出口连续17个月同比正增长——

# 我国家电出海显韧性蓄后劲



海关总署最新数据显示,我国家电品类的出口表现让人眼前一亮:今年前7个月,包括电扇、洗衣机、吸尘器、微波炉、液晶电视在内的家电累计出口4091.9亿元,同比增长18.1%,高出全国出口整体增速11.4个百分点。从2023年3月至2024年7月,我国家电出口已连续17个月同比正增长。

当前我国家电产品出口有什么优势和趋势?家电企业在产品出口、品牌出海的同时,还面临什么问题?

## 产业链优势明显

近年来,我国家电产品以其高性价比和新技术应用受到国际市场认可。海关总署统计分析司司长吕大良介绍,我国广大外贸经营主体积极适应市场需求,不断推进产品创新迭代、优化升级,加上海外需求改善、政策红利释放、通关效率提升,推动了以家电、手机为代表的消费电子产品出口呈现连续增长态势。

我国拥有全球产业门类最齐全、产业体系最完整的制造业。中国家用电器协会有关负责人表示,成熟完善的供应链体系是我国家电产业最重要的竞争优势。产业链的集群效应满足了企业从设计开发到生产采购等环节的一站式需求。

为了应对劳动力成本增加和原材料价格上涨的挑战,近年来,我国家电企业逐步走出过去的代工模式,在积极转型升级的同时,重视加大研发投入以提升产品附加值,转向自主创新的新模式,并构建起强大的海外销售渠道,在全球产业格局中站稳了脚跟,也夯实了优势。出口贸易额的持续增长印证了这一点。

中国家用电器商业协会秘书长张剑锋表示,我国家电产业拥有完整的产业链、强大的制造能力、规模效应和成本优势,并在全球家电领域独树一帜。全球经济放缓、部分国家产业受地缘冲突影响,为我国家电出口提供了发展机遇。

随着全球家电市场规模不断扩容,我国家电企业凭借强大的产业链优势、技术创新能力以及品牌影响力,在阔步出海过程中不断取得新成就新突破。

海信集团董事长贾少谦表示,与过去相比,智能化、高端化、品牌化成为我国家电行业的发展趋势,有力推动了出口回暖和增长。正是凭借供应链体系完善、产业集群效应明显等诸多优势,我国家电企业的出海蓝图逐渐向产业链、价值链高端攀升。

## 加速全球化布局

从资本出海到品牌出海,从布局欧美市场到转向中东、亚非拉市场,我国家电企业出海逻辑也在发生深刻变化。以海尔、海信、美的为代表的家电企业,在全球范围内积极布局,建立研发中心、制造基地和销售网络,打造全球化高端品牌。

作为最早一批出海的中国企业,海尔智家始终坚持出口创牌,经过多年海外建设,已在全球布局10个研发中心、35个工业园、143

个制造中心,拥有海尔、卡萨帝等七大全球化高端品牌,不仅实现了稳健的收入增长,还在多个国家实现市场引领。8月14日,海尔智家在泰国春武里工业园举行奠基仪式,意味着海尔智家在全球“三位一体”的本土化布局再提速。

海尔智家相关负责人表示,近年来,海尔在高端节能绿色产品的研发、技术升级方面持续投入,不断上市高端节能类产品,在海外受到广泛认可。在出海过程中,不同国家和地区有着不同的文化和消费习惯,家电企业立足用户需求进行产品研发,才能赢得市场认可。

同为最早一批走出国门的中国家电企业,海信也积极布局海外市场。8月8日,海信埃及电视工厂项目举行签约仪式。海信国际营销公司中东非区总经理欧扬介绍,该项目预计明年投产,除满足埃及本地需求外,还将出口至阿盟、北非和东非等21个国家和地区,并逐步扩大至西非、欧盟和美洲。目前,海信在全球设有34个工业园区和生产基地,26个研发中心,形成了研产销供服一体化的全球化布局。

此外,格力、美的、TCL等家电企业也正加快海外建厂步伐。格力电器在北美地区建有海外生产基地,产品在中东、欧洲、东南亚等市场实现持续增长;美的海外品牌已形成东芝、美的、Comfee3个全品类品牌以及开利、Eureka等13个细分品类专业品牌。

通过在海外建立生产基地,我国家电企业实现了产业能力的国际扩散,增强了区域市场竞争力。张剑锋认为,我国家电企业出海或已迭代至以“产能本地化、经营本土化、品牌跨文化、供应链安全化”为核心的价值出海阶段,产品独特性和差异化塑造或成未来发展方向。

与此同时,越来越多的家电企业将目光聚焦赛事和展会。比如,TCL积极参与各类国际产品展会,采取体育营销策略,通过与欧洲杯、美洲杯多支明星球队合作,其在全球范

围内的品牌认知度和市场地位得到了显著提升。万联证券分析师潘云娇表示,出海或仍为家电行业今年下半年发展主线。我国家电产品在全球范围内具有较强竞争力,未来海外市场增长前景可期。

## 提升核心竞争力

我国家电出口增长的同时,也面临复杂严峻的外部考验。比如,海路运输和铁路运输的高运价给整个家电行业带来不小的成本压力,国际地缘政治复杂多变也带来诸多不确定性。

有家电企业相关负责人坦言,公司业务一定程度上依赖海外市场,一旦出口目的地国家和地区的政策出现重大调整,或发生经济形势急剧下滑等不可预见事件,均可能直接影响产品需求,从而对公司出口业务的稳健运营带来潜在风险。

在全球经济周期不断变化过程中,支撑我国家电出口高速增长的因素正在改变。中国家用电器协会相关负责人表示,家电出海目前面临的问题主要是短期效益和长期战略的平衡。市场环境的差异、文化障碍和人才匮乏、市场竞争日趋激烈、资金压力以及供应链和物流问题都可能对出口业务造

成影响。

虽然家电产品出口面临诸多挑战,但家电产业的全球化进程是长期且不可逆转的。曾经,对于家电企业而言,缺乏全流程质量追溯能力是行业普遍痛点之一。尤其在当前市场环境下,市场竞争已经从单家企业之间的竞争,逐步过渡到整个供应链的竞争,提高供应链竞争水平迫在眉睫。

海信视像科技制造中心副总经理袁海东介绍,通过搭建数据采集与分析系统,海信实现了对原材料和生产质量的全流程追溯,供货周期缩短20%以上,大大提升了工作效率。

无论是供应体系追求成本效益最大化,还是销售体系寻求市场规模的扩张,这些趋势都反映了家电企业对效率和效益的追求。家电企业需要不断强化海外区域供应链保障能力,最大限度冲抵市场不利因素影响。

有专家指出,在海外重塑本国供应链的压力下,我国家电企业正加速构建海外本土化的制造及供应能力,依托中国在家电产业价值链上的优势,构建更强的核心竞争力。

王霖

## 景区引入新游乐

项目,要充分评估安全风险。同时,要确保设施设备检查维护保养到位,严格遵循操作规程;还要制定有效的应急处置预案,切实保证游客人身和财产安全。

每到旅游旺季,不少景区为了吸引游客,纷纷上马大型游乐项目,网红吊桥、飞天魔毯、峡谷漂流、高空滑道、旋转秋千等各种新奇、刺激的游乐设施遍地开花。据国家市场监督管理总局数据,截至2023年底,全国特种设备总量达2128.91万台,其中大型游乐设施2.52万台(套)、客运索道1135条。

与此同时,因管理疏忽或游乐设施故障造成人员伤亡的事件也时有发生,为景区游乐设施项目安全问题敲响警钟。

发生事故往往与项目设计不合理、运营管理不规范、安保措施没跟上等密切相关。在实际运营中,一些景区为了迎合市场需求,提高知名度,增加曝光量,急于推出新项目,未能充分评估安全风险。另外,在设施运行过程中工作人员管理不当,比如违规操作、保养维护不到位等,加上旅游旺季设施超负荷运转、极端天气预警关停不及时、紧急救助措施不到位等因素,容易导致事故发生。

景区丰富游乐设施、增强游玩体验本是件好事,然而这些大型游乐设施往往具有高空惊险、高速运动的特点,其稳定运行直接关系到游客的生命安全。因此,必须时刻绷紧安全这根弦,容不得丝毫马虎。

对于各种新引入的游乐项目,景区管理方应以更加完备的安全管理措施应对游乐设施的快速更迭,避免一味追求流量而忽视潜在风险。一方面要确保设施设备检查维护保养到位,严格遵循操作规程;另一方面要制定有效的应急处置预案,切实保障游客人身和财产安全。

在我国,大型游乐设施、客运索道都属于特种设备,从生产、使用到检验检测都受严格监督和管理。监管部门在审批和监管过程中,首先要从源头上保证设备质量,在设计生产环节加强标准审核,特别是对尚未纳入特种设备目录的新型游乐设备,要进行针对性风险排查和评估,避免监管出现真空和模糊地带。

广大游客也要增强安全意识和自我保护意识,自觉遵守景区规定和安全提示,不随意冒险。同时,也要积极参与监督管理,共同营造安全、健康的旅游环境。

另外,各地不妨以推动大规模设备更新行动为契机,加快推动老旧客运索道、大型游乐设施等特种设备更新,淘汰一批安全性差、事故隐患多的设备,让游客玩得放心、安心,确保旅游行业持续健康发展。

## 北京将建罕见病药品白名单制度——

# 从人等药转向药等人

本报记者 韩秉志

近日,北京市药监局发布《北京市推动罕见病药品保障先行区建设工作实施方案(试行)》(征求意见稿),探索建立罕见病临床急需药品临时进口、流通、使用全过程“白名单”制度,让国内患者便捷用上境外已上市、国内尚无注册上市的罕见病药品。

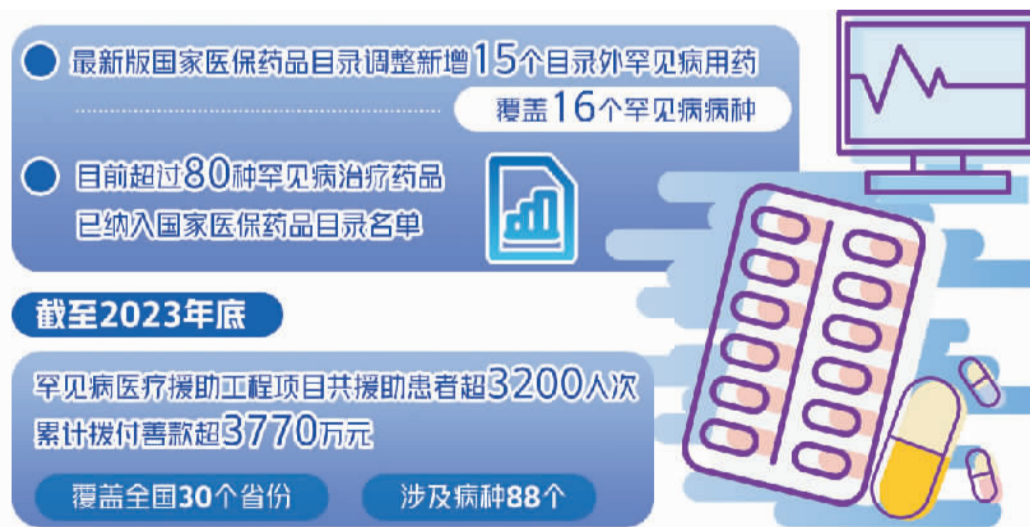
罕见病是指发病率极低的疾病,又称“孤儿病”。解决罕见病患者诊疗及用药保障问题,受到世界各国的广泛关注。2023年11月,国务院批复同意在北京天竺综合保税区建立罕见病药品保障先行区,从政策层面给国内罕见病患者带来福音。

今年3月份,北京市首家罕见病专业诊疗机构——北京罕萌诊所在北京天竺综合保税区揭牌开业。来自北京协和医院、北京儿童医院、上海交大附属新华医院、河北医科大学第二医院等多所医院专家诊疗团队开展现场会诊,开出诊所首张罕见病药品处方。

罕萌诊所相关负责人介绍,罕萌诊所以罕见病患者诊疗、用药、康复、保障为目标,坚持非营利性定位,探索罕见病“共享医疗”新模式,致力于为患者提供可靠、高效的诊疗用药方案,合理透明的药品价格和精简的就医流程。诊所开诊以来,已组织多场罕见病义诊活动和研讨活动,进一步提高了罕见病诊疗和药品的可及性。

北京市顺义区商务局党组书记、局长杨蓬勃表示,今年,北京天竺综合保税区设立的北大口腔医院天竺门诊部、汇海国际医疗中心相继开业,进一步完善医疗健康全产业链,已聚集多所医疗机构及国内外知名医药企业30余家。今年上半年,从天竺综保区口岸通关的药品品类已增至200种,罕见病药品保障先行区建设持续深化。

征求意见稿还提出,拟建立先行区“白名单”制度,优化“一次通关多次出区使用”进口程序,并



提出罕见病临床急需药品通关无需进行进口检验。

北京海关所属天竺海关副关长张琳介绍,今年上半年,北京天竺综合保税区进口罕见病药品12.9亿元,增长15.5%,占同期北京地区罕见病药品进口89.8%。自2023年国务院批复在北京天竺综保区建设罕见病药品保障先行区以来,天竺海关迅速行动,实现分钟通关、快速验放,企业药品洽谈和采购进口时间节省60余天,推动了由“人等药”向“药等人”的转变。

今年以来,在北京市药监局的指导支持下,首都机场临空经济区管委会与医疗机构、监管部门、园区医药贸易企业协作,已促成园区企业完成罕见病药品“保税备货、分次出区、临床应用”全流程操作。首都机场临空经济区管委会政策研究与制度创新处处长郑杰说,园区突出“便利自贸”品牌和服务贸易综保区特色,着力推进政策创新与产

业发展,政策功能实现新突破。其中,两种罕见病药品经天竺综保区出区配送至北京协和医院、北京儿童医院,顺利交付患者使用。

记者采访获悉,在北京市药监局、市卫生健康委等多部门牵头指导和支持下,顺义区从体系建设、通道建设、产业发展等多个方面探索推进罕见病药品保障先行区建设。未来,顺义区将通过建立罕见病药品保障先行区“白名单”制度,打通政府部门前置指导、进口企业保税备货、一次审批多次进口通关等罕见病临床急需药品临时进口便利化保障通道,探索多方联动、高效便捷、闭环管理、全程可溯的罕见病药品保障北京模式。

杨蓬勃说,下一步,顺义区将全力加快“建立罕见病药品保障先行区”等高含金量政策落地见效,打造具有顺义服务贸易特色的“便利自贸”品牌,为北京市率先探索构建新发展格局、助力国家提升对外开放水平贡献力量。



眼下正值辣椒采收季。近日,在安徽亳州古城镇铁佛村,专业合作社的椒农正在晾晒辣椒。近年来,当地立足资源禀赋,积极推动辣椒产业发展,促进乡村全面振兴。

杨中勤摄(中经视觉)