

稳外贸拓内销

# 架起内外贸双循环立交桥

蒋波

近日,商务部启动了“外贸优品中华行”,聚焦外贸和消费大省,围绕重点行业开展一系列专题对接,畅通外贸企业内销渠道,积极应对变幻莫测的外部环境。

当前,我国居民消费规模稳步扩大,市场需求持续向好,14亿多人口的庞大消费市场展现出蓬勃活力,促使优质出口商品得以“飞入寻常百姓家”,这不仅能为外贸企业开辟出广阔的市场空间,还能有效激发内需潜力,进一步推动国内消费扩容升级。

然而,当前外贸企业“出口转内销”还面临不少“水土不服”难题,比如国内国外市场定位不同、标准认证不统一、渠道对接不顺畅、品牌认知度低等。

稳外贸与拓内销相辅相成、协同共进。外贸企业拓展内销市场,可借鉴国际先进经验和技术,提升国内产品品质与竞争力。国内市场的繁荣则为企业提供更

大发展空间和稳定订单,进一步巩固其在

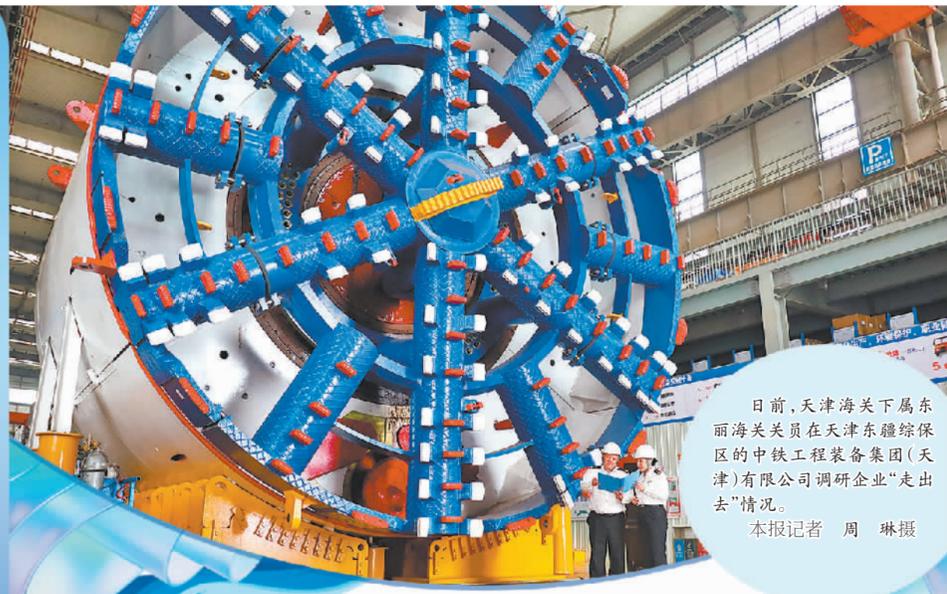
国际市场地位。多方需要共同努力,在内外贸双循环过程中架起立交桥,把国际市场的“星辰大海”融入国内消费的“万家灯火”,为经济发展注入动能。

通过规则“拆墙”,为外贸企业“出口转内销”松绑减负。各地需加快推进内外贸标准、认证、监管等制度的对接和融合,建立健全统一、公平、透明、稳定的市场规则和监管体系,消除制度性障碍。加大财政、税收、金融等政策的支持力度,如设立专项信贷资金,扩大出口信用保险覆盖面等,畅通融资渠道,帮助企业缓解资金压力,降低经营成本,助力外贸企业和产品在国内外两个市场顺畅切换。

依托渠道“搭桥”,助力“出口转内销”商品畅行无阻。地方政府部门需加强公共服务平台建设,为企业提供市场信息、法律咨询、人才培养等服务,帮助外贸企业更好地适应国内市场。行业协会应积极发挥桥梁纽带作用,组织企业参加各类

国内展会,通过开展各类展销会、对接会等活动,加速内外贸在渠道、品牌、产销及标准上的深度融合。比如,安徽通过搭建“数字桥梁”,推出“源头工厂直播”“24小时极速入驻”等专项措施,推动“出口品质”加速转化为“内销优势”;浙江嘉兴通过“政府搭台、电商赋能、企业唱戏”模式,聚焦外贸企业“外转内”痛点,推动优质外贸产品开拓国内市场;江苏扬州推动外贸优品进商场、进超市、进特色步行街、进电商平台,持续挖掘消费新潜力。

凭借“增量”制造,推动稳外贸拓内销契合市场发展脉搏。我国居民消费不断升级,呈现出多元化、品质化特征,外贸企业应针对国内市场因地制宜调整策略,精准品牌定位,找出符合消费者需求的产品创新方向,不断培育和发展新的消费热点,持续发挥质量、研发等优势,推出更多符合国内消费者需求的优质产品,努力把外贸优品转化为内需精品。



日前,天津海关下属东丽海关关员在天津东疆综保区的中铁工程装备集团(天津)有限公司调研企业“走出去”情况。本报记者 周琳摄

## 新兴市场稳订单

本报记者 王金虎

走进位于山东滨州市惠民县的丹林体育用品有限公司,一根根丝线经过数控经编机精准编织,化作一张张五彩斑斓的网。该公司总经理李兆武告诉记者,这些场地网即将出口到东南亚国家,目前订单已排到6月。

惠民县是全国最大的新型绳网生产基地,其中绳网出口企业30余家,2024年,绳网产业集群实现产值302亿元。今年以来,当地利用展会拓市场,产品已出口到100多个国家和地区。“参加‘广交会’期间,我们得知南美洲和澳大利亚等地对遮阳网需求旺盛。经现场视频及线上沟通,初步达成协议,目前正在给客户生产样品。”展鹏网业有限公司副总经理孙佃宝说。

今年以来,面对复杂多变的外部环境,山东以多元化布局、内销转型和技术创新为突破口,以韧性和应变能力,探寻破局之道。

深耕内销,畅通“双循环”。4月上旬以来,邹平恒升海润医疗制品有限公司订单锐减,产品出现积压。邹平商务局主动与企业沟通,加大支持力度。“我们加大境外展会组织力度,助力企业开拓多元化市场,避免过度依赖单一市场。”邹平商务局局长朱林说。

位于新泰市的泰安和新精工科技有限公司主营业务为汽车轮毂的制造和销售,去年外贸总额2.33亿元。面对外部环境变化,他们通过参加各类展示展销活动拓宽国内市场渠道,在国内越野改装市场份额不断增长。新泰市商务局局长姜霞介

绍,新泰市先后发布各类促内销政策,组织企业参加“外贸优品·云购齐鲁”对接会、2025山东省“外贸优品”采购对接月等活动。

全球织网,告别单一市场依赖。在第137届中国进出口商品交易会上,临沂沂河新区组织62家企业参展,展出规模和产品档次超往年。今年以来,沂河新区加大对119家实体外贸企业帮扶力度,与外贸企业同向发力。此外,沂河新区鼓励区内外贸企业借助阿里巴巴国际站、亚马逊等平台发展跨境电商,推动山东临沂印尼2000平方米海外仓、威海光电德国1000平方米海外仓建立。

为破解企业转内销的“水土不服”,泰安市宁阳县建立“问题清单”快速响应机制,针对企业提出的个性化诉求部署解决方案,协调海关、金融等相关部门及时跟进,形成“收集—分解—落实”闭环。“我们将持续强化服务保障,常态化开展助企培训和市场预警信息推送,助力外贸企业打开双循环发展的新蓝海。”宁阳县商务局党组书记、局长肖文博表示。

开拓多元化市场,增强了山东外贸的韧性。在稳住外贸基本盘的同时,也为外贸的高质量发展开辟了突围路径。山东主动出击,组织的370多场“万企出海 鲁贸全球”国际对接活动中,60%面向新兴市场。一季度,全省对非洲、中亚、东欧等新兴市场出口分别增长17.4%、29.2%、12.6%,对共建“一带一路”国家出口占比超七成,进军国际新市场势能强劲。

## 破解瓶颈搭平台

本报记者 周琳

继“外贸优品中华行”首批绿通商品在天津市河西区部分超市销售后,近日,2025滨海外贸优品展销会在滨海新区举行。展会现场,人头攒动,50家外贸企业在各自展位上招揽顾客,展示畅销产品。参展商代表美克国际家私(天津)制造有限公司负责人杨旭东说:“这次展会建立了外贸企业与国内大型商超、电商平台的对接纽带,未来要用好国内外市场资源高效经营。”

滨海新区商务和投促局相关负责人表示,此次活动是滨海新区推动内外贸一体化发展的生动实践,旨在搭建外贸优品内销对接平台,支持外贸企业拓展国内市场,培育内外贸融合发展新动能。商务部门将促进内外贸资源渠道对接、品牌对接、产销对接、标准对接,推动外贸企业采取多元化市场布局,鼓励外贸企业积极参与重点电商平台直采计划,在外贸优品专区开设网店,利用直播模式为优质外贸商品拓展新渠道,推动“内外贸一体化”提速增效,畅通国内国际双循环新格局。

除了搭建展会平台之外,天津还创新举措让更多制造业企业“出海”。在中铁工程装备集团(天津)有限公司的生产车间,技术人员正在进行隧道掘进机打包分解作业,预计7月底前将有多台盾构机设备装船出海。中铁工程装备集团

(天津)有限公司关务负责人吴崇说,这批盾构机设备均用于出口意大利部分工程建设项目。目前海外进口商对国内企业的海关信用等级要求较高,通过AEO企业资质认证,很多拥有良好信誉水平和企业管理水平的制造业企业得以拓展海外市场,去年该公司海外市场营业额达1.9亿元,同比增长11.1%。

AEO认证即“经认证的经营者”,是海关对守法、诚信、运营能力良好的企业授予的认证资质,是目前海关赋予企业的最高信用等级。天津海关企业认证中心认证三科科长郭良亚说,面对企业“出海”诉求,天津海关组织开展“一对一”辅导培育,帮助企业成功获得AEO“金字招牌”,并进行享惠情况跟踪问效,提升企业以信用换红利水平。通过AEO认证的企业,可享受货物优先通关、减少单证审核、降低查验比例等多项便利措施,相当于获得在全球有关国家和地区快速通关的“绿色通道”。

近年来,天津海关以AEO认证为抓手,围绕大型装备制造、专精特新企业建立AEO重点企业培育库,开展信用培育,助推企业信用升级、管理增效。截至目前,天津关区高级认证企业已达367家。

天津市商务局副局长李建表示,天津将把稳外贸与扩消费有机结合起来,

助力外贸企业应对外部不利因素,稳定生产经营。帮助企业拓展内销渠道,加大市场准入支持力度,出台临时性市场准入措施,开辟认证快捷通道,破解企业“外转内”面临的国内外标准和准入差异,适时推动特殊区域关税政策优化。



山东滨州市惠民县李庄镇绳网企业工人在为国内市场赶制遮阳网。(资料图片)

## 优品展销促融合

本报记者 梁睿 李思逸

5月11日至5月17日,以“微动消费 皖沪共融”为主题的上海“五五购物节”安徽专场暨外贸优品中华行(安徽站)活动在合肥举办,共有30余家外贸企业参展,展品涵盖服饰、箱包、化妆品等。“在繁华商业区开展活动,便于市民亲身体验,实地购买安徽外贸精品。”安徽省商务厅市场体系建设处二级调研员喻绍说。

合肥市民郭小丽从摊位上买了许多日用品,“价格不贵,图个新鲜,打算试试”。这样想的市民不在少数,在安徽工艺贸易进出口有限公司摊位上,人们正在挑选雨靴。“消费者很喜欢样式新颖的鞋帽。没多大一会儿,我们摆摊的销售额已有近千元。”该公司董事长汪晶说。

作为深耕外贸领域的企业,安徽工艺贸易进出口有限公司主要面向欧美、东盟市场出口,出口额占营收的85%以上。在外部环境波动的背景下,做深国内市场对冲不确定性已成为企业的重要战略方向。“外贸转内销并不容易,国内外标准不一致,消费者偏好不相同,甚至还可能涉及版权问题,都需要重新适应。”汪晶认为,摆摊能让消费者直观感受到外贸商品的质优价廉,有助于企业开拓国内市场。

多家外贸企业表示,将继续参加此类活动,与线上电商平台、线下流通企业合作,逐步拓宽销售渠道,持续

做优国内市场。“外贸多为订单化生产,内销更依赖库存式生产,需要调整渠道、重塑品牌。”安徽嘉斯特贸易有限公司总经理樊春城说,展会活动能增强同行交流,为企业后续合作打下基础。

安徽省商务厅党组成员、副厅长张弘强表示,聚焦内外贸一体化,安徽持续加强政策支持,助力外贸企业持续开拓国内市场。

在供需匹配方面,通过举办外贸拓内销对接会,引导18家大型电商平台和外贸流通企业发布帮助外贸企业拓内销优惠措施,370余家内外贸企业对接洽谈。此外,计划在茶博会、阜阳投洽会等展会上专门设立外贸优品展区。

在渠道拓展方面,支持外贸产品“进商场、进超市、进电商平台、进商业街区、进高速公路服务区、进机关企事业单位”。例如,红府超市、六安百大金商都等设立外贸专区专柜;京东已上线145家安徽外贸企业,交易额近2000万元。

在标准贯通方面,推动内外贸标准和检验认证衔接,计划2025年支持企业主导和参与制定国际国内标准120项以上,扩大“三同”产品覆盖至一般消费品和工业品,打破“出口转内销”壁垒。

## 挖掘潜力拓渠道

本报记者 唐一路

作为中国对外开放的前沿窗口,上海多措并举助力外贸企业开拓国内市场,一场以“稳外贸、促内销”为核心的实践在黄浦江畔全面铺开。

今年4月,上海市商务委员会连续两次举办“上海市电商助力外贸拓内销对接会”,助力外贸企业对接国内市场资源。上海市商务委员会副主任周岚表示,为降低外贸企业拓内销成本,上海将依托相关平台为拓内销企业提供政策咨询、标准制定修订、产品检验检测和认证综合服务,同时支持CCC认证机构精简优化拓内销产品强制性产品认证程序。此外,还将加强金融对外贸企业拓内销的支持力度,鼓励银行创新金融支持内外贸一体化方式,支持已投保出口信用保险的上海外贸企业投保国内贸易信用保险等。

在政策引导下,各大平台纷纷设立外贸专区,推动外贸商品销售。淘天集团产业带和中小商家事业部总监贾博表示:“我们推出了‘外贸精选’专项,通过简化入驻流程,提供启动流量支持等服务,帮助外贸企业拓展内销市场。”上海商业综合体也加入支持“出口转内销”的阵容。月星集团旗下上海环球港是上海中心城区规模最大的购物中心,该集团副总裁许惊

鸿表示,环球港将为外贸企业开辟绿色通道实现快速开店,并为其提供场地租赁优惠,降低运营成本。

赋能外贸企业通过电子商务渠道提升内销流通能力,是上海电商交出的一份助力外贸企业拓内销的“高分答卷”。上海私域电商梦响科技旗下平台“爱库存”与以外贸为主的箱包企业OMASKA积极响应国家“内外贸一体化”战略部署,短时间内“牵手”成功。

“我们公司年销售额在1亿元以上,其中外贸收入占比接近70%。”OMASKA电商负责人李兴华表示,外部市场变化使前端运营放缓,后端海外仓库存退回物流成本提高。公司一方面加大多元化市场的业务拓展;另一方面将目光转向国内C端电商平台。据悉,在了解到企业的需求后,爱库存第一时间对出口转内销的商家实施费用减免,帮助商家减少初期现金投入;同时,高效帮扶商家入

驻,实现当天注册当天店。“我们开辟了极速入驻绿色通道,提供‘0元入驻’‘24小时审核’等优惠政策,降低了入驻门槛。”梦响科技首席运营官郭馨宇说。

打铁还需自身硬,外贸企业纷纷打造优质产品,不断开拓国内大市场。其中,上海思乐得不锈钢制品有限公司自主设计的气压壶内胆自动生产线突破了翻边技术等工艺难点,不锈钢保温杯壶自动生产线实现了全流程自动化生产。思乐得总经理张斌表示,企业在开拓内贸市场的同时,也将重心放在研发上,持续挖掘产品潜力。



以外贸为主的箱包企业OMASKA已入驻上海梦响科技旗下平台爱库存。图为OMASKA的各类箱包。(资料图片)

## 多方合力谋转型

本报记者 薛志伟

日前,“外贸优品中华行”全国纺织服装对接活动在厦门启动,旨在推动外贸优质产品融入国内大市场,依托福建纺织服装产业基础,打造立足厦门、服务全国的内外贸双循环供应链专业展会。

商务部市场体系建设司副司长王建波表示,福建省是外贸大省,在推进外贸企业转内销方面肩负重任,要推动内外贸标准衔接,优化制度环境,促进内外贸协同发展。

近期,福建在推动外贸优品拓展国内市场、促进内外贸联动发展方面动作频频。政府部门、平台、行业协会以及内贸流通企业等各方力量紧密协作,共同推进出口商品转内销。

福建省商务厅牵头组织召开帮助外贸企业拓展国内市场工作推进会,联合相关部门、商协会和企业,加速推动各项支持政策落地见效,深入开展外贸优品中华行福建站系列活动,帮助企业在国内市场打开新局面,实现可持续发展。

福建省工商联在泉州市举办服务外贸优品供需对接交流会,达成一批初步合作意向。此外,还组织民营企业参加第五届中国国际消费品博览会。

福建省批发零售行业协会发布《关于助力外贸优品拓展国内消费市场的倡议》,号召福建内贸流通企业为外贸产品开放“绿色通道”。“目前,协会已开通外贸企业信息收集通道,及时建立外贸优品商品企业及商品名录,根据内贸企业需求进行分类推荐,全力助企纾困,促进内外贸资源深度融合。”福建省批发零售行业协会执行副会长许安心说。

零售企业方面,永辉超市发出《致中国优质供应链的一封信》,信中写道:“若您因出口受阻而库存积压,我们开通‘绿色通道’,15天极速上架;若您苦恼于国内市场认知度,我们的‘品质计划’提供推广扶持;若您渴望产品升级,我们将化身您的‘市场助手’,共同开发新产品。”这些举措为外贸企业提供了实实在在的支持。

位于宁德福安的福建荣耀健康科技股份有限公司是福建省最大的按摩器具生产企业之一,其在积极调整市场策略。该公司董事长特别助理夏小均表示:“我们的市场布局较为多元化,产品结构分布均匀。国际局势动荡对公司业务产生了一定影响,但仍在可控范围内。目前,公司将拓展国内市场作为工作重点,努力在家居及大健康领域闯出一片新天地。”