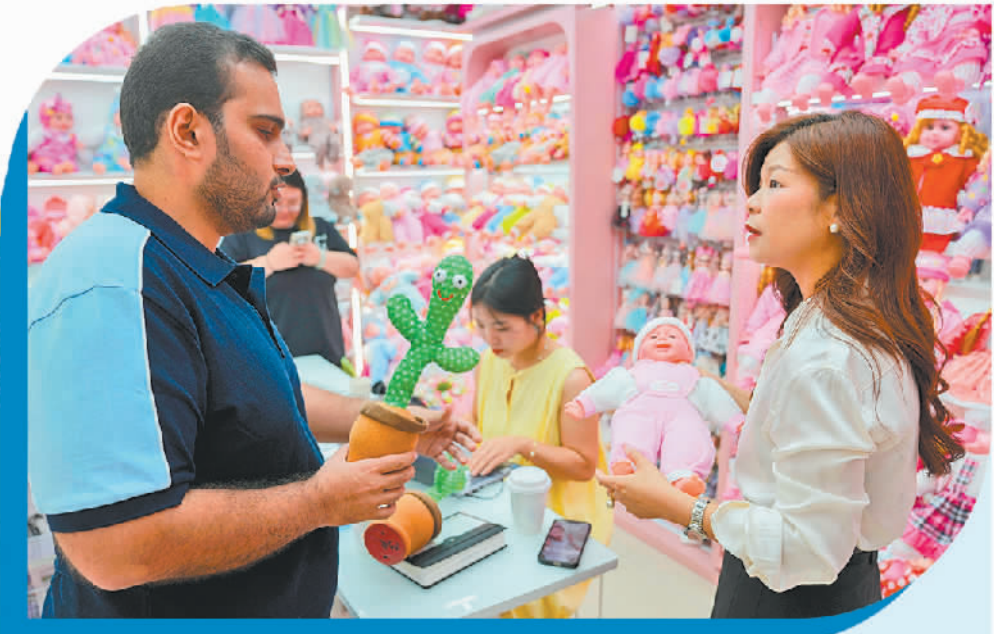


内外贸一体化提速②

对接市场渠道助外贸拓内销



浙江义乌的玩具生产商(右)在商铺内向来自印度孟买的客商推介玩具产品。
新华社记者 韩传号摄

初,浙江省湖州市贸促会组织纺织面料和服装企业赴法国参加 2025 年春季巴黎国际纺织面料暨服装服饰采购展,湖州诚不纺织科技有限公司市场部经理计菲怡得知消息后,第一时间报名参加参展。

而这次展览也吹响了湖州今年“出海”拓市的号角。随后在上海举办的第 33 届华交会上,湖州市 44 家外贸企业抱团亮相;第 137 届中国进出口商品交易会上,湖州市共有 323 家企业赴展,获得线下展位 627 个,向 219 个国家和地区的采购商展示了“湖州智造”的产业优势与创新实力,最终意向成交额约 1.44 亿美元。

湖州为助力外贸企业全面开拓多元化国际市场,今年以来,持续开展“百团千企”拓市行动,支持企业参加华交会、广交会、沙特利雅得国际电梯展等各类优质国际性展会。今年 1 月至 4 月,累计组织境内外参展团组 194 个,同比增长 19.8%,全年将组织不少于 600 个团组 3000 家次企业赴境内外参展拓市场,并加大对 RCEP、东盟等新兴市场展会支持力度,鼓励企业开拓新兴市场,重点组织和支持境内外展会共 160 个。

湖州还加大对重点块状产业出海拓市的帮扶力度,针对童装、户外家居等产业开展推介活动,帮助对接专业采购资源。加快打造“品牌出海”模式,进一步健全品牌出海培育机制,积极引导企业树立品牌意识,支持企业申请境外商标,做好专利、体系认证等,聚焦品牌赋能,推动湖州品牌在全球市场绽放光彩。

举办展会寻商机

展会是企业寻求商机的有效渠道。近期,各地通过举办各类展会,有效帮助出口受阻企业消化积压的产品,进一步提振了企业信心。

4 月 27 日至 29 日,湖南省商务厅与湖南株洲市举办了 2025 湖南内外贸一体化融合发展博览会,并同步举行了外贸优品中华行湖南

站活动,通过政策宣介、产品展销、对接洽谈、消费体验等形式,为企业更好利用国内国际两个市场两种资源,搭建交流合作平台。据了解,展会吸引 612 家境内外展商参与展销展示,其中,外贸出口企业占比近 50%。活动现场签约订单 3826 万元、意向签约 3.25 亿元,其中,全国巡回采购团实现意向成交额 1.86 亿元。

湖南熙可食品(果秀食品)出口美国 2 万多吨蜜橘罐头积压滞销,通过博览会与永辉超市签订了 8000 万元意向协议,并推动“果愿”品牌入驻盒马鲜生等商超,国内商超签约率增长 40%。在扩内销的同时,博览会也帮助企业开拓了海外新市场。湖南新翼智能科技主要从事无人机场景应用开发,原有外贸出口业务受阻,通过本届博览会与来自巴西的采购商达成了深度合作意向,打通了南美地区的销售渠道。

地处亚欧大陆腹地的新疆,是我国向西开放的桥头堡。近年来,中国—亚欧博览会、新疆种交会、中国新疆喀什·中亚南亚商品交易会等一系列展会成功举办,为产业发展注入了强劲动力,促进了贸易繁荣和消费持续增长。

作为中国与亚欧国家开展多领域交流合作的重要渠道,自 2011 年以来,中国—亚欧博览会已成功举办 7 届,取得丰硕成果,成为中国和亚欧国家共建“一带一路”高质量发展的重要平台。如今,博览会作为联通国内和国际两个市场的“窗口”,在服务构建新发展格局中扮演着越来越重要的角色。

新疆维吾尔自治区商务厅党组书记、厅长邢海介绍,新疆将继续发挥展会平台辐射作用,邀请西北各省市组团参加 2025(中国)亚欧商品贸易博览会。利用进博会、广交会、丝博会等重点展会开展西北省区协调联动;组织有实力的企业参加哈萨克斯坦—中国商品展览会、吉尔吉斯斯坦丝绸之路国家商品展等境外展会,积极开拓共建“一带一路”国家市场。

文/本报记者 李治国 李 景 韩秉志 谢 瑞 耿丹彤

车企破产但车主权益不能没人管。这关乎广大消费者的切身利益,也影响着新能源汽车市场的健康发展。需建立从政策监管到消费决策的全链条应对机制,多方协同破局。

李彦臻

近年来,车企破产事件频发,车企“退场”背后,车主权益正面临系统服务受限、4S 店撤店导致维修保养断档、车险投保成本飙升甚至被拒保、二手车交易价格大跌等多重冲击。

试图维护自身权益的车主则遭遇重重壁垒。一是通过法律途径维权耗时耗力。车主往往需要通过诉讼途径维权,但法律程序的复杂性与结果的不确定性,常让维权陷入“持久战”。二是在信息不对称情况下,消费者陷入维权被动。车企“爆雷”后,车主难以及时获取准确信息,导致无法制定合理应对策略,陷入决策困境。三是法律保护存在短板。我国现行法律法规尚未完全覆盖车企破产后的消费者权益保护场景,消费者在维权时缺乏足够法律支撑。

车企破产背后是新能源汽车赛道资本重压与产业洗牌的必然结果。随着大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术的蓬勃发展,全球汽车产业正加速向电动化、智能化转型。车企从新能源技术研发到工厂建造,每个环节都需要巨额资本投入,但在当前激烈的市场竞争中,不少企业在短期甚至长期内实现盈利都有一定困难。在此背景下,破产是汽车行业优胜劣汰的必然表现。

车企破产是市场行为,但车主权益不能没人管。这不仅关乎广大消费者的切身利益,也影响着新能源汽车市场的健康和可持续发展。需建立从政策监管到消费决策的全链条应对机制,通过多方协同破局。

在政策监管层面,应优化产业政策,建立完善市场化退出机制,引导行业健康良性发展。在破产车企问题处置上,地方政府要发挥主导协调作用,引导供应商、经销商和车主一起解决相关问题。同时,要探索建立行业互助机制,当某一车企遭遇困境时,在配件供应方面,探索协调其他车企或配件供应商,为相关车主提供必要的配件支持,确保车辆正常使用。保险机构一方面需针对车企倒闭场景,制定车辆保险标准及相关行业规范;另一方面应合理评估风险、适度调整保费,不得因车企倒闭拒绝为车主提供保险服务。消费者在购车时建议选择成熟稳健、售后体系完善的车企,在合同中明确约定售后服务条款,关注是否有合作的售后外包服务商及长期服务保障。

本版编辑 孟 飞 辛自强 美 编 高 妍
来稿邮箱 jrbgzb@163.com

稳定币背后有不稳定风险

本报记者 李华林

稳定币第一股圆环公司(Circle)在纽交所上市首日大涨 168%,多个稳定币相关概念股持续走强……近段时间以来,稳定币市场不断升温,成为国际投资者关注的一大焦点。

稳定币是加密货币的一种特殊类型,与稳定资产挂钩,包括美元、欧元等法定货币,黄金等实物资产,以及一揽子资产或者算法等,以降低比特币等加密货币价格剧烈波动特性,维持币值的稳定。以圆环公司(Circle)发行的稳定币 USDC 为例,其与美元按照 1:1 比例挂钩,用户可以用 1 美元换取 1 枚 USDC,也可以用 1 枚 USDC 换回 1 美元。

最早发行的稳定币出现在 2014 年,是由 Tether 公司推出的泰达币(USDT),1USDT 锚定 1 美元。此后稳定币市场逐步增长,截至 2025 年 5 月底,稳定币总市值已升至约 2500 亿美元,5 年左右增幅超过 1100%。其中,泰达币(USDT)占比逾 60%。

谈及近期稳定币市场火热的原因,业内认为,稳定币第一股的上市点燃了市场热情。6 月 5 日,稳定币发行商圆环公司(Circle)正式在纽交所上市,成为稳定币领域的首个 IPO,被业内视为加密货币走向主流金融体系的重要一步,上市首日 Circle 股价大幅上涨 168%,次日继续上涨近 30%。

受到国际资金的青睐,还与稳定币自身特性有关。HashKey Group 首席分析师丁肇飞表示:“稳定币结合了加密货币的透明性、流动性和法定货币的价格稳定性,为加密经济提供了相对稳定且高效的支付和交易媒介,已成为加密资产生态系统的重要基础设施。”

“与法定货币价值锚定的机制,使得稳定币

既保留了交易效率,又没有大部分加密资产价值不稳定问题,具备在不同金融系统间传递价值的能​​力。”中国通信工业协会区块链专委会共同主席、香港注册数字资产分析师学会董事于佳宁表示,稳定币可以绕开部分传统中介,直接在区块链上完成支付、存储和价值转移,这在需要高频交易、跨境转账和数字经济结算等场景中具有实用意义。

此外,稳定币还承担了部分资金通道的替代角色,获得一些机构与用户的关注。“对于部分地区的用户来说,稳定币成为一种规避本地通胀和金融不稳定性的替代选择。”于佳宁表示,尤其是在银行服务覆盖有限、货币贬值严重的国家,稳定币提供了一种简单且低门槛获取相对稳定美元资产的渠道。

日益明确的监管措施,也推动稳定币走进更多人的视野。今年以来,稳定币相关监管动态不断。5 月 27 日,英国金融行为监管局(FCA)发布针对稳定币发行、加密资产托管及相关企业财务稳健性的监管提案,为加密行业建立更明确的监管路径。6 月 6 日,香港特区政府于宪报刊登《稳定币条例(生效日期)公告》,指定 8 月 1 日开始实施,香港加密资产监管框架进一步完善。6 月 12 日,美国参议院通过对《GENIUS 稳定币法案》修正案的程序性动议,该法案要求稳定币以美元或等值高流动性资产全额储备,并对市值超过 500 亿美元的发行方进行年度审计。

“多地相继出台明确的监管措施,使得此前长期处于政策灰色地带的稳定币发行和流通活动获得更多明确的监管依据,机构参与门槛有所降低,资金或会快速流入。”于佳宁说。

丁肇飞认为,稳定币监管在多地落地,填补了监管空白,为行业提供了清晰的监管框架,有助于增强市场透明度,防范洗钱等金融风险 and 非法活动。当前越来越多的国际银行和支付机构开始尝试发行或支持稳定币业务,从市场格局来看,美元稳定币仍将保持主导地位,港元、欧元等其他币种稳定币则进入多元化探索阶段。

与此同时,风险与挑战不容忽视。“当出现储备不足或大规模赎回情况时,稳定币可能面临脱钩风险。全球范围内对稳定币的监管框架也尚未完全确立,容易出现监管套利等风险问题。”丁肇飞说。

在于佳宁看来,稳定币仍面临系列挑战与不确定性,最核心的问题在于其高度依赖锚定资产的流动性和信用安全。“当前,主流稳定币储备资产以短期美国国债为主,这使其与美债市场波动紧密相连,倘若美债市场出现波动、政策利率大幅调整或市场信心下滑,可能会遭遇兑付压力。”于佳宁表示,同时,不同稳定币发行机构间的透明度、储备机制、审计质量和资产托管方式仍存在明显差异,风险敞口分布难以统一度量,增加了不确定性。

“中长期来看,监管的一致性、技术架构的互操作性以及与传统金融的衔接能力将成为稳定币能否走向更广泛应用的关键变量。”于佳宁认为,倘若未来各国在监管标准上出现分歧,稳定币的全球流通可能受到阻碍。此外,在一些国家央行数字货币加速推进的背景下,稳定币如何与官方发行的货币工具共处,能否保有独立的市场空间,也都尚未可知。

近期,为帮助企业稳住外贸基本盘、拓展内销新空间,多地出实招帮助企业对接内外贸销售渠道,支持企业在国内外市场之间灵活切换和整合资源,实现“两条腿走路”,助力具备优质供应链和产品品质的外贸企业快速开拓国内市场,让优质外贸商品惠及更多国内消费者。

线上线下齐发力

积极赋能外贸企业通过电子商务渠道提升内销流通能力,是电商助力外贸拓内销的重要方式。

美团启动外贸转内销专项扶持计划,围绕旗下小象超市、美团闪购等平台,在“商家入驻、经营扶持、品牌打造”等方面开设绿色通道,为优质外贸企业开辟入驻绿色通道,提供从商家入驻、经营扶持到品牌打造的全链条支持。截至目前,已有 450 余家外贸企业进入实际内销对接流程,覆盖农产品、休闲食品、酒饮、日用品等多个品类。“美团相关业务将联合有关进出口商会,召开供应商见面会,与外贸企业建立产销对接渠道。”美团研究院执行院长历基巍介绍。

安排专人指导审批、联合开发自有品牌创新商品、旗下“云享会”平台上线“外贸专区”专栏……盒马鲜生面向外贸企业开放 24 小时绿色入驻通道,通过匹配高效的物流供应链支撑等,助力优质外贸企业开拓国内市场。盒马 APP 首页新增“外贸专区”板块,日用百货、床品家纺、品牌手机等商品种类十分丰富。

上海私域电商梦饽科技旗下平台“爱库存”与以外贸为主的箱包企业 OMASKA 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,当前 OMASKA 一方面加大非美国市场的业务拓展,另一方面将目光转向国内 C 端电商平台。

据了解,爱库存在得知 OMASKA 的需求后,第一时间与企业对接,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,高效帮扶商家进行入驻,实现了当天注册当天开店的高效开店。梦饽科技 COO 郭馨宇表示,梦饽科技不久前正式发布“外贸优品专项扶持计划”,启动绿色通道,全链路赋能

外贸企业开拓国内市场,确保“出口转内销”实现平稳过渡并取得长效增长。

线下商超、线上电商,线上线下齐发力,助外贸企业拓内销。

记者日前从月星集团获悉,连日来,月星集团旗下的各商场对接了超过 80 家企业,积极助力外贸企业拓展内销市场。4 月 22 日,月星集团旗下上海环球港出口商品展销会迎来首批外贸企业及商场合作品牌入驻。参展的外贸商品包括日用百货、服装服饰、床品纺织,以及动漫周边、生鲜产品等,品质好,价格亲民。数十家外贸企业 200 多款优质商品参与其中。

上海市总商会副会长、月星集团董事局主席丁佐宏表示,通过设立“外贸产品展销中心”,可以优化消费场景,促进实体经济繁荣。不同于电商平台的线上破局之道,实体商业平台充分利用自身下沉渠道优势,帮助外贸企业的产品走进社区、走进商场,走进消费者的日常生活。

北京市朝阳区商务局相关负责人表示,朝阳区将充分利用区内商业资源优势,通过外贸产品市集、展览等形式,为企业拓宽线下销售渠道。同时,积极探索线上线下联动模式,帮助企业进行多元化布局,促进朝阳区内外贸一体化高质量发展,助力更多外贸企业将优质好货送到消费者手中。

积极出海拓市场

外贸企业积极发掘国内外市场,部分科技企业也在拓展全球布局。湖南宁乡市企业楚天科技积极面向国际市场推广,2025 年以来,参加 COPHEX 韩国展、CPHI 上海展、PharminTech 意大利展、EANM 欧洲核医学协会年会、西班牙马德里 A3P 技术交流、中国工厂开放日、全球高端药企交流会等大中型展会 29 场次,同时,在不同国家主办了 20 余场技术研讨会/交流会等线下活动。楚天科技联席总裁周飞跃表示,企业正在构建涵盖制药装备、生产工艺和整体解决方案的“全链式供给”平台,这是加速企业出海进程的新模式之一。

“通过这次展会,我们把新开发的产品带去法国,让国外客户看到湖州产品的竞争力和闪光点。同时,也想通过此次国际展会,了解最新流行趋势,为新品开发做准备。”今年年



6 月 17 日,四川省资阳市安岳县石桥街道戏楼村西瓜种植基地,240 多亩生态大棚西瓜迎来丰收季,村民正加紧采摘、分拣、装运。近年来,安岳县石桥街道建立绿色种植技术与产销联动模式,大力发展生态农业,带动村民在家门口就业增收。
杨康忠摄(中经视觉)