

出口企业“内外兼修”拓市场

海关总署数据显示，今年前5个月

我国货物贸易进出口总值 17.94万亿元 同比增长2.5%

5月份进出口 3.81万亿元 增长2.7%

中非贸易规模创历史同期新高

我国对非洲国家进出口 9632.1亿元 增长12.4%

占我国进出口总值的 5.4%

我国出口装备制造业产品 6.22万亿元 增长9.2%

占出口总值的 58.3%

我国装备制造业产品对整体出口增长的贡献率为 73%



江西省瑞昌经开区智造小镇某公司的生产车间内，工人正在加紧赶制出口订单。
魏东升摄(中经视觉)

主动求变

“关税加征导致我们外贸企业的产品在美国市场的价格竞争力下降，海外订单的稳定性受到冲击。”江门市海基科技有限公司董事长伍咏坚表示，国际贸易环境的不确定性增加，让企业意识到不能仅仅依赖海外市场。当前，国内对高品质、个性化产品的需求增加，这为企业提供了可观的市场空间。

海基科技是电源插座专业制造商，产品主要出口欧美、中东、非洲等地。近年来，公司开始开拓国内市场，一方面根据国内消费者的偏好，对产品的外观设计、尺寸规格和功能配置进行调整；另一方面专门针对国内市场创立新的品牌。“我们加大了在国内的营销投入，通过社交媒体、短视频平台等渠道进行产品宣传和品牌推广，从而提升知名度和销量。”伍咏坚表示，相关举措成效明显，近年来海基科技国内市场销售占比逐年提升，这不仅有效对冲了关税加征等因素造成的影响，也给公司整体运营带来了诸多改变。

商务部研究院流通与消费研究所副研究员姜照表示，在外部环境不稳定不确定因素增多、全球贸易紧张局势加剧的背景下，依托国内超大规模市场优势推动企业出口转内销，有利于减少企业对单一市场的依赖，稳定企业经营收入，增强企业抗冲击能力和可持续发展能力。

国际市场的不确定性是外贸企业加快转内销的直接推手，不过也有一批企业早早瞄准内需潜力，提前布局国内市场。

“我们自1984年创立以来一直是‘工贸并举’，国际国内‘两条腿走路’。”宁波长城精工实业有限公司是一家国际化五金工具企业，公司总经理吴水龙告诉记者，过去国内、国际业务比重各占50%，2022年公司开始将更多投入放在做强国内产业链和客户链上，业务模式从以分销为主向大客户全场景迭代，产品品类从2000多种扩充到5000多种，同时把经销业务向下沉市场和更深供应链渗透。

“几年下来，我们产品的供应范围更广了，和客户的合作也更加紧密了。”吴水龙表示，尽管外贸业务受到明显冲击，但国内市场的回报使公司经营保持了总体稳定。“找准国内和国际之间的平衡尤其重要，下半年我们将延续目前的策略，把稳步开发国内市场作为重要支撑，随机应变跟进国际订单。”吴水

龙说。

“从长期来看，内外贸一体化建设对我国经济健康发展具有颇多益处。”商务部研究院外贸所研究员尹政平表示，随着外贸企业统筹利用两个市场两种资源能力的提升，企业的产品竞争力、品牌价值随之提升，这既有助于促进产业向中高端迈进，也能推动国内外经贸规则对接，促进国内制度创新和内需扩容。

消除堵点

外贸企业转内销有其优势。吴水龙认为，长期做出口的企业，生产水平和产品品质有足够的竞争力。“难点在于缺乏资源、渠道、团队、自主品牌，市场认可度不高，一时无法打开局面，而建渠道、造品牌都需要大量投入，对于眼下本就资金吃紧的外贸企业来说，不一定能承担得起。”吴水龙说。

此外，外贸企业习惯于接单生产，国际订单单笔规模大、客单价高，而国内订单具有小批量、多批次、利润率低的特点，交付周期、付款方式也有所不同。因此，出口转内销需要企业调整生产节奏和模式，这也是一个不小的负担，不少企业面临“不敢转”“转不了”的问题。

多名商家提到，出口转内销过程中，制式和标准问题是较大挑战。“譬如，已经取得海外认证的出口家电产品，转内销时需再次取得国内3C产品认证，这无形中抬高了企业的经营成本。”姜照举例说。

尹政平注意到，外贸企业拓内销的成本压力凸显，造成部分企业的产品品质高但利润低，外贸企业适应国内市场要求尚需时间。

针对这一问题，有关部门采取了诸多举措，例如市场监管总局、商务部推进内外贸产品“同线同标同质”工作，一些地区开通外贸转内销产品强制性认证绿色通道等。姜照表示，这些举措减少了企业转换市场经营的制度性成本，为出口转内销创造了有利条件。

“现在外贸产品进入国内市场的周期大大缩短，有关部门组织培训活动帮助企业了解国内标准和认证要求，提高了我们的合规能力。”伍咏坚表示，希望有关部门可以对需要进行复杂检测和认证的产品设立专项补贴，同时加强宣传，提升国内消费者对同线同标同质产品的接受度。

拓展渠道

外贸企业从前是“墙外开花”，出口转内销几乎要从零开始。今年4月，商务部组织有关商协会、大型商超和流通企业座谈，帮助外贸企业拓宽内销渠道。

“环球港商业综合体为外贸企业打造‘海外同款’‘外贸优品’专区，开通绿色通道简化

入驻流程，还提供小店二式服务。”月星集团董事局主席丁佐宏表示，外贸企业入驻丰富了环球港的消费场景与商品供给，带来人流增长、客流转化与消费提升。

在外贸产品的选择上，月星集团一方面对接地方商务部门，定向招引符合市场需求的优质外贸企业，另一方面成立转内销专班合作洽谈专线，对重点外贸企业开展一对一沟通，快速匹配需求。丁佐宏告诉记者，首批外贸企业入驻后形成了一定的示范效应，吸引更多优质企业主动寻求合作，月星将结合前期展销会情况，制定长效运营模式。

线下忙铺货，线上也帮吆喝。4月16日至5月9日，参与“抖音外贸优品专项扶持计划”的国货品牌成交额超4.3亿元。抖音电商直播带动外贸商家快速转型，数据显示，仅直播带动的商家成交额就超过3亿元。

“转内销的外贸商家最快注册当天就能完成入驻及商品上架，对优质中小商家，我们还提供‘零元入驻’扶持。”抖音集团部委合作总经理贾临远介绍，抖音通过商品打标等方式，对外贸优品给予专属流量扶持，并帮助外贸商家结合国内消费特点优化产品设计。

“我们梳理发现，农产品和食品受关税影响较大，便筛选出小象、优选、电商、闪购等业务板块，尽最大可能精准匹配支持外贸企业滞销品类。”美团研究院执行院长厉葛巍介

绍，美团小象超市、美团优选均开设外贸优品专区，利用一二线城市近千个前置仓和下沉市场渠道优势，帮助外贸商品触达消费者，目前已有500余家外贸企业进入实际内销对接流程。

“平台不仅帮我们扩大销售渠道，还通过流量扶持、直播带货使产品在短时间内获得大量曝光，提升了品牌知名度。打造一个新品牌不容易，希望得到更多渠道的扶持。”伍咏坚说。

在姜照看来，平台企业为外贸企业供应链赋能，降低了转内销成本，推动更多优质外贸产品直达消费者，有利于帮助外贸企业开拓国内市场，培育更具竞争力的国产品牌。吴水龙建议，转内销的企业在发挥自身制造优势的同时，要善于借助平台的渠道优势，“发挥所长、放大优势，巧用资源、降低风险”。

“内外兼修”既是外贸企业应对变局的应急之举，更是适应双循环战略的长期布局。姜照建议，应进一步推进产品检验、计量检定、资质认证等结果互认，充分发挥自贸试验区（港）、跨境电商综试区等作用，在货物、服务、资本、技术流动等方面主动对接国际高标准经贸规则，促进国内标准与国际对接。同时，通过推动全国统一大市场建设，消除市场分割和地方保护，加大知识产权保护力度，为企业转换市场经营营造良好的发展环境。

当前，全球贸易环境日益复杂，企业经营面临的风险与挑战不断增加，这给我国内外贸协同发展提出了新要求。面对内外贸一体化发展过程中存在的障碍，需多管齐下，打通内外循环经络。

刘春沐阳

今年前5个月，我国货物贸易进出口总值17.94万亿元，同比增长2.5%；民营企业进出口10.25万亿元，增长7%。在贸易保护主义阴云持续笼罩全球的今天，这样的成绩尤为不易。当前，全球贸易环境日益复杂，企业经营面临的风险与挑战不断增加，这给当前和未来的贸易活动带来了较大的不确定性，也给我国内外贸协同发展提出了新要求。

中国企业大踏步“走出去”，以高质量发展加速融入全球价值链，在开拓广阔全球市场的同时，也为世界经济发展提供了增长动力。然而，在外部环境日趋复杂的背景下，越来越多的企业不仅积极开拓国际市场，更将目光投向了潜力巨大的国内市场，力争实现内销外贸“两条腿”走路。可以说，内外贸一体化既是应对国际经贸领域环境变化的迫切需求，也是对冲关税变动影响的务实选择。

不过，当前我国企业在“走出去”以及内外贸一体化发展过程中仍面临不少障碍。在内外贸一体化进程中，标准体系“两张皮”现象尤为突出。例如，部分产品因国内国际标准差异，难以在国内外市场同步销售，导致企业资源浪费。渠道资源短板亦构成明显瓶颈，传统外贸企业缺乏内销渠道铺设经验，而内贸企业又对海外市场规则不熟，形成双向“隔离”。此外，金融支持体系尚显不足，许多企业在内外贸切换中面临融资渠道不畅、信用体系衔接不紧的问题，中小微企业融资需求满足率仍然偏低。

突破藩篱，亟需多管齐下，打通内外循环经络。首先，要推动制度规则深度衔接。在政府引导下，应加速推动国内外标准互认进程，打造一个透明、统一、互通的营商环境，为商品与服务的自由流动扫清障碍。其次，需强化基础设施与能力建设。通过政府与企业协同投入，共建高效物流体系、共享型海外仓及数字化贸易平台，从而消除渠道壁垒。最后，创新金融服务至关重要。金融机构应着力开发适配内外贸一体化需求的金融产品，优化跨境结算服务，为企业在双市场腾挪提供坚实的资金后盾。

本版编辑 辛自强 美编 王子莹
来稿邮箱 jrbgzb@163.com

大额存单进入“1字头”时代——

银行调整业务应对净息差压力

本报记者 勾明扬

□ 银行业当前面临净息差收窄压力，资产端收益持续下降而负债端成本相对较高。大额存单利率调整是银行业在利率市场化深入推进过程中，主动适应市场变化、优化经营策略的必然选择。

□ 在存款利率下行和客户理财需求增加的背景下，理财产品和结构性存款作为存款替代品受到广泛关注。这些产品通常收益率高于传统存款，满足了客户在低利率环境下追求更高收益的需求，同时也有助于银行降低整体负债成本。

认为，从风险管理角度看，银行需要平衡资产负债期限结构。如今银行更倾向于发行中短期产品，是为了避免长期限资金成本锁定带来的利率风险。5年期大额存单作为高成本、长期限负债产品，给银行带来了较大的资金成本压力，通过下架5年期大额存单，银行可以更灵活地调整负债成本，保持合理的净息差水平。

姜飞鹏补充道，在存款利率市场化背景下，银行根据自身负债情况，按照市场化原则调整不同期限存款产品利率，甚至出现存款利率倒挂，也是调整负债期限结构的表现。

随着市场利率持续下行，大额存单的利率优势逐渐缩小，市场空间被不断挤压。“现在定期存款利率跟短期大额存单利率其实没差多少，所以有时候我也就懒得抢大额存单了。而且货币基金、储蓄国债这些低门槛产品的收益率也都还不错，流动性甚至比大额存单更好。”王虹告诉记者，今年下半年她有几笔存款就要到期了，正在考虑换一些低风险理财产品作为替代。

在存款利率下行和客户理财需求增加的背景

下，近期多家银行积极推广理财产品和结构性存款作为存款替代品。曾刚表示，理财产品规模正重回高位，成为银行吸引资金的重要工具。这些产品通常收益率高于传统存款，能够满足客户在低利率环境下追求更高收益的需求，同时也有助于银行降低整体负债成本。

曾刚建议，投资者应当调整资产配置策略。首先，考虑分散配置，提高流动性，优化风险收益匹配。可以将闲置资金部分流向3年期及以上的定期存款、短期大额存单，在保障资金流动性的同时锁定稳健的利息。其次，可以关注国债、政策性金融债等高信用、流动性尚可的固收类产品。尤其是储蓄国债、柜台国债等，其收益率往往高于同期定期，风险低，是较好的替代品。同时，拥抱多元配置，适度参与银行理财、货币基金和优质债券基金。这些产品一般收益高于活期，而且能根据个人风险偏好选择不同风险等级。此外，对于有更高风险承受能力的投资者，可适当增加优质蓝筹股、指数基金等权益类资产配置比例，获取更高的长期回报。



6月23日，黑龙江黑河格球山农场第三管理区，自走式智能喷药机正在为大豆田喷洒灭草药剂。连日来，格球山农场各农业生产单位通过提升作业标准化、精细化水平，进一步提高农业田间管理水平，为今年粮食稳丰产保驾护航。
陆文祥摄(中经视觉)