

安徽省进出口商会通讯 目 录

安徽省进出口商会通讯

2026 年第 8 期总 207 期

2026 年 8 月 28 日

安徽省进出口商会通讯编委会

主 任:张丹宁

副 主 任:王敏智 柳夕良

宋道木 王消帆

魏 洁 陈 晔

赵先贺 鲁文光

张桂韧 周 波

丁伯芳 李钰涵

李二敏 王 颖

史元庆 张 鹏

张贵兵 于建国

杨 国 杨晓刚

刘 昕 梁 清

薛 源 陆 川

李宏涛 唐 博

刘宏伟 梁 明

何 尧 周文平

代明友 傅宏林

唐文生 赵 军

章美容 马 磊

闵永浩

主 编:张丹宁

执行主编:柳夕良

本期责任编辑:郑 洋

热点聚焦

- 在认清形势中保持清醒头脑 把安徽发展不断推向更高水平更高质量——省委十一届十二次全会在全省党员干部中引发热烈反响……………(1)
- 商务部回应近期经贸热点话题……………(2)
- 安徽前 7 个月进出口总值同比增长 35.7%……………(3)
- 中国与瑞士宣布完成自贸协定升级谈判 ……………(4)
- 制度护航 结构互补中瑞货物贸易平稳前行……………(5)
- 2026 年安徽汽车出口提前 5 个月实现破百万辆……………(6)
- 广交会“贸易之桥—中国产业行”安徽首场活动在合肥举办…………(7)
- 广交会“贸易之桥—中国产业行”滁州专场成功举办……………(7)

通知公告

- 外贸企业必看! 2026 年 8 月出口退税新规来了:出口退税申报流程+进出口权办理指南……………(8)

工作研究

- 欧盟强推 PPWR 包装新规 贸易壁垒又双叒起波澜……………(14)
- 中国国际贸易发展现状、存在问题及发展趋势综合研究报告……………(15)
- 更好发挥外贸对稳增长的支撑作用……………(18)

经贸信息

- 商务部:对原产于印度的进口单模光纤续征反倾销税……………(27)
- 商务部公告 2026 年第 31 号 公布延长对原产于加拿大的进口豌豆淀粉反倾销调查期限决定……………(30)

会员天地

- 匠心合力 耀启尊界——江汽集团·尊界超级工厂 & 合力叉车批量交付仪式圆满举行……………(19)

CONTENTS

Anhui Chamber of Commerce for Import & Export Newsletter

案例分析

- 国企跨境贸易案例分析:川运海南被罚案.....(20)

展会信息

- 意大利酒店用品及沙滩、户外用品展览会.....(22)
- 2026 年印度国际五金工具及紧固件展览会.....(23)

跨境电商

- “72 小时”破局:跨境电商的下半场 从物流分水岭开始.....(24)

一带一路

- “一带一路”的温度藏在这些细节里.....(26)

它山之石

- 蓄力启新 浙江加快建设高能级开放强省.....(28)

外贸知识

- 五款外贸 CRM 横向对比.....(29)

入会指南

- 入会指南.....(9)

封面 2026 全省“促进外贸高质量发展”专题培训会第一期

封二 2026 全省“促进外贸高质量发展”专题培训会第一期在肥开班 郑 洋

封三 2026 全省“促进外贸高质量发展”专题培训会第二期保税业务培训班开班 郑 洋



安徽省进出口商会网站 www.accie.org.cn

通讯地址:安徽省合肥市金寨路 381 号
九州大厦十二楼

电 话:0551-62622500 62622185

邮 编:230061

电子邮箱: shhyb@accie.org.cn

安徽省进出口商会会员群 QQ:135871518

安徽省进出口商会培训群 QQ:135227419

安徽省内部资料性出版物准印证号:皖 L00-108

(内部资料,免费交流)

在认清形势中保持清醒头脑 把安徽发展不断推向更高水平更高质量

——省委十一届十二次全会在全省党员干部中引发热烈反响

省委十一届十二次全会深入学习贯彻习近平党建思想和习近平总书记考察安徽重要讲话精神,系统总结今年以来的工作,深刻分析当前经济社会发展形势,对推动更高水平、更高质量的发展提出明确要求。全省广大党员干部群众认真学习全会精神,科学看待安徽发展取得的各项成绩,清醒认识仍然存在的短板和不足,进一步增强了奋力往前赶、决胜下半年的紧迫感、危机感、责任感。

大家一致表示,要坚定不移聚焦习近平总书记和党中央赋予安徽的职责使命,始终保持清醒头脑,脚踏实地、接续奋斗,锻长补短、砥砺前行,一步一个脚印把总书记为安徽擘画的宏伟蓝图变为美好现实。

“全会强调,越是发展向好越要保持冷静和理性,越要看到自己的短板,更要看到别人的长处。这对我们做好‘双招双引’工作,既是警醒,更是鞭策。”芜湖高新区投资促进部党组书记、部长吴艳说,当前区域发展竞争激烈,在看到向好态势的同时,更要清醒认识到大项目、好项目招引仍需加力,项目落地质效还要提升,产业结构优化还需持续推进。她表示,将深入学习贯彻全会精神,坚持链式思维抓招引,发挥基金、场景、载体等组合优势,全力推动重大项目取得突破;坚持问题导向抓落地,强化全流程服务、全要素保障,推动项目快落地、快开工、快见效;坚持系统观念抓生态,从单一项目招引向产业链集群培育转变,努力在国家级高新区方阵中争先进位、为安徽高质量发展贡献力量。

创新是安徽的金字招牌、金色名片。我省坚持科技打头阵,以科技创新引领产业创新,新质生产力加

快发展,上半年规模以上高技术制造业增加值同比增长 44.6%。“在看到科技产业突飞猛进的同时,也应清醒地认识到,科技成果转化过程中还有不少堵点,‘科技—产业—金融’的良性循环有待完善。”中国银行安徽省分行公司金融与投资银行部总经理陈伟巍表示,将围绕全会部署,依托“1+3+N”科技金融服务体系及“投贷联动”“创新积分贷”等特色产品,发挥 AIC 股权直投资基金引领作用,为科技企业提供“股贷债保租”等一揽子金融服务,推动科技金融资源与全省产业发展精准对接、深度融合。

上半年,我省进出口规模升至全国第 8 位,外贸良好发展势头持续巩固。作为省商务厅认定的“产贸融合发展成效明显的省级外向型产业集聚区”,全椒县外向型产业集聚区(机械设备及配件)在质量管理、自主创新、转型升级、品牌建设、制标采标等方面走在前列。全椒县工信局局长池月贵表示,成绩属于过去,当前外贸发展面临的不确定性因素较多,将聚力传统产业提质焕新和新兴产业培育壮大,有序推进技术改造,引导汽车零部件、智能家电企业加速数字化、绿色化转型进程,抓好电子新材料、新能源等新兴产业项目落地,不断提升外向型产业竞争力。

“近年来,合肥财政在加强预算统筹、支持科创产业发展、推进财政科学管理等方面取得一定成效,但仍需对标对表上级要求和先发地区,实施更加积极有效的财政政策,坚决扛起服务全省‘三地一区’建设、助力合肥高质量发展的财政职责。”合肥市财政局党组书记、局长郑晓静表示,合肥市财政系统将绷紧实干之弦,加强财政资金资源资产统筹,深化财政和国资、金融协同联动,纵深推进零基预算改革,

完成好财政科学管理试点任务,不断优化财政支出结构,重点保障民生实事、科技创新、产业发展和绿色发展,兜牢兜实政府债务和“三保”风险底线,努力用安全、积极、有效的财政保障高质量发展。

安全是发展的前提,发展是安全的保障。统筹好发展与安全,尤需冷静和理性,尤需强化紧迫感、危机感、责任感。省应急管理厅党委书记、厅长周天伟表示,应急管理部门将始终绷紧安全生产这根弦,坚

持人民至上、生命至上,坚持预防为主、固本强基,以提升本质安全水平为主线,以等不起的紧迫感推进安全生产治本攻坚三年行动,以慢不得的危机感提升风险隐患排查质效,以坐不住的责任感抓紧抓实防汛、防台风各项工作。全力以赴保安全、护稳定、防风险,实现高水平安全与高质量发展良性互动。

(来源:安徽日报)

※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※

商务部回应近期经贸热点话题

8月20日,商务部举行例行发布会,新闻发言人何亚东围绕前7个月中国进口快速增长、中国和厄瓜多尔拉紧经贸合作纽带、美国以应对国家安全威胁为由对进口无人机及零部件征收从价关税、美国发布《大规模转运骗局:兴起、规模与成本》报告、中方就欧盟利用《外国补贴条例》(FSR)对中国相关实体的跨境调查做法再次发布禁执令等海内外高度关注的热点话题作出回应。

中国已成厄瓜多尔第二大贸易伙伴

8月16日—23日,厄瓜多尔共和国总统诺沃亚对中国进行国事访问。

谈及中厄经贸合作情况,何亚东介绍,近年来,在两国元首战略引领下,中国与厄瓜多尔政治互信日益巩固,务实合作成果丰硕。中厄自贸协定生效两年多来,双边贸易额快速增长,今年上半年达98.3亿美元,同比增速超过20%,中国已成为厄瓜多尔第二大贸易伙伴。双方还在基础设施、能源矿产领域开展了卓有成效的合作。

8月18日,在两国元首共同见证下,中国商务部和厄瓜多尔经济生产发展部签署了《中国—厄瓜多尔经贸合作路线图》和《关于支持自由贸易和多边主义的谅解备忘录》,确认将强化经贸协调机制,共同推动贸易投资、农业食品、电子商务、可持续发展等领域合作;双方将共同做好双边自贸协定施工

作,不对对方采取不正当歧视性经贸措施,同意就涉及第三国的贸易措施保持沟通、交换信息。

何亚东表示,中方愿与厄方一道,共同落实好两国元首重要共识,用好经贸混委会等机制,推动中厄经贸合作提质升级,推动中厄全面战略伙伴关系不断走深走实。

“政策+活动”双轮驱动进口

今年前7个月,中国进口同比增长22%,保持良好增长势头,中国自150多个贸易伙伴的进口实现正增长。

“这些数字的背后,是中国超大规模市场潜力的持续释放,彰显中国市场的韧性和活力。”何亚东表示,一方面,中国主动扩大进口的政策成效显著,推动进口潜力不断释放。5月—6月,中国自非洲进口同比增长23.5%,鳄梨、苹果、橙子等水果进口分别增长1.3倍、89.6%、27.9%。

另一方面,品牌活动的带动效应明显。截至目前,“出口中国”系列活动已在境内外举办超40场,近百个国家的优质产品通过系列活动平台扩大了在中国的影响力。

何亚东说,下一步,我们将坚持“政策+活动”双轮驱动,强化“出口中国”与“购在中国”“投资中国”联动,强化与进博会、消博会等重大展会协同,更好释放中国大市场的潜力,与世界共享中国发展机遇。

美方高额差异化关税 是威胁全球供应链安全的根本原因

美国总统特朗普近日签署公告，以应对国家安全威胁为由对进口无人机及零部件征收 10%~100% 的从价关税。

“我们注意到美方对无人机及零部件征收 232 关税的决定。”何亚东表示，中方一贯认为，美方 232 措施是以“国家安全”为名实施单边主义、保护主义。事实上，中国对美出口无人机主要应用于农业、设备巡检、影视娱乐等民用场景。

何亚东强调，美方 232 措施泛化国家安全概念，对贸易伙伴实施差异化关税税率，歧视性对待中国相关产品，严重损害中国企业利益，扰乱全球无人机产供应链合作秩序，进一步破坏公平竞争的市场环境。中方对此坚决反对，敦促美方立即撤销 232 相关关税措施。

此外，美国白宫贸易与制造业政策办公室近日发布了《大规模转运骗局：兴起、规模与成本》报告，认为中国通过第三地进行转运，规避美对华关税及其他限制措施，对美经济造成影响。报告认定 40 余个国家（地区）存在转运风险。

对此，何亚东称，该报告罔顾事实、颠倒黑白，将正常的国际贸易投资诬称为“骗局”，炮制所谓“影子转运网络”的虚假叙事，这是典型的单边主义和保护主义做法，旨在打压封堵中国产品。中方对此强烈不满、坚决反对。

何亚东说，事实上，美方高额差异化关税才是威胁全球供应链安全的根本原因。美方将国内经济问题归因于外部因素，解决不了美国自身的深层次问

题。“中方要求美方立即停止不负责任的指责，停止对中美经贸关系的冲击，切实维护全球产供应链的安全稳定。”

何亚东强调，中方一贯遵守国际经贸规则，将继续在平等互利基础上与各方开展经贸合作，共同构建互利共赢的贸易网络，为全球发展和繁荣作出积极贡献。

望欧方迅速纠正错误做法

8 月 19 日，中方就欧盟利用《外国补贴条例》（FSR）对中国相关实体的跨境调查做法再次发布禁执令。何亚东对此表示，中方一贯反对欧方滥用 FSR 等单边工具打压中国企业。

据何亚东介绍，今年 5 月，在同方威视案中，中方首次发布禁执令。近期，欧方又在京东案中肆意向中国境内相关银行机构不合理索要广泛的、与调查无关的大量中国境内信息。对此，中国政府有关部门在充分调查的基础上，根据《中华人民共和国反外国不当域外管辖条例》，认定欧方在对京东的 FSR 调查中，对有关中国实体采取的相关跨境调查做法构成不当域外管辖措施，要求任何组织、个人不得执行或者协助执行该措施。

何亚东强调，中欧双方已建立贸易与投资磋商机制（TIC），并就通过对话磋商管控分歧达成共识，希望欧方与中方相向而行，迅速纠正正在 FSR 调查中的错误做法，通过政府间对话加强沟通。中方将密切关注欧方动向，并将采取必要措施坚决维护国家安全和企业合法权益。

（来源：商务新闻网）

安徽前 7 个月进出口总值同比增长 35.7%

今年前 7 个月，安徽货物贸易进出口总值 7389 亿元，同比增长 35.7%，增速高出全国 18.4 个百分点。其中，出口 5115.5 亿元，增长 40.3%；进口 2273.5 亿元，增长 26.5%。7 月安徽月度进出口规模首次超 1200 亿元，月度规模已连续 5 个月超千亿元。

汽车出口仍是安徽外贸重要的增长极。数据显示，今年前 7 个月，全省出口机电产品 4031.3 亿元，增长 55%，拉动全省出口增长 39.2 个百分点。其中，汽车作为出口“拳头产品”，出口 122.7 万辆，增加 124.4%；价值 1283.7 亿元，增长 119.4%，出口量、值

均居全国第1位。

以电动汽车、锂电池、光伏产品为代表的“新三样”出口加速,自主品牌占比不断提升。今年前7个月,安徽出口“新三样”产品1004.7亿元,增长132.9%,占全省出口总值的19.6%。同期,出口自主品牌产品2653.4亿元,增长46.3%,占全省出口总值的51.9%,拉动出口增长23个百分点。

从进口方面来看,安徽初级产品进口增势向好,机电产品保持增长。前7个月,全省初级产品进口1224亿元,增长38.3%,占全省进口总值的53.8%,拉高全省进口增速18.9个百分点。其中,进口铜矿砂及其精矿270.2万吨,增加6.6%;价值700.9亿元,增长40.1%。同期,机电产品进口812.2亿元,增长18.5%。其中,进口电脑零部件191.5亿元,增长

127.1%;进口平板显示模组37.2亿元,增长7.2%。

主要贸易伙伴保持增长,市场布局更趋多元。欧盟为我省第一大贸易伙伴,今年前7个月,安徽对欧盟进出口1048.9亿元,增长42.2%;东盟为第二大贸易伙伴,进出口940亿元,增长28%。同期,安徽对共建“一带一路”国家进出口3789.3亿元,增长28.9%,占全省外贸总值的51.3%。

此外,从贸易主体来看,民营企业进出口占主导地位,各类经营主体活力明显增强。前7个月,安徽民营企业进出口3958.6亿元,增长41.1%,占全省外贸总值的53.6%。国有企业进出口1926.7亿元,增长49.9%,占26.1%。外商投资企业进出口1503.2亿元,增长11.2%,占20.3%。

(来源:安徽日报)

中国与瑞士宣布

完成自贸协定升级谈判

8月20日,瑞士联邦主席兼经济、教研部长帕姆兰在伯尔尼会见商务部部长王文涛,共同宣布完成中国—瑞士自由贸易协定升级谈判并签署谅解备忘录。中国驻瑞士大使钱敏坚、瑞士驻华大使马婷等出席活动。

王文涛表示,2026年1月,习近平主席向帕姆兰主席致贺电,强调中方愿与瑞方一道努力,持续扩大互利合作,推动中瑞关系不断迈上新台阶。2024年9月,中瑞双方启动自贸协定升级谈判,在双方共同努力下,历经五轮磋商,升级谈判成功完成。双方承诺将在货物、服务、投资、规则等多个领域作出更高水平双向开放,这将为两国经贸合作创造新的机遇。瑞士是中国重要合作伙伴,对华合作始终走在前列。在当前充满不确定性的国际环境下,这也展现了双方选择确定性和支持自由贸易的鲜明态度。今年是中国“十五五”规划开局之年,也是中瑞建立创新战略伙伴关系10周年,中国商务部愿同瑞士联邦经济、教研部共同落实好两国领导人重要共识,尽快完

成正式签署并实施升级协定,推动两国经贸关系提质升级,更好惠及两国企业和人民。

帕姆兰表示,瑞中两国合作密切,经贸关系充满活力,瑞士政府和产业界高度重视对华经贸合作。自贸协定在两国合作中发挥了重要作用。协定成功升级是双边关系发展进程中的又一重要里程碑,将为两国企业长远发展提供更加稳定、透明、可预期的制度性保障,还释放了双方推进开放合作、自由贸易和维护基于规则的国际经贸环境的积极信号。瑞方愿以自贸协定升级为契机,同中方持续扩大贸易投资合作,不断深化创新战略伙伴关系,继续为中国企业在瑞经营提供开放、公正、非歧视的营商环境。

中瑞自贸协定于2013年7月签署,2014年7月生效实施,是我国与欧洲大陆国家签署的第一个自贸协定。这次升级谈判完成后,双方将加紧履行各自国内程序,以便早日正式签署升级议定书。

(来源:商务部网站)

制度护航 结构互补 中瑞货物贸易平稳前行

2026 年是中国与瑞士建立创新战略伙伴关系十周年。在双边战略关系稳步推进的背景下,货物贸易作为务实合作的基础板块,依托自贸协定搭建起的制度框架,走出了总量随外部环境起伏,商品结构长期互补的发展路径。尽管中瑞双边贸易体量在中欧经贸大盘之中的占比有限,但细分领域稳定的供需对接为两国市场主体搭建起畅通的商品流通渠道。

自贸协定筑牢贸易制度根基

经贸往来行稳致远,离不开稳定的规则体系作为支撑。2013 年 7 月,中国与瑞士签署《中国—瑞士自由贸易协定》。该协定是中国同欧洲大陆国家、全球经济前二十强经济体达成的首份双边自贸协定,具有标志性意义。协定于 2014 年 7 月正式生效实施,通过分阶段下调货物关税,降低双边商品流通成本,为两国货物往来打通制度通道,构建起常态化贸易合作框架。

协定落地十余年间,全球经贸环境持续调整,双方立足现实发展需求启动规则优化工作。2024 年 9 月,中瑞两国正式启动自贸协定升级谈判,完善货物贸易相关规则是磋商的重要议题。长远来看,升级谈判有望持续释放制度红利,稳固双边货物贸易合作的基本盘。

贸易格局展现差异化韧性

从双边市场定位来看,瑞士是中国在欧洲第七大货物贸易伙伴,中国稳居瑞士在亚洲第一大贸易伙伴位置,彼此在对方的贸易版图中占据十分重要的位置。统计数据显示,2025 年,中瑞双边贸易总额 490.4 亿美元。

两国进出口商品结构呈现鲜明的互补特征。瑞士对华出口商品集中于机电装备、化工医药产品、光学仪器、医疗设备以及钟表等高附加值制成品,适配国内消费升级与多元化市场需求。中国输往瑞士的货物品类较为丰富,纺织品、机电产品、化工原料、玩具、体育器材、皮革制品构成主要出口品类,匹配瑞士本地消费以及配套生产需求。

相较于中德、中法等体量庞大的中欧贸易往来,中瑞货物贸易整体规模有限。但在精密仪器、特种医药原料、高端钟表制品等细分领域,双方搭建起稳定的供需链条。深耕特色品类贸易,使得中瑞货物贸易并未片面追求规模扩张,形成以优势商品为支柱的贸易形态。

结构保持动态微调

梳理近年数据可以看出,中瑞双边贸易总额并未保持单向增长态势,呈现周期性波动特征。

在贸易总量起伏的同时,中瑞双边商品结构并

未发生颠覆性改变。高附加值工业制成品长期占据瑞士对华出口主体;通用机电产品、轻工制品稳定构成中国对瑞士出口主力。结构调整更多体现为各类商品贸易占比的增减,而非核心贸易品类的更迭。

这种总量波动、结构微调的运行特点,反映出双边货物贸易拥有稳固的供需基础,能够在外部环境变化中守住合作底盘。

借十周年契机挖掘贸易新空间

2016年中瑞建立创新战略伙伴关系,2026年迎来这一伙伴关系确立十周年,为货物贸易拓展带来新机遇。国家层面达成的共识,可以转化为贸易领域

务实合作的推动力。依托自贸协定升级谈判,两国可在现有货物贸易基础上疏通商品流通堵点,优化通关便利化举措,拓宽特色商品准入渠道。

短期来看,全球市场不确定性仍然存在,双边贸易规模或将延续波动态势。长远而言,中瑞两国差异化的商品优势不会发生改变,互补的贸易格局将长期延续。依托自贸协定及其升级进程持续释放制度红利,深耕细分领域货物往来,中瑞贸易有望在稳固现有结构的前提下拓展贸易品类,探寻全新增长空间。

(来源:国际商报)

※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ — ※ —

2026 年安徽汽车出口提前 5 个月实现破百万辆

今年上半年,安徽省出口汽车 100.6 万辆、增加 1.2 倍,价值 1043.6 亿元、增长 1.1 倍,出口量、出口值均位居全国第一。”在安徽省政府新闻办 17 日召开的新闻发布会上,合肥海关副关长姜开源介绍 2026 年上半年安徽省外贸情况时表示,上半年安徽汽车出口量已经突破百万辆,比去年提前了 5 个月。

姜开源表示,除了量的增长,品牌出海也在加速推进。上半年,安徽省出口自主品牌汽车 89.2 万辆,增加 1.1 倍;价值 938.7 亿元,增长 1.1 倍,出口量、值增速较去年同期分别提高 99.7、95.9 个百分点。同时,新兴市场正在快速拓展。上半年,安徽省对拉美市场出口汽车 19.2 万辆,增加 82.5%,其中,对巴西出口 8.2 万辆,增加 1.4 倍。此外,俄罗斯、英国、意大利等国家的市场需求旺盛,分别增加 1.9 倍、2.4 倍、2.3 倍。

据姜开源介绍,今年上半年,安徽省进出口规模向上、动能向新、结构向优,外贸良好发展势头持续巩固。安徽省实现货物贸易进出口总值 6169.6 亿元人民币,同比增长 34.3%。其中,出口 4263.1 亿元,增

长 37.6%;进口 1906.5 亿元,增长 27.5%。6 月单月进出口达到 1169.2 亿元,增长 39.6%,刷新了月度规模最高纪录,安徽省外贸连续 4 个月超千亿元。

上半年,安徽省高新技术产品出口 1264.3 亿元,增长 78.3%,占全省出口总值的 29.7%,较全国同期高出 1.3 个百分点。“新三样”产品合计出口 793.7 亿元,出口值位居全国第 5 位,增长 1.1 倍,占全省出口总值的 18.6%。高新技术产品进口增长 24.1%,其中中央处理部件进口增长 53%。金属矿砂、煤等大宗商品进口也保持两位数增长。

上半年,安徽省有进出口记录的经营主体达 14403 家,比去年同期增加 2323 家。其中,民营企业进出口 3307.1 亿元,增长 39.2%,占全省外贸总值的比重进一步提升至 53.6%,外贸主力军的地位进一步巩固。国有企业进出口 1590 亿元,增长 49.3%,其中,出口、进口齐头并进,分别增长 48.4%、50.1%,继续发挥稳链保供的作用。外商投资企业进出口 1271.9 亿元,增长 10.5%,连续 5 个月实现增长。

(来源:合肥海关)

广交会“贸易之桥—中国产业行”

安徽首场活动在合肥举办

8月13日,由中国对外贸易中心、安徽省商务厅联合主办,合肥市商务局、中国银行安徽省分行承办的广交会“贸易之桥—中国产业行”活动安徽首站在合肥成功举办。安徽省商务厅副厅长刘光、中国对外贸易中心对外联络处副处长曹永强、中国银行安徽省分行副行长陈梓参加活动并致辞。

本次活动聚焦供需精准匹配,以“沉浸式探厂选品+产业趋势解读+企业品牌路演+现场精准洽谈”模式,现场达成多项初步合作意向,构建从企业工厂到海外市场的“贸易之桥”。

实地探厂期间,美国塔吉特公司、美国QVC GROUP、沙特SACO、乌兹别克斯坦AKFA集团等18

家专业采购商、28位专业买手实地走访惠而浦、科大智能、万朗磁塑等6家代表性企业,深入企业研发设计、生产制造一线,沉浸式感受企业生产经营、质量管理、新品开发的实力和水平。

洽谈对接会上,境外采购商与65家合肥本地供应商齐聚一堂,涵盖高端装备制造、人工智能、智能家电家居、新能源、纺织服装等优质产业企业,供需双方围绕产品性能、规格型号、资质认证、订单交付、贸易结算等展开交流磋商,实现供需信息的精准匹配。

(来源:省商务厅网站)

广交会“贸易之桥—中国产业行”

滁州专场成功举办

8月14日,由中国对外贸易中心、安徽省商务厅联合主办,滁州市商务局承办的广交会“贸易之桥—中国产业行”活动在滁州成功举办。中国对外贸易中心主任朱咏、安徽省商务厅厅长孙东海、滁州市人民政府市长胡春华等出席活动并致辞,滁州市人民政府副市长后其洁主持专场活动。

滁州专场活动精准对接境外市场需求,邀请来自美国、俄罗斯、摩洛哥、香港等16个国家和地区的33位采购商开展实地考察和供需洽谈。境外采购商深入滁州的智能家电家居制造车间、园林工艺品工厂展厅、绿色食品生产基地,感受智能化生产设备、标准化作业流程,品鉴布丁果冻等滁州特色消费品,考察滁州制造业实力与特色轻工产业发展潜力。供

采对接活动期间,滁州宝世达动力机械、艾福智能公司等24家装备制造、消费电子企业现场展示特色产品,安徽恩博力电器、易得玩具公司作路演推介。境外采购商与57家滁州企业面对面交流,双方围绕产品性能、产能供给、样品试销、渠道合作、金融结算等具体事项开展沟通,充分商谈合作意向。

近年来,省商务厅深入实施“徽动全球”出海行动,加快推动产贸融合发展,今年1-7月,安徽外贸进出口达7389亿元、规模稳居全国第8位,同比增长35.7%、增速高出全国18.4个百分点。下一步,省商务厅将持续用好广交会等高端贸易促进平台,推动更多安徽产品走向世界,促进全省外贸高质量发展。

(来源:省商务厅网站)

外贸企业必看!

2026 年 8 月出口退税新规来了: 出口退税申报流程 + 进出口权办理指南

重磅提醒! 2026 年 8 月起, 出口退税新政已正式全面落地执行。本次调整覆盖备案流程简化、收汇规则优化、申报链路升级等多个关键环节, 直接关系到外贸企业的退税效率与资金回笼速度。

新政实施后, 不少外贸朋友反馈: 政策条款分散难以理解、申报流程稍不注意就容易出错、进出口资质办理也存在一定门槛和困惑。

今天我们就把“新政核心变化 + 出口退税申报全流程 + 进出口资质办理步骤”一次性整理清楚, 帮你系统看懂政策、避开常见坑点。

一、2026 年出口退税新规

·2026 年 8 月 1 日起, 出口退税开票规则全面升级, 不合规直接影响退税进度!

·执行时间: 2026 年 8 月 1 日起正式执行, 企业须在此之前完成内部业务流程、合同管理、财务开票系统的调整与准备工作。

·适用范围: 覆盖全部出口业务: 一般贸易、进料加工、来料加工、跨境电商等所有贸易方式均适用。

二、核心变化一六大开票要求

1. 双票并行: 可沿用国际贸易形式发票, 但必须同步开具增值税普通发票(含电子普票), 作为国内税务管理及出口退税的法定凭证。

2. 退税申报强制关联: 8 月 1 日起新报关的出口业务, 办理退税申报时, 须在免抵退税 / 免退税出口明细申报表中, 准确填报增值税普票的发票代码和发票号码; 漏填、错填将直接影响退税申报及审核办理。

3. 发票内容据实开具: 购方信息: 境外客户可填写合同名称或英文名称; 货物名称、数量、计量单位、金额等须与实际出口业务保持一致; 税率栏须按规范填写, 适用零税率的出口业务要正确选择税率标识。

4. 票种选择要准确: 出口业务适用退(免)税政策的, 只能开具增值税普通发票, 不能开具增值税专用发票。

5. 开票时间要匹配: 发票开具时间须与报关单出口日期所在月份合理匹配避免时间逻辑矛盾影响退税审核。

6. 备注栏规范填写: 备注栏需按要求注明合同号、贸易方式、币种、汇率、FOB 金额等关键信息, 确保与实际出口一致。

三、出口退税申报全流程

第一步: 资质备案

在海关办理进出口货物收发货人备案后, 登录电子税务局办理出口退(免)税资格备案、2026 年起, 5 张备案表单简并为 1 张《出口退(免)税备案表》, 实现“一表通办”。生产企业退(免)税计算方法选“免抵退税”外贸企业选“免退税”

第二步: 数据采集

生产企业: 报关单数据导入离线系统或电子税务局后, 系统自动生成出口明细。

外贸企业: 需将报关单与已认证的进项发票逐一匹配, 以“关联号”(申报年月 + 批次 + 流水号)作为唯一关联标识。增值税专用发票的商品名称、计量单位须与报关单相符。

第三步:生成申报文件

填写明细表，生成 XML 申报文件和 PDF 打印版。生产企业还需填写免抵退税申报汇总表。

第四步:数据自检

在离线系统或电子税务局中进行自检，查看疑点反馈，修正后重新生成直至无错误提示。

第五步：正式申报

登录电子税务局(或单一窗口),进入“出口退税管理”模块,上传申报数据。

第六步：审核退税

税务机关审核通过后办理退库。

四、进出口资质办理流程

(1)完善工商主体资质

完成公司注册, 执照经营范围新增货物、技术进

出口类目,拿到有效营业执照。

(2) 外贸经营者线上备案

进入商务部统一业务平台填报企业资料，审核办结后领取备案登记表。

(3) 海关企业备案登记

在互联网+海关平台上传执照、备案表、法人证件等资料,审批通过获取专属海关注册编码。

(4) 申领电子口岸双卡

在中国电子口岸官网提交办卡资料，录入法人与操作员信息，线下领取法人卡、操作员卡，用于报关及出口退税数据申报。

(5) 外币账户开立 + 外汇名录登记

前往银行开设外币结算账户,满足收汇、结汇需求;登录外汇监测系统完成企业收支名录备案。

入会指南

入会指南

安徽省进出口商会是安徽省各类外经贸企事业单位、团体及个人,为维护共同利益,实现共同意愿,自愿组成的全省性、非营利的行业性社会团体。

热忱欢迎省内各类企事业单位成为本商会的会员。商会会员将享有参加本商会组织的各项活动和获得本商会提供的各项服务的优先权和优惠权等权利。商会将竭力为各位会员提供高效、优质全方位的服务。

凡拥护商会章程，具有法人资格和进出口经营权、外经经营权的企事业单位和科研

院所均可填写入会申请表, 签字盖章后传真或寄给商会, 经商会审批后成为商会会员。也可登陆安徽省进出口填写申请表上传商会, 经商可成为商会会员。

商会地址：安徽省合肥市金寨路 381 号
九州大厦十二楼

邮 编:230061

电 话:0551-62622500 62622185

网 站: www.accie.org.cn

电子信箱: shhyb@accie.org.cn

欧盟强推 PPWR 包装新规

贸易壁垒又双叒起波澜

最近,欧盟推出的包装新规已全面强制实施,引发外贸界的广泛关注。

一、基本定义

欧盟 PPWR,即包装和包装废弃物法规,Regulation (EU) 2025/40。其主要内容是“一个法规,三大支柱”,给出口包装画出了新的合规红线。PPWR 管控所有材质的包装,包括塑料、纸、金属、玻璃、工业木箱、缓冲泡沫、物流外箱等。具体分为:

1.重金属管控(立即执行):所有包装中铅、镉、汞、六价铬总量不得超过 100mg/kg。

2.PFAS: 食品接触包装中的 PFAS 物质有严格的浓度上限。

二、两大特点

1. 无库存宽限期,8 月 12 日后不合规的库存不得再投放市场。

2.所有包装都在管控范围,没有“工业产品豁免”一说,统统要管。

三、启动时间

今年 8 月 12 日已开始全面强制实施。

四、适用范围

它从“指令”升级为直接适用于所有成员国的“法规”,执法更严、标准更统一。

五、实施阶段

1.2026 年 8 月 12 日起:所有包装必须具备可回收性。

2.2030 年 1 月 1 日起:只有可回收性评级为 A、B、C 级的包装可投放市场。

3.2038 年 1 月 1 日起:只有评级为 A、B 级的包装可投放市场。

六、长期目标

回收料与减量的中长期目标:

1. 对塑料包装的最低回收料含量设定了 2030

年和 2040 年的量化目标。

2.要求从 2030 年起,包装的重量和体积必须做到最小化。

七、责任主体

1.基本原则是“谁投放,谁负责”。只要你是首次将带包装产品投放欧盟市场的实体(工厂、贸易商、跨境卖家等),就是责任主体。

2. 中国工厂通常无法直接在欧洲各国完成注册,而是需要扮演供应商的角色,配合欧盟进口商或授权代表,提供所需的技术文件和检测报告。

八、申请程序

1、一个国家一个申请,没有一国申请各国通用一说!

2、通过欧盟进口商申请。即提供技术文件与检测报告,由欧盟进口商完成注册和符合性声明。

3、直接销售申请,即作为跨境卖家,聘请欧盟授权代表(AR)来完成各国的 EPR 注册。

九、注册收费

1、各国收费不同,一个国家一个收费标准。没有统一一口价,取决于:注册国家(不同国家收费不同),包装投放重量(按年计),服务费+每年的回收处置生态费。国家越多、包装越重,成本越高(具体金额需咨询服务商报价)。比如德国相对较低(约 240 英镑/年起),爱尔兰则可能高达 2000 欧元。包含授权代表的全包服务费约在每国每年 1000 欧元左右。

2、回收生态费:根据你一年在当地的包装投放重量计算,属于持续性投入。3、检测与认证费:获取重金属、PFAS 等检测报告的费用。

十、资料准备

无论哪种模式,作为工厂都必须准备好材料(合规 Checklist):

1.企业基础资料:营业执照及翻译件、法人身份

证明等。

2.包装台账:详细列出所有包装的材质、单件重量、年预估总重量,即纸箱、塑料袋、珍珠棉、木托等,所有包装材质都要统计清楚材质和重量。

3.检测报告:最重要。必须提供由权威机构出具的重金属和 PFAS 等检测报告。包装有害物质检测报告(如 RoHS、REACH 等相关限用物质)。

4.技术档案:整理产品设计、材料说明等全套技术文件。

5.符合性声明(DoC):这是最终的法律声明文件,必须由欧盟境内的责任方(如进口商)签署。你只需准备好所有技术资料供其评估。

6.欧盟授权代表委托文件。

十一、常见误区

1、有注册号就等于全部合规,错!只有注册号,没有合格的检测报告和 DoC,依然不合规。2、一国注册,全欧盟通用,错!必须在每个销售国分别进行 EPR 注册。任何宣称“一张证书全欧盟通用”的,都是骗局。3、可以豁免,错!工业木箱、缓冲泡沫等物流包装也在管控范围内,不要抱有侥幸心理。4、国内厂家

可以 PPWR 注册,错!中国内地工厂,在欧盟没有公司,自己不能直接去做 PPWR 注册。换句话说,谁把产品第一次投放到欧盟市场,谁就是注册责任主体。(1)通常情况是你的欧盟进口商(买家)负责注册。也就是必须找欧盟授权代表或合规服务商代办。(2)特殊情况是亚马逊、独立站等平台业务,直接卖给欧盟消费者的,可以作为跨境卖家,就是 PPWR 的责任主体,自行完成注册。5、客户注册我就不管了,错!即使注册责任在买家,他们一定会向你(工厂)索要全套包装材料资料(材质清单、检测报告、技术档案等),用于制作符合性声明。6、拿到注册号证明就合规,错! PPWR 注册 ≠ 全部合规。光拿到注册号远远不够,包装材料检测、标签、文件缺一不可,少一样照样被罚、被扣货。7、包装文件不需要存档,错!文件至少保存 5 年,且需随时调取备查。总之,从现在起,出口欧盟货物,如果提供不出来包装文件和注册号,客户可能无法再给你下单。不仅如此,即使货物侥幸入关,欧盟海关查到,照样退货,工厂也跑不掉。

(来源:外贸领导力)

中国国际贸易

发展现状、存在问题及发展趋势综合研究报告

引言

对外贸易是我国开放型经济的稳固基石,也是贯通国内国际双循环的核心枢纽。2025 年,我国货物贸易进出口总值达 45.47 万亿元人民币,同比增长 3.8%,连续 9 年实现稳步增长,持续位居全球货物贸易第一大国行列;其中出口 26.99 万亿元,增幅 6.1%,进口 18.48 万亿元,增幅 0.5%,全年贸易顺差 8.51 万亿元。服务贸易同步扩容,全年进出口总额 8.1 万亿元,“十四五”期间年均增速 12.1%,可数字化交付服务贸易占比攀升至 41.5%,贸易数字化转型成效凸显。

当前全球经贸格局深刻调整,全球化放缓、区域化重构特征愈发显著:美国相继落地对等关税政策,推行近岸外包、友岸外包重塑供应链布局;欧盟出台碳边境调节机制(CBAM),构筑绿色贸易准入壁垒;与此同时《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)红利持续释放,共建“一带一路”经贸合作纵深推进。在此时代背景下,系统梳理我国国际贸易运行现状,剖析发展深层矛盾,预判中长期演进趋势,对稳定外贸基本盘、培育外贸新动能、推进高水平对外开放具备重要理论价值与现实指导意义。

一、中国国际贸易发展现状

(一)贸易总量稳步攀升,增长模式由高速扩张转向中速提质。

货物贸易体量持续刷新纪录,2025年全年进出口总额45.47万亿元,同比上涨3.8%,12月单月进出口规模4.26万亿元创下历史新高;2026年一季度进出口总额11.84万亿元,同比增幅15%,即便受高基数影响,上半年外贸依旧保持较强发展韧性。服务贸易规模快速扩容,2025年总额8.1万亿元,较2020年增长77.1%,占我国外贸总规模比重15.1%,旅行、运输、知识产权服务成为拉动增长的主力板块。从全球份额来看,我国出口国际市场占有率稳定维持14%以上,进口份额约10%,连续17年稳居全球第二大进口市场。整体外贸发展告别粗放式高速增长阶段,增长动力逐步切换,高技术产业、绿色低碳产品、自主品牌出口成为增量核心支撑。

(二)贸易市场布局多元化深化,共建“一带一路”成为贸易核心阵地。

我国贸易伙伴覆盖全球240余个国家和地区,190余个贸易伙伴对华进出口实现正增长,市场分散化布局有效对冲发达经济体需求下行风险。2025年我国对共建“一带一路”国家进出口总额23.6万亿元,同比增长6.3%,占全国外贸总值比重达51.9%,已然成为我国第一大贸易板块。细分区域来看,东盟进出口7.55万亿元(+8%),连续多年稳居我国第一大贸易伙伴;拉美进出口3.93万亿元(+6.5%),非洲进出口2.49万亿元(+18.4%),新兴市场增速显著高于欧美发达经济体。2025年1-5月,我国对美国、欧盟进出口分别同比下降9.1%、3.9%,对传统发达市场贸易依赖度主动下调,“发达经济体需求放缓、全球南方市场提速”的贸易新格局基本成型。

(三)进出口商品结构持续优化,新质外贸取代传统劳动密集型产业成为主力。

出口端产业升级成效突出:高技术产品出口总额5.25万亿元,同比增长13.2%;电动载人汽车、锂电池、光伏产品组成的外贸“新三样”出口增幅高达27.1%,风电机组出口增速48.7%;自主品牌出口同比上涨12.9%,占出口总额比重提升1.4个百分点,高端制造、绿色装备出口竞争力持续增强。进口端紧扣国内高端制造补链强链需求,机电产品进口7.41万亿元(+5.7%),电子元件、计算机零部件进口分别

增长9.7%、20%。传统纺织、家具等劳动密集型产品依旧保有一定出口体量,但增长边际持续收窄,资本、技术密集型产品正式成为外贸增长主引擎。

(四)外贸经营主体结构优化,民营企业扛起外贸发展主力军大旗。

全国具备进出口业务实绩的经营主体突破78万家,市场主体活力充分释放。其中民营企业全年进出口总额26.04万亿元,同比增长7.1%,占外贸总规模57.3%,是稳外贸的核心力量。外贸新业态主体蓬勃发展,预计2026年我国跨境电商交易规模突破4.2万亿元,全球市场占比超30%,依托海外仓开展的出口业务保持高速增长,中小微外贸企业数字化出海渠道持续拓宽。

(五)外贸业态加速创新,数字、绿色、服务贸易深度融合。

传统线下一般贸易之外,跨境电商、市场采购贸易、保税维修、离岸贸易等新型贸易业态规模持续扩张;数字贸易范畴不断延展,云计算服务、人工智能技术服务、网络文学、影视剧集等文化数字产品出海势头迅猛。绿色贸易由加分优势转变为硬性准入门槛,企业碳足迹核算、环境产品声明(EPD)、零碳工厂建设成为对接国际订单的必备条件。区域经贸协作效能持续释放,2025年RCEP区域内贸易总额13.85万亿元,同比增长5.3%,预计2026年区域贸易规模将突破20万亿元。

二、中国国际贸易发展现存主要问题

(一)外部贸易壁垒叠加地缘冲突,外贸发展外部环境日趋严峻。

关税壁垒与贸易救济措施持续加码:美国对华征收高额加权关税,峰值一度达到125%;2025年上半年全球针对我国发起的反倾销调查共计79起,数量大幅攀升。欧美国家借助外资安全审查、黄金股制度等方式,限制中国企业海外投资并购。绿色贸易壁垒约束不断收紧:欧盟碳边境调节机制(CBAM)落地后,我国钢铁出口成本上涨4%-6%,长远来看每吨粗钢需额外承担约140欧元碳排放成本;碳足迹认证、电池护照、无森林砍伐产品规则等国际新规,大幅抬高企业合规运营成本。新兴市场贸易保护情绪抬头:东南亚国家担忧本土制造业受我国商品冲击,拉美地区顾虑产业空心化,纷纷出台本地化采购、强

制技术转让等要求,加大中企海外经营难度。

(二)传统低成本竞争优势消退,外贸企业利润空间遭到双向挤压。

国内生产要素成本持续上行,劳动力成本年均涨幅8%,土地、环保、用电成本同步攀升;东南亚国家依托更低人力成本承接服装、家具、低端机电等低端制造订单,分流我国传统外贸客源。国际物流成本居高不下,海运价格相较2019年上涨35%—60%,物流开销占据企业外贸总成本30%—40%;汇率大幅波动被42.9%的外贸企业列为经营首要阻碍,海外回款周期由原先60天拉长至90天,多重压力下中小外贸企业净利率被压缩至5%—8%,盈利空间狭窄。

(三)全球价值链站位居中,核心环节话语权偏弱。

我国制造业深度嵌入全球产业链中端加工制造环节,两端竞争力不足:高端芯片、精密检测仪器、工业基础软件等核心零部件依旧高度依赖进口;自主品牌国际认可度偏低,我国品牌海外认知度仅31%,欧美主流品牌认知度可达65%;海外终端销售渠道被亚马逊、沃尔玛等海外平台把控,平台规则、定价机制均由外方主导,商品定价权缺失。

(四)服务贸易、数字贸易体量增长迅速,但国际规则话语权不足。

全球数字贸易、服务贸易主流标准90%由西方国家主导制定,我国在规则制定层面话语权有限;国内数据跨境流动监管体系尚未完全理顺,企业需搭建多套系统、布局海外节点适配不同国家法规,业务响应效率下降。跨境结算高度依赖SWIFT系统,面临地缘政治扰动下货款冻结风险,海外资金滞留、跨境结汇不畅问题长期存在,制约数字服务、跨境贸易规模化发展。

(五)中小外贸企业数字化转型滞后,复合型专业人才供给缺口较大。

传统外贸企业数字化建设参差不齐,仅35%企业完成全业务链路数字化打通,70%企业仍依靠邮件、Excel开展订单对接与台账管理;订单处理周期长达7—15天,业务差错率15%,AI智能选品、自动化合规审核、销量预测备货等数字化工具普及率极低。兼具外贸实务、小语种、国际贸易合规、数字化运营能力的复合型人才紧缺,成为制约企业转型升级

的重要短板。

(六)进口增长动力不足,国内国际双循环衔接尚不顺畅。

2025年我国进口同比仅增长0.5%,大宗商品价格下行掩盖了实物进口量增长乏力的现状;日用消费品进口占比偏低,依托内需拉动全球优质商品供给的能力有待强化。进博会、保税仓储、免税业态等扩大进口政策工具协同性不足,进口便利化体系仍需完善,国内大循环带动国际循环的效能未能充分释放。

三、2026—2030年中国国际贸易中长期发展趋势

(一)增速中枢小幅下移,外贸发展重心全面转向质量效益。

未来五年我国货物贸易年均增速将稳定在3%—5%区间,服务贸易增速可达8%—10%;贸易顺差规模将伴随优质消费品、高端服务进口扩大逐步收窄,顺差结构持续优化,新能源车、高端装备、数字服务等高附加值贸易顺差将取代传统劳动密集型产品顺差。外贸考核核心指标由进出口总量转向高技术产品占比、自主品牌出口率、绿色产品渗透率、数字服务贸易比重等新质发展指标。

(二)贸易市场布局呈多中心格局,“一带一路”与RCEP构成双核心。

我国对美出口占比将进一步回落至个位数,东盟、中东、中亚、非洲、拉美共同组成“全球南方经贸矩阵”,成为外贸增长核心增量区;RCEP区域中间品贸易占比突破60%,新能源产业链、数字经济、现代农业实现区域深度融合。贸易合作模式从单纯商品出口,转变为“中国总部统筹+海外仓布局+本地合资生产运营”的本土化深耕模式。

(三)商品出口绿色化、智能化并行,贸易内容由售卖产品转向输出综合方案。

新能源汽车、储能设备、智能电网、氢能装备出海迈入进阶阶段,业务模式由单一产品销售拓展至技术标准输出、运维服务、产业链整体解决方案输出;人形机器人、AR/VR设备、智能家电、生物医药研发外包、工业互联网SaaS平台成为全新外贸增长点。碳标签、产品电子护照、零碳航运将成为跨境贸易硬性准入条件,绿色低碳贯穿外贸全链条。

(四)业态融合持续加深,货物贸易、服务贸易、数字贸易一体化发展。

跨境电商告别低价铺货粗放模式,转向“特色产业带+海外仓全域配送+本地化售后运维”精细化运营,2026年整体规模如期突破4.2万亿元;数字贸易统计范畴持续拓宽,跨境数据加工、大模型训练数据跨境流转、跨境云服务全部纳入官方统计体系。伴随出境免签政策扩容、服务贸易开放提速,文旅、中医药、涉外教育、商事仲裁、法律服务进出口逆差持续收窄。

(五)稳步推进制度型开放,以规则对接对冲单边贸易保护主义。

我国主动对接《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》(CPTPP)、《数字经济伙伴关系协定》(DEPA)数字贸易规则,落地数据跨境流动负面清单管理制度;修订完善《对外贸易法》,纳入数字贸易、绿色贸易相关规制,45个跨境贸易便利化试点城市持续推出通关、审批便利举措。在碳核算标准、跨境电子发票、原产地电子认证等领域积极输出中国方案,提升国际经贸规则话语权。

(六)全球供应链布局区域嵌套化,兼顾安全与效率。

国内口岸智慧化改造全面铺开,无感通关、智能查验普及,预计2030年全国九成口岸建成智能化查验体系;海外供应链分层布局:东南亚承担成品组装与区域转口职能,中东聚焦跨境结算、品牌孵化,非洲依托资源禀赋开展基建换贸易合作。保税维修、产品再制造、海外检测研发协同发展,助力中国制造在海外完成全链条增值闭环,提升供应链抗风险能力。

(七)跨境金融配套持续完善,本币结算普及化解结算风险。

人民币跨境结算、数字人民币跨境应用在东盟、中东地区试点范围持续扩容;出口信用保险、远期结售汇、供应链资产证券化等避险金融产品下沉覆盖广大中小外贸企业;上海、海南、前海离岸贸易中心、海外资金池体系不断成熟,顺畅跨境结汇通道,降低美元结算依赖带来的地缘风险。

四、优化我国国际贸易发展的对策建议

(一)企业层面:统筹品牌建设、合规风控与数字化转型。

打造自主品牌出海体系,深耕海外细分市场;熟练运用RCEP原产地累积规则优化供应链成本;加快海外仓铺设,组建本地售后、法务团队提升本土化适配能力;上线AI询盘、智能合规风控系统,压缩订单周期、降低业务差错率,主动适配全球绿色、数字贸易新规。

(二)政府层面:深化制度型开放,拓宽自贸合作网络。

有序放开电信、医疗、数字服务等领域市场准入;加快推进海合会、中亚国家、南方共同市场双边自贸协定谈判落地;搭建全国统一碳足迹公共服务平台,并下沉至县域特色外贸产业带,降低中小企业绿色认证成本;统筹进博会、保税、免税政策联动,多措并举扩大优质商品与服务进口。

(三)金融层面:搭建普惠外贸金融体系,完善风险预警机制。

推出专属“外贸韧性贷”产品,缓解中小外贸企业融资难题;推动原油、铁矿石等大宗商品以人民币计价结算;搭建地缘政治、贸易壁垒、汇率波动一体化外贸风险预警数据库,为企业经营提供参考。

(四)行业协会层面:抱团出海,规避低价内卷竞争。

依托进出口商会牵头参与国际经贸标准制定;联合搭建海外知识产权维权平台、行业公共风控池;规范行业出口定价秩序,遏制低价恶性竞争,合力提升中国产业海外整体形象。

结语

现阶段我国国际贸易迈入45万亿级体量、中高速增长、结构性全面跃迁的全新发展阶段。规模体量优势依旧稳固,增长动力已然更迭,传统依靠廉价劳动力、汇率红利、外需拉动的增长模式逐步落幕,技术创新、自主品牌、国际规则话语权、绿色低碳转型成为外贸高质量发展的核心动能。未来五年,唯有深度融合数字贸易建设、绿色合规体系搭建、自主品牌培育与海外本土化运营,才能有效抵御贸易保护主义冲击,牢牢把握新一轮区域化经贸重构机遇,持续稳固我国全球贸易大国地位,稳步迈向贸易强国。

(来源:星海时光机)



更好发挥外贸对稳增长的支撑作用

2026 年以来,我国外贸进出口保持高速增长,贸易结构不断优化,出口价格指数由负转正,对宏观经济平稳运行、向新向优发挥了重要支撑作用,也为全球产供应链稳定和经济复苏作出了重要贡献。未来一段时间,国际环境复杂多变,积极因素有望维持,风险挑战也不容忽视,总体来看稳外贸面临有利时机。在当前国内“供强需弱”问题延续、投资和消费下行压力加大的情况下,应抓住时机、精准施策,保持进出口快速增长势头,更好发挥外贸对稳增长、稳就业的关键支撑作用。

2026 年以来进出口表现亮眼

2026 年上半年进出口呈现出六个主要特点。第一,外贸规模高速增长。按美元计算(下同),上半年货物进出口总额为 3.67 万亿美元,同比增长 21.2%,增速居 2012 年以来同期增速第二位,仅次于 2021 年上半年。从月度增长看,进出口增长呈加速态势,一季度进出口同比增长 18.1%,二季度同比增速提高到 23.9%,其中 6 月增速更是高达 30.6%。

第二,进口增速大幅高于出口,贸易平衡发展有明显成效。上半年,出口 2.13 万亿美元、同比增长 17.6%,进口 1.55 万亿美元、同比增长 26.6%,进出口增速差达到 9 个百分点、为 2000 年以来最大。上半

年贸易顺差 5760 亿美元,比上年同期减少 99 亿美元。

第三,AI、新能源、化工和大宗商品是驱动进出口增长的重要领域。从出口产品看,上半年集成电路同比增长 96.1%,电动汽车增长 75.1%,太阳能电池增长 24.0%,化工类、塑料类、橡胶类产品分别增长 22.6%、18.7%、9.2%。从进口产品看,机电产品进口上半年同比增长 32.8%,其中集成电路和自动数据处理设备分别增长了 55.8%和 78.9%。

第四,与主要贸易伙伴的贸易形势普遍较好。上半年,我国与东盟、欧盟、日本、韩国、澳大利亚、俄罗斯进出口分别增长 22.5%、14.2%、17.8%、47.7%、36.9%、25.9%;与美国进出口基本持平,但二季度以来增速由负转正,6 月当月同比增速达到 16.7%。

第五,出口由“量增价跌”转为“量价齐升”。近年来我国出口面临“量增价跌”问题,2023 年 1 月至 2026 年 3 月的 39 个月份中,出口价格指数同比下跌的月份有 33 个、占 85%,而 4、5、6 月出口价格指数分别同比增长 5.0%、8.9%、8.2%,呈现“量价齐升”态势。尤其是集成电路,上半年出口金额同比增长 96.1%,其中出口个数仅增 7.0%,相当于单位出口价格上涨了 83%。出口价格回升有利于企业增加利润、

改善预期,并有助于增资扩产。

第六,进出口对经济增长拉动作用显著。虽然顺差额同比收窄,但扣除价格因素后,二季度出口量的增速仍快于进口量增速。根据海关总署贸易指数数据,4—6月出口数量同比增速分别为4.6%、4.5%、11.6%,而进口数量增速分别为1.2%、-2.2%、3.9%。同时,进口有相当部分是我国短缺的能源资源和高技术产品等,有助于拉动上下游产业链生产和投资。

进出口快速增长的主要原因

上半年进出口双向快速增长,从外部因素看,主要受全球AI周期和美以伊冲突影响,从内部看,则与我国产业链韧性强、能源保障水平高和竞争力提升等因素有关。

第一,全球AI产业迅猛发展催生了相关产品大量需求。2024年以来,全球范围内人工智能蓬勃兴起,主要国家大模型和算力竞赛激烈,数据中心等AI基础设施投资激增。一方面,集成电路、服务器、光模块以及元器件、材料等都面临爆发式需求,但产能扩张速度远远跟不上需求增速,不但直接导致上述产品“量价齐升、价升更高”,而且普通内存、电子终端产品等也因产能转移等间接影响“量价齐升”。另一方面,AI算力建设导致用电需求激增,扩大了对发电机组、变压器等电力和电网设备需求,并进而影响到上游铜铝等产品,这些产品也“量价齐升”。我国AI相关产品进出口与国际市场变化高度相关。从出口看,虽然我国高端集成电路等受到美国等西方国家极限打压,但近年来自主创新进展显著,集成电路、光模块等竞争优势增强,而电力电网设备、特别是新能源和智能电力电网设备,更是我国出口新优势。同时,我国算力基础设施建设出现爆发式增长,上半年我国AI产业投资已超上年全年,拉动了AI相关产品进口攀升。

第二,美以伊冲突对全球产供应链格局造成冲击。一是随着全球能源加快转型,近年来“新三样”出口一直是我国出口的重要增长点。美以伊冲突爆发后,中东运输通道受阻、石油断供,更增加了全球对新能源产品、设备等需求。上半年,我国“新三样”出口同比增长51.6%,增速为2023年以来最快。船舶出口也出现了类似情形,近年来全球船舶进入以绿色船

舶为主的更新换代期,我国船舶制造叠加新能源产业优势,使我国承接更多国际订单,船舶出口成为我国出口的新亮点。二是美以伊冲突爆发后,全球石化产品短缺、价格上升,欧洲受能源成本上升和石油原料不足等因素影响,化工产能萎缩,日韩化工产业则因原料高度依赖进口,开工减少、出口下降。相比之下,我国石化产品生产所受影响相对较小,在满足国内需求的同时,还保持出口较快增长,弥补了全球供应缺口,上半年我国苯乙烯、合成氨、甲醇等主要化工品出口分别增长13倍、8倍和4倍。

第三,国内产供应链韧性强化了我国外贸竞争优势。近年来,受逆全球化和大国博弈等影响,有些经济体和跨国公司实施“供应链多元化”策略,部分订单从我国外移。美以伊冲突以来,部分境外生产基地出现石化产品短缺、产供应链受冲击、电力不稳定和电价上升等情况,导致生产成本上升、订单履约能力下降等,而我国产供应链基本稳定、能源电力价格稳定、对原料成本消化能力强,部分传统劳动密集型产业的出口也呈现良好态势。如二季度,我国纺织服装出口改变近年来负增长态势、实现同比增长4.2%,而越南仅增长1.5%。

未来一段时间内外部环境整体有利 也存在一些风险挑战

未来一段时间,内外部环境对我国及出口发展整体有利,但一些风险因素也不能忽视。综合判断,在不发生严重冲击情况下,下半年我国进出口仍会保持较快增速,按美元计算的进出口额有望保持15%以上增速,其中出口增速在10%以上,贸易顺差同比将继续缩小,进出口将向平衡方向发展。

(一)有利因素。

第一,AI是新一轮科技革命和产业变革的代表,现阶段正处于起步期,未来增长潜力巨大,我国AI相关产品出口增长空间较大。目前,全球大规模AI基础设施建设与相关产品供给之间存在较大供需缺口,高端产品缺口更为严重。主流预测估计,GPU、HBM等高端集成电路短缺将至少延续到2028年之后,电力缺口状况也与此类似。AI产业带来的乐观情绪,推动上半年全球主要股市、特别是科技股加速上涨、屡创新高。未来一段时间,我国AI相关产

品、电力设备和机器人等产业,竞争力将稳步提升,技术迭代和出口结构升级加快,在全球供需存在缺口的情况下,出口有望保持较快增速。

第二,全球对新能源产品需求持续旺盛,我国新能源有关产业依托长期积累的竞争优势有望持续拓展国际市场。未来一段时间,很多国家为应对美以伊冲突导致的能源风险,将继续扩大新能源产品进口。我国新能源产品优势明显,国内产业链完整,国际竞争力很强,是未来一段时间出口的重要增长点。但要看到,今年以来,欧美国家出于保护国内产业和安全等目的,对我国新能源产品出口设置越来越多障碍,如提高新能源汽车关税、禁止逆变器进口等,对我国进入欧美等发达国家市场构成障碍。

第三,我国石化产供应链稳定优势对出口形成坚实支撑。未来一段时间,我国石化产供应链韧性和成本等综合优势,有望继续强化。一是能源进口多元,近年来我国从很多国家增加油气、石脑油等进口,一定程度上对冲中东油气减少风险。二是我国新能源产业布局早、产业发展快、产能储备多,还大力发展煤化工、生物制油等替代产业,油气占能源消费比重持续下降,不但有条件用更多新能源等弥补油气缺口,而且可以保证电力供应和电价稳定。三是国内产业韧性强,我国拥有全球最大、产业链最完整的石化产业体系,产品间替代能力强,有条件保证下游企业产供应链稳定。四是我国下游出口企业生产灵活,在保证订单履约、对冲成本压力、稳定品质控制、及时安排运输等方面优势明显。目前来看,美以伊冲突在较长时间内“打打谈谈”的风险较高,即便谈判取得长效成果,海峡航道清理、港口船运重启、油井恢复产能等都需要时间,对全球产供应链的压力短期难以缓解。我国具备应对全球石化能源产供应链冲击的独特新优势,有望持续发挥全球产供应链和国际经贸合作“稳定器”作用。

第四,中美贸易关系相对稳定。5月中美元首北京会晤确立“中美建设性战略稳定关系”新定位,为双边经贸合作提供了稳定预期。双方同意设立贸易理事会和投资理事会,有利于推动两国经贸关系从“危机式应对”转向“机制化管理”。虽然美国以301条款关税替代122条款临时关税后,我国面临的关

税有所上升,但总体可控,且双方正在探讨推进对等降税框架安排。今年美国经济预计将维持2%—2.5%中速增长,AI相关设备以及传统产业有关产品的进口需求仍较为旺盛,我国对美出口可能维持小幅增长。

(二) 风险挑战。

第一,AI资本市场的风险正在积累。目前全球AI产业投资巨大、投入产出水平偏低,AI股价上涨过快、估值过高,也累积了金融乃至经济泡沫风险。7月开始,美国、日韩和我国等全球主要AI股震荡下跌,费城半导体指数较6月高点下跌超20%,投资者对AI股票市值泡沫、短期内算力过剩等担忧加剧。若该趋势延续,市场预期有可能逆转,进而导致AI产业放缓资本支出,下半年集成电路等出口规模和价格可能难以维持此前涨势。另外,股市下跌会导致财富效应消失,从而拖累全球经济增速,对我国出口形成压力。

第二,局部经贸摩擦可能加剧。一方面,美国仍有可能强化对华经贸限制。近期,美国对我国等部分国家进行“结构性产能过剩”调查,且针对我国高科技产品和企业,在高端光模块、AI大模型等领域谋划新的贸易限制措施。另一方面,欧盟多次表示对华将进行贸易限制,法国等对我电商平台企业进行打压,一些国家也开始对具体贸易限制措施进行评估。虽然6月中欧贸易代表对话后,双方同意建立包括贸易投资、出口管制等在内的磋商机制,但若谈判磋商不能达成共识,下半年中欧之间贸易摩擦可能加剧。

第三,部分发展中国家经贸合作面临新变数。今年以来,新兴和发展中国家受美以伊冲突外溢影响大,一些国家因能源供应紧张、石化供应链扰动、通货膨胀上升等,出口下降、经济增速放慢。国际货币基金组织等预测,今年新兴和发展中国家经济增速的降幅要高于发达国家。发展中国家AI产业发展也相对落后,难以享受AI发展对贸易带来的促进作用。此外,部分发展中国家在矿产资源领域加大出口管制力度,在新能源汽车、跨境电商等领域抬高贸易壁垒,也可能影响经贸合作。

第四,部分领域外贸企业仍存在“增收不增利”

的情况。整体来看,二季度我国出口价格指数明显回升,4—6月分别同比增长5%、8.9%和8.2%,而同期生产者出厂价格指数同比增速仅为2.8%、3.9%、4.1%,这表明出口价格增幅高于国内出厂价格增幅。但也有一些行业和产品,仍面临出口价格偏低、“以价换量”问题,例如,2026年6月,橡胶轮胎出口量增11.7%、价跌0.8%;帽类出口量增8.5%、价跌4.1%;阀门出口量增23.8%、价跌6.4%;液晶平板显示模组出口量增11.4%、价跌1.8%。

建议政策精准发力

发挥进出口对我国经济增长的支撑作用

今年是“十五五”开局之年,保持经济稳定增长意义重大。从上半年经济增长“三驾马车”看,内需不足情况较为突出,全年稳增长、稳就业、稳企业等压力较大。建议有力有效抓住国内外形势对我进出口整体有利“窗口期”,更好发挥产供应链稳定、新动能竞争力提升等综合优势,更好发挥外贸对稳增长的支撑作用。

(一)支持优势产业扩大出口。

第一,支持新能源产业扩大出口。把握境外新能源产品需求扩大机遇,采取更多便利化举措,支持新能源汽车、光伏设备、储能设备等出口。以发展中国家为重点,鼓励新能源服务出口,为当地提供新能源、新型智能电网等成套解决方案,并带动新能源产品、技术和工程出口。按照贸易投资一体化要求,支持新能源企业境外投资优化布局,带动设备、服务等出口。

第二,巩固AI产品出口竞争力。抓住全球AI算力建设机遇,扩大集成电路、存储器、服务器、电子元器件等出口。利用国内工业应用场景丰富的优势,培育机器人出口新优势。加大国内AI产业投入,发挥国内大市场优势,加快实现高端产品进口替代。同时,要关注AI产业可能出现泡沫引发的贸易风险,若集成电路等产品单价下跌、进出口减少,可支持我国相关产品出口转为国内采购,培育我国AI产业高性价比的竞争新优势。

第三,稳定石化能源等产供应链。支持石化企业“减油增化”,鼓励煤化工企业扩大产能,增加石化中间品产量,发挥我国石化产供应链稳定对扩大出口的

支撑作用。更好保障国内家用电器、纺织服装、体育用品等生产企业对石化原材料的需求,支持这些下游企业承接更多出口订单。

(二)稳定与主要贸易伙伴经贸关系。

第一,积极稳定中美经贸关系。借助中美两国元首5月会晤后建立的中美贸易理事会机制,稳定双边经贸关系。加快推进300亿美元对等降税谈判,并在后续谈判争取进一步扩大降税范围。吸引美国进口商参加进出口展会,鼓励企业在美设立海外仓。针对美国可能出台新的对华经贸限制措施储备反制措施。

第二,稳妥推动中欧经贸磋商。积极推动中欧贸易投资磋商,积极回应欧方关切,通过扩大进口等方式,稳定贸易差额,争取欧方放宽对华高科技产品等出口限制。在直接投资磋商中,要求欧方取消对我国企业投资的不合理限制和干预,敦促欧方提高政策和执法透明度。

第三,支持对中东地区扩大出口。下半年,中东地区补货进口需求大,是我国对发展中国家扩大出口的重要发力点。建议灵活增加该地区短期运力,并谋划设计新的运输通道和运输方式,通过运费和保险补贴等方式降低运输成本和运输风险。

(三)多措并举保障出口产业链稳定。

第一,保持政策连续性和稳定性。不轻易出台限制性外贸政策,巩固提振外贸主体信心。在跨境电商、市场采购等新业态领域,进一步明确税收、数据等监管细则。

第二,加强精准服务,降低综合成本。保障电力稳定供应,有序提升绿电占比。加大出口信用保险、航运保险等支持力度。加强贸易摩擦预警和应对指导,加大对企业“走出去”全过程的综合服务,维护企业合法权益。

第三,保持人民币汇率基本稳定。坚持市场在汇率形成中的决定性作用,保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定,为进出口企业提供稳定汇率预期。维持国际收支“经常账户顺差、资本账户逆差、外汇储备稳定”的基本格局,合理管理输入型通胀,促进国内价格合理回升。

(来源:中国经济时报)



匠心合力 耀启尊界

——江汽集团·尊界超级工厂 & 合力叉车批量交付仪式圆满举行

8月18日上午,“匠心合力 耀启尊界”——江汽集团·尊界超级工厂 & 合力叉车批量交付仪式在合力工业园隆重举行。江汽集团股份公司,安徽合力股份有限公司领导及嘉宾齐聚现场,共同见证安徽新能源汽车与高端物流装备两大龙头企业战略合作的重要时刻。

本次47台全套电动物流装备批量交付,成功入驻尊界超级工厂标杆产线,不仅标志着两大省属重点国企再度携手,更是合力面向新能源汽车领域输出一体化绿色物流解决方案的里程碑落地,为全省新能源汽车产业补链强链、协同发展写下生动注脚。

仪式核心环节,合力将承载长期合作愿景的金钥匙递交至江汽集团手中,双方共同见证新能源物流装备批量交付落成。本次交付设备全部为合力自主研发的锂电车型,精准适配尊界超级工厂各类生产场景。锂电叉车零排放、低噪音、快充高效,完全贴合绿色工厂生产规范。锂电牵引车承载力足、运行平稳,完美匹配车身、电池包、成品车转运需求。活动现场,江汽集团为合力量身定制的全球服务用车也同步惊艳亮相,标志着双方合作从战略共识加速走向落地见效。本次批量交付,合力跳出单台设备供货模式,为高端汽车工厂输出完整、定制化绿色物流解决

方案,深度适配尊界超级工厂世界级零碳智造定位。从大件转运、零部件仓储到整车下线,合力以对高端汽车制造场景的深刻理解,将零排放、低噪音、快充高效的锂电产品有机嵌入工厂全流程运转。合力用“安徽造”新能源搬运装备,护航“安徽造”高端汽车低碳生产,实现了从核心零部件到成品下线的全流程绿色闭环,真正做到了优势互补、双向赋能。

以本次交付为新起点,合力将持续深化与江汽集团的产业链协同,组建专项服务团队,提供从安装调试、操作培训到定期巡检、快速响应的全流程保障,确保设备稳定高效运转;并将联合江汽集团开发覆盖电池转运、立体仓储、无人物流等场景的全生命周期绿色物流解决方案,打造省属国企产业链协同创新标杆。面向未来,双方将在绿色升级上持续并肩,以实业匠心发展新质生产力,为安徽新能源汽车产业补链强链、为全省制造业高质量发展注入强劲本土动能。

匠心合力,耀启尊界。合力将坚守实业制造初心,持续打磨面向新能源汽车行业的绿色智能物流解决方案,以绿色装备赋能高端智造,以产业协同拓宽发展赛道,与江汽集团同心携手,共同书写安徽先进制造业转型发展、产业链自主自强的全新篇章。

国企跨境贸易案例分析：

川运海南被罚案

川运海南被罚 5328 万元

单据齐全为何仍触外汇红线

2026 年 7 月 16 日，国家外汇管理局儋州市分局作出行政处罚决定（儋州汇检罚〔2026〕1 号），对川运（海南）国际贸易有限公司罚款 5328.43 万元。据公开信息梳理，这是 2026 年以来全国外汇违规单笔罚款最高纪录。被罚企业系四川省交通运输集团全资子公司，注册资本 1 亿元，2024 年营收近 40 亿元，入围海南省企业 100 强。处罚公示未认定企业存在虚假贸易或伪造单据情形，违法事实表述为“违反规定将外汇汇入境内”。

一张 5328 万元的罚单，落在一家省属国企贸易公司头上。处罚公示中，违法事实仅一句话，未提及虚构交易、伪造单据或虚假贸易。这引发了实务界的关注：单据齐全、流程规范的企业，在什么环节触发了监管红线？

处罚事实与法条适用

公开资料显示，川运（海南）国际贸易有限公司成立于 2021 年 6 月，注册地海南洋浦经济开发区，注册资本 1 亿元，为四川省交通运输集团有限责任公司全资子公司。公司主营油品、燃料油、煤炭等大宗商品跨境贸易，2023 年营收超 60 亿元，2024 年营收近 40 亿元。

处罚决定书文号“儋州汇检罚〔2026〕1 号”，作出日期 2026 年 7 月 16 日，公示截止期 2027 年 7 月 16 日。违法行为类型列明两项法规：《中华人民共和国外汇管理条例》第十二条第一款、《经常项目外汇业务指引（2020 年版）》（汇发〔2020〕14 号文印发）第七条。处罚依据为《外汇管理条例》第四十一条第一款。

第十二条第一款要求，经常项目外汇收支应当具有真实、合法的交易基础。第七条规定，货物贸易外汇收支应具有真实、合法的交易基础，企业不得虚构贸易背景办理外汇收支业务。两条法规指向同一核心：贸易真实性。

值得注意的是，外汇局在处罚时未援引第八条（收付汇时点）和第九条（谁出口谁收汇、谁进口谁付

汇）。这两条针对的是程序性违规。监管选择适用第十二条和第七条，表明核查重点不在收付汇时点或主体匹配等程序层面，而在交易本身的合法性与合理性。

罚单关键数据

5328.43 万

罚款金额（元）

53%

占注册资本比例

2026 年至今

全国单笔最高外汇罚单

罚款金额倒推与裁量逻辑

《外汇管理条例》第四十一条第一款规定，违反规定将外汇汇入境内的，处违法金额 30% 以下罚款；情节严重的，处违法金额 30% 以上等值以下罚款。

5328.43 万元系罚款金额，并非违法资金本身。依据裁量比例倒推，若属“较重情节”（15%—30%），涉案违法金额在 1.78 亿至 3.55 亿之间；若属“一般情节”（5%—10%），涉案金额可能在 3.55 亿至 10.66 亿之间。无论适用哪一档裁量，涉案资金规模均过亿元。

这笔罚款相当于川运（海南）注册资本的 53%，占其 2024 年营收的 1.34%。对一家以大宗商品跨境贸易为主营的企业，合规成本不可谓不重。

“单据齐全”为何不构成免责事由

本案最受关注的焦点在于：处罚公示未认定企业存在虚假贸易，未提及伪造单据或虚构交易对手。在传统合规认知中，合同、发票、报关单齐备往往被视为合规检查的终点。川运案表明，监管的核查维度不止于此。

从法条适用逻辑看，外汇局核查的核心是交易基础的真实性与合法性，而非单证形式的完备性。合同真实、发票真实、报关单真实，并不当然推导出“交易真实”。监管穿透核查时关注的，是交易对手资质、

货物交付链条、资金流转路径在商业逻辑上是否自治,货物流、资金流、单证流是否一致。

形式合规(本案所处位置)

合同齐备 → 发票齐备 → 报关单齐备 → 资金汇入程序合规

但交易逻辑不充分、商业实质存疑

实质合规(监管要求标准)

合同齐备 → 发票齐备 → 报关单齐备 → 资金汇入程序合规

且货物流、资金流、单证流三流一致,交易逻辑自治

这一监管思路并非孤立事件。2026年上半年,全国外汇局系统查处违法案件超300件,罚没总额超4亿元。监管模式已从事前审批转向事中动态监测与事后穿透核查,常态化严监管格局基本成型。

国企跨境贸易的合规薄弱地带

川运案折射出的问题,在国企贸易公司中具有一定普遍性。过去数年,国企合规建设重点集中于境内贸易领域:融资性贸易、虚假贸易、三重一大决策程序、招投标合规。跨境贸易的外汇合规,在不少企业的合规体系中仍属薄弱环节。

具体而言,国企贸易部门的合规审查往往止步于“单证一致”。合同是否签署、发票是否开具、报关单是否齐备,三项齐备即放行。但跨境贸易涉及外汇管理、海关、税务、商务多部门交叉监管,单证齐备仅是审查起点。监管穿透核查时,还需检验交易对手资质、货权实际控制状态、资金流转与货物交付节奏的匹配度,以及整条交易链路在商业上的合理性。

另一个容易被忽视的问题是,内部审批流程的规范性与底层交易合规性之间存在“错位”。集体讨论、逐级审批、领导签字等流程要件,确认的是决策程序合规,而非交易实质合规。在融资性贸易案件中已多次出现的情况是:流程走得越规范,反而越能证明企业对交易性质的主观认知。这一逻辑在跨境贸易外汇合规领域同样适用。

监管模式转变:从事前审批到穿透核查

近年来,我国持续推进跨境贸易便利化,大幅简化事前审批环节。但便利化不等于监管放松。外汇局通过跨境资金流动监测系统,可实时追踪外汇收支动态。事后核查时,监管穿透至交易底层,核验货物流、资金流、单证流一致性。

银行端的审核标准也在调整。《外汇管理条例》第十二条要求银行对交易单证的真实性及其与外汇收支的一致性进行合理审查。据多位银行业内人士反映,银行审核已从“重单据、轻实质”转向以交易逻辑、经营匹配度、业务合理性为核心的穿透式风控。只要银行落实分层风控、留存完整尽调证据、履行匹配客户风险的审核义务,可适用尽职免责。但企业的合规责任并不因银行审核通过而转移或减轻。

对企业而言,这套监管模式的要求可以概括为:每一笔跨境贸易,都须经得起事后的穿透式核查。单证齐备是必要条件,交易本身站得住脚,才是充分条件。

实务建议:四项审查要点

一、交易对手穿透审查

签约前核查交易对手实际控制人、经营资质、历史交易记录。关注对方是否具备履约能力,上下游是否闭环自治,是否存在关联方非市场化定价安排。

二、货权控制实质化

审查企业是否实际掌握货权,仓储物流链条是否可追溯。仅走单据不走货的交易结构,在穿透核查中构成核心风险点。

三、资金流与货物流匹配

核验收付汇节奏与货物交付节奏的匹配度。关注资金停留时间是否合理,是否存在“资金先行、货物后到”或“资金回流、货物不动”等异常结构。

四、商业逻辑可解释性

每笔贸易须能回答:交易目的、利润来源、企业在链路中的角色。商业逻辑无法自圆其说的交易,在穿透核查中难以通过。

川运案的警示价值

川运(海南)案的标杆意义,在于它将一个长期存在于国企贸易公司中的认知偏差显性化了。单据齐备、流程规范、企业资质良好,这些条件在传统合规框架中足以构成“安全区”。但在穿透式监管模式下,安全区的边界已从“单证形式”位移至“交易实质”。

2026年上半年全国外汇案件超300件、罚没超4亿元的数据表明,这一监管力度仍在加强。贸易便利化改革降低了企业的制度性交易成本,但同步提高了对交易真实性的实质审查标准。对从事跨境贸易的国企而言,川运案传递的信息是明确的:单据齐全是基础,交易真实才是底线。



意大利酒店用品 及沙滩、户外用品展览会

意大利已与 36 个国家和地区签署双边自贸协定，与 9 个区域签订了区域自贸协定，市场辐射南欧、北非、中亚等地区。近年来意大利正在快速推进“国家复苏和韧性计划”、“意大利 2040 科技创新计划”、“基础设施战略规划”，用于经济恢复，实现国家长足发展。2023 年意大利国内生产总值 2085.367 亿欧元，GDP 排名欧洲前 4 位，市场消费能力强。

该展与意大利里米尼国际旅游展览会、意大利里米尼国际室外室内装饰设计及设备展览会同期同馆举办，总展会规模达 13 万平米，62 个国家及地区的专业观众 6.7 万名，品牌企业 2700 家，行业分会及论坛超 200 场，是欧洲地区最具影响力的行业大展之一。为做好本次展览会的组织工作，现将有关事项通知如下：

一、展会概况

展会名称：2026 年意大利酒店用品及沙滩、户外用品展览会

展会时间：2026 年 10 月 14 日 -16 日

展会地点：意大利里米尼国际展览中心

二、展区类别

1.绿色产业展区：太阳能系统、光伏发电设备、发电机组、节能电气设备及系统、水净化系统、空气净化及空调系统、绿色照明系统等；

2.安防技术展区：智能门禁系统、电子钥匙、防盗装置、保险箱、防火装置、闭路及监控系统、安全定位系统等；

3.智能家居展区：酒店管理设备及会计系统、酒店综合管理系统、计算机及工作站、智能会议室、智能户外家具及设备、办公设备、电话设备、网络设备、洗衣设备、熨烫设备、电动医疗设备、智能代步车等；

4.数字影音展区：智能电话、远程会议、家庭影院、LCD/LED 大屏、投影设备、会议室音频控制台、混音器、音频视频录制及播放设备、扬声器、高保真系统、隔音吸声系统、电子游戏等；

5.表面和建筑创新材料：户外地板、实木地板、强化复合木地板、实木复合地板、竹地板、集成材地板、软木地板、各种人造板材等；

6.海滩 & 户外设计：遮阳伞、沙滩椅、户外家具、沙滩休闲车等。

三、参展费用

展位费：603 欧 /m² (标摊 9m² 起)

注册费：350 欧 / 企业

四、联系方式

安徽省进出口商会

联系人：车 鸣

电 话：18955152120

2026 年印度

国际五金工具及紧固件展览会

一、展会信息

展会名称:2026 年印度国际五金工具及紧固件展览会

展会时间:2025 年 9 月 17 日至 19 日

展会地点:新德里 Bharat Mandapam

二、展会简介

印度国际五金工具及紧固件展览会自 2002 年起已成功举办 23 届,是印度和南亚地区首屈一指的专业五金工具贸易盛会,每年吸引大量专业观众前来寻找新产品及供应商,是中国五金工具产品进入印度市场绝佳的贸易平台。该展会同期还将举办印度新德里国际焊接、切割、激光技术及智能展、新德里国际机床及工具展、工程制造大会等。

2025 年展会共迎来 250 余家来自海内外的展商参展,吸引了 9000 余名专业采购观众以及 20 余家业内媒体报道。

三、市场介绍

印度是金砖国家和上合组织成员之一,印度已实现产业多元化,涵盖农业、手工艺、纺织以及服务业,是世界上发展快的国家之一,经济增长速度引人注目。中国是印度的第二大贸易伙伴亦是印度第四大出口目的地和第一大进口来源地。近年来,印度加大了基础设施的建设,五金产品的需求激增。作为南亚大国及世界第二人口大国,印度国内制造业、矿业和农业发达,其中汽车、建筑业是主要支柱工业,因此汽车与建材五金相关产品需求十分旺盛。印度消费能力和消费习惯与中国相仿,但印度的城市化程

度与其他亚洲国家相比较低,制造业相对落后,中国商品在印度拥有广阔的市场和强劲的竞争力。中国与印度同为“金砖国家”,两国在经济及紧固件产业等方面有很强的互补性,有很大的合作空间,中国五金企业应重视印度市场,从中挖掘更大的市场潜力,从而推动中国企业自身的发展,促进中印经济合作与往来。

四、展品范围

手工具: 手工具、防爆工具、汽车维修保养工具、工具箱包、测量工具、衡器等;

电动工具及气动工具: 电动工具及其配件、气动工具及其配件等;

其他工具: 木工、喷涂、液压、包装、千斤顶、起重及吊索具等;

磨料磨具: 磨具磨料、切削工具、金刚石制品等;

园艺工具: 园林维护和修剪产品、铁艺产品、庭院休闲产品、烧烤产品等;

紧固件和标准件: 螺栓、螺母、螺柱、各类螺钉、铆钉、喉箍、垫圈、挡圈、焊钉,紧固件生产设备、表面处理产品等。

劳保: 个人防护装备(PPE)、职业装、防护服及工装面料、安全设备及设施

五、参展费用

- 1、会刊及注册费:2000 元/企业;
- 2、报名费:2000 元/企业
- 3、展位费:38000 元/9 平米标准展位;
- 4、双开口费:摊位费 10%;
- 5、运输费及其他杂费按实际发生收取。

“72 小时”破局：

跨境电商的下半场 从物流分水岭开始

跨境电商正在进入“全球 72 小时”时间。

8 月 5 日,菜鸟发布“全球三日达”跨境物流服务产品。继“全球十日达”和“全球五日达”之后,菜鸟“全球 72 小时达”愿景在核心线路上兑现。更值得关注的是,时效提升的同时,菜鸟把价格打了下来。

这不仅仅是物流产品的提速,伴随着中国跨境商品走向全球,当“72 小时”从偶发的极限冲刺变成可承诺、可复制的标准产品,跨境商家备货、选品、品牌经营的逻辑也迎来新可能。菜鸟“全球三日达”的启程之中,出海生意的新故事也正被书写。

跨境电商的换挡时刻

“十年前当我刚加入的时候,菜鸟的愿景是用技术手段实现‘中国 24 小时、全球 72 小时’。当时这是非常遥不可及的目标。”菜鸟集团高级副总裁熊伟感慨,在他看来,过去十年间国内物流已实现了次日达、半日达乃至 30 分钟即时达的标准化体验,但跨境领域却长期受制于成本与时效的双重掣肘。

与此同时,过去几年的迅速发展下,海外市场的电商流量红利逐渐见顶,跨境电商们正面临从“有货就能卖”转向“体验定胜负”的下半场竞争。物流时效不再只是一个履约参数,而是在更为残酷的市场竞争之中,成为影响消费者选择、商家经营效率的关键变量。

一方面,全球零售电商仍在增长,据 eMarketer 数据推算,全球零售电商规模预计从 2020 年约 4.2 万亿美元增至 2030 年约 9.1 万亿美元。DHL 发布的《2025 Cross-Border Buying Behavior Trends》消费者调查显示,59%的全球消费者会从本国以外的零售商处购买,35%至少每月一次跨境购物。

但另一方面,海外消费者对物流履约等用户体验的要求在不断拉升,影响着跨境电商的竞争格局。DHL 报告显示,全球 46%消费者把“配送时间太长”

列为不购买跨境的原因,全球 55%表示如果免费配送将促使他们跨境购买。

跨境平台的调整印证着这一变化,今年上半年,陆续有跨境平台在部分地区要求商家必须使用平台合作物流体系、须在系统后台打印面单等,SHEIN、TikTok Shop、Temu 等头部跨境平台都在逐渐将履约收进平台自己的体系,让“次次都稳”变成平台承诺、而不是商家自证。这也意味着,物流履约开始影响跨境平台的全面比拼。

这事实上对跨境电商的物流运营也提出了更高的要求,伴随着平台规则变化,过去商家“单一物流产品打天下”的逻辑也不再适用,卖家开始需要对爆款、长尾商品等做物流分层配置,这也成为对许多商家运营效率的一场大考。

“市场其实还是增长,例如中东等新兴市场增长很快,但红利的分配方案已经变了。”一位跨境电商大卖表示,过去跨境电商行业通过大规模、低售价拿到大单的模式正在失效,随着平台成本、合规成本、履约成本的提升,规模不一定带来利润。在竞争越发激烈、复杂的跨境市场下,更加精细、快速的运营成为必不可少的一部分,物流履约也在成为新的竞争分水岭。

“能不能做得更快一点?”菜鸟集团跨境物流欧洲负责人李硕透露,两年前,菜鸟推出了受到客户欢迎的“晚必赔、六日达”产品,但带着这个产品拜访客户的过程中,他一次次被问的还是能不能更快一点,变成五日、四日?

在这背后,海外市场的跨境消费正在发生变化,更多跨境市场的增长空间要靠物流履约去撬动。例如,高价值产品过去主要通过海外仓发货,但海外消费者对这类商品跨境直发的需求在增加,这影响着消费者信任,也反馈在商品退货率上。此外,更多跨

Cross-border E.business

境商家在走向品牌化的道路,时效不仅影响单个商品的履约,也影响着商家的整体品牌力、用户信赖的长期建立。

此外,伴随着海外直播带货等内容电商的兴起,“爆单”的突发性更强,单品爆发往往难以完全依赖海外本地库存,需要国内快速补货,海外市场的季节性和节日性消费也正从计划性购买转向即时性消费。

“时效即增长”,上述跨境电商大卖表示。当全球跨境电商的竞争加速换挡时,供应链端的库存、配送体系能否快速跟上,早已不仅是物流服务商间的竞争,还是关联着跨境电商竞争、增长的关键燃料。

重写跨境生意逻辑

一个更快、更具性价比的跨境物流产品能带来哪些变化?

记者了解到,菜鸟已经在中国至欧洲,泛欧国家间,中东国家间等15条跨境核心线路上实现了消费者下单后3个自然日门到门送达。更重要的是,这过去只有高价国际快递才能达到的速度,如今正在菜鸟以约半价的普惠价格实现。

72小时门到门的背后,是一张持续加密的全球履约网络。以中英快线为例,欧洲消费者晚间下单,货物在枢纽清晨打包、搭当天航班直飞、抵达后当日派送。首公里,依托华南超级中心仓的AI自动化作业,三日达订单优先操作。干线上,菜鸟每周约170架次包机包板、超2300条卡班线路,香港eHub货站出库即交航,保障旺季不甩货;关务上,依托海外e-Hub与100多个口岸的智能清关,实现关仓一体、前置申报、通关不滞留;末端以AI路由分单与实时轨迹预警,异常先知、签收不掉链。

在全球消费者能够以更快速度获得跨境商品体验的同时,这事实上也解开了许多跨境商家在剧烈变化的全球市场中的“不确定性”。

“全球三日达”迈上的新时效台阶为商家提供了另一种可能:国内直发、按需补货,卖得好隔天就追单,周转更快、现金流更健康。新品也不必再“赌一把”,小批量试销跑通了再放量。

一个背景是,过去跨境备货常靠经验“赌”。商家必须提前数月将大批货物运至海外仓,一旦选品失误或市场转向,货压半年、现金流断档,尾货甚至面

临海外销毁的困境。“三日达”之后,卖家可以先按需求发一批、卖爆再追单,库存从“押注式”变成“跟随式”,风险大幅降低,市场机会也不会随之失去。

此外,“全球三日达”也将跨境商家的生意机会从选品的“长动销”扩展到“短窗口”。时效提升的同时,商家可以不再只追求扛得住库龄的“安全”品类,更低成本、快速地看向兴趣消费、社媒爆品、季节短周期商品等,首发新品也敢上架。

这意味着更多“短窗口”的增长机会同样能被跨境商家抓住。李硕分享了一个案例:今年6月底,英国遭遇罕见高温,降温类产品需求瞬间爆发。菜鸟在不到两周内帮助商家完成了26万台小电风扇的跨境履约,三日达时效达成率超过90%,许多欧洲消费者从下单到收货仅用两天半。

伴随着中国供应链在机器人、AI等新领域的崛起,“三日达”也在助力中国商家在这些新品类上的突破。菜鸟方面介绍,目前其服务已从跨境电商拓展至消费品、高科技出海等多元化场景,覆盖快时尚、彩妆、AI服务器、工业/家用机器人等品类。时效变短,商家的半径变宽了。

而中国产品的品牌化也将从中长出来。“品牌不是口号喊出来的,它是一次一次准时送达、更好的产品送到消费者手中,长出来的信任。”上文提及的跨境电商大卖表示,在他看来,物流履约的快速实际上也在牵动着消费者的“超预期”。平台标注五天送达,实际三天就到了,消费者会觉得“超出了预期”,会记住这个卖家,会复购,“这就是被信任的感觉。”

“当72小时门到门成为越来越多商家用得起的日常选择,跨境电商的竞争,正在进入一个全新的阶段。”熊伟表示。他透露,随着菜鸟正式揭开全球72小时达的序幕,未来会以非常快的速度拓展覆盖范围、以非常快的速度提升对不同品类的支持,菜鸟会把中国到海外72小时送达的国家不断延伸,也在拓展更多海外国家到国家之间72小时送达的出发和目的地网络。

而当72小时拉起跨境物流的新横杆,除了对更极限速度的追求,中国跨境电商也将在更

主动定义生意形态、节奏和范围的新叙事下,迎来新的想象力天花板。

(来源:第一财经)



今年以来,中国持续深化与共建“一带一路”国家务实合作,以贸易投资夯实合作根基,以基建联通打通发展脉络,以规则对接凝聚合作共识,推动共建“一带一路”高质量发展,合作质效持续提升,成果惠及更广。

在业内人士看来,未来中国将持续深耕新兴领域合作,加快重大基建工程落地,扩容“小而美”民生项目,深化与更多共建国家的规则标准对接,继续完善“硬联通”、畅通“软联通”、深化“心联通”,以更高水平的对外开放、更务实的合作举措,推动高质量共建“一带一路”走深走实。

经贸往来提质扩容

双向投资韧性凸显

今年以来,面对复杂多变的全球经贸环境,中国与共建国家贸易规模稳步增长、投资结构持续优化。数据显示,上半年中国对共建国家进出口总值达12.97万亿元,同比增长14.8%,占外贸进出口总值的50.9%,区域经贸合作韧性持续凸显。其中,新兴市场贸易增长尤为亮眼,中国对非洲、拉美共建国家进出口同比分别增长19.6%、16.2%,市场多元化布局成效显著。

双向投资合作稳中提质,领域不断拓宽。商务部数据显示,今年1—6月,中国企业在共建国家非金融类直接投资1207.7亿元,对外承包工程业务完成营业额5207.1亿元,同比增长11.8%,工程合作增速稳健,彰显中国基建的硬核实力。民营企业成为经贸合作主力军,上半年民营企业对共建国家进出口占

比超五成,依托丝路合作机遇开拓海外市场已成为众多外贸企业的共识。

浙江蓝途户外用品股份有限公司外贸业务负责人杨蓉蓉对国际商报记者表示,今年公司聚焦东南亚、中东等共建国家和地区市场,优化产品适配标准,上半年对共建国家市场出口额同比增长超20%。

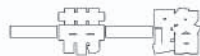
北京师范大学一带一路学院研究员万喆在接受国际商报记者采访时表示,共建“一带一路”合作已从规模扩张转向质量提升,不再局限于传统商品贸易和基础投资,而是向绿色经济、数字贸易、高端制造等新兴领域延伸,助力共建国家完善产业体系、激活经济动能。这种互利共赢的合作模式,为全球经贸复苏注入了稳定动能。

“硬联通”工程多点突破

民生基建普惠万家

基础设施互联互通是共建“一带一路”的基石。上半年,中国持续推进共建国家跨境交通、能源、水利等标志性基建工程落地,同时深耕“小而美”民生项目,实现重大工程赋能产业发展、民生项目惠及基层群众的双向赋能,基础设施“硬联通”网络愈发完善。

标志性跨境基建项目持续提速,打通区域发展大动脉。作为中国和吉尔吉斯斯坦共建“一带一路”重点工程,巴斯科恩—别迭里公路项目稳步推进,建成后 will 极大提升中国新疆至吉尔吉斯斯坦的区域跨境物流效率。口岸基建持续升级,新疆阿拉山口散粮铁路专用线扩能改造工程于3月开通运营,进一



One Belt and One Road

步提升中欧、中亚粮食跨境运输承载力,助力跨境大宗商品贸易提质增效。4月,安哥拉罗安达绕城高速项目开工,建成后当地道路通行能力将大幅提升,有效畅通农产品运输通道,降低物流成本。

民生类“小而美”项目遍地开花,持续增进当地民众福祉。例如,中企承建的多个民生工程相继落地,乌干达基布库区供水项目通过竣工初验,惠及当地群众,饮水安全得到有力保障;再如,秘鲁 25 所由中企援建的公立学校全部投用,大幅改善当地基础教育硬件条件。这些贴合民生需求、落地快、见效实的项目,生动诠释了共建“一带一路”的民生温度。

“软联通”对接纵深推进

中国标准赋能全球合作

如果说基础设施建设“硬联通”打通了深化合作的物理通道,那么规则标准“软联通”则搭建起了共赢的制度桥梁。上半年,中国持续推动与共建国家标准互认、规则对接、制度互通,持续输出中国标准、中国方案,推动合作从设施联通迈向规则融通。

今年 6 月,中国与南非签署关于加强规则标准

“软联通”合作谅解备忘录,这是中国与共建国家签署的首份以规则标准“软联通”命名、达成系统性共识的专项文件,为两国深化制度性对接、促进产业链供应链融合建立合作机制,也为中国与共建国家标准互通提供了范本。

当前,中国与共建国家在避免双重征税、推动电商合作等方面持续发力,已与 30 多个国家签署双边电子商务合作备忘录,在能源、金融、绿色发展、数字经济等领域建立了 20 多个专业领域多边合作平台,推动标准互认与规则对接。

万喆认为,高质量共建“一带一路”的核心方向,就是从硬件设施联通转向规则、制度、理念的深度融通。规则标准“软联通”能够有效降低跨境合作制度性成本,破解贸易投资壁垒,是实现高水平互利共赢的关键。中国贡献的行业标准与治理方案不是单向输出,而是基于各国发展需求的互补共赢,为全球经济治理体系完善提供了务实可行的思路。

(来源:中国商务新闻网)

经贸信息

商务部:

对原产于印度的进口单模光纤续征反倾销税

商务部 8 月 13 日发布公告,公布对原产于印度的进口单模光纤所适用反倾销措施的期终复审裁定。

2025 年 8 月 13 日,应中国单模光纤产业申请,商务部发布 2025 年第 42 号公告,决定自 2025 年 8 月 14 日起,对原产于印度的进口单模光纤所适用的反倾销措施进行期终复审调查。商务部裁定,如果终止反倾销措施,原产于印度的进口单模光纤对中国的倾销可能继续或再度发生,对中国单模光纤产业造成的损害可能继续或再度发生。

根据《中华人民共和国反倾销条例》有关规定,商务部根据调查结果向国务院关税税则委员会提出继续实施反倾销措施的建议。国务院关税税则委员会根据商务部的建议作出决定,自 2026 年 8 月 14 日起,对原产于印度的进口单模光纤继续征收反倾销税,实施期限为 5 年。

据悉,单模光纤主要应用于高速率、长距离以及接入网传输,主要使用在长途干线、城域网、有线电视、光纤接入网等网络。

(来源:商务部网站)



蓄力启新

浙江加快建设高能级开放强省

8月20日,浙江省“十五五”建设高能级开放强省规划新闻发布会在杭州举行。会上,介绍解读了《浙江省“十五五”建设高能级开放强省规划》的重要内容,明确发展目标与实施路径,为浙江开放型经济高质量发展擘画清晰蓝图。

根据《规划》部署,到2030年,浙江将在资源配置力、全球辐射力、制度创新力和国际竞争力上实现新突破,基本建成高能级开放强省;到2035年,则要全面达成这一目标,使国际市场话语权、定价权与规则权显著增强,高水平对外开放优势牢固确立。

步入2026年,浙江对外开放势头十分强劲。数据显示,1—7月,全省出口同比增长10%,占全国出口总额的15.3%;宁波舟山港完成集装箱吞吐量2668万标箱,增长8.4%,展现出充沛的增长韧性与活力。

立足新发展阶段、紧扣新开放使命,浙江省商务厅厅长周向军介绍,“十五五”期间,浙江将围绕高能级开放强省目标,聚焦贸易提质增效、双向投资互促、平台能级提升、枢纽辐射扩面、开放环境优化五大维度,精准施策、系统发力。

在贸易提质增效上,将持续打活打好“稳拓调优”组合拳。货物贸易强化贸易、工业联动,大力推动

高新技术产品出口;服务贸易做强运输、旅行服务,做大电信计算机和信息、文化和娱乐服务;数字贸易加强人工智能技术应用,加快“直播+平台+跨境电商+海外仓”融合发展。

在双向投资互促上,一方面深化“投资浙里”全球大招商,加大吸引和利用外资力度;另一方面加快完善海外综合服务体系,引导产业链供应链合理有序跨境布局,实现“引进来”与“走出去”双向赋能。

在平台能级提升上,高标准建设国家大宗商品资源配置枢纽,深化义乌国际贸易综合改革,深入实施自贸试验区提升战略,推动开发区、综保区改革创新,建设金砖国家特殊经济区中国合作中心等重大平台。

在枢纽辐射扩面上,全力推进宁波舟山港世界一流强港建设,拓展陆路通道,纵深推进民航强省建设,同时加快建设现代化数字贸易港,构建海陆空协同、内外联通的开放大通道。

在开放环境优化上,锚定“服务最优、成本最低、效率最高”目标,提升货物通关效率,推进境外人员便利化服务改革,畅通跨境资金流动通道,推动数据跨境安全自由流动。

(来源:中国商务新闻网)

五款外贸 CRM 横向对比

外贸公司做到一定规模，几乎都会遇到同一个问题：客户越来越多，跟进越来越乱，Excel 已经装不下这些交叉的邮件、报价、样品、订单和账期。这个时候上一套 CRM 就成了绕不开的选项。

但市面上叫“外贸 CRM”的产品有几十款，一头扎进去很容易被销售话术绕晕。这篇不推销任何一家，只把当下国内外外贸企业最常接触到的五款主流系统，按同一套维度摆出来，你自己判断哪一款适合自己的团队。

一、Salesforce：全球标杆但门槛不低

Salesforce 是全球 CRM 领域的标杆产品，功能深度和第三方生态毫无疑问是行业天花板。它的核心优势是把销售、营销、客服、AI 分析、低代码开发工具做成了一个高度一体化的平台，附加一个规模领先的 AppExchange 应用市场。

按官网公开信息，Salesforce Sales Cloud 的入门版是每月每用户 25 美元，专业版是每月每用户 100 美元；企业版及以上层级需要签订年度合约，营销云和数据云等模块需要单独付费。落地过程通常需要专业顾问，实施周期在几个月起步。

它适合谁：中大型、跨国运营、销售流程复杂需要多部门协同、有专业 IT 团队做深度定制的外贸集团。

它的短板：单席位价格偏高，本地化服务和中文文档相对薄弱，境内访问速度存在不稳定，中小外贸团队使用性价比不高。

二、HubSpot：中小外贸企业常见入门选项

HubSpot 是一款以增长营销为核心的云端 CRM 平台，强项是把邮件营销、社媒获客、内容运营、销售漏斗、客户服务整合在同一个后台里。

按官网公开信息，HubSpot Sales Hub 免费版为 0 美元、入门版为每席位每月 20 美元、专业版 50 美元、企业版 75 美元；营销、销售、客服的高级模块需要单独订阅。

它适合谁：以独立站、SEO、社媒获客为主的中小外贸企业和 SOHO 团队，尤其是那些愿意投入内容营销、注重线上客户培育的团队。

它的短板：企业级深度定制能力较弱，对复杂本土化流程支持有限；高级模块叠加起来预算会显著上升。

三、富通天下：外贸私域场景做得比较专的国产系统

富通天下是国产 CRM 里专门面向外贸私域场景的一款代表产品，核心逻辑是帮企业把公域流量（阿里国际站、Google 广告、社媒询盘）沉淀到自己可控的私域池里。系统把邮件营销、WhatsApp、海关数据、客户画像整合在同一个界面，避免了传统外贸团队在多个 SaaS 之间来回切换的痛点。

它适合谁：注重客户数据独立性、以独立获客渠道为主、体量在中小到中大之间的外贸企业。

它的短板：品牌国际影响力弱于 Salesforce/HubSpot，海外分支机构使用有一定语言和访问障碍；深度定制能力介于两者之间。

四、小满 OKKI：阿里国际站生态里的绑定选项

小满 OKKI 与阿里巴巴国际站有深度打通，如果你的主力获客渠道就是阿里国际站，它能把平台询盘、旺旺沟通、后台数据直接同步到 CRM 里，商机分配和跟进效率显著优于第三方系统。

它适合谁：主要或全部靠阿里巴巴国际站获客的外贸企业，尤其是那些希望减少手工录入、让业务

员专注跟进而非数据搬运的团队。

它的短板：客户数据在很大程度上依托平台生态，长期沉淀存在受平台政策变化影响的隐患；对独立站、社媒等非阿里渠道的支持相对有限。

五、询盘云：独立站 + 社媒重度用户的选择

询盘云是近几年在中大型外贸企业里能见度较高的国产 CRM，面向以独立站和社交媒体做私域获客的团队。它的独特之处是原生对接 Facebook、Instagram、LinkedIn、Messenger、WhatsApp、企业微信等多个海外触点，把客户从访问、留言、互动到成交的全旅程归档到一条时间线上。

它适合谁：中大型外贸企业，尤其是以 Google Ads + 独立站 + 社媒作为主力获客路径、愿意为跨境营销闭环付费的团队。

它的短板：产品复杂度较高，中小团队用不到全部功能；定制化能力强，同时也意味着实施成本相对较高。

六、选型的四个通用建议

——先想清楚你的获客渠道是什么。阿里国际

站为主选小满 OKKI，独立站 + 社媒为主选询盘云或 HubSpot，多渠道混合以私域为核心选富通天下，跨国大规模运营选 Salesforce。渠道错配是最常见的浪费。

——不要一步到位买最贵的。CRM 是要人用起来，不是买个 IT 资产。团队 5 到 10 人先从入门版开始，跑通业务流程后再考虑升级模块，能少走很多弯路。

——试用期真的要用起来。所有主流 CRM 都提供 14 到 30 天的免费试用，试用期内把典型客户跟进流程完整跑一遍，看看和你团队现有习惯的匹配度。销售话术再好，抵不上实际用一周的手感。

——数据备份和迁移能力提前问清楚。国产 CRM 的数据导出格式、迁移工具、退订后的数据保留期，都要在合同里写死。这是把主动权留在自己手里的最后一道保障。

CRM 说到底只是工具，工具再好，也要看用的人。见过用 Excel 把客户管理得井井有条的外贸主管，也见过上了 Salesforce 后销售习惯没改依然一团乱的团队。系统能帮你做的是把机械劳动自动化，把客户信息结构化，把决策数据可视化——但客户关系本身，永远是人在维护。

经贸信息

商务部公告 2026 年第 31 号

公布延长对原产于加拿大的 进口豌豆淀粉反倾销调查期限决定

根据《中华人民共和国反倾销条例》的规定，2025 年 8 月 12 日，商务部发布 2025 年第 41 号公告，决定对原产于加拿大的进口豌豆淀粉进行反倾销立案调查。

鉴于本案情况复杂，根据《中华人民共和国反倾销条例》第二十六条的规定，商务部决定将本案调查期延长至 2027 年 2 月 12 日。

（来源：商务部网站）