



外部环境面临变局的情况下，中国的贸易需要注意两点。其一，是要“打通”；其二，要搞“内外贸一体化”。

司的保温杯……，反正这一展销会，令相关工作人员加速忙活中——原本5月中旬结束，而自5月13日起，却反而从B2中央大厅转场商场南广场。原因在于环球港的统计数据显示，21天时间内在B2层展销会区域成交了超过10万单，且成交势头不仅没有减弱，仍有放大趋势。

从4月18日“上海市电商助力外贸拓内销对接会”之召开，到4月28日“上海商场超市外贸优品对接活动”之举办，一场会议一次活动，促使上海市重点商场超市与近80家外贸企业“面对面”交流，连接起不少内需渠道。而环视大格局，无论内部、外部环境仍在不断变化中。当地时间5月10日至11日，中美双方在瑞士日内瓦举行经贸高层会谈，会谈达成了一系列重要共识；5月12日，中美双方发表日内瓦经贸会谈联合声明，共同修改或取消相关关税，并建立机制，继续就经贸关系进行协商。如何以最快的速度适应环境？记者观察到，包括上海在内，一些外贸企业抓紧“窗口期”进入“赶货模式”，并同步深化非美市场的拓展，以“多线并进”策略加速全球化布局。

在接受《新民周刊》采访时，上海对外经贸大学国际经贸学院教授陈子雷分析道：“外部环境面临变局的情况下，中国的贸易需要注意两点。其一，是要‘打通’，比如通过‘一带一路’倡议等，实现出口的多元化，打通全球各地市场——包括全球南方、新兴经济体，或者说发展中国家的市场，提高这方面的贸易份额；其二，要搞‘内外贸一体化’，需要构建全国统一大市场，提高要素流动性，打破国内市场壁垒。亦即把扩大内需政策落实好。这样的话，才能把一些原本出口的优质产品转化到我们扩大内需当中来。”

转回哪些热销品

五一假期在环球港B2中央大厅举办展销会时，有二十多家参展外贸企业，涵盖一些鞋帽箱包、水产等，而到5月13日，环球港出口商品展销会转场到商场南广场时，不仅参展企业扩大到五十多家，且增添了诸如家居、家电等产品。以食品来看，有持续热销的，也有新增且热销的。

大黄鱼是持续热销的“明星”。姚梅称，在B2中央大厅的21天时间里，卖出超5吨黄鱼，比公司2024年全年出口额还要高出20%！展销会转场到环球港南广场后，仍不断有消费者想要买大黄鱼。而由于天气转热，在半露天环境中，如何做到供应消费者的是急冻后保存完好的货品，则略微考验了一下国信水产销售部和环球港方面的对接能力。好在这些商品存、接、转，都是小问题，各方携手，增补冰柜，完全能够确保到达消费者

5月10日，环球港B2楼的“环球港出口商品展销会”现场。

