

# 走出去,临沂商城掀起“全球抢滩战”

国内重点引进和培育外贸主体,国外布局海外商城、海外仓



高松 主余凤 赵彦辰 贺云龙  
临沂报道

## 内贸占比90%以上 不出去,路会越走越窄

今年1月,在4000公里之外的印尼泗水,临沂市2025年首个境外展会就拿下了“开门红”,现场成交5000万美元,意向成交额达到8000万美元。年仅35岁的邵阳在这场展会上赚得2000万元的海外订单。对于一家成立仅3年的小型家居企业而言,这在过去是想都不敢想的事情。

大年初三,位于临沂高新区的桑桑家居有限公司就已复工。厂房内机器轰鸣,工人忙着加工板材产品。邵阳的账本上,墨西哥、菲律宾、越南胡志明市的加急订单被重点圈出,“生产计划已经排到了5月份,平均一天需要生产1.5万个产品。”

原本桑桑家居只是个年产值两三百万元的小厂,却在2024年突破1000万元产值。庞大的海外市场,是邵阳新的“淘金地”。去年8月,邵阳跟随当地政府参加中国临沂—哈萨克斯坦国际商品展。这是她“出海”的第一站,虽未收获太多订单,但那次展会上超5万名全球采购商来到现场,现场成交6000万美元,让邵阳看清了临沂商品的实力与海外的广阔天地。接下来半年,她又奔赴韩国、沙特、阿联酋等国家,参加了5场展会,蜂拥而至的外贸订单成了公司支柱。

不敢闯的生意人,发不了四海财。在全球经济深度融合的今天,对中国企业而言,出海早已从“可选项”变成“必选项”。

“南义乌,北临沂”,同为中国商贸领域“双子星”之一的义乌,深谙其道。2024年,义乌国际商贸城日均客流量超22万人次,其中日均外商超3900人,创下新高;到年底,义乌“品牌出海”计划已在20多个国家落地,帮助近5000家经营主体开拓海外市场。

“临沂与义乌的竞争本质上是内需驱动与外贸导向的差异化路径选择。”义乌市山东商会会长马文兵介绍,临沂商城内贸占比90%以上,想获取更多订单,转型出海迫在眉睫。

长期“立足江北、辐射全国”的临沂商城,还面临更多纷扰。周边的青岛、济宁等市提出“打造区域商贸中心城市”,外省的郑州、徐州提出“物流对标临沂、穿透临沂”……与其陷入抢市场、拼价格的漩涡,不如走出去、闯大洋。

“不出去,眼前就是世界;走出去,世界就在眼前。”2月27

走出去,天宽地阔。

长期“立足江北、辐射全国”的临沂商城,正身处国内市场趋于饱和的阶段。周边的青岛、济宁等市提出“打造区域商贸中心城市”,外省的郑州、徐州提出“物流对标临沂、穿透临沂”。如此境遇之下,临沂商城唯有走出去、闯大洋才能迎来更好前景。

而先行一步的义乌,进出口额已是临沂的3.4倍,跨境电商交易额是临沂的5.6倍,市场采购交易额则高达7.5倍。在国际化这条必走之路上,“后上车”的临沂商城该如何一帆风顺?



泰国采购商正与临沂企业对洽交流。

### ■相关新闻

发补助、给奖补

## 临沂商城出台政策促转型升级

高松 临沂报道

2月27日,在临沂商城国际化推进大会期间,记者获悉,为加大政策扶持,激活市场主体,抱团出海,临沂商城转型升级工作领导小组办公室出台《2025年临沂商城转型升级扶持政策》,支持企业商户开拓国际市场,发展国际物流、发展现代物流、市场和园区改造提升、复制新明辉模式、优化营商环境。

在开拓国际市场方面,对参加境外经贸活动、境外展会、组织商城企业商户到境外举办经贸活动、邀请国际采购商到临沂采购的企业商户和市场主体,分别给予往返机票、人员费用、实际发生费用补助。其中,市场主体组织商城企业商户到境外举办经贸活动,按照实际发生费用最高70%比例给予补

助,对组织10家以上企业商户举办经贸洽谈活动的,给予不超过10万元奖补,每增加10家增加奖补5万元,最高不超过30万元;对组织50家以上企业商户举办自办展的,给予不超过80万元奖补,每增加10家增加奖补10万元,最高不超过200万元。

涉及拓展国际公路运输、国际道路服务机构发展、国际物流集中区建设、通过内陆港开展业务、集装箱场站发展的企业和机构,在取得相应成果后,均可获得对应的资金奖补。

据了解,今年临沂商城将紧抓省委省政府“支持临沂商城国际化数字化转型改革”重大机遇,以终为始、满弓发力,突破商城国际化,用数字化赋能传统商贸物流,实现弯道超车,让商户“出海”、商城“出圈”。

日,在临沂商城国际化推进大会上,临沂市委副书记、市长张宝亮表示,商城出海不仅是自身转型的需要,也是全市开放的突破口,带动的是产业、科技、文旅、环境的全面国际化。

## 出海通道通达全球 拥抱国际市场有底气

在这场商城国际化推进大会上,亚马逊云科技(临沂)出海创新中心项目正式签约落户,临沂成为“亚马逊云科技产业出海创新中心”品牌落户和授权的第一个北方城市。作为全球最大的网络电子商务公司,随着中国企业出海步伐的加快,亚马逊平台上的中国卖家占比持续攀升。亚马逊云科技作为全球第一大云平台,也是80%中国企业出海云业务的首选。

“首次布局北方地区,就选中临沂这座非一线城市,正是看中它的商贸物流优势。不仅有便捷的物流配送体系,更有庞大的产业集群和仓储资源。”亚马逊云科技负责人韩勇说。

2024年,临沂商城实现市场交易额6604.78亿元,物流总额10074.36亿元,进出口额1476.2亿元,同比分别增长7.8%、7.9%、26.4%。买卖全国的集货能力、通达全球的出海通道、联通世界的展销网络,赋予临沂“出海”的底气与信心。

从临西一路往西直至临西十三路,6万多个商铺、4.6万经营业户、30万从业人员撑起了130多处专业批发市场,汇集全国近1/5的商品,覆盖生产生活资料的所有门类,价格低于全国市场平均10%。近20万辆各式货车经由3000多条物流专线通达全国,日均发货量高达20余万吨。商贸与物流高度融合聚集,使得货物在临沂轻松实现当日配货、聚零为整、快速周转。

繁忙的货运网络、干劲十足的商户,将临沂与世界贸易越缠越紧。27条中欧班列通达12个欧洲国家,周边7大港口340条海上航线通达中东、非洲、北美等60个国家和地区,临沂物流通道如毛细血管般延伸到全球。线下布局43个海外商城、海外仓,线上运营“中国大集”数字商贸综合服务平台,6万商户足不出户就能一站采购、全球出货。

“通过交流,临沂有一种淳朴厚道、开放包容城市性格,亲商尊商的氛围非常浓,走在街头,我们深刻感受到临沂人的热情好客。”韩勇提到,这种“温度”也是亚马逊云科技产业出海创新中心落于临沂的重要原因。

40多年前,临沂人白手起家,推动马路市场从无到有、从小到大、从弱到强,建起全省第一个小百货市场,创出了万亿级商贸物流。无论是小商户还是企业家,身上至今延续着这股敢闯敢拼、坚韧不拔的精气神。

面对外部挑战,以开放的胸怀拥抱全球市场,“没有走不通

的路,没有吃不了的苦、没有干不成的事”,这种骨子里的拼劲闯劲,就是今天临沂商城扬帆出海的最大底气。

## 围绕“出海”痛点 政府部门消顾虑清障碍

“出海”不到一年,邵阳苦练英语,现在基本能与国外客户无障碍交流。“以前认为只有大企业才能有出国的机会,像我们这种中小级企业,可能连海外贸易的环节都不清楚。一个人出海,风险非常大。”邵阳的想法在当地企业中并不少见。

曾有人用DeepSeek通过大数据推导出一份企业出海成功的概率:对于成熟行业的乐观估计,成功率可达50%以上;对于缺乏资源整合能力的企业,谨慎估计失败率可能超过70%。但是,抱团出海的成功概率更大。

“没人带、不会干、没渠道”“信息少、没客源”“自己出去没有信心,想抱团却找不到组织”,临沂企业商户的出海顾虑和障碍正在一一消除。

像是立下军令状,临沂商城管委会、市商务局、市交通运输局、临沂海关、兰山区等10个单位在临沂商城国际化推进大会上依次发言,既有表态,也有惠商、扶商新政策宣布。

临沂将统筹商务、商城国际化专项资金8500万元,重点在加快外贸主体培育、搭建外贸服务平台、畅通国际物流通道、深耕国际市场四个方面集中发力助推。推动国企、龙头“带着闯”,发挥大企业引领作用,为中小微企业户提供全链条外贸服务;同时,加快建设跨境电商园区,引入专业第三方,提供从孵化、培训、通关到配送的全链条服务。

“临沂是民营经济大市,只要大家想转、愿转,我们就用足用好政策,拿出真金白银,打消他们的顾虑,扫清它们的障碍。”临沂市商务局党组书记、局长程凯表示,瞄准马来西亚、印度尼西亚等35个重点国家,临沂还将举办境外展洽活动,拓宽贸易渠道,扩大商城“朋友圈”。带领商城企业、商户举办17场境外展洽会,参加375场境外行业展会,让商城企业能够在海外实现“二次创业”。

2025年,山东将“万企出海鲁贸全球”定为开拓海外市场的主题行动,重点面向拉美、中东、非洲、俄罗斯、中亚等新兴市场,推动超过1万家企业到海外增订单、稳份额。

“一个扁担挑两头”,国内重点引进和培育外贸主体,国外布局海外商城、海外仓,畅通国际物流大通道,打造内外贸一体的商城开放链条,临沂商城国际化的未来就藏在这质朴的形容里。

即使再忙,邵阳仍不忘学习外贸的专业知识和服务流程。对于她而言,政府拿出了各项实打实的支持政策,她一定要借着商城“出海”这股东风,持续壮大、深耕外贸产业。