

“跨”出这一步，“上链接”卖遍全球

——辽宁跨境电商一线调查

本报特别报道组

核心提示

当前，跨境电商已成为推动外贸转型升级、经济高质量发展的新引擎。“十五五”规划纲要提出，要支持跨境电商等新业态新模式发展。

今年以来，辽宁把推动跨境电商等外贸新业态新模式发展摆在突出位置，力求形成更多经济新增长点。今年一季度，全省跨境电商进出口额同比增长46.6%。比增速更值得关注的是，一批过去没有跨境电商基础的地区正在实现突破，很多城市实现跨境电商业务“破零”，全省跨境电商正发生质的变化。今年以来，全省新增跨境电商企业近900家，实现跨境电商首单首发、首票退税、数据“破零”等“从0到1”的创新40余项；本溪、锦州、铁岭、朝阳等6个市先后跑通跨境电商首单，丹东、盘锦、辽阳、葫芦岛等8个市实现跨境电商商品类突破。沈阳、大连、营口3个市实现4种跨境电商模式全覆盖；其余11个市及沈抚示范区覆盖2至3种模式。当前辽宁正着力培育10个跨境电商产业带、20个重点产业园区、50家重点企业、20个重点品牌，推进跨境电商与产业带协同发展，推动跨境电商从“点上突破”迈向“链上成势”，越来越多辽宁企业正在跨境电商的蓝海中乘风破浪。

石蜡产品、泳装、石化装备甚至活体宠物飞往世界各地，一批“辽宁好物”正通过跨境电商走向国际市场。这一过程中，面对企业“不敢转、不会转、转不起”，辽宁做了什么？

走入基层一线，我们一路追访，探寻变化。



跨境电商发展推动辽宁港口国际物流业务蓬勃发展。在大连港，跨境电商集装箱航船正在靠港装卸。

辽港集团提供

“第一单做成了，心里就有底了”

跨境电商首先要解决的，是企业敢不敢迈出第一步。

很多辽宁企业并不是没有产品，也不是没有海外市场意识，而是卡在“不懂政策、不熟流程、不敢试错”上。接触到跨境电商一些新模式，企业往往先被一串看不懂的监管代码挡在门外。

跨境电商“9810”模式，一度成为抚顺骏达蜡业的心障。

骏达蜡业生产研发各类石蜡产品。长期以来，企业海外市场拓展主要依赖线下展会、客商引荐和传统外贸渠道。近年来，面对全球化、数字化外贸新趋势，企业感到很吃力。

“我们深耕传统外贸多年，有稳定的产品和成熟的市场，但对‘9810’跨境电商政策、海外仓运营、通关申报、退税结汇等专业业务完全不熟悉。”看着竞争对手纷纷涉水跨境电商，企业相关业务负责人杨宇航难免焦虑。

让杨宇航曾经头疼的“9810”，即“跨境电商出口海外仓”模式。这一模式下，企业可先将商品批量出口至海外仓备货，待当地客户通过电商平台下单后，商品即可直接从海外仓发出，以更快速度配送至消费者手中。

但对骏达蜡业这样的传统外贸企业来说，新模式的政策怎么用、流程怎么走、风险怎么控，都是现实顾虑。企业想转，却不敢转；想试，又不会试。

针对这类普遍痛点，今年初，抚顺市商务局、海关、税务等七部门共同组建“跨境电商专项答疑服务小组”，开展政策宣讲、业务培育、上门服务指导“三进企业”服务，一对一、手把手帮助企业完成备案和业务筹备。

服务不是泛泛讲政策，而是要让企业能用、会用。抚顺编制《跨境电商普惠政策汇编》，印发《跨境电商业务流程指南》，整合主流平台规则，梳理形成跨境电商全流程4个阶段16项必做业务，为企业提供标准化、规范化操作指引。

在多部门全程陪跑下，3月9日，抚顺骏达蜡业成功落地抚顺市首单“9810”模式跨境电商B2B海外仓出口业务，出口金额4.2万美元。

第一单做成了，企业思路也更活了，顺势全面布局线上外贸，入驻阿里国际站、中国制造网平台，彻底告别传统的线下拓客模式。目前，企业每月可稳定收获海外询盘300余条，询盘成交转化率高达70%，销量稳步增长。

6月10日，在骏达蜡业生产厂区再见到杨宇航时，一批批封装完毕的石蜡制品正在装车，即将发至港口、奔赴海外。

“从0到1”往往最难，第一单做成了，心里就有底了。”看着马上发走的这批货，杨宇航感慨地说。

一笔4.2万美元的订单，看起来并不大，却让一家传统外贸企业迈出了关键一步。对于许多企业来说，跨境电商最大的门槛，不是陌生的海外市场，而是迈出第一步的勇气。

和骏达蜡业破解“会不会做”的难题不同，沈阳跨境电商正在解决特殊商品“能不能做”的问题。

不久前，全国首单以跨境电商B2B（企业对企业）直接出口模式申报的活体犬猫出口业务在沈阳落地。一只宠物猫在经历隔离期和海关检查程序后，从沈阳市苏家屯区东

北亚宠物交易中心启程飞往韩国。落地后，韩国的新主人兴奋地把这只灰蓝色相间的英国短毛猫安全接回了家。

为什么全国首单在沈阳？

产业优势是重要因素。辽宁是全国最大的宠物犬猫繁育和输出市场，超七成活体宠物交易集中于此。沈阳是最大的宠物猫繁育基地，鞍山则主打犬类，每年约有500万只活体宠物从辽宁走向全国。

如此体量的市场，自然有旺盛的需求。国外市场需求强劲，宠物售价高、利润空间大，活体宠物跨境出口潜力巨大。

但恰恰在出口环节，却存在堵点。“按规定，个人不能直接办理活体宠物出口报关，必须有符合条件的养殖场或存放场所来承载检疫、申报等流程。”沈阳海关动植物检疫科科长崔明昊说。

同时，我国疫情防控标准高，活体宠物出口资质审批也就严格，全省具备合规出口资质的养殖场极少。沈阳本地的活体宠物出口业务量，此前几乎为零。

巨大的出口需求，却遭遇“出口难”的困境。沈阳探索出一套解法：建设全省首个符合防疫要求的出境宠物犬猫存放场所。

这个由中储沈阳物流有限公司负责运营的场所，按照防疫要求高标准建设，可视为一个宠物出口中转站。从事宠物繁育的“散户”和小型养殖主体，可以先把宠物送到这里，走完调运饲养和海关检查程序，历经一个多月即可实现出口。

为保障出口安全合规，沈阳海关量身定制监管方案：对存放场所防疫、管理标准严格把关，宠物入仓后必须饲养不少于30个自然日，其间，每天进行常规临床健康检查；海关技术中心提前介入，筛查狂犬病、犬瘟、猫瘟等疫病。

“有些疫病从外观、精神状态上很难分辨，这30天是一个‘排雷’的过程。”崔明昊说。

场所还建立起可追溯信用体系：皮下植入电子芯片，给宠物配上“电子身份证”；规范疫苗接种，出具正规疫苗本；配套专属宠物保险，消费者购宠后可享受30天保障。

这些细节，让“活体”这个最大的不确定性变得逐步可控。

存放场所建成后，跨境电商B2B直接出口模式即“9710”跨境电商模式激活了辽宁这一全国最大的宠物犬猫繁育和输出市场。中储沈阳物流有限公司搭建起面向韩国市场的宠物跨境电商独立站，韩国企业可在线下单，宠物出口更方便。

“宠物跨境电商”跨出这一步，我们看到了更大市场。”中储沈阳物流有限公司电商业务部经理石鹏说，因为现在有了宠物出口的便捷通道，他们正规划打造东北亚宠物交易中心活体交易与跨境物流的核心区。

就这样，一只宠物猫“飞”出了国门，让一个长期受困于出口门槛的市场打开了新通道。

一个个“从0到1”的突破背后，是越来越多企业开始尝试、开始参与、开始相信跨境电商。第一步迈出去了，后面的路才有可能越走越宽。

“家乡产品在海外成了爆款”

辽宁有不少特色产业带，过去，这些产业更多依赖国内市场、传统贸易或代工渠道。如今，跨境电商带给他们什么变化？

葫芦岛泳装是个观察样本，辽宁已将其列为全省10条跨境电商特色产业带之一。

炎炎夏日，在素有“中国泳装名城”之称的葫芦岛兴城市，上千家泳装工厂迎来全年最繁忙的生产旺季。全球每4件泳装就有1件来自这座小城，当地泳装产业年产值约150亿元。

产业稳步发展，但兴城市鑫辉制衣有限公司总经理闫晗发现，按照过去的方式，这几年生意越来越难做了。

“以前只要拿下几个国外大订单，全年生意就有保障。现在市场变化越来越快，只靠大订单一道‘菜’，已经吃不饱了。”闫晗坦言。

为了适应新的市场变化，越来越多的兴城泳装企业开始转向跨境电商。

与传统外贸大批量下单不同，跨境电商更强调“小单快（速）反（应）”，即先小批量试单，再根据销售数据快速补货。这种模式资金占用少、库存压力小，但对企业提出了更高要求：设计要快，生产要快，交付更要快。

走进鑫辉制衣设计室，设计师王伦拿起新款泳装样衣，用手机拍摄后，照片上传至电脑，不到10秒钟，AI设计软件就将泳装“穿”在虚拟模特身上。

“以往一件泳装从收集灵感、画图、修改，再到生产出样品，找模特外景拍照，这个过程最快也要半个月，现在利用AI不到一天就能完成，成本还不到以前的1/10。”王伦说。

紧接着，在AI软件上，王伦轻点鼠标，不同款式、花色泳装在海外的销售数据一目了然。借助大数据分析，企业还能精准掌握欧美、东南亚等海外市场的消费者偏好，有针对性地开发产品。

“今年风靡的波点、条纹等时尚元素，都被融入我们新品设计中，市场反馈非常好，家乡产品在海外成了爆款，有几款爆款泳衣几乎每两周就要补一次货。”跟记者谈起业绩，闫晗眼里有光。目前企业日均销量达4000件至5000件，海外订单占比超40%。

一款爆款泳装能够快速补货，拼的不仅是工厂速度，更是整个产业链的厚度。

跨境电商一单一单地跑，激活了一条泳装产业带。设计、生产、物流、专利等环节加速协同，助推辽宁制造走向全球市场。

这样的跨境直播正成为阜新玛瑙新的“打开方式”。阜新是全国重要的玛瑙加工集散地，拥有玛瑙雕刻匠人2万名，从业人员5.1万名，已形成涵盖原石交易、设计雕刻、生产加

工、展销直播等环节的完整产业链。近年来，随着国内市场竞争加剧，一些企业开始把目光投向海外。

2025年，瑜璟瑞公司决意进入跨境电商新赛道，起跑就遇到了问题。公司总监刘子晴说，外贸资质怎么办？海关备案怎么交？电子口岸怎么入网？企业一开始真是一头雾水。

了解企业难题后，阜新市商务局外贸科工作人员主动上门服务，帮助企业厘清办理步骤、梳理所需资料，并开展海外市场调研。经研判，企业最终将海外布局重点放在东南亚市场。

今年1月，瑜璟瑞公司迎来“开门红”，12件玛瑙饰品发往马来西亚。订单虽然不大，却让企业看到了新希望。

随后，企业开始加快布局。一方面，通过Shopee平台开展跨境直播，直接面向海外消费者销售；另一方面，入驻TikTok全托管平台，向平台供应产品，由平台负责海外销售运营。开展业务不久，企业跨境总订单就达到近2万单，打开了马来西亚、新加坡等市场。

更重要的是，跨境电商正在推动玛瑙产业升级。哪些款式更受欢迎、哪些颜色更容易成交、哪些产品适合女性消费者，企业都能通过跨境平台第一时间获得反馈，并迅速调整生产和设计方向。

目前，阜新市商务局将玛瑙产业作为跨境电商发展的重点方向，阜新玛瑙正在批量出海。今年以来，30余家玛瑙企业陆续开启跨境电商探索。

一件玛瑙饰品卖到海外，带来的不只是销量增长。市场需求、产品设计、直播销售和生产加工之间的联系变得更加紧密，一条传统的产业链正在变得更加贴近市场。

今年，跨境电商领域中，“工业品跨境电商”成为极具爆发力的赛道。在盘锦，石化装备则展示了辽宁制造业走向海外的另一种可能。

“石化装备和服装、玩具不一样。”盘锦市跨境电商协会会长郭海建说，“海外采购商想买一件衣服，打开平台搜一搜就行。但采购一台石化设备，往往很难在海量信息里找到合适企业。”

今年3月，郭海建筹建的“中国石油化工装备网”海外独立站同步上线，目的就是要把盘锦石化装备推向海外。团队一家家企业跑，拍设备、核参数、改文案，再翻译成英语、俄语等多个语种，把企业和产品搬到网上。

功夫没白费，上线仅一个多月，平台便收到来自沙特阿拉伯采购商的询盘。最终，一笔约11万美元的石化装备订单顺利成交，成为独立站上线后的首单跨境交易。

如今，平台已吸引盘锦20家、大连两家石化装备企业入驻。继沙特订单之后，又有阿根廷采购商表达采购意向，计划赴盘锦实地考察。

“我们希望打造中国石化装备行业的跨境专业平台。”郭海建雄心勃勃地说。

当企业能够直接面对全球市场，本土特色产业带加快融入国际供应链，跨境电商正在重塑辽宁企业与全球市场的连接方式。

它让辽宁看见了更广阔的市场，也让世界认识了更精彩的辽宁。

“以往不挣钱的小单也能赚到钱”

6月13日一早，大连鑫星和缝制有限公司仓库内，工人们正将经过质检、清点后的成衣迅速装箱、打包，准备交付物流公司，运往大连港集装箱码头。

“这是笔小订单，要得着急，以往我们根本不敢接，因为弄不好得赔钱。”公司跨境电商部主管穆绪东说。

服装行业订单有鲜明特点：批量小、节奏快、补单急。海外客户临时加单、爆款补货、换季上新，都要求企业快速响应。可如果走传统整柜海运，空柜冗余过多，订柜、港杂、仓储等综合成本就很高；如果走空运，运费会直接吃掉本就不高的利润。

“小订单接了不赚钱，不接又容易丢客户。”穆绪东说，这是很多中小外贸企业面临的共同难题。

转机来自辽宁自贸试验区大连片区，为不同企业定制适合其行业特点的物流方案。

根据大连鑫星和这批服装货品轻量化、怕挤压的特点，大连片区跨境电商服务中心运营企业——大连国兴励业外经合作有限公司为其定制跨境拼箱方案开始运行。

工作人员逐票核对订单信息，测算出这批服装体积为4.6立方米，随后与同目的港的其他企业货物共同拼箱装柜。海关实行“同柜运输、分

区监管”，企业不需要再等待装满整柜即可发货。

当日下午，得知货品已随班轮运往韩国，穆绪东长舒一口气。“跨境拼箱不必等整柜，货品可以到仓即理货，理货即拼箱、拼完即放行，正好适配服饰行业换季快、上新急、补单频的经营特点，以往不挣钱的小单也能赚到钱。”穆绪东说，相比传统出货方式，这批加急服饰订单物流成本降低30%至40%，交付时效从过去整柜海运的7天到10天缩短至3天到5天。

大连鑫星和的经历，映照出跨境电商发展的现实。对于许多企业来说，真正的考验恰恰发生在首单之后，真正的考验恰恰发生在首单之后。订单碎、物流贵、退税慢、仓储压力大……这一个一个细节却又关键的问题，往往决定着跨境电商能不能长期做下去。全省各地都在围绕物流、退税、仓储等现实堵点再造流程，力争让跨境电商从“能做”变“好做”。

围绕企业看重的退税问题，丹东正在优化服务。

今年1月，一批自行车配件从丹东以邮件方式出境发往境外。看似普通的一次小包裹发货，却是丹东成功办结的全市首票跨境电商“无票免税”出口业务。对于丹东迅耀科技有

限公司而言，这笔订单顺利出口，意味着过去“小单出口麻烦又费钱”的难题，终于有了新解法。

丹东迅耀科技是一家中小型外贸企业，与大型外贸企业整柜出货不同，企业订单多是小单、多单、零散采购，一次可能只发几十个配件，采购来源分散，凑齐完整的进项发票比较麻烦。

“以前为了把这样的小包裹合规送出国，我们常常找第三方机构协助报关。把货寄到第三方的物流费再加服务费，是一笔不小的开销。”公司运营经理李佩芸坦言，有时候订单利润本就不高，扣除这些费用后所剩无几。

更麻烦的是，传统模式下企业需要取得增值税进项发票之后再退税，流程烦琐、周期长，对于资金本就不宽裕的小微企业来说，压力不小。

而与跨境电商业务配套的“无票免税”政策，则进一步解决了小微企业的痛点：企业出口货物即使无法取得采购进项发票，也可在申报环节直接享受免税政策，降低了出口成本。丹东迅耀科技能顺利走通首票，靠得是政府全流程的靠前服务。

“了解到我们有海外订单，丹东市商务局工作人员陈婷婷就带着我们走程序，尝试第一笔小包裹出海。

我们只需要在线上平台填写一些基本信息就能完成。”李佩芸亲身体验，整个申报过程远比想象中简便。

跨境电商跑得顺不顺，企业很多时候就看试错成本高不高。手续少一点、成本低一点、流程简一点、效率高一点，企业尝试新市场的勇气就会多一分。

在营口，流程再造的重点放在了国际物流通道上。

今年，营口成功落地全省首票“9610+TIR”（跨境电商+国际公路运输）出口业务。所谓TIR国际公路运输，可以简单理解为跨境公路运输的“绿色通道”。一辆货车只要贴上了TIR标签，沿途各国的海关原则上只认证书、查封志，不开箱查验。

这个新模式对跨境电商意味着什么？“简单来说，就是路上少花时间，运费省下不少。”长期跑跨境运输的周闯说，与海运相比，国际公路运输能将运输时效提升40%；与空运相比，国际公路运输成本能节省75%。

从拼箱出海到国际公路运输，从“无票免税”到上门取件，在辽宁，跨境电商业务中一个个流程堵点正被逐步打通。生意还是那些生意，市场还是那些市场，但流程若是更顺了，企业做跨境电商的顾虑也就少了。