



跨境电商迈入3.0时代

产业带构建全链条服务



展会现场 (CFP/供)



石狮企业抱团展出 (CFP/供)

为期三天的第六届中国(厦门)国际跨境电商博览会(以下简称中跨展)于6月10日在厦门国际会展中心落下帷幕。在这场汇聚全国30多个产业带、近千家源头工厂的跨境电商年度盛会上,泉州石狮21家企业组团亮相,以51个展位、315平方米特色展区集体展示,成为全场焦点之一——这也是泉州制造在跨境电商迈入3.0时代后,从单兵作战转向集群亮剑的一次集中宣示。

融媒体记者 杜连财

A

从“单兵突围”到“集群亮剑”

走进石狮特色展区,现代大气的设计风格与功能明确的分区,让原本分散的企业形成了一个强大的整体。这里没有单打独斗的孤立感,只有产业链上下游协同作战的气势。

参展的21家企业涵盖了纺织服装、户外用品、科技材料、物联网及电商服务等多个领域。联邦三禾纺织、耀俊服饰织造带来的功能性面料和成衣,吸引了大量跨境平台买家驻足;鲤途户外、挑战狼体育展示的户外运动装备,凭借过硬的品质收获了

海量询盘。

更值得关注的是,此次参展的不只有传统的制造企业,还有星途物联、神州云仓科技等科技及供应链服务企业。它们的出现,标志着石狮跨境电商生态正在从单纯的“卖货”向“技术+服务”驱动转型。

“借助这个平台,我们不仅对接了多个国际采购商,更直观地感受到了海外市场的最新需求趋势。”一位参展企业负责人感慨道。对于中小企业而言,独自出海面临着高昂的试

错成本和品牌认知度低的困境。而通过“政府引导+企业抱团+平台赋能”的模式,石狮不仅有效降低了企业的拓客成本,更擦亮了“石狮制造”的整体品牌形象。

这种集群化出海,正是泉州外贸高质量发展一个缩影。福建省国际商会会长钟木达在致辞中指出,福建凭借深厚的商贸底蕴,推动泉州鞋服等特色产业带与跨境电商深度绑定,让“福建制造”借助跨境通道持续深耕全球市场。

B

当“小单快反”遇上“柔性定制”

如果说集群出海解决了“怎么卖”的问题,那么供应链的重构则解决了“卖什么”和“怎么产”的核心痛点。

在业界人士看来,本届中跨展最大的亮点之一,是全球快时尚巨头SHEIN首次以官方身份亮相。在SHEIN展台前,咨询者络绎不绝。现场团队详细拆解了其“自营+平台”双引擎发展模式,并重点解读了“小单快反”柔性供应链体系。

“过去,我们接一个大订单要生

产几个月,现在海外消费者喜欢‘小批量、多批次、快速迭代’。”一位从事服装出口的企业主说。SHEIN带来的ODM、OEM、FOB及现货采购等多种合作路径,为福建传统纺织企业适配全球快时尚需求提供了新思路。

与此同时,展会现场的POD(按需打印)主题展区也成为了“流量担当”。易捷乐、指纹科技等企业展示的数字化定制、小批量快反技术,让

“轻资产出海”成为可能。这种模式允许卖家先接单后生产,极大地降低了库存风险,精准契合了跨境电商3.0时代对速度和灵活性的极致追求。

亚马逊中国副总裁邱胜在演讲中坦言,当前行业正处于重要转折点:消费端对物流速度、性价比的要求持续提升,经营端全球化布局难度加大。唯有通过供应链革新和AI赋能,才能在激烈的全球竞争中站稳脚跟。

C

从“卖货”到“卖生态”

在跨境电商的早期阶段,许多企业只关注前端销售,却忽视了后端的合规、物流与人才支撑。而在本届中跨展上,百余家优质服务商的集中亮相,构建起了一站式的全链条服务体系。

从跨境物流、海外仓,到财税合规、知识产权,再到AI智能选品工具、红人营销,每一个环节都有专业

的护航者。这种生态的完善,让企业出海不再是盲人摸象,而是有了清晰的路线图。

更为重要的是,行业共识正在形成。开幕式上,全国12家代表性跨境电商行业协会共同发布了《推动跨境电商高质量发展行业倡议》,聚焦“深化产业协同、践行长期主义、拥抱数智变革、强化人才支撑”四大共

识。其中,“严守合规底线”被提到了前所未有的高度。

厦门作为福建跨境电商的核心引擎,近五年出口年均增速超45%,已汇聚1.2万家跨境电商卖家。依托自贸试验区、金砖创新基地等多重政策红利,厦门正在补齐口岸通关、金融服务等短板,打造全国领先的营商生态。

361°
多一度热爱

微信扫一扫,获取更多前沿资讯

匹克体育
PEAK

记者
手记

出海的机遇和进阶

从石狮企业的组团亮相,到中跨展上呈现的行业新风向,泉州企业在开拓国际市场时,有三堂“必修课”值得深思。

首先是学会“抱团取暖”。单个企业的力量是有限的,但产业集群的能量是巨大的。通过政府搭台、协会牵头,企业可以共享资源、分摊成本,以整体形象参与国际竞争,从而获得更大的话语权。

其次是拥抱“柔性变革”。传统的“大单慢产”模式已难以适应全球市场的快速变化。企业需要主动对接SHEIN、Temu等新平台,引入POD等柔性生产技术,实现从“推式生产”向“拉式生产”的转变,以更快的速度响应全球消费者的个性化需求。

第三要坚守“合规底线”。随着行业进入3.0时代,粗放式的野蛮生长已成过去。无论是财税合规、知识产权保护,还是数据安全,都是企业必须跨越的门槛。只有建立在合规基础上的增长,才是可持续的增长。

跨境电商的下半场,拼的不再是谁更便宜,而是谁更敏捷、谁更专业、谁更合规。对于泉州制造而言,这不仅是一次出海的机遇,更是一场关乎生存与发展的深刻蜕变。

(连财)