青海跨境电商
如何面对“成长的烦恼”

经济聚焦

本报记者 谭 梅

8月11日，中国铁路青藏集团有限公司西宁双寨物流中心，一声汽笛划破高原清晨，满载1150吨尿素的列车驶向老挝万象。这是青海首次开行直达老挝的国际货物列车，也实现了青海尿素自营出口零的突破。

几乎同一时间，西宁综合保税区内，几家跨境电商企业也传来消息：来自哈萨克斯坦、俄罗斯、越南的采购需求不断刷新，牦牛肉干、青稞麦片、藏式银饰完成分拣打包，等待发往海外。

钢铁班列运载着大宗化工产品挺进东南亚，数字网络连接着高原特色小商品直抵全球终端，一“重”一“轻”两条出海脉络交织，勾勒出不靠海、不临边的青海深耕对外开放的真实图景。

据海关跨境电商管理平台数据，“十四五”期间全省企业通过海关跨境电商平台的进出口达14亿元，年均增长34.1%，其中西宁市贡献11亿元，占比近八成；今年上半年全省1.3亿元跨境电商进出口额主要来自西宁市。西宁，正日益成为全省开放型经济的核心引擎。就在专列首发当天，省委书记、省人大常委会主任吴晓军专题调研进出口岸管理和对外开放工作。他强调，“十五五”时期是青海扩大高水平对外开放大有可为、大有作为的关键期，要聚焦产业“四地”建设，实施更大范围、更宽领域、更深层次的主动开放。跨境电商早已不是沿海专属赛道，对深居内陆的青海而言，它已经是把资源禀赋转化为外贸竞争优势的重要抓手。



从西宁综合保税区发出装满直供香港优质食材的冷链车。

通道先行：从“借船出海”迈向“驾船远航”

对外开放，通道为先。深居内陆始终是横亘在青海外贸发展面前的现实难题。早些年，本土企业出口货物得千里迢迢转运到东部沿海港口，几经倒装中转，运输周期拉长，物流成本居高不下，不少高原特产被高额运费挡在了海外市场门外。

“过去做东盟市场，全靠外贸代理商，企业只管生产，报关、配额、跨境运输都交给第三方。海外市场什么行情，我们根本接触不到，利润还被中间环节一层层吃掉。”青海云天化国际化肥有限公司业务负责人的话，道出了不少本土企业的共同经历。作为青海盐湖化工重点企业，云天化尿素品质稳定，但长期走代理出口路子，是典型的“借船出海”。

面对复杂严峻的海外市场形势，省商务厅摸排全省跨境电商、外贸企业在对外贸易中存在的困境难点，通过走访调研，掌握“家底”，健全“一企一策，一事一议”常态化对接机制，建立重点外贸企业联点帮扶机制，联合西宁海关、中国铁路青藏集团推出“点对点”精准服务，逐项破解资质办理、配额申领、报关报检、班列编组等问题。铁路部门开辟绿色通道，优先对位、优先编组、优先放行，使企业独立走完整套出口流程，真正实现“驾船远航”。

青海省商务厅相关负责人介绍，2026年上半年青海累计开行国际货运班列97列，5月首开西宁至越南胡志明市集装箱班列，6月首开西宁至土库曼斯坦巴尔坎中亚班列，加上8月西宁至万象线路，向西连通中亚欧洲，向南对接东盟市场，多式联运骨干网络加速成型。西宁至胡志明市、万象班列采用集装箱全程直达，省去中途倒装，运输时效和综合物流成本均较传统出海方式有明显改善。

大通道不仅跑大宗货物，也为跨境电商新业态搭起了桥。在我省相关商务部门推动下，位于哈萨克斯坦奇姆肯特的青海首个农产品海外仓投入运营，配套的多语种跨境采购平台同步上线，境外采购商线上下单、海外仓本地配送，果蔬损耗降了，物流成本压了，高原农产品端上了中亚百姓的餐桌。

同时，西宁海关推出属地查检、绿色通道等监管举措；3H高原认证体系的加持破解特色产品国际认证壁垒；西宁综合保税区、曹家堡保税物流中心（B型）完善保税仓储、通关监管功能；跨境电商综合试验区建强孵化载体，外贸综合服务平台提供报关、结汇、退税一站式服务……如今，直邮、跨境电子商务企业对企业直接出口、海外仓、保税备货全业务模式落地运行，通道、平台、制度同向发力，高原“数字出海口”的短板正一块块补齐。

产业扎根：从“养在深闺”迈向“行销全球”

青海搞跨境电商，这条路怎么走？答案是盯着产业家底，蹚出一条“产业带+跨境电商”的高原路子。盐湖化工、绿色有机农畜产品、民族文创、新能源新材料，多个领域的市场主体正借着数字贸易敲开全球市场大门。

盐湖化工是青海外贸的基本盘。聚氯乙烯、尿素这些大宗产品，过去主要走传统线下B2B贸易（企业对企业出口贸易），代理出口占了不小比例。云天化尿素自营出口的突破，正是本土大型工业企业培育自营出口主体的一个缩影。记者采访中了解到，省内部分盐湖化工企业已试水跨境电商B2B平台，线上对接海外中小采购商，借助中老铁路、中欧（亚）班列兼顾整箱发货和零散询单，市场触角不断向下延伸。

绿色有机农畜产品是跨境电商货源最丰富的一条赛道，但走出去的过程并不平坦。今年6月，省商务厅联合黄河流域跨境电商博览会组委会开展有机农畜产品产业带专题调研，这是我省首次围绕“跨境电商+产业带”主题开展精准对接，青海绿色农畜产品借跨境电商出海由此迈出实质性一步。

调研期间，调研组及相关跨境电商服务企业先后来到青海绿健源农副产品有限公司、青海广大农业科技有限公司，进基地、看车间、查仓储，摸清了企业跨境物流成本偏高、海外信息不通、检测认证周期偏长等堵点，现场给出“前置检测”“海外仓共享”等初步解决方案。在西宁综保区举办的招商路演上，省内外企业围绕AI时代全球获客、出口韩国农产品前置检测通关、果蔬出口实战经验等主题作分享，青海本土企业和东部服务商、贸易商坐在一起谈合作、建联系。

“前置检测”能让青海出口韩国农产品缩短通关时间、降低检测成本，AI获客则为中小企业提供了低成本拿海外订单的新路子。几场交流下来，企业对海外市场需求和准入标准心里有了数，有的当场明确了出口方向和合作对象。青海与山东、福建等跨境电商发达省份的联系由此拉近，共建产业带、共享海外仓、联合参展这些长效合作有了扎实基础。

一家做枸杞加工十多年的民营企业负责人给记者讲了段经历。今年上半年，企业托外地服务商做跨境业务，对方不熟悉青海农畜产品报关规范，两批货被扣港口，滞港费交了不少；每月砸钱做营销，有效询盘却没几个，外贸毛利率才一成出头。后来接入青海本土外贸综合服务机构，包装升级、报关规范，通关效率上来了，上线几个月，面向俄罗斯市场的线上订单稳步增长，毛利率明显改善。

民族手工艺品在青海跨境电商产业里是一张亮眼名片。圣源地毯集团把国家级非遗加牙藏毯织造技艺和现代家居设计捏合在一起，手工藏毯通过跨境渠道走进德国等欧洲国家高端家居场景，产品远销欧美、中东等40余个国家和地区。

西宁市一名26岁的手工创业者做民族特色银饰产品多年，由于外语不过关、平台规则摸不透，产品上架三个月没开一单。今年他参加省商务厅组织的跨境电商实操培训，通过AI翻译、平台测款、合规指导的学习后，他的店铺上线28天等来了第一笔海外订单，如今月均稳定在40单左右。

光伏配套产品、锂电池已是青海外贸出口主力品类，但目前仍以传统大宗贸易为主，用跨境电商B2B对接海外小型工程客户的模式还处在摸索阶段。

放眼全省，西宁市核心载体的辐射带动作用持续释放。依托苏青协作机制，无锡成熟电商运营经验落地青海，一批返乡青年、本土创业者投身跨境赛道。但真正深度参与跨境电商的市场主体数量偏少，大量本土企业对新业态持观望态度，高原地区与生俱来的多重制约依旧客观存在。

正视短板：协同发力才能“变现”资源优势

企业的发展故事，既记录了“青货出海”的进展，也照见了高原发展跨境电商绕不开的难题。不靠海、不临边的条件下，物流、主体、人才等这些短板不会因通道修通就自动消失。记者走访园区、企业和监管部门后深切感受到：青海跨境电商整体上仍处在培育起步阶段。

物流成本和时效是第一道坎。中老铁路、中欧（亚）班列实现常态化开行，但运力主要适配大批量整箱货物；跨境电商订单讲究小批量、多批次，面向中小商家的拼箱集货能力还有缺口。有企业负责人给记者算了笔账：“整箱走班列成本可控，要是只有几批零散货，运费可能比货品利润还高。”青海海外仓目前主要集中在中亚少数国家，东盟、欧洲方向布局偏弱，自建仓投入大中小企业扛不动；高原生鲜农畜产品跨境冷链体系也有短板，特色果蔬想大规模线上出海条件还不成熟。

走访市场记者发现，青海有进出口资质的企业不算少，但真正深耕跨境电商的比例不高。不少传统制造企业守着线下老客户过日子，对线上平台了解有限，也没组建专门运营团队，担心投了钱打水漂，不敢轻易转型。大量农畜产品、手工艺品出自家庭作坊，产品标准化、溯源体系达不到海外要求，“好货卖不出好价”是普遍现象。本土缺少带动力强的跨境龙头企业，多数经营主体规模小、抗风险能力弱。

此外，跨境电商需要复合型人才，外语运营、海外营销、跨境合规、国际物流、知识产权，样样都得懂一些。青海本地高校相关专业供给不足，从东部引进成熟人才又面临薪酬、地域等现实障碍。不止一位企业负责人跟记者倒苦水：“都清楚跨境电商是方向，可招不到能实操的人，想转型找不到落地团队。”

有企业负责人坦言，“不少高原产品品质过硬，但国际检测认证周期长、费用高，拿到海外入场券并不容易。”也有业内人士指出：我省出口商品初级加工品占比偏高，自主品牌偏少，不少产品贴牌外销，附加值上不去。跨境支付、海外法务、汇率避险、知识产权维权等配套服务供给不足，中小企业应对海外规则、处理贸易纠纷时风险抵御能力有限。我省针对盐湖化工、农畜产品、民族手工艺品的场景化试点、专项扶持还得继续加码。

正视短板不是否定成绩，通道打通了，资源优势还要靠制度、人才、市场主体协同发力才能转化为竞争优势，立足高原要走出一条差异化开放之路。

站在“十五五”谋篇布局的新起点，共建“一带一路”走深走实，RCEP政策红利持续释放，西部陆海新通道建设提速，高原跨境电商正迎来新机遇。做强青海跨境电商，未来要建强跨境电商综试区、综合保税区、航空口岸、铁路物流基地等开放平台，培育壮大盐湖化工、清洁能源、绿色有机农畜产品外贸主体，把资源能源优势转化为出口竞争优势。省商务厅有关人员也表示，将依托黄河流域跨境电商博览会等平台，开展“走进产业带”系列活动，推动更多“青字号”产品通过数字化渠道走出国门。

对外开放不只是把货物卖到海外，更是以开放促改革、促创新、促产业升级。对青海而言，跨境电商不只是外贸增量来源，更是倒逼本土生产标准化、对接国际经贸规则的一剂催化剂。

立足高原，放眼全球。钢铁通道向西向南延伸，创业者们在摸索中笃定前行，高原之上“数字出海口”的故事还在继续，高水平对外开放必将为中国式现代化青海实践注入源源不断的动能。



中老铁路国际货物列车（西宁—万象）首发开行。



曹家堡保税物流中心进口法国原装红酒。



黄河流域跨境电商产业带活动授课现场。

文章图片由青海省商务厅提供

行走青海

祁连荒滩长出“摇钱草”

本报记者 谭 梅 通讯员 聂文虎 马军福

盛夏时节，海北藏族自治州祁连县默勒镇瓦日尕村草木葱茏。高海拔荒原之上，连片饲草铺展，草浪摇曳、草籽饱满，涌动着蓬勃生机。难以想象，这片绿意盎然的沃土，曾经是黄沙漫天、植被稀疏的退化黑土滩。阔别家乡数年，返乡牧民东巴穿行田间，轻抚饱满的草穗，感慨万千：“从前这里黄沙遮天，风一吹尘土遍地，草都不够牛羊觅食，谁也不敢想，这片荒滩能长出值钱的饲草，让我们年年稳定增收。”得益于国家政策精准扶持与科学系统的生态养护，昔日无人问津的荒滩，如今已蜕变为全村共享、持续增收的“绿色宝地”。

荒滩披绿：高原戈壁焕发新生机

草原是牧民赖以生存的根基。曾经的瓦日尕村深陷生态与发展困境，村内克什查滩水土流失严重、植被稀少，长期过度放牧导致天然草场承载过重，草畜失衡成为制约乡村发展、影响牧民增收的突出难题。生态退化制约养殖产业，养殖压力又导致草场过度利用，恶性循环让乡村发展举步维艰。

为破解发展困局，瓦日尕村坚持生态优先、绿色发展，靶向攻坚草原保护、退化土地修复等重点难题，因地制宜探索出“草畜联动、种养结合”的生态与产业协同发展新路径，实现生态修复与乡村振兴双向赋能、同频共振。

默勒镇党委书记欢公才让表示，经过多年系统治理，瓦日尕村生态环境实现质的跃升，草原愈发葱郁、大通河愈发澄澈、高原蓝天愈发明净，持续向好的生态底色，为特色产业落地发展筑牢了坚实基础。

生态蝶变离不开项目赋能与精准施策。2022年，依托中央衔接补助资金与当地县级配套资金，总投资532万元的标准化饲草料基地项目落地瓦日尕村。项目从133.3公顷试种规模起步，持续优化种植与管护模式，目前基地管护面积已超533.3公顷，配套建成网围栏、贮草棚、物资库房等基础设施，形成标准化、规模化的高原饲草种植管护体系。

高寒地区种草，技术突破是核心关键。青海省畜牧兽医科学院全程提供无偿技术支撑，针对本地高海拔、低温干旱、黑土滩贫瘠的特殊条件，开展多轮草种引种试验与技术攻关。经反复筛选研判，早熟禾、中华羊茅凭借耐寒耐旱、固土性强、适配度高的优势脱颖而出，既能高效修复退化黑土滩、改善区域生态，产出的饲草又能充分保障本地牛羊养殖需求，实现生态效益与产业效益双赢。

基地严格遵循高原农事节律，抢抓春季土壤墒情窗口期统一播种。夏季，连片饲草扎根固土、阻沙保水，持续修复高原生态；秋季，牧草集中收割打捆、草籽精细分拣，饲草与草籽畅销省内及甘肃、四川等周边牧区。曾经荒芜的黑土滩，如今形成鲜草、草籽双收益模式，每年为村集体稳定增收30万元。一捆捆草墩、一袋袋草籽，是荒原复绿的生动见证，更是瓦日尕村产业振兴的硬核底气。

寸草生金：特色草场铺通致富路

“从前无人问津的荒滩，如今变成了稳增收的金草场！”在基地务工的牧民望着连片绿草场，满是欣喜。瓦日尕村的蝶变，源于“党建红、生态绿、饲草金”三色共生的发展思路。村里以党建为统领，以生态保护为底色，以饲草产业为支柱，让不起眼的“小草墩”，蜕变为带动群众致富的“金草垛”。

为破解草场地块零散、管护低效、难以规模化发展的难题，村党支部组织党员带头整合零散集体滩地，盘活闲置土地资源，搭建“政策资金托底、科研技术赋能、村集体统筹运营”三方协同机制，为饲草产业长效健康发展保驾护航。

村里创新推行“集体统管、党员分片、专家驻场”三级管护模式，将党建力量嵌入土壤改良、草种配比、草场养护全流程，精准破解高寒地区规模化种草的技术与管理难题，持续提升饲草产量与品质。

如今，六村联合产业化公司统一运营基地，产出饲草优先保障本村牛羊越冬需求，就近补齐饲草短板，有效降低牧民养殖成本。这一模式既缓解了天然草场放牧压力、筑牢草畜平衡根基，也让畜牧业摆脱“靠天吃饭”的困境，实现稳产稳收。


耕种草籽。 聂文虎 摄

同时，饲草基地常年设置护草、分拣、仓储等10至15个公益性岗位，年均带动40余名脱贫户、低收入牧民就近务工。群众足不出村就能就业增收，切实实现“家门口就业、稳得住增收”。

截至目前，基地投产四年累计创收91万元，全部固定资产归村集体所有。收益规范分配，既保障产业持续迭代升级，又让发展红利精准直达家家户户，为乡村振兴筑牢了产业根基。

烟火暖心：乡韵温情凝聚邻里心

产业发展的温度，最终落脚于百姓的烟火日常。每到饭点，瓦日尕村村委会食堂炊烟袅袅、暖意融融。务工牧民、村内留守老人围坐一堂，酥油奶茶醇香浓郁、清炖牛羊肉鲜香扑鼻，锅碗交响、闲谈笑语，满是质朴温暖的草原烟火气。

“大家多吃点，吃饱吃暖！”默勒镇瓦日尕村党支部书记郭永光时常与牧民一起就餐，聊收成、谈发展、话家常。

“干完地里的活，能吃上一口热饭，和邻里聊聊天，心里特别舒坦。”就餐的牧民纷纷点赞。对村民而言，村委会的大锅饭不仅是饱腹的一餐饭，更是凝聚乡情、沟通民意的“连心台”。

依托饲草产业稳定收益，村里常为务工群众、独居老人、困难群体提供免费餐食。同时，以食堂为载体延伸服务触角，让方寸食堂成为凝聚民心的暖心港湾。

饭桌之上，温情融融、议事融融。草场管护、产业分红、乡村政策、种养技术、邻里琐事，大家围坐畅谈、有事共商、难题共解。既消解了邻里隔阂，也让惠民政策深入人心，让乡村治理更有温度、更有实效。

从黄沙荒滩到万亩绿毯，从靠天放牧到草畜双赢。瓦日尕村用一棵棵小小的“草墩墩”，撑起了高原牧区生态美、产业兴、百姓富的振兴图景，为高海拔乡村生态产业协同发展交出了一份鲜活亮眼的基层答卷。