

搭乘跨境电商东风，江苏中小外贸企业理性转身——“攒细单”闯全球

在常熟，一家文具企业每年推出近百款新品，通过加工贸易政策将进口成本压下来，今年前 8 个月出口额同比增长约五成；在南通，一家贸易公司单日通过跨境电商出口商品 500 多票，总货值不过 8000 元，复购率却持续走高；在徐州，植物猫砂企业将农作物副产物加工成环保产品，远销 42 个国家和地区……这些场景的共同点在于：订单不再动辄以百万千万计，而是细碎、高频、小批量。

所谓“细单”，是指单笔金额较小、批量不大、品类分散、交付周期短、频次高的订单。这类订单往往被大企业忽视，却恰恰契合中小企业的比较优势。如今，海量中小微外贸工厂告别过去依赖大批量海外订单的模式，借助跨境电商、海外仓、市场采购等新模式，以小批量、定制化订单稳住海外市场。

从“等大单”到“攒细单”，企业变得日益理性。南通一家纺织企业的负责人对此颇有感慨。在一次跨境电商选品会上，一位跨境电商卖家提出一笔 500 到 1000 台的小批量订单需求。放在过去，“这样的订单量可能都不好意思开口”，但现在企业的态度是：“小订单也接，大市场才闯得进去。”

“以前我们也想接大单，但一单下来，光垫资就压得喘不过气，万一对方拖欠货款，公司可能直接倒闭。”一位从事五金配件出口的中小企业主坦言。对中小企业而言，与其在大单的红海中厮杀，不如另

辟蹊径。

乘着政策红利和跨境物流便利的东风，越来越多江苏企业加速布局海外市场。位于常熟的江苏祥兆文具有限公司专注于笔类产品的研发、生产与销售，每年可推出近百款材质不同、功能丰富的新产品。“每年 9 月‘开学季’都是全年产销高峰期，研发、测试、生产连轴转。”该公司总经理孙全兵说。

跨境电商的兴起，让中小企业可以直接触达海外终端消费者，也让“细单”变成日常。这一新兴业态也让更多设计精巧、特色鲜明的文具产品在海外市场“破圈”。南通凡众国际贸易有限公司的发货仓货架上摆满双面胶、打孔器等各类文具产品。9 月的一天，该公司通过跨境电商渠道出口笔记本、胶带等文具用品 500 多票，货值约 8000 元。“国外消费者借助跨境电商配送网络，可直接从国内的电商平台上采购他们心仪的产品，我们这边直接组货发货，省去不少中间环节，整体效率大幅提升，产品复购率很高。”该公司负责人周伟介绍。众多企业称，过去依赖外贸公司或中间商，订单是大是小全凭别人说了算；现在通过亚马逊等电商平台，企业自己就能测款、迭代、复购。

“细单”模式看似门槛低，实则对企业的综合能力提出了新要求。在周伟看来，数字化能力是基础，从选品、定价、投流到物流、售后，每一个环节都需要数据驱动。同时，供应链协同是关键，“细单”

要求供应商、工厂、物流服务商高度协同。政策“铺路”也让“细单”不再“细碎难”。“细单”模式对企业运营能力要求不低，对监管部门而言，挑战同样在于如何让碎片化的贸易变得“合规且高效”。

近日，在常州港录安洲码头，一个装载 4 艘水上游乐汽车船的集装箱顺利装船发往海外。小众特色产品出口的流程细、品类新、个性化强，通关保障更需精准发力。“这是我们口岸首次通过集装箱海运模式出口水上装备。”常州海关货物查验科副科长仇剑介绍，“对出口水上装备的这一类中小微企业，我们将继续加强与口岸各单位的协同联动，依托‘提前申报’‘预约查验’等便利化举措，针对性解决企业在出口环节中遇到的难题，持续为国货出海保驾护航。”

依托本地农作物副产物资源优势，徐州精准锚定“宠物经济”赛道，大力发展环保型植物猫砂特色产业，将农林加工副产物转化为高附加值宠物消费品。徐州植物猫砂品类丰富，涵盖木薯猫砂、绿茶豆腐猫砂等 10 余个品种，已远销 42 个国家和地区。

不靠大单靠“细单”，不是退而求其次的选择，而是一种更可持续的生存智慧：更快的反应速度，更低的试错成本，更稳的现金流。当中小企业不再被动等待大客户的垂青，而是主动在跨境电商的流量里、在海外仓的库存里、在每一个复购订单里经营自己的生意，出海的故事，也变得更加细密而坚韧。（宋晓华/文）

中国江苏

Jiangsu China

联系电话: 0086-25-58682201

E-mail: xhbw@xhby.net

欲知更多新闻, 请扫描右侧二维码浏览 Jiangsunow 网站。



连岛中心渔港

9 月 16 日中午 12 时，北纬 35 度至北纬 26 度 30 分之间的黄海和东海海域结束四个半月伏季休渔期。至此，2026 年中国海洋伏季休渔期全面结束。图为连云港市连岛国家级中心渔港，渔船驶离码头赶赴渔场。 王春 徐晶晶 / 摄



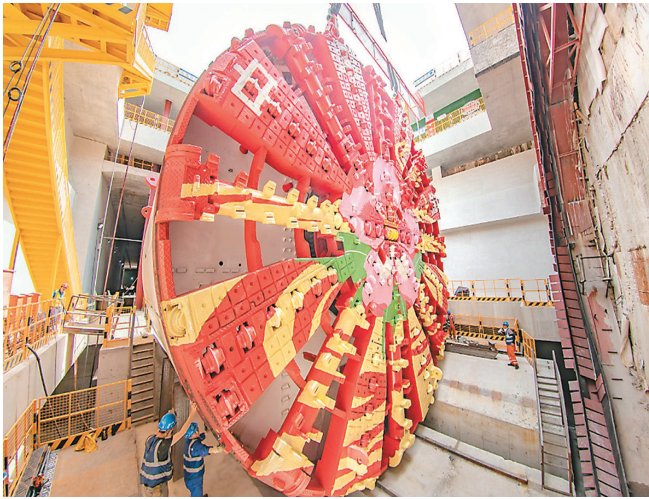
江阴靖江长江隧道是江苏省重点交通工程，目前已进入收尾阶段，交通标线设置、标识标牌安装基本到位，亮化测试同步开展，项目计划年内建成通车。图为 9 月 17 日拍摄的隧道南接线施工现场。 施柏荣 / 摄

“先锋号”超大直径盾构机刀盘下井

9 月 17 日，随着 400 吨、800 吨两台履带吊精准配合作业，涂装桃花图案的“先锋号”超大直径盾构机刀盘顺利下井。该盾构机将应用于中国首条穿太湖超大直径盾构隧道——锡宜 S2 线穿太湖隧道段，预计 11 月始发，开启掘进施工。

锡宜 S2 线全长 61.48 公里，设计时速 160 公里，全线设 9 座车站。其中，穿太湖隧道段是全线控制性核心工程，创新采用 4 台 14 米级超大直径盾构机分 5 个区间掘进施工，隧道总长 21.6 公里，将穿越梅梁湖、竺山水域及马山镇陆域。

“刀盘是盾构机的核心部件之一，其结构设计及安装精度直接关乎隧道掘进的施工效率与安全质量。”中铁十四局项目盾构副经理田兆平介绍，针对锡宜 S2 线陆域段“上软下硬”、基岩入侵等复杂地质，项目建设团队对“先锋号”



9 月 17 日，涂装桃花图案的“先锋号”超大直径盾构机刀盘顺利下井。 受访者供图

盾构机刀盘采用带压复合设计，集成滚刀、切刀、边缘刮刀等多类型组合刀具，适配软土、硬岩等不同地层。

未来，锡宜 S2 线将串联硕放机场、无锡火车站、宜兴高铁站等市域交通枢纽，全线建成后还将与无锡地铁 1 号线、锡澄 S1 线相连，打造锡澄宜一体化轨道交通新格局。（田墨池 / 文）

百年侨批首度整理公开 重现“大天球马戏团”下南洋传奇

近日，江苏溧阳的孙氏家族首次整理并公开了一批百年侨批、家书、老照片等珍贵资料。循着这些史料，我们走近“大天球马戏团”孙锡亭及其后人“下南洋”创业的传奇经历。

“每日公务太忙，生意越做越大，手下百余人吃用，并禽兽等数十项开支，每日要四十元……”孙耀明拿起一封泛黄的侨批读了起来，“大伯孙锡亭是南洋大天球马戏团创始人，这封大伯写于 1939 年的侨批是寄给我父亲孙秀清的。”

孙家保存的百余封侨批、家书记录了一个海外华人马戏团从诞生、兴盛，遭受战争摧残，战后再创辉煌走向最终谢幕的完整轨迹。

孙锡亭原籍南京江宁，少年时随父母迁居溧阳南渡镇，1916 年，因遭遇生意失败及家庭变故，孙锡亭决定下南洋。

孙锡亭到南洋后，第一次近距离见识了欧美大型马戏团。他由此想到：为什么不能办一家属于我们自己的现代马戏团？1918 年，大天球马戏团终于在当时的英属殖民地新加坡正式宣告成立。

1941 年太平洋战争爆发前，“大天球”已历经二十余年的深耕发展，成长为当时东南亚第一流的马戏团。

1941 年底，太平洋战争爆发。1942 年，日军占领新加坡，大天球马戏团被摧毁。年逾花甲的孙锡亭悲愤成疾，于 1944

年初夏病逝。临终前，他对后辈留下最后嘱托：“倭寇无道，必不能长久。尔等定要继承吾志，努力恢复大天球之组织。”

1945 年二战结束后的南洋，百废待兴。史炳生、孙耀东等人，重新集资，使歇业三年八个月的“大天球”复办。在战后不到五年的时间里，马戏团声誉大振，规模逐步超过战前。

“现在马戏在檳城，恰好日本马戏也在檳城开演，真是不是冤家不聚头，结果马戏在檳城闹得满城风雨。一方面是为了我国的民族艺术不肯低首于人，再者，他是我们仇敌……”孙耀明特意找到长兄孙耀东于 1956 年寄来的侨批，“这不仅是一场商业竞争，更是一种民族尊严的表达。”

1950 年 3 月，“大天球”赴香港公演期间，他们高调打出“中国大天球”旗号，在主帐篷升起五星红旗，昭示爱国之情。《大天球专刊》中写下“我们的愿望”：“总有一天我们要和祖国的同胞见面，使他们亲眼看看，中国人也有着一个宏大的马戏团，正在与世界各国的马戏团竞争着。”

今年 3 月，取材于大天球马戏团家族史的虚拟制作短片《大帐篷下》在新加坡已正式开拍。

从百年前的“大天球”到今天仍活跃在各地的杂技团，中国杂技走向世界的脚步从未停歇。



九月十六日，二〇二六海峡两岸（昆山）中秋灯会在昆山启幕。 袁新宇 / 摄