

应对阿里巴巴“一达通”，宁波出口代理企业探寻互联网创新合作之路 甬版外贸服务补贴方案出炉

《阿里一达通平台推出新招引发行业震动》后续

昨日，大道商诚网、世贸通、全球贸易通等外贸互联网电子商务平台联合举行了一场主题为“出口代理业迎接互联网创新主题沙龙”的活动。在沙龙上，出口供应链综合型电子商务平台大道商诚网（www.gttown.cn）宣布联合宁波佑浩进出口有限公司推出了类似于“一达通”的免费出口代理和反向补贴方案。大道商诚网还联合佑浩公司向宁波出口代理行业和外贸综合电子商务服务平台发出倡议，号召宁波同行加强合作，借助互联网科技整合出口供应链，以降低外贸运行成本，提升宁波外贸的国际竞争力。

记者 殷浩 通讯员 方波



“大道商诚”网页截图



“一达通”网页截图

甬版补贴方案力度大

此前，加工企业要出口货物需找代理出口公司，还要支付一定的代理费。但从5月13日起，出口商只要委托阿里巴巴旗下的外贸综合服务平台“一达通”做通关、外汇、退税等服务，不收取任何的基础服务费，还可获得“一达通”提供的外贸服务津贴。一家企业如果通过该平台完成了100万美元的出口，就可获得由阿里巴巴发放的最高可达3万元的补贴。

宁波作为外贸大市，拥有出口实绩企业1万多家，大部分流通型外贸公司都涉足出口代理业务。这一方案的实施在宁波外贸界反响强烈，众多代理企业在商讨应对之策。

在昨天的沙龙上，大道商诚网与佑浩公司发布了宁波版的外贸服务补贴方案：由出口代理企业佑浩公司为出口制造商提供代理出口服务但不收取费用；同时由大道商诚网根据相关业务单据给予每出口1美元3分人民币的补贴；符合其他条件的出口企业还可获得退税融资、贸易融资和最高100万元的信用贷款。据悉，这一补贴方案将从6月1日起正式实施，补贴力度比阿里巴巴的“一达通”更大。

宁波佑浩进出口公司总经理黄小军告诉记者，她从事外贸及相关行业10多年，深感出口代理行业生存不易，公司与大道商诚网决定开展合作，是为了应对“一达通”“0代理+反向补贴”带来的冲击。

黄小军表示：“即将推出的外贸代理零收费服务，出口越多优惠就越多，出口100万美

元就可帮企业节省代理费5万元人民币，还能在大道商诚网获得补贴。”

昨天，宁波旭日进出口公司业务经理张健也来到了沙龙现场。“我们还在观望，预计会对公司架构和业务进行调整。”张健告诉记者，他们公司是一家工贸一体的企业，就生产加工业务来说，他们是欢迎“0代理+反向补贴”政策的，但从贸易方面来看，相当于贸易板块要被解雇了，以后就没有生意做了。

线上线下寻求服务合作

在昨天的沙龙上，大道商诚网还与宁波佑浩联合发出了倡议，号召宁波的出口代理企业和外贸电子商务服务平台联合起来，以延长服务产业链，通过为出口制造商提供更多更优的服务来应对“一达通”的冲击。这一倡议也得到了世贸通CEO纪福建、全球贸易通CEO陈建旭等外贸电商平台高管的响应。

世贸通CEO纪福建表示，“一达通”目前的补贴方案确实会对宁波的出口代理和世贸通带来一定的冲击；但从出口供应链的现状来看，出口商不仅仅关注代理费用的问题，他们还关注有没有优质的买家可供合作，是否有优质的物流服务，还有能不能获得低成本和便捷的融资等各类因素，因此整个出口服务行业包括线上线下的服务商都可以合作起来，通过更加细化的服务，来发展更多的客户。

全球贸易通CEO陈建旭也表示，全球贸易通是通过多语种的搜索引擎服务来帮助出口企业找客户的，全球贸易通可以与大道商诚

网、世贸通以及出口代理企业、外贸工厂等开展紧密型合作，构建起一条价值服务链，这样可以降低各业务环节的成本，从而构筑起新的服务优势。

类似于“一达通”的国际贸易服务平台——宁波世贸通已在着手整合行业资源了。5月22日，世贸通、畅想软件、海商网和外贸科技四家公司将发起创立“外贸服务产业联盟”，以服务为核心，以信息技术手段为支撑，汇聚国际贸易服务行业力量，为国际贸易企业提供“一站式”综合服务，并将推出总价为7万元的补贴政策。

差异化成行业发展方向

在昨天的沙龙上，与会的几家外贸代理企业和外贸电商平台负责人都认为，现在外贸形势不佳，出口代理行业竞争惨烈，生意不好做，无论是否有“一达通”带来的冲击，围绕出口供应链构建差异化的服务，是今后立足市场不被淘汰的关键。

“其实出口代理行业也在互相竞争，代理费已从3年前的出口1美元收1毛人民币代理费，下降到现在的4分人民币左右。即使没有‘一达通’的冲击，出口代理行业的转型也势在必行。”世贸通CEO纪福建表示。

大道商诚网市场总监陈威君也赞同这个观点。他表示，现在的海外市场，买家的资金周转压力也很大，迫切需要出口供应商提供赊销服务；而宁波乃至中国的出口商因为害怕海外买家收货后不能及时付款，造成资金周转不畅

或者无法回收，不敢轻易为买家提供赊销服务。在这种情况下，通过与中国信保或其他商业保险公司、商业银行以及外贸大数据平台之间的合作，为买卖双方提供赊销账期服务，就是一种方向。

“现在大道商诚网已经联合中国信保宁波分公司、海外保理公司和国内的商业银行，为买家提供赊销账期，为供应商达成交易提供帮助。”陈威君介绍说，今年4月，大道商诚网在美国进行了小规模推广，已获得了美国买家1亿美元的合作业务，今年6月美国买家将到宁波来进行采购说明会。“我们现在向海外买家推出的赊销服务很受欢迎。大道商诚网国际站还在试运行，注册的海外买家已突破100人。今年6月，我们还去欧洲进行推广活动。”陈威君说。

全球贸易通CEO陈建旭也认同拓展差异化服务的发展方向。陈建旭告诉记者，全球贸易通目前向出口企业提供多达20个小语种的服务，主要为企业拓展新兴市场服务，现在宁波有会员企业3500家，全国有18万家，多语种服务为中小出口企业拓展全球市场提供了最有效的平台。“我们的会员比较固定，一般不会转移，因为推广比较有效。”陈建旭表示。

“其实出口代理行业与互联网、出口供应链结合之后，可以创新的业务点很多，在物流、金融、信用评估等领域都可进行创新，并结合大数据应用，让出口商既能降低成本，又能得到优质的服务。现在大道商诚网已搭建起框架，正在完善物流等领域的服务，这些对出口商来说都是非常有利的。”大道商诚网CEO吴乐群表示。

未来可以搭乘私人飞机游览三门湾

宁海欲建通用航空产业区，一期建设水陆两类跑道

商报讯（记者 周雁 通讯员 周武军 陈云松）上个月一架私人直升飞机在象山松兰山起落的消息余波未了，坊间还在热议宁波何时能将私人飞机正规化。昨天，作为开游节的一项活动，在宁海举办中国（宁海）通用航空与区域发展研讨会上，私人飞机的问题似乎有了答案。宁海县委副书记县长陈陵际透露，就在宁海下洋涂，一个通用航空产业区已正式起航，一期工程将有36平方公里的区域进行水陆两类跑道建设。

争取3年后实现低空飞行

规划设计中的通用航空机场位于三门湾下洋涂区域，地面部分是一片滩涂与草地，空中部分处于民航航线的空档期，净空条件非常适合飞行领域在3000米以下通用飞行器。“现

在对于通用航空产业区的工作重点是基础设施建设，飞机起飞需要的跑道等硬件先搭建好，争取3年后实现公务机、救援机等航空飞行器的飞行。目前，下洋涂区域的地理条件适合飞机起降，当地还有一条护城河，适合作为水上飞机起降跑道的开发。”陈陵际告诉记者，为了合理布局产业，宁海县邀请了国内一流专家进行了长时间的论证与考察。

据悉，规划设计中的宁波三门湾通用航空机场，将以通用航空运营服务为核心，形成以保障服务、航空培训、商务配套和旅游休闲等产业协同发展新兴产业集聚区，并成为浙东地区重要的通航综合运营保障基地和通航产业发展示范区。

在这次研讨会上，宁海县与加拿大东西方航空管理有限公司、中科院浙江数字内容研究院签约，就通用航空项目达成战略合作。“这次引入

项目以飞机零部件生产为主，未来还将引入更多业态。”

坐飞机观光将成时尚消费

在一份通用航空规划示意图上，记者看到了这样的信息：以通航机场为核心，初步确定七大功能区域，打造以原名港镇为核心的航空风情小镇，为航空产业发展提供航空商务配套服务，并与胡陈港休闲度假区南部呼应，共同构建形成宁波三门湾地区旅游度假休闲和商务服务的产业高地。配套的项目包括飞行者之家、航空科技文化园、帆船天地、户外运动基地等与旅游产业密切相关的业态。

“虽然全省规划中的通用机场有7个，但我们有信心与周边形成错位，突出优势。”

陈陵际表示，宁海将通过发展低空观光旅游、航空体育及与旅游相关的通航运营产品，丰富旅游产品的内容，推动宁海旅游经济转型升级发展。

来自北京航空航天大学通用航空产业研究中心的高远洋博士介绍说，通用航空飞行并不是昂贵到遥不可及的旅游消费项目，在美国，6个人花费600美元就能搭乘小型飞机飞行1小时。随着中国通用航空事业的发展与普及，特别是在经济发达的长三角地区，私人飞机的消费一定会快速增长，未来到三门湾旅游，坐私人飞机俯瞰海景将会是时髦的消费方式。

记者了解到，目前国内已推出的通用航空旅游项目有“空中游长城”、“海洋节空中旅游·直升机看青岛”等。近年来，内蒙古、海南、河北等地相继成立通用航空公司，有的还建设了通用机场。