



强强联合 构建“互联网+外贸+物流”新模式 中基惠通打造国内首个外贸生态平台

昨日，中基宁波集团股份有限公司举行中基惠通战略合作伙伴签约仪式。中基宁波集团与7家物流企业、10家报关企业签订了战略合作协议。这也标志着中基集团独家打造的互联网服务平台“中基惠通”启动了物流服务板块，将带给中基集团及合作出口企业更多的优惠和便利。这也将是国内第一家推出“互联网+外贸+物流”这种新模式的外贸企业。

有关人士指出，互联网+是当今创新的风口，外贸和物流是宁波最具实力，也是领先国内的优势产业。中基作为宁波乃至国内领先的外贸企业，运用互联网技术，又整合了物流行业的优势资源，这对整个外贸行业的转型发展具有示范意义。

记者 殷浩



昨日，中基宁波集团与7家物流企业、10家报关企业签订战略合作协议。

优势互补，打造外贸生态平台

据介绍，中基集团旗下也有物流货运企业、报关公司，但此次中基选择了与物流领域的龙头企业开展合作，属于强强联合、资源共享。

中基这次签约的7家物流企业都是在宁波具有业务规模大、企业资质优秀、服务能力较强的行业龙头企业如中外运旗下公司、宁波港东南物流、宁波龙星物流、北京康捷空、简达货代、嘉宏国际等。而与中基首批合作的5家高级认证企业也是业务量较大，并在宁波海关获得高信誉资质认证的企业如宁波外联报关、宁波艾金报关等。“宁波海关首批认定了信誉最好的5家高级认证企业，这次全部都中基开展了合作。”中基宁波集团副总经理应秀珍表示，“我们中基是宁波外贸行业的龙头企业，也是海关高级认证企业，所以这样的合作是强强合作，将在外贸和物流领域形成新的优势。”

根据合作协议，这些报关企业、物流企业、货代企业主要是在中基独家开发的互联网平台——中基惠通上启动物流板块，使得中基旗下的分公司、子公司和外贸工厂能够通过中基惠通直接获得优质的物流服务、报关服务、货代仓储服务等，这样将减少中基旗下的分公司、子公司以及合作的外贸工厂在社会上寻找物流服务的的时间和消耗，降低成本同时获得更优质的服务。据悉，中基惠通原先以外贸业务管理和融资服务为主要板块，在单证制作、订单跟踪等方面带去不少便利，

也为企业在出口业务管理、客户维护、投保出口信用险、融资和避险等方面提供了服务。如今，物流板块的启动，使得中基惠通的用户迎来了服务的升级版。

“宁波市有3000家货代、物流企业，而我们中基的各个分公司、子公司和外贸工厂合作的货代物流企业就有1500多家，这些企业能力素质参差不齐，有些服务质量无法保障，有些收费高昂，影响到企业的发展。”应秀珍表示，“现在通过我们中基集团总部出面，与优秀的货代物流供应商进行洽谈，既保证服务质量，又保证收费相对合理，同时也给这些优质的合作伙伴带去了稳定可靠的生意，这也是我们中基惠通平台对合作伙伴的回报。”

宁波外运国际集装箱货运有限公司副总经理魏波在昨天的签约仪式上表示，宁波外运是海关高级认证企业，这次能够与中基开展战略合作，是一项有深远影响的举动；宁波外运将为中基惠通的会员提供订舱、报关、运输、仓储、通关等全系列的物流解决方案。

宁波电子口岸、宁波龙星物流等公司的负责人也在昨天的发布会上对即将启动的强强联合充满了期待。宁波国际物流发展股份有限公司副总经理徐伟表示，宁波电子口岸将在旗下的两大平台（分别是电子口岸和四方物流平台）为数据支撑平台，充分支持中基惠通，推动中基惠通建设成为外贸行业实施“互联网+”战略的标杆。

对于此次中基与各物流企业强强联合，在中基惠通这个外贸公共服务平台上启动物流板块，中基的合作供应商也表现得很有期待。

“中基前期在设计这个物流板块的时候，也来跟我们沟通，询问有什么需求。后来他们定方案的时候，我也有参与建议。我听说这个板块上线后，一些大的货代、物流公司都会上线，这样我们询价就方便，不用像现在这样一个个电话去打，去比价了，而且中基会有一个协议的优惠价，肯定会低于我们现在能够拿到的价格，这对我们很有利。”宁波杰牧丝制衣有限公司单证部经理沈丹萍很

由外贸企业去整合物流货代是有较大难度的，因为外贸物流链涉及环节多，包括工厂、货代、拖车、码头、仓库、船公司、外商以及海关、商检等多家单位。同时，外贸物流运输的时间难以控制、旺季订舱难，宁波地区货代多，货代运费账期长、收款风险大，很少有外贸公司能有实力和意愿去操作这个难度很大、花费精力很多的事情。

而这次中基惠通联合行业领先者推出物流板块，这次资源整合开创了“互联网+外贸+物流”的新模式。在以往，“互联网+外贸”和“互联网+物流”的探索者不少，但将这三者综合起来的，成功的案例并不多。因此，中基以其接近30亿美元的年进出口额来引导资源，也引起了业内的关

优化服务，惠及平台供求各方

希望立即能够使用到中基惠通物流板块，“听说仓储场地还可以来工厂帮忙把货物拖到工厂，这样我们找拖车卡也省了，而且服务和价格都很有优势。”

负责该系统开发的中基宁波集团技术开发部经理邱华杰向记者介绍，中基惠通板块启动后，将给中基惠通的用户带来如下的便利：

一、对报关、仓储、物流的服务，都可以实现在线查询，并线上一次性下单。不用像以往一样挨家挨户去询价、谈价格，中基惠通集团总部的优势与合作伙伴确定一个最优的协议价。

二、对工厂出口的货物出运信息实现全程可视化。

工厂、外贸公司及相关环节可以随时查询货物在什么位置、有没有到达码头、有没有出运等，实现从工厂货物出运到目的港的全程可视可控。在这个过程中全程保留相关数据确保贸易真实性，一旦发生客户不付款等情况可以随时提供追索的证据。

三、即使在旺季期间，部分合作仓库也可以为中基惠通的用户提供优先入仓的VIP服务。其他环节也有绿色通道等服务。

四、由于中基和中基惠通的合作伙伴都是海关高级认证企业，因此可以得到海关绿色通道服务。部分查验项目可以在征得

海关同意后实现前置监管，确保通关顺畅，确保货物及时赶上船期。

五、整个页面操作方便，适合外贸工厂的操作习惯和需求。

六、中基惠通将在7月份推出移动端服务，届时可以在手机上管生意。

“我们希望通过我们整合的优质物流服务商资源，既能使我们的平台用户得到优质的物流服务和合理的价格，这样可以增强中基惠通的服务项目和对客户的黏性，让平台能够更具价值，也让更多中小外贸企业能和我们一起进入外贸的互联网时代，提高效率和竞争力。”邱华杰表示。

优点突出，构筑智慧贸易新格局

注和好评。中基集团副总经理应秀珍透露，目前国家商务部也在推动外贸行业的创新转型，对中基惠通的创新举措也非常关注。

宁波铮华阀门管件有限公司总经理胡嘉林对中基整合物流领域的资源给予了很高的评价。他认为，目前宁波乃至中国出口货物多数是通过FOB方式出口（也就是离岸价模式，出口商不用负责海运到目的港），在这种模式下海运环节都是由买家指定船公司、指定货代、指定物流，因此这些船公司、物流公司和货代都是听从买家的要求，对供货商的服务并不是他们最优先的考虑事项。而中基集团整合资源，以中基每月高达7500多万美元的出口额来作为谈判筹码，推动货代、物流、报关、船公司等改善服务，

确保其中环节的顺畅，降低费用，是非常有震撼力的。“我觉得这种尝试有可能会改变当前FOB项下中国出口商的话语权和利益格局，至少能够让我们做外贸更加顺心舒心。”胡嘉林中肯地认为。

作为外贸主管部门，宁波市商务委员会对本土航母级外贸企业中基集团的这次创新也非常关注。市商委副主任刚勇认为，宁波出口企业以小微企业为主，但竞争也非常激烈，传统出口企业的生存越来越艰难，需要创新和升级。而中基集团的这次创新以中基集团本身所具有的良好资质和巨大体量为依托，以“互联网+”为核心动力整合资源，以量大面广的中小微企业为战斗机，将使得中基这艘外贸航母的战

斗力更加强大。这也为宁波的外贸流通企业转型提升提供了一个思路。

宁波国际物流发展股份有限公司副总经理徐伟则从互联网发展的角度对中基的这次探索进行解读。他认为，“互联网+”战略作为国家战略，正在各行业深入拓展，在这种情况下国际贸易与互联网的结合将更加紧密，谁能把优势资源有效地组合在一起，谁就能走得更远。当前在创新领域，商业模式、运营能力、技术创新能力、大数据分析等都是决定创新能否成功的决定性因素，而中基以其业务为龙头，将资源有效整合起来，创新了商业模式，一旦在技术应用和运营能力上有所突破，将成为外贸行业创新发展的标杆。