



邵一峰



中欧班列线路图。

中东欧班列改变了当地人的生活

记者 乐骁立

渝新欧、义新欧、汉新欧、蓉新欧、郑新欧……随着“一带一路”框架的不断落实，中欧班列已经成为横跨欧亚大陆、联通丝绸之路经济带、名副其实的“钢铁驼队”。

正是因为看到了中欧班列的光明前景，以及铁路货运比海运更快、比空运划算的独特优势，邵一峰创立了“铁大大网”。

今年4月，他旗下的德国西铁正式收购了波兰 CIS 公司100%的股份，并开始在欧洲建立电子商务的铁路快递产品。

“铁大大”的中东欧之旅开始驶入快车道。



像打车软件一样方便

铁大大网正在使中欧班列的物流像“滴滴打车”一样简单、便捷。去年，铁大大网营业额已经突破1亿元，年订单量突破1万票，进出口货值突破200亿元。

“中东欧的物流行业与国内区别比较大，首先市场细分程度很高，小货、散货、快递、邮政包裹等不同重量、不同种类的货品都需要不同的物流资质；其次是规范，对政策法规的熟悉程度直接关系到企业的发展；再有互联网程度很高——价格透明，效率极高，几乎所有业务都能在线上完成。因此，想进一步拓展业务，必须扎根当地。”宁波西铁供应链管理有限公司总裁邵一峰说。

通常的货代只能选择开通中欧班列的城市作为运输节点，而铁大大网基于强大的运输网络整合能力与智能算法，可以提供‘门到门’的服务。比如，起运地是在尚未开通中欧班列的温州，终点是中东欧班列同样尚未能直达的法国里昂，铁大大网智慧物流平台就能计算出运输线路——从温州起运，用短驳集卡或国内铁路运往成都、武汉、重庆或是深圳，并把所有线路的价格、时间一一算出，供客户选择，就像打车软件一样方便。

这就必须要求铁大大在当地建立物流体系与仓库。于是，为了更快融入当地市场，邵一峰选择收购波兰当地较大的物流公司 CIS，同时在波兰华沙着手建立欧洲总仓。

“中东欧国家的劳动力成本西欧国家的三分之一，物流成本也相对较低。”因此下一步，他还将在匈牙利等地陆续建立海外仓。

正在改变当地的生活

因为业务关系，邵一峰今年一直在波兰、匈牙利、拉脱维亚等中东欧国家之间穿行。

令他惊讶的是，波兰的饮食习惯跟中国差不多，爱吃饺子。

“从纬度上看，波兰比中国东北还高，因此酸菜、饺子这类食物也是波兰人的常见菜。此外，波兰人吃饭先喝汤。这些习惯让华人在当地生活很适应。”邵一峰说，“波兰的英文普及程度很高，国民素质也很高，几乎所有人都能说英语。日常生活的沟通便利程度比意大利、西班牙等国家要高许多。”

近年来，随着“16+1”合作的推进，中国人正在改变当地的生态。

“波兰人能够接受加班，这与西欧国家大大不同。”他说，波兰人勤奋、踏实，与宁波人的性格很像，很容易产生认同感。

波兰首都华沙有两个华人市场，基本是照搬义乌小商品城的经营模式，每天有大巴从拉脱维亚、立陶宛、捷克等地接客商来采购，提供一站式服务，深得当地客商喜爱。

同时，中国商人灵活的头脑竟能改变当地城市的发展轨迹。

“在波德边境有一座城市叫做斯路普隆尼亚，原本已经资源枯竭，日渐萧条。而中国人却发现了商机，在这座边城建海外仓能享受到德国性价比极高的物流服务，又能雇佣波兰廉价的劳动力。由于中国人搭建的物流体系完善，奔驰、宝马等也纷纷到此投资建仓，渐渐地小城有繁荣起来。”邵一峰介绍。

但凡事也有两面性，中国人的“活络”有事也会过犹不及。

“匈牙利是中国特别是温州商人最早出没的国家，温州的‘倒爷’在改革开放初期就坐着火车到匈牙利倒卖皮衣皮裤，渐渐站稳了脚跟。但久而久之，见利忘义，华人之间恶性的价格战导致假冒伪劣产品丛生，当地市场对中国商品的信心逐渐丧失，直到现在还难以恢复元气。”邵一峰说，“因此，中国商人当前应该在诚实守信、遵纪守法上多下功夫。”

慈溪·掌起
买厂房 找万洋
 面积任选 **500m²** 起 产权独立
 招商热线 **0574/63109999**