

## 互联网“+”出未来

面对现有的“生存考验”，宁波的物流人则是在危机中寻到了机会。

宁波顺圆弘通集团总裁周韶宇说：“互联网的出现，能让我们为客户创造更多的价值，而不只是一个赚差价的中间商。”

对贺舟舰来说，有了“互联网+”信息技术团队的助攻，物流企业便可以通过“一张网”，连接到全球各地的上下游节点和市场。现在，“大赢家”物流平台已经连接起了一两万注册人员和千余家企业，网点遍布日本、美国、德国等多个国家。

“一路走来，我们虽然走得很艰难，但目前已找到了商业逻辑和客群，只不过量还不够大。所以，作为一门生意，未来这块还是有机会的。我们相信，互联网能让资源匹配更高效、让合作更安全，而我们在做的事对整个行业有意义。”贺舟舰坦言。

无独有偶，宁波中基惠通集团股份有限公司副总经理赵园茗介绍道，作为“宁波外贸老大哥”的中基，也曾考虑通过互联网做一家物流平台，把几百家优质的货代和报关行整合起来。考虑这一举措的原因，正是来自于他们作为上游贸易商的亲身经历。

“我们现在做出口，十有八九是FOB货，都是由客户指定货代公司。但一些小型货代公司的服务质量参差不齐。比如一家工厂发货只发了裤子，但货代公司在报关预录入时填成了‘衣服和裤子’。责任明明在货代，海关却还是处罚了货主。”赵园茗说。

如果说负责出口业务的赵园茗，感受到的是货代公司的“信用问题”，那么中基宁波集团储运部经理吴庆元，则在大宗商品进口时，深切期盼着能有一家提供“一站式服务”的物流企业。

“我们当然希望物流公司能把报关、进口、拖卡全都解决。遗憾的是，在宁波，像这样‘全能型’的货代并不多：会报关的，没有车队；有车队的，不做报关……节点分散，供应链没有串起来。”吴庆元说，“更何况，如果车队没有按照我指定的方向开，或者中途出现意外，很可能会碰到‘拉了10个箱却丢了2个箱子’的事。”

赵园茗和吴庆元们的“痛点”，恰是“互联网+”物流未来值得考虑的方向。譬如，能否有一个整合物流全供应链的信息化平台？能否针对货主和货代之间由于应收账款而产生的“信用风险”，做一些供应链金融的配套？

除此之外，贺舟舰和林松，还看到了“跨境电商”这一“革命式”的新业态。贺舟舰认为，跨境电商的出现打破了传统贸易的模式，让“货权”再次回到了“发货人”手里。当发货人将这批货物直面海外的消费“C端”时，意味着物流人有了更多“大显身手”的机会。

这一点，世贸通外综服务平台已经开始行动。林松介绍道，在走亚马逊FBA仓的跨境电商方面，世贸通已经与第三方平台合作解决收汇的问题，而他们则能帮助小微企业“合规地”拿到出口退税。不仅如此，他还发现了未来一大可以延伸的服务方向。

“有一家客户在美国电商平台上卖晾衣架，因没有对美国市场做完全考量，导致了货物销量不佳。货物一旦卖不出去，不仅收不到钱，还导致库存积压在海外仓。作为平台，我们或许可以考虑做一些国际保理的合作尝试，帮助企业解决资金回笼的问题。”林松说。

## 驶向更广阔的天地

在“互联网+”的无尽想象中，迈向全球市场，是国际物流配送上游贸易商产业转移的必由之路。这条路如何走，一些宁波企业已经提上了议事日程。

顺圆弘通便是宁波国际物流“走出去”的先行者。总裁周韶宇介绍道，去年公司就已在“一带一路”沿线的东南亚地区，布局了马来西亚、泰国、越南、柬埔寨共四个点。就拿柬埔寨来说，他了解的情况是“整个西港已有了近千家中国的货代”。

在周韶宇看来，他的“走出去”布局，颇有一种“背水一战”的味道：“要想让企业在全域‘遍地开花’，我至少增加了800万元的管理成本。去年，我告诉我的团队，幸福是奋斗出来的，宁可现在缩衣节食，为了将来做强做大，再难也要走出去。”

随后，周韶宇分享了公司“走出去”后的“成果”：公司在柬埔寨布的点实力相对较强，而泰国和越南的规模相对较小，仅有十余人，暂时还不具备很强的“自我造血能力”。至于海外分公司的客户，几乎清一色都是中国企业，相当于即使向外“播下了种子”，但物流的决策权仍然掌握在母公司手中。

吕敏则指出，在谈论物流“走出去”时，也不是“说转移就能成功转移”，还得谨慎考虑。据她了解，“走出去”的成功案例大多是类似“中国外运”的大公司，或是像顺圆一样具备实力的“一贷”，而一些中小企业往往面临“水土不服”的困境，甚至不得不“逃回来”。因此在海外布点时，得仔细考虑当地的“营商环境”和“政治不稳定的风险”。

为什么不少宁波货代尚未开始转型？周韶宇认为，部分是像吕敏所说的“资金、技术限制”，另一部分则是“宁波这座城市太太好了”，“舒适区”限制了大家的“进取心”，“既不想出去，也不想让别人进来”。然而，想要在新一轮的行业洗牌中脱颖而出，恐怕容不得“小富即安”了。

另一个颇受关注的话题，当属中美贸易摩擦。在座谈会上，赵园茗和林松都提到了公司上半年的“逆势”表现：这两家大型外综平台的出口额均保持10%左右的增长，但增幅却同比有所下降。有趣的是，周韶宇认为，中美贸易摩擦对货代和船公司来说，非但不是“灭顶之灾”，反而是巨大的潜在商机。

“至少，中国对美国的进口是绝对少不了的，因为很多商品都是刚需。这样一来，很多货物都会‘拐个弯绕道而行’，这就为我们开辟更多的航线、提供更多的服务创造了机会。”周韶宇说。

宁波市社科院院长陈利权则表示：“宁波在历史上与日本的文化交流很深，在产业和技术上的互补性也非常强。我们更应该思考：如何筹划与日本相关机构对接，面向日本市场提前发力。”

我们相信，有了“互联网+”的助攻和“一带一路”的东风，再加上“勇立潮头”的企业家精神，宁波这艘“国际物流”的巨轮，总有一天会驶向更广阔的天地。



拉脱维亚商务参赞处供图