



坐拥年吞吐量超10亿吨大港 航运物流撬动千亿级市场 “航交会”能成为 宁波的城市新名片吗？

记者 严谨

港口，是宁波最大的资源。

“东方跃巨龙，呼吸四海通。吞舟十万吨，运货六级风。”当年赵朴初先生写下的诗句，与今日宁波港雄踞世界货物吞吐量第一大港的地位相得益彰。

背靠年吞吐量超10亿吨的大港，宁波的航运物流，无疑是个千亿级的市场。

10月14日，第三届中国（宁波）国际航运物流交易会暨2019“一带一路”国际口岸合作大会拉开帷幕，来自全球18个主要市场国家、全国近50个城市的客商云集宁波。

和去年一样，展会现场空前火爆——“人多得像春运一样，甚至下午3点半，因酒店接待能力有限不得不临时暂停进场！”

是什么给了成千上万物流人不远千里，自发奔赴宁波的动力？在复杂的国际形势下，这场专业性展会又标出了哪些行业风向？

1 逆风而行

在航交会开幕前夕，中美经贸磋商传来好消息——美国将再次暂缓对华进一步加征关税。参展的物流企业，特别是专注北美航线的小伙伴，对此颇为关心。

“因为贸易摩擦，上半年我们美线货运生意有所下降。一些工厂原本能卖30个货柜，现在只能卖6个。”一家物流公司的负责人说，“但这也有去年赶在加征关税前出货，提前透支存量的缘故。许多品类，美国仍无法找到中国以外的替代商，因此磋商成果并不出乎意料。”

尽管如此，针对2500亿美元中国输美商品的25%关税仍然存在。据宁波海关统计，今年1-8月，宁波对美进出口的商品总额同比下降了7.5%，航运物流势必受到传导。好在，许多企业“危中寻机”，找到了新的突围路径和增长点。

跨境电商，就是其中之一。

在参加本届航交会的100余家企业中，就有十分之一在现场打出了“FBA仓”转运和分拨业务的招牌——不单单是把货送给贸易商了，干脆直接通过海外仓，“门到门”地运到消费者手上。

“我们在美国布局了20多个海外仓，还专门做了针对B2小b的展销中心：一些当地的经销商，可以来我们的家居类展厅，下单后直接由我们的海外仓发货给消费者。”宁波正浦物流科技有限公司负责人凌小峰介绍道。

凌小峰看好跨境电商板块的前景：特别是在贸易摩擦下，宁波不少做OEM的工厂，开始在海外注册品牌，以提升利润空间。再加上，许多民营企业到了第二代接班的时期，这些年轻的80后、90后是电商“原住民”，这就给了物流商拓展服务配套的商机。

而向“一带一路”沿线国家拓市，不仅是工贸企业的点子，更是物流商转型的重要路径。

中基集团旗下的雅运坤洲，已经在柬埔寨、越南、老挝、俄罗斯等国家布点，在当地设仓库、雇佣当地员工。该公司总经理朱娴说，她相信未来的专线服务将愈发突出——

“因为贸易摩擦，我们许多客户在中间商的要求下，有了向东南亚设厂或采购的意向。另外，这些东南亚国家正在做基建，建高速、酒店、工厂……这些建材包括钢材、陶瓷都得从中国运过去。确实，走出去会有困难，但愿意尝试的人总会得到机会。”

2 拥抱数字化

“从前，货代只需从上游客户、下游船公司之间赚差价，就能衣食无忧。现在，互联网让信息更透明，要避免恶性竞争，必须要实现从“代理人”向“承运人”转变。”

这是宁波大赢家物流技术有限公司总经理贺舟舰的观点。

如果说，跨境电商让物流的“门到门”成为可能，那么航交会上出现的“技术流”，则令看似门槛低、劳动密集型的货代物流，有了更多新奇的想象——

易豹网络科技有限公司展示了今年刚上线的“智能通关平台”——

“传统的报关，是一件体力活。货代公司要交一叠纸质材料，报关行的员工必须手工核对，人工录入申报系统，再打印出来；现在，我们用人工智能，自动识别材料信息，货代公司只要‘一键发货’就能将报关信息和海关打通。”

该公司运营总监方良妹自豪地说，以前100票需要加班一整天才能完成，现在仅需几十分钟，通关效率因此提升了5-7倍。目前，公司的客户遍布700余家物流企业，间接服务了近万家外贸商。

青岛赋享信息科技有限公司，则带来了一套“数字化营销”的工具。“客户名：张三；运价：100美元；船期：10月30日……”就好比每天盯着微信后台数据的小编，物流公司也可以运用该公司的小程序，整出一套客户的“用户画像”。