



探寻宁波开放新动能⑧

物流外贸平台，如何助企“惊人一跃”？

本报记者 俞永均

重庆、武汉、广州、上海……在宁波国际会展中心10号馆三楼，铁大大网的员工忙碌地处理着来自全国各地的订单。截至昨日，这家跨境贸易物流服务平台今年累计订单突破3000票，成交近4000万元，已接近去年全年业务量的九成。

在跨境电商零售出口试行满半年之际，第一个吃到出口退税“螃蟹”的宁兴云平台迎来爆发性增长：刚刚过去的4月份，平台小包裹出口接近1万单，环比增长了数倍。

今年以来，我市物流平台、外贸综合服务平台发展态势良好，成为经济增长的新动能。来自省商务厅的数据，一季度，宁波外贸进出口增幅跃居全省第一，这其中各类平台功不可没。它们或从事以铁路运输为主的多式联运，或通过“线上服务+线下资源”提供一站式进出口服务，或组建联盟开疆拓土，助力广大中小外贸企业在新常态下成功突围。

铁路拼箱： 拼出亿元级市场

3月30日，2017电商武林大会正式启动，首届电商武林大会盟主“铁大大网”应邀分享案例。“我们希望在物流方面，做一个垂直的铁路货代。”铁大大网创始人、CEO邵一峰说，“铁路的价格比空运便宜三分之二，比海运快一到两倍。如果到中东欧国家，企业能节省两倍的时间，比如从宁波发往波兰华沙的货物，走海运是35天，而铁路只要12天。”

近年来，蓬勃发展的跨境电商业务，对传统运输渠道提出了新考验。为了缩短跨境商品特别是生鲜商品和新产品的运输周期，广大跨境电商企业不得不采用空运方式来运输。铁大大网瞄准了这些企业降低物流成本的痛点，用整合的铁路物流解决方案将这部分市场收入囊中。“我们提供从物流车上门提货，到自动分配最优装箱/拼箱方案，再到铁路运输、到港、清关，最后用欧洲当地的快递或邮政送货上门等一系列服务，既解决了运输成本高的问题，又减少了货物跨境清关等烦琐流程。”邵一峰说。

2014年，邵一峰创办了铁大大网，整合渝新欧、湘新欧、苏满欧以及德国铁路、哈萨克斯坦铁路快运等国内外铁路班列资源，旨在打造国内首个线上国际铁路口岸以及铁路拼箱运输服务平台。“传统B2B货代的商业模式会刻意营造信息不对称，以此赚取差价。同时，传统货代信息化不明显，货到了哪里、确切的到货时间等都很难查到。”他说。

基于此，铁大大网采用的是“铁路货代+互联网”模式，用户可以在线直接下单，免去传统货代中的电话、邮件反复沟通的烦琐流程。另外，平台即将推出智能物流



宁波国际邮件互换局堆满了邮包。(俞永均 摄)



首趟中欧班列(伦敦-义乌)从中国阿拉山口口岸入境。

(新华社发)

“我们希望在物流方面，做一个垂直的铁路货代。”铁大大网创始人、CEO邵一峰说，“铁路的价格比空运便宜三分之二，比海运快一到两倍。如果到中东欧国家，企业能节省两倍的时间，比如从宁波发往波兰华沙的货物，走海运是35天，而铁路只要12天。”

在跨境电商零售出口试行满半年之际，第一个吃到出口退税“螃蟹”的宁兴云平台迎来爆发性增长：刚刚过去的4月份，平台小包裹出口接近1万单，环比增长了数倍。

查询系统，只要输入始发地和目的地，系统就会自动给出最优物流方案，并即时报价。货物在途中支持随时查询物流信息，货物到了哪里、通关情况等都可以随时查询。

瞄准外贸订单小单化发展趋势，铁大大网开辟了新服务形态——拼箱，即将一个集装箱分包给不同的中小型客户，这样一个65立方米的集装箱往往可以服务很多客户。邵一峰认为，选择铁路拼箱，既是出于进一步压低成本考虑，又符合未来货物结构越来越小、发货越来越频的趋势。

成立不到三年，铁大大网已经在长江流域和上海、广州等大城市完成了布局，通过和全国各个中欧铁路口岸合作、签订稳定的包仓协议，为客户提供有弹性的铁路物流方案。同时，在国内和欧洲地区自建物流仓，武汉、重庆两个跨境物流监管仓正在筹建中，波兰物流产业园、德国汉堡及杜伊斯堡的物流产业园等也将落成。

2016年，铁大大网完成物流营业额4500多万元，拼箱约15000立方米，同比增长了20倍。其中，拼箱业务占到铁大大网主营收入的70%以上。今年以来，平台拼箱营收及订单数量仍在大幅上升中，预计全年物流营业额将超过1亿元。

小包出口： 零星小沙积成塔

在宁波国际邮件互换局，上万个邮包整齐地码放在通关区域，有条不紊地通过自动化分拣传输设备。随后，它们将搭国际航班直邮日本、俄罗斯、欧洲、美国等地。“现在，小包裹的出口和退税已成为平台的主营业务。”现场，宁兴云外贸服务公司总经理郑海波告诉记者。

去年12月，宁波宁兴云外贸服务有限公司收到了我市跨境电子商务零售出口货物的首笔退税款35.24元。之前两个月，平台客户的运动鞋、针织服装等商品通过宁波国际邮件互换局发往国外，成为全市跨境电子商务零售出口首单。

“宁波国际邮件互换局设立10个多月来，现在每天有五六万个邮包出口。”郑海波说，看好小包出口的发展潜力，宁兴云外贸服务平台开始侧重于小包裹的出口及退税，通过差异化竞争抢占跨境电商出口新“蓝海”。“3月份我们做了1000多单小包出口业务，4月份每天稳定在三四百单左右，仅上半个月就做了4000多单，出口目的地集中在俄罗斯、美国、加拿大等国家。”他给记者罗列了一大串数字。

与传统的一般贸易相比，小包出口的最大好处是灵活、时效性强，但因为金额小、报关烦琐，企业和个体经营者往往不去退税。为解决小包出口的退税问题，宁兴云专门开发了自动报关系统，客户数据传到平台后，整理完毕自动导入系统，并与宁波国际物流公司实现对接。借助这套系统，客户的小包出口退税业务全部交由宁兴云负责。“客户只要有税票就行了，其他退税手续我们会代办。”郑海波告诉记者，一个邮包少则退税二三元，多的有几十元，“一个月下来，很多客户拿到了几千元退税，上万元的也不在少数。现在，客户已经由以前的‘无所谓’变成‘有所谓’。”

除了出口退税服务，平台为出口供应商和小型外贸公司提供融资、市场拓展、大订单统筹、人员培训等服务，而海外的采购商可以通过平台实时了解其所下订单的生产进度、物流进度、产品认证情况等。“接下来，我们还会做跨境电商云平台，把所有数据在一个服务器上实现流转，最大限度节省中小企业的成本和时间。目前，宁兴云已实现与速卖通平台的数据连接。”他说。

未来，宁兴云平台还将推出一揽子服务解决方案，帮助广大中小外贸企业实现“抱团取暖”，助力传统企业转型升级。比如，考虑合作设立园中园，承接园区运营、人

员培训、产品开发、电商辅助服务、金融支持、平台建设等业务。“我们希望宁波国际邮件互换局能开辟专门的跨境出口区，助力我市小包出口实现质的飞跃。”郑海波表示，2017年平台预计实现进出口总额3000万美元，而去年为1000多万美元。

物流联盟： 增强会员话语权

2016年12月13日，第二届大赢家国际物流节在宁波举行，云集了国内20多个城市的1000多名物流精英。这是大赢家物流平台线下巡回论坛的一部分。

两年前，宁波大赢家物流技术有限公司创始人贺舟牵头组建了国际物流供应商联盟(SAIL)。该联盟以开拓全球市场，降低合作风险为目标，基于移动互联网平台为中小型国际物流企业构建起一个全球业务诚信合作网络。目前，联盟会员已经发展到1000多个，覆盖50多个口岸城市，包括越南、德国以及中国香港地区，其中核心会员145个。

“宁波发达的港口催生了体量庞大的物流服务业，形成了船公司、货代、拖卡、路上运输等多个专业服务环节，目前全市物流企业有3000多家。但与此同时，由于物流环节众多，信息不对称现象大

平台经济

平台经济，是指依托虚拟交易空间，为双边客户提供交易信息和交易机会，以促成双方实现交易并由此产生经营效益的新型经济形态。

量存在，需要有人居中协调，让整个物流供应链运转更加顺畅。”贺舟表示，从全球范围来看，物流联盟组织并不少见，目前做得最好的是世界货物运输联盟(WCA)，全球有5000多个会员，而且具有良好的盈利能力。

SAIL成立以来，开发推出了物流行业社交软件“货货APP”，除了类似于微信这样的人脉社交功能外，还有整柜、特种柜、拼箱、空运箱等国际物流运价查询，集装箱、船期跟踪等。目前，“货货APP”的注册用户已经突破1万人，并推出了小语种版本。同时，每年举办全国重点口岸行活动，推广SAIL联盟和“货货APP”，在大连、青岛、上海、厦门、深圳、重庆、南京、武汉等城市举行大赢家国际物流货货粉丝节活动，在德国汉堡、越南胡志明市以及中国香港地区也组织类似活动。

宁波发现国际物流有限公司成为SAIL的会员后，逐步建立了自己的海外代理网络，具备了为客户提供门到门全程物流服务能力。如今，这家物流企业已从传统的货运代理向跨境电商物流、贸易咨询等增值服务转型。

“我们的目标是，在互联网时代打造一个低成本、高效率的全球物流联盟，让更多的中小物流企业能够对接国际市场，获得更多话语权。同时，让全球各地的中小物流企业通过SAIL平台和宁波物流业合作，为宁波引进更多的国际化物流人才，让‘最后一公里’更有竞争力。”贺舟表示。

借助“互联网+”，充分叠加运输、仓储、单证、报检、报关、保险、融资、外汇核销、出口退税等多种功能；让中小微企业充分享受平台集成带来的资源优势和价格优惠，提高议价能力和市场开拓能力……眼下，我市越来越多的物流平台、外贸综合服务平台正在茁壮成长，这一朵朵“平台云”色彩斑斓，为宁波外贸经济带来新动能，让甬企在国际大浪面前“惊人一跃”。



B2 港航经济向枢纽经济突破



B3 甬企深耕“一带一路”

B4 穿越百年 跟着老外看宁波



新闻内存

“一带一路”跨境电商报告发布 俄罗斯购买力最强

本报讯(记者俞永均)近日，阿里研究院与DT财经联合发布报告，第一次以大数据的形式，描绘出跨境电商连接起来的网上丝绸之路。数据显示，中国与“一带一路”沿线国家的跨境电商连接指数前十名国家分别是：俄罗斯、以色列、泰国、乌克兰、波兰、捷克、摩尔多瓦、土耳其、白俄罗斯、新加坡。

阿里巴巴集团副总裁、阿里研究院院长高红冰表示，网上丝绸之路将成为“一带一路”建设的先导，跨境电商合作可以更好地实现“一带一路”沿线国家贸易畅通，更好地惠及当地民众。“一带一路”沿线国家中，俄罗

斯、乌克兰、以色列、白俄罗斯和波兰是购买力排名前五的国家。而摩尔多瓦是中国跨境电商出口渗透率最高的国家。中国制造的手机和零配件、时尚珠宝、女装、服装和配饰、美甲用品是最受欢迎的五大品类。特别是摩尔多瓦人，最喜欢跨境电商网购中国手机。不丹人喜欢跨境电商网购中国制造的服装和配饰。

由阿里研究院编制的“一带一路”沿线国家跨境电商连接指数，旨在反映中国与“一带一路”沿线国家在跨境电商贸易方面的连接紧密程度。出口指数越高，表示该国购买“中国制造”的商品越多；进口指数越高，表示中国消费者购买该国商品越多。