



通力合作养护供应链生态

互惠互利畅通产供销繁荣

链故事

“新能源汽车运往东南亚的话,你们可以提供哪些定制物流服务?”“我们公司的农机设备如何快速在非洲找到商家?”“哪个地方的政策最好?建厂你们是不是也可以帮忙?”……各路观众正带着不同的问题,期待在链博会供应链服务展区找到答案。该展区围绕从“端”到“端”全链路需求进行展示,分为综合物流、技术装备、综合服务等三个板块。供应链服务展区以多媒体、视频、图文穿插沙盘、模型、实物等展示方式,同时兼顾互动体验,生动、真实、全面展现供应链服务生态系统的成就,为全球供应链提供数字化、一体化和低碳的管理和解决方案。

我国国际物流网络正在不断加密延伸。来自中国物流与采购联合会最新数据显示,今年以来我国新增货运航线约180条,其中,欧美航线与亚洲航线超过一半。截至10月,中欧班列共开行14562列,发送货物157.9万标箱,同比分别增长6%和9%。目前,我国已与21个共建“一带一路”国家签署政府间国际道路运输协定,主要陆路口岸过货能力持续提升。

便捷物流高效链接起中国与东南亚电商市场。

4天之内,一批小商品包裹经过义乌网点上门揽件、中国海关报关、空运至马尼拉,再通过菲律宾海关清关,送抵圆通速递(简称圆通)在马尼拉当地的集运中心,然后由圆通在马尼拉的工作人员配送到客户手中。

在此之前,受制于基础设施不完善、区域划分模糊、地址和门牌号不清晰,加上当地消费者多习惯货到付款,东南亚物流一直存在派送难、效率低问题。

2022年4月,圆通在菲律宾起网,以大马尼拉区为中心,目前已建有1个国际集运、4个省级集运中心,超过130家终端门店,服务范围辐射包括首都马尼拉在内的菲律宾主要城市及地区。目前,圆通在菲律宾的派送成功率超过98%。在末端配送环节,圆通引进三轮快递车,解决了过去路况较差、摩托车载重量有限等因素造成的大件包裹寄送不便等问题。

除了在菲律宾布局,2018年圆通又开通了首条东南亚航线。截至目前,拥有超过40架B737中短程运输机运力,每周执行逾30趟航班,往返于中国和东南亚曼谷、吉隆坡、新加坡、马尼拉等主要城市之间。

在圆通看来,来自中国澳门的跨境电商客户,主营日韩东南亚的集装箱海运货主,急需国际供应链服务的轮胎橡胶制品厂商,前来咨询圆通在国际供应链领域的服务内容及配套能力。

针对国际贸易、跨境电商、高端制造业等主要客户,在链博会上圆通全面推出包含国际快递、国际货运、国际供应链、航空货运、关务、仓配、供应链金融等在内的多样化产品体系。例如,国际供应链可为消费电子、生物科技、高端装备、新能源材料等客户,提供仓储、“三单合一”清关、B2B派送、B2C派送等特色服务。

除了圆通等土生土长的中国物流企业,外资物流企业联邦快递也助力中国市场与全球市场的互联互通。联邦快递高级副总裁、中国区总裁陈嘉良日前表示,中国对外贸易的规模稳定,正是国际物流企业在华发展的商机和动力所在。

据了解,目前,联邦快递在中国每周运作300多个国际航班,通过位于广州的亚太区转运中心和在上海的国际快件和货运中心,以及位于北京、上海、广州、深圳的4个国际口岸操作中心和将在广州建立的华南操作中心,将中国客户与其全球网络紧密相连。

目前,中小企业在联邦快递的客户结构中开始占据越来越多的份额。在为中小企业客户服务的过程中,联邦快递发现,复杂的海关条例和关税税则是中小企业在跨境电商实际操作中的一大难题,影响了他们在国际贸易中的竞争力。此外,中小企业对成本投入更为敏感,在消费者不断提升的物流时效性需求下,中小企业急需高效、可靠、具有性价比的物流服务。

针对这一市场变化,联邦快递开发了相应的软件系统,能实时提供运送到上百个国家所需要的文件、计算所需关税和税项,简化了国际物流流程。在跨境电商中最注重的时效性问题上,通过分析海量位置数据和定制地图,联邦快递能够提供最优化的当地运输解决方案,大幅度减少了企业的中间成本支出。

陈嘉良表示,链博会为包括联邦快递在内的全球产业链、供应链企业提供了合作交流的平台。借助链博会的契机,联邦快递期待与相关产业携手前行,共建更加安全稳定、畅通高效、开放共享的国际供应链体系,成就全球经济的发展和繁荣。

便捷物流

成就外贸高质量发展



平台如何通过数字化联通海内外市场?

脉链集团的云南供应链共享平台有着自己的见解,“我们迫切需要通过数字化的透明共享,来弥合产业链上下游各环节的信息不对称,进而走出一条数字化时代‘买全球、卖全球’的道路。”浙江脉链集团董事长徐伟强说,数智化最大的意义就是标准、透明、提效、共享。脉链通过数智化把产业链各环节的专业化服务通过线上建立标准服务,如市场标准、品类标准、等级标准、共享品牌服务、信息化定制服务等,同时建设线下本地基础设施服务,如品牌推广展厅、海外仓、售后服务中心、连锁加盟中心等,让联合出海的品牌和产品全球本地化到达终端更高效、更扎实,让终端直采工厂降低成本,更安心。

一位约旦商人就通过脉链云南平台成功地将浙江五金产品和海外需求链接起来。据介绍,这位对北非五金市场需求非常熟悉的约旦商人,将当地的需求录入脉链云南平台,形成了平台采购订单,线上订单再通过脉链未来工厂平台精确发送到对应厂家进行生产,并且按照出口国认证标准实施品控。

能将千里之外的海外商家和中国厂家及时、透明地链接起来,这得益于脉链产业大脑的数字化系统共享。通过脉链云南供应链共享平台,商家按不同品类、不同市场、不同等级、不同标准可以快速定位产品信息。对商家来说,小订单有了大订单的价格和交期;对厂家来说,生产程序从原来先制造,再找订单,变为先有订单,再制造的良性循环。

徐伟强说,脉链的产业链创新运营模式是:开放资源、链接两端、推动协作、共享生态。脉链通过解决上游订单难、研发成本高的痛点,以及下游采购成本高、交易不透明的痛点,激活了平台两端的发展动力。

“在与脉链云南供应链共享平台合作之前,公司订单处理方面成本比较高。”浙江亨森百联工具有限公司总经理助理徐昕辰说,一方面,线下的散单、小单接单复杂;另一方面,订单查询统计分析需要人工查看手工单,耗时耗力。跟脉链云南平台合作之后,公司的订单处理效率得到质的提升,成本也得到有效的控制。比如,脉链云南平台的流程自动化功能,可以减少繁琐的手工操作步骤,以前走一个流程可能需要2天时间,现在在脉链云南平台上20分钟就能完成,全方位地帮助企业实现降本增效。

目前,脉链供应链已经服务浙江产业带企业447家,累计平台贸易额接近40亿元。

四川省港航投资集团有限责任公司打造的全球物流服务平台也给出了答案。该平台跳出传统物流发展模式,围绕“1+N”(1个全球物流服务平台总控中心、N个业务服务子系统)模式,建设运营云南物流外贸综服平台、四川地理标志产品服务平台等10余个省级平台,通过“科技+供应链金融”的方式赋能物流产业发展,利用大数据、人工智能、区块链等先进技术,吸引“货源企业、物流服务商、金融服务商、专业服务商、政务服务方”入驻平台,为多角色提供集全程物流、结汇退税、风险防控、供应链金融等于一体的综合物流贸易。

四川地标产品多为食品、水果、白酒、竹制品、工艺品等,其出口本身就需要企业合规资质、产品检验检疫资质、合规报关清关、境外知识产权保护与维权等多项细分需求。四川某魔芋面工厂想借助海外健康饮食的热潮开拓欧洲市场。对此,全球物流服务平台的运营团队之一四川丝路易购公司协助其分析目标市场客群定位和产品定位,企业最终决定在欧洲亚马逊平台开店运营,注册境外品牌,与专业设计师合作设计新颖的外包装,先小量试货后再集装箱运输,并通过贸易代理的方式为其提供极低成本的全程供应链服务,大大提升了魔芋面出口的经济价值。

全球物流服务平台自运营以来累计服务用户超10万,该平台已成为四川各地市州培育中小贸易主体的重要载体和挖掘贸易存量的重要工具。



数字平台

搭建「买全球、卖全球」之路



综合服务

提升商业竞争实力

当买方决定增加采购量时,宁波某贸易公司却愁眉不展。

该公司从事工艺品批发行业已经9年,通过赊销方式开展交易,但是由于流动资金不足而难以接更多的单,到嘴的鸭子难道让它飞了?

幸运的是,宁波某贸易公司了解到人保财险的小微出口信用保险保单,并在浙江某银行办理了贸易融资,从而加速了企业资金周转,“多亏了一份保单,帮我们解决了资金周转难题,达成了一笔大交易。”企业负责人感慨地说。

出口信用保险是承保出口企业在对外出口产品和服务的过程中,因海外进口商的商业风险及其所在国的政治风险而遭受应收账款损失的保险业务,是国际通行的、符合世贸规则的贸易促进手段。“出海”除了订单、物流之外,保险、金融、咨询等服务也是助力企业“出海”运营稳定、产业链供应链稳定畅通必不可少的工具。

近年来,人保财险充分利用遍布城乡的服务网络优势,持续拓展对中小微企业的供应链安全保障,大力推动出口信用保险向更“阔”的基层延伸。

“市场采购贸易”是国家支持的六大外贸新业

态新模式之一。为解决市场采购试点市场的商户“有单不敢接、有单不愿接”的难题,2020年人保财险首次推出“市场采购出口信用保险”保险产品。3年以来,累计为7万家义乌国际商贸城市场主体提供近5000亿元出口信用保险保障。2023年,人保财险独家承保山东东市场采购贸易出口信用保险省级续保项目,为临沂商城工程物资市场、烟台三站批发市场经营主体提供近千亿元风险保障。

2023年前10个月,人保财险出口信用保险在招标采购、跨境电商、外贸综合服务平台等外贸新业态、新模式领域,为超过2万家小微企业提供出口信用风险保障,保险金额近6000亿元。

此外,人保财险正在推进信用数字化核保平台建设,提高风险量化分析能力,完善风险动态监控体系,实现对供应链信用风险的高效管理,并为政府部门和客户提供更加多样化的风险减量管理工具和增值服务,逐步构建信用险“保险+科技+服务”的新商业模式。

人保财险此次充分利用链博会机遇,与全球产业链供应链各环节企业建立更紧密的联系,助力中国企业“稳链强链”。

国信国际工程咨询集团股份有限公司(简称“国信咨询集团”)展示的一个亮点,引来各地政府、产业园区和企业负责人的围观。“我们的园区正在招商,但对一些地区的产业缺乏更全面的认识,能帮我们导入企业吗?”参观展商们围坐在洽谈区,询问国信咨询现场工作人员有关选址和项目投资建议等问题。

“当前时代背景下,商业竞争实质上已经演变为区域产业链和产业生态综合实力的竞争。”国信咨询集团产业投资研究中心总经理李一斌表示,培育具有全球竞争力、生命力和品牌号召力的供应链、产业链及其产业生态,已经成为各地方政府、产业园区以及各链上企业共同的目标,也是地方经济发展、园区招商运营和项目投资选址首要考虑的因素。

为助力区域产业链的培育和打造,国信咨询集团依托强大的专业优势、资源优势和经验优势,聚焦关键问题和核心要素,面向政府、园区和企业提供全流程体系化的产业链培育服务,包括产业培育服务、产业赋能服务和项目选址服务。

