

# “用一杯咖啡钱送全球包裹”

物流

“双11”已经成为一场全球购物节。对身在异国的菜鸟比利时列日物流枢纽项目负责人孙铎魁来说,今年的“双11”很不寻常,因为菜鸟全球物流枢纽比利时列日 eHub 将在“双11”期间正式启用。eHub 将引入智能货站、智能分拨中心系统和其他自动化设备,极大提升中欧间电商包裹仓储、分拨效

率,这是菜鸟在欧洲最重要的物流基础设施建设项目之一,建成后不仅将从物流侧为中欧电商贸易提供有力支撑,也将有助于构建中国自主可控国际供应链体系。“近3年的忙碌,终于看到了丰硕的成果!跨境物流畅了,全球买、全球卖才能真正红火。”孙铎魁说。

## “双11”前建成列日eHub

2018年底,阿里巴巴宣布与比利时政府签署协议,菜鸟将在比利时列日机场租赁22万平方米场地,建设列日 eHub,最初的投资就达到7500万欧元。孙铎魁几乎同时跟进了这个大项目。

孙铎魁说:“2019年,频繁地飞来飞去,我差不多半个月在比利时,半个月在中国国内;2020年,疫情暴发,我们只能先派一位负责工程的同事到列日机场,很多事情‘远程协同’;2021年,我大年初三就飞到列日,一直没回国,现在项目组已有200多个同事,国内来的有,本地也招了很多,终于赶在今年‘双11’前建成了列日 eHub,既促进国货出海,方便欧洲消费者买买买,也能让国内消费者更快买到全球好物。”

在孙铎魁看来,列日 eHub 是中国物流企业出海在跨境电商领域的一个标志性项目,“‘跨境电商’这个名词大概从2011年开始出现,它的物流跟传统进出口贸易的大宗货物(往往用集装箱等装运,一般走海运)不同,具有小批量、高频率和碎片化特点,对物流的挑战和要求也更高。”

菜鸟列日 eHub 要突破的是航空链路。“比如一名欧洲消费者在中国电商平台买了一部手机,如果按传统走海运,不仅路上要二三十天,当下可能因为疫情而等待更多时间,运价也

要10美元以上;现在用菜鸟‘5美元10日达’产品,运费降了,还能大大提高时效,让更多商家能用一杯咖啡钱送全球包裹。列日 eHub 在其中的作用就是让原来分散到欧洲各机场的航空运输,更加规模化、集约化、数智化。同时,欧洲出口中国的企业也能越来越多搭上回程航班的便车,提升物流时效,节约成本,达成双赢局面。”孙铎魁介绍。

列日 eHub 网络的下一站,就是分散在各国的分拨中心。“双11”前,菜鸟位于比利时、西班牙、法国、德国、意大利、匈牙利、俄罗斯的7个分拨中心都将正式启用。

## 数智化技术随国货出海

数据显示,2020年,我国跨境电商进出口额达到1.69万亿元,增长31.1%,跨境电商规模5年增长近10倍。

今年上半年,中国国家邮政局大力推动“快递出海”工程,快递企业积极拓宽出海通道,加大海外仓建设力度,增强航空国际运能,依托当地加盟商快速构建海外网络。3家快递企业的自有航空公司全货机数量增加近10架,近20条国际全货运航线密集开通。上半年我国国际及港澳台快递业务增速近50%。

孙铎魁最近十多年的经历,也见证了我国跨境电商和物流的飞速发展。2008年,孙铎魁从清华大学毕业后,在英国从事能源数据方面的工程

师工作,后来短暂回国,又再度赴美国攻读硕士学位……“十多年前,我身在国外时,感受到国外确实有很多值得学习的技术和经验;现在呢,我们一直在追,很多方面已经实现了超越,比如物流数智化方面,我们的先进技术和经验就已经得到国外合作伙伴的认可。”

事实上,海外的物流数智化过程,并没有想象中那么迅速。例如清关及分拣过程中,操作员要把货搬走并在现场用纸笔记录,回到办公室登录系统后台,输入手写数据,再进行中转和处理。随着项目深入,他们逐渐发现,用了菜鸟的系统和设备之后,不再需要打印和手写,也不需要把结果带回去输入,只需要通过扫描和点击的方式,就能把信息实时同步传输。

“我们在列日 eHub 的任务之一,就是实现数智化,比如手持扫描仪 LEMO PDA 录入包裹信息、数字化通关系统实现物流信息追踪等等。”孙铎魁说。

再比如智能合单,这是菜鸟跨境包裹网络独创的数智化物流技术。当海外消费者使用同一地址在速卖通上不同店铺购物时,经过智能合单,不同商家的包裹会被打包成一个包裹,最终送到消费者手中。包裹将由以往30-50天的平邮线路升级到20天之内送达航空直达线路,部分地区可以升级为“5美元10日达”。

本报记者 金志刚

孙铎魁

菜鸟比利时列日物流枢纽项目负责人

# 一根吸管窥见全球贸易之路

义乌商人楼仲平,不愿意再被人称作“吸管大王”:“都当了大王了,还怎么进步?”尽管他所创立的义乌市双童日用品有限公司,是吸管行业当之无愧的隐形冠军——全球吸管产业几乎所有产品标准的细则条文都来源于“双童”提供的实践与验证支持。

创业至今,楼仲平挑过“鸡毛换糖”的扁担,也曾躬身于简

陋的家庭作坊。如今的楼仲平,带领企业行进在行业的“无人区”,更愿意做一个思考者,去探索中国制造业的创新发展之路。

一根根看似不起眼的吸管,见证着义乌这座浙中小城如何一步步成长为“世界超市”,也成为人们透视世界贸易的一个窗口。

## 一根吸管能做什么

在英文里,吸管和稻草是同一个词“straw”,也有不值钱的意思。在许多人眼中,这是一桩门槛低、单价低、利润低的生意。回首创业之路,楼仲平坦言:“吸管是世界上最难做的一类产品。它是附赠品,用的人不花钱,花钱的人拿来送。”

一根吸管还能做什么?面对追问,楼仲平一头扎进了这个行业,一干就是近30年。

1994年,在义乌农村两间租用民房里,楼仲平的吸管作坊开业了。依托义乌市场“前店后厂”模式,他们把生产出来的吸管用三轮车拉到小商品摊位上销售。“一米摊位”吸引客商采购,逐步积累客户资源,也开启了“吸管传奇”的第一步。

那几年里,抓紧时机接触网络、成为互联网“原住民”,是让楼仲平倍感骄傲的事情。借助互联网,他与同事“突破国门”搜索客户信息,再通过邮件、传真和电话的方式联系到各国客户。短短几年内,“双童”便打开了国际市场的大门。

## 老外订单来不及接

2001年,中国正式加入WTO。对于商人来说,这无疑是一个激动人心的消息,楼仲平也不

例外,对此他有着深刻的记忆:“我们曾经无数次展望想象过‘入世’对于中国企业带来的改变。”

这一年也正好是“双童”的转折之年。“我们租用了工业区的大厂房,有2万多平方米。”从最初的作坊企业、“草根”企业蜕变,从小农经济转为工业思维、互联网思维,“双童”逐步变为科学规范的企业。由于前期的积累,当时的“双童”已经成为全国最大的一家吸管生产企业。

楼仲平始终把“入世”看作中国经济国际化进程中的重要节点,不过在他看来,企业更多得益于“入世”前期开放的环境、政府的鼓励、民营企业的活力。“加入WTO确实是标杆性、里程碑的事件,但它对我们的意义更在于‘入世’过程中对民营企业的影响、对中国经济的影响。”

楼仲平记得,1995年开始,义乌市场上老外越来越多。“老外抢着进入中国,订单都来不及接。”“双童”从1997年开始做出口业务,发展空间拓展了,企业就像蛙跳一样快速成长。到2001年时,“双童”的国际贸易比例已达到60%以上;加入WTO的第二年,大幅跃升至80%以上。

## 制定行业“游戏规则”

拥抱海外市场的“双童”,很快接到来自TESCO、沃尔玛等行业巨头的大订单,接单量都

是10亿、8亿根起算。没有被大量订单冲昏头脑,当时的楼仲平反而踩了刹车——拒绝低利润的大订单,向“大象”说不,宁可接小订单。这就是后来为人津津乐道的“小客户原则”。

未雨绸缪的前瞻性决策,让“双童”走在行业前列。例如,楼仲平很早就意识到环保问题。2004年,“双童”就致力于节能降耗建设,成为义乌市首家国家级绿色工厂;2007年,“双童”研发出绿色环保的PLA生物降解吸管。

今天,走进“双童”的中国吸管博物馆,你会看到1000多种吸管产品:风车吸管、眼镜吸管、哈哈吸管,甚至还有可以当面条烧的吸管、当零食吃的吸管……所谓“喝饮料的吸管”,被当成玩具、礼品、艺术品、装饰品,赋予各种时尚元素。一根吸管里,可能藏着好几项专利,同样也凝聚着将一款产品做到极致的匠心。

从行业的省级标准到国家级标准再到ISO国际标准……今天的“双童”已然成为全球吸管行业“游戏规则”制定者。这也是无数买卖全球的义乌商人的缩影。乘着时代的波涛驶向全球大海,楼仲平十分感慨:“我们的发展得益于中国经济的开放。而我们就是坚定地做好一根吸管,从中透视这个时代。”

本报记者 杨洁

小商品

楼仲平

义乌市双童日用品有限公司创始人