

畅通新疆零担物流“大动脉”

发展“地瓜经济” 拓展全球市场

全媒体记者 陈洋波

慧眼发现商机,服务赢得市场。从做服装生意起家的义乌人鲍劲丰,“跨界”奋斗在新疆物流行业的“大动脉”上。如今的他,是新疆规模最大、网络最全的综合性公路零担物流企业——新疆大动脉物流有限公司的创始人,也是乌鲁木齐义乌商会的副会长。

“嗅到商机”激发创业梦想

1998年,鲍劲丰离开义乌,来到新疆做服装生意。“最早我在义乌办服装厂,当时生意不太景气,积压了不少存货。”鲍劲丰说,当时听朋友说新疆生意比较好做,也没多想就收拾了一些货出发新疆。幸运的是,大部分货都在当地批发市场卖掉了。

在批发市场做生意的过程中,鲍劲丰敏锐地发现,当时乌鲁木齐甚至整个新疆物流市场都缺乏规范和专业的物流企业,各区域之间的货物流通极不方便,再加上当时各类物流公司的诚信与服务不够,严重制约了当地物流行业的成长与发展。

“当时各种各样的物流公司都有,整个物流市场处于散乱状态。物流行业的人行门槛也很低,竞争十分激烈。”鲍劲丰说,因为长期无序竞争,大

多数人在进入物流行业不久后又迅速淘汰,主要原因就是服务不到位、诚信度差、得不到客户认可。经过长时间、多方面的市场考察,“嗅到商机”的鲍劲丰决定进军物流行业。

“物流是服务行业,想要做得长久,就必须服务到位。”鲍劲丰认识到,想要在物流市场做好做大,服务和诚信是根本。2010年新疆大动脉物流有限公司注册成立后,鲍劲丰首先明确的公司理念就是“以客户为本,服务先行”。

公司成立后,鲍劲丰在规范管理和诚信服务上下了不少功夫,每一名员工都要求做到对客户负责、对自己负责、对公司发展负责。“公司会经常组织工作人员学习,提高员工自身业务技能和服务意识。”鲍劲丰说,对于员工硬性的管理规定,公司从安全、装卸开票到运输送货等每一个环节,都有相关的规章制度且赏罚分明。

鲍劲丰表示,公司有了好的管理规定,才能更好地约束员工为客户提供服务的原则,也是为了让员工更好地服务客户。期间,公司在规定阶段会组织员工进行培训,让员工进一步提升服务意识,从而提高整体服务质量和

正是因为对市场的了解和公司定位的明确,鲍劲丰的创业之路用他的话说就是“走得一帆风顺”。“可靠的信

誉和优质的服务”、新疆物流市场良好发展形势,再加上各地州建设力度加大、物流需求增加,鲍劲丰的创业梦想也在这个“好时机”中大步向前。

近年来,新疆大动脉物流有限公司凭借实力和科学的运作理念,率先在公路零担物流行业推出“零风险”物流服务,获得社会各界的广泛认可,先后被授予“自治区青年创业就业见习基地”“重合同守信用”“新疆最喜爱品牌”“新疆最具成长礼企业”等荣誉称号,一跃成为新疆零担物流行业最具影响力的企业之一。

多元化满足服务需求

每天下午四时,在新疆大动脉物流有限公司总货场所在的新疆乌鲁木齐华凌物流园区内,工人们正忙着搬运、打包、装车,一派繁忙景象。“下午五点后园区车流量开始加大,全国各地运来的货物从这里分流到各个地区。”鲍劲丰说。

据了解,新疆大动脉物流有限公司总货场拥有1000平方米办公室及20000平方米货物转运场地,在当地的华凌市场、新东方市场、机电市场、亚中机电市场、商贸城等五大主要物流商圈均设有货运代办点,物流配送网络遍及新疆地州市以及周边80%县乡。

如今,新疆大动脉物流有限公司的服务网络遍及全疆,已经形成了以乌鲁木齐为中心,辐射南北疆80%县乡的大型物流运输和管理网络体系,可承接全疆各地大中型货车整车、零单双向对开公路运输业务。其中,公司最远的服务网点离总货场有1800多公里。

此外,新疆大动脉物流有限公司还

是目前新疆规模最大、网络最全的综合性公路零担物流企业,每天货量在3000吨左右,直达新疆各个地州市专线有48条,中转站点有150余个。

鲍劲丰介绍,前期调研过程中,他了解到当地物流的运输周期长达半个多月,有时候居民的东西寄着寄着就找不到了。所以他决心发展定线路、定时间的零担班车,并利用汽车运输灵活性提供上门服务,进一步打通物流服务“最后一公里”。“像有些偏远的县城,货流量不大,既然开通了专线,就会坚持定期发车。”鲍劲丰说,公司做大了,从事物流行业久了,慢慢地觉得自己有了一种“使命感”。不管赚不赚钱,只要当地老百姓有需求,就要把服务做好。

“物流行业的快速发展,还离不开新疆日新月异交通。”鲍劲丰感慨,他的成功离不开新疆交通网络的快速发展。以前货车出车走的是国道,弯弯曲曲、坑坑洼洼。如今每个地州市都通了高速,物流运送时间大大缩短,享受到了实实在在的“时代红利”。但与内地相比,新疆物流行业还有很大差距。接下来,新疆大动脉物流有限公司还将针对不同客户进一步细化服务,满足不同客户要求。

说起家乡义乌,鲍劲丰直言,是义乌人吃苦耐劳的精神,激励着他在遥远的新疆打拼出了一片天地。“物流畅通了,很多沿海包括义乌的小商品就通过我们的物流,流向新疆的各个地州市。各个地州市的特产都通过我们运出来,再发送到沿海以及其他地方。”鲍劲丰说,小小的物流连起了中国的大江南北,他为自己从事物流行业而感到自豪。

我市首笔分散服务市场线上竞价交易完成

全媒体记者 龚盈盈

本报讯 近日,义乌市公安局浙里移民系统监理服务率先采用政采云分散服务市场线上竞价模式,经过9家供应商公开竞价,预算8万元的项目最终以2.2万元中标,节支率高达72.5%。这也是我市首笔在该平台完成的线上竞价交易。

全面推广应用政采云分散服务市场,是继政采云“电子卖场”后,实现采购行为电子化、推进政府采购领域数字化改革的重要方式。此前,为全面推进政府采购领域数字化改革,进一步优化全市政府采购营商环境,市财政局下发《关于推广应用政采云“分散服务市场”的通知》,鼓励采购单位运用分散服务市场竞价交易模式。

据悉,分散服务市场以采购人自愿选择、供应商自愿入驻为交易原则,为广大采购人和供应商带来了极大的便利。

采购人可以像“网上超市”一样进行服务类的线上采购。目前,义乌市“分散服务市场”主要提供集中采购目录以外的服务类项目,主要包括信息技术传输、商务中介服务、租赁租借服务、维修保养服务、文体娱乐服务、环境治理服务、专业技术服务、会议住宿服务、工程咨询服务、教育考试服务、公共设施服务、医疗社会服务、金融和房地产服务、交通运输仓储服务、其他种类等16大类项目。

“采用‘分散服务市场’竞价交易模式,既可以为企业‘开源’,也可以为政府‘节流’。”市财政局相关负责人表示,通过该平台,企业实现了线下多次跑跑到线上参与、“掌上”投标,节省了采购投标成本。同时,采购单位可以更好更全获得供应商信息,有利于供应商之间形成产品信息公开、价格公开、服务公开的良性竞争,进一步优化政府采购营商环境。

打造平安义乌 构建和谐社区

思源社区以赛促学 构筑消防安全线

全媒体记者 谭祉潇

本报讯 近日,廿三里街道思源社区联合稠州银行举行了一场别开生面的“消防大比武”,由社区安保人员、社区党员志愿者、稠州银行党群志愿者和热心居民等组成的5支参赛队伍同场竞技,以赛促学,进一步提高辖区居民的消防安全意识,增强居民面对火灾时的应急扑救处置能力。

随着裁判员一声令下,参赛队员争分夺秒穿戴个人防护装备,铺设水带、连接水枪……选手动作准确迅速、一气呵成,赛道两旁不时响起呐喊和助威声,现场气氛热烈。

比赛结束后,廿三里街

道消防站的专职消防员还向现场居民普及了发生火灾初期火灾、如何组织火场逃生等消防安全常识。并邀请在场的居民使用灭火器灭火,让大家在实践过程中再次巩固所学的消防安全基本知识。

“此次活动既是一次技能练兵,更是一堂生动的安全警示教育课,通过比赛让居民紧绷消防安全这根‘弦’,进一步消除辖区消防安全隐患,营造和谐、稳定、安全的社区环境。”思源社区相关负责人表示,社区将继续加大安全检查工作力度,消除各类安全隐患,预防各类安全事故的发生,切实保障居民的生命财产安全。

盘溪社区开展校外培训机构安全检查

全媒体记者 李爽爽

本报讯 为进一步提高校外培训机构安全管理水平,连日来,江东街道盘溪社区组织工作人员、网格员、党员志愿者等对辖区内科技类、文化艺术类、体育类校外培训机构开展安全专项检查。

检查中,工作人员通过资料检查、现场查看的方

式,围绕消防验收手续、消防安全管理制度、应急疏散预案、安全检查记录、消防栓、灭火器、监控设施、自动报警系统等使用情况进行详细检查。并将检查情况现场与培训机构主要负责人进行交流反馈,能整改的当场整改,不能整改的要求限期予以整改,达到“当下改”和“长久立”有机统一。



好货进社区

10月15日,由市场集团主办的“红色百次方 共富社区行”活动走进江东街道塔下洲社区。

当天,现场支起了十余个“摊位”,市场集团旗下各分公司党员为塔下洲社区居民带来优质的民生类商品。现场,有农开基地的大棚蔬果、百县万品的助农产品,农发公司的平价副食、粮油公司的粮油米面、林

发公司的新鲜花卉,大家三五成群聚在摊位前,挑选自己心仪的商品。

据悉,市场集团已连续多年开展“红色百次方 共富社区行”活动,由市场集团聚集优质资源,以组团打包形式将助农产品送到居民家门口,用惠民举措办实事,用民生情怀暖民心。

全媒体记者 杨歌 摄

为电商企业“搭把手”



昨日,义乌市市场党员志愿者来到国际商贸城五区的网商服务中心,帮助电商企业打包快递包裹。

据悉,随着“双十一”购物节的临近,场内电商企业迎来订单高峰,急缺临时打包人员,市场党员了解情况后,第一时间赶往电商企业,积极协助企业分拣、包装、出货。

全媒体记者 吴峰宇 摄

(上接第一版)

云帆高涨,昼夜星驰。不久前,承载110标箱出口货物的X8020次“义新欧”中欧班列从义乌西站鸣笛启程,奔赴西班牙马德里。这是今年开行的全国第10000列中欧班列,满载小商品、汽车配件、电动自行车、光伏配件、五金家电等“中国制造”,货值3900多万元人民币。

铁路站台上,看着装着“义新欧”标识集装箱的班列缓缓驶离,义新欧贸易服务集团有限公司董事长冯旭斌思绪万千。数年前,他就希望用铁路运输的方式将义乌商品运往欧洲。为了这趟班列的开通,他跑了很多部门,去了很多国家,变成了“空中飞人”,最终在共建“一带一路”倡议的推动下顺利实现。

俗话说:火车跑得快,全靠车头带。这次跑X8020次“义新欧”中欧班列第一棒的是杭州机辆段驻义乌西站调机司机长黄伟,2014年11月18日,“义新欧”中欧班列(义乌至马德里)首发,他就是第一棒和最后一棒。一趟“义新欧”中欧班列从走出国门到安全抵达,沿途需60多名火车司机接力工作。黄伟说:“很高兴,‘一带一路’十年来,我们的接力保证了每趟‘义新欧’中欧班列的准时准点!”

“每周,我们通过中国(浙江)国际贸易单一窗口,向海关申报出口至德国、西班牙等国家的货物有400票,全程可实现申报无纸化、通关便利化,数据可视化,作业时间也从2天时间缩减到10分钟,货物基本上以日用百货、机械设备、五金工具等商品为主。”义乌市亚捷报关代理有限公司业务主管叶晓东接受记者采访时表示,共建“一带一路”倡议提出十年来,“义新欧”中欧班列凭着快速、便捷、经济、安全等优势,吸引了越来越多省内外企业运输货物,不仅为沿线群众带去了所需的小商品,还把当地的钾肥、棉纱、铝锭、铜等货物带到国内,为“中国

制造”注入强劲动力。

这些年,通过“义新欧”中欧班列进出口的货物多了,班列开行的次数达到日均4列,义乌海关驻铁路口岸的全体关员更加忙碌。这一票是出口到德国的新能源汽车,这一票是出口到白俄罗斯的汽车配件,这一票是到哈萨克斯坦的太阳能光伏板……在义乌铁路口岸海关查验区,义乌海关监管二科科长周华伟随手翻看一张报关单,运输商品种类的快速变化,就是“中国制造”深度参与共建“一带一路”的缩影。

据周华伟介绍,从2014年至2023年8月,通过“义新欧”中欧班列出口的货物报关单看,排在前五的商品分别为机电产品,纺织纱线,织物及其制品,服装及衣着附件,高新技术产品,塑料制品,进出口货值分别为661.8亿元、211.9亿元、106.4亿元、100.9亿元、51.5亿元。货源也地逐渐从义乌拓展到上海、安徽、江苏等15省市,并根据市场需求,开行了吉利号、京东号、侨商号、环球义达号等企业定制化精品班列,助力中国品牌出海。

从第1列到第1000列、3000列、5000列、6000列,纵横丝路9年间,“义新欧”中欧班列承载着各国民众对美好生活的向往,带来的是友谊、是合作、是商机,更是值得期待的明天。未来,古老的欧亚大陆上,“钢铁驼队”将持续书写丝路的新故事,有你,有我,还有她和他。

一群人:海纳百川共扬帆

这是一条通达八方的路,这是一条贯穿古今的路。

回望历史,古老的丝绸之路记录了东方香料、丝绸、瓷器对西方的巨大吸引力,也见证了意大利传教士利玛窦等西方人士漂洋过海来到东方所带来的文明交流。

纵观当下,随着共建“一带一路”不断推进,义乌在册外资经营主体超

9000户,吸引了100多个国家和地区的1.5万名外商常驻。他们为经商致富的梦想而来,因包容开放的氛围而留,续写着文明交融的佳话,成为国与国之间经贸、文化交流的使者。

计利当计天下利。共建“一带一路”倡议源于中国,机会和成果属于世界。在义乌做了22年生意的尼泊尔客商毕需努深有感触,2017年,尼泊尔加入共建“一带一路”大家庭,尼泊尔从中国进口的商品主要有日用百货、五金工具、新能源产品等,其中很多商品来自义乌市场。现在,中国是尼泊尔的第二大贸易伙伴国,对华贸易额占尼泊尔对外贸易总额的比例超过14%。

一直以来,毕需努都以擦亮义乌这张贸易“金名片”为己任,不断向尼泊尔的朋友推介义乌。在他的牵线搭桥下,尼泊尔设立在义乌的贸易公司几年间增加了40余家。他还在家乡推广“义乌经验”,投资建设编织袋加工厂。在他的推动下,袜厂、鞋厂、被褥厂等在他家乡遍地开花,带动了当地产业的发展,这就是和平合作、开放包容、互学互鉴、互利共赢的丝路精神从历史走进了现实。

如今,每年往来义乌的尼泊尔商人超6000人次。日益繁荣的商贸,让他们计划开一趟班列到尼泊尔,“届时,义乌小商品能通过铁路运到尼泊尔去,尼泊尔的药材也能通过铁路来到中国。”毕需努说,正是有了共建“一带一路”这个伟大倡议,他的梦想一定会实现。

每天傍晚5时,紧邻国际商贸城的稠州北路,四层楼高的“贝迪”餐厅窗明几净,熙攘人群中,不时传来汉语、英语、阿拉伯语,混合着诱人的异域美食香气,让人恍惚身处国外。“‘贝迪’在阿拉伯语中的意思是‘我家’,就像请客人到我家吃饭,希望大家来餐厅有回家的感觉。”老板穆罕奈德在驻义乌外商中是个知名人物。2014年6月5日,习近平主席在中阿合作论坛第六届部长级会议开幕式上的讲话中,讲述了一个普通阿拉伯青年扎根中国,实现人生梦想的故事,故事

的主人公就是在穆罕奈德。

“共建‘一带一路’十年来,义乌外商多了,我的餐厅变大了,面积有1000多平方米,可以同时容纳400人就餐。就餐高峰期,中国消费者的用餐桌数占到70%。”每天闲暇时,穆罕奈德习惯坐在餐厅的落地窗前,望着稠州北路上川流不息的车辆和行人,感受这座城市的活力和气息。

在义乌国际商贸城二区伞具经营区,如果你向前来采购雨伞的外商打听哪家的雨伞名气最大,对方一般都会回答:“Oh,Janey!”外商口中的Janey,就是浙江星宝伞业有限公司总经理张吉英。

“欢迎光临!您喝点什么?”走进“星宝伞业”店铺,不管你来自哪里,下不下订单,张吉英都会递上一杯热气腾腾的咖啡或红茶。“世界那么大,能来我店里的都是缘分。”张吉英笑着说,十年来,共建“一带一路”国家越来越多,她在门店里收藏了十多把特殊的宝塔伞,每一把伞面上都有来自不同共建国家客商留下的签名。“这伞就是我们义乌‘买全球卖全球’的象征。”她说。

今年,张吉英也有了新规划,响应义乌推出的“品牌出海”计划,积极走出去,拓市场、稳订单。“今年要去俄罗斯、阿联酋等‘一带一路’共建国家,通过境外参展和客户面谈,同时也能了解客户需求和国际市场动向,有针对性地设计研发产品,提高核心竞争力。”她说。

十年耕耘,越来越多人实实在在享受到共建“一带一路”的机遇和红利,让一个又一个像毕需努、穆罕奈德、张吉英这样的“小人物”,朝着相同的方向和梦想前行,推动着合作共赢之路越走越宽,谱写着更多动人的新故事。

携手同心,行而不辍。15世纪初,明朝航海家郑和七下西洋,用宝船和友谊留下千古佳话。今天,义乌与“一带一路”共建国家奋楫扬帆新征程,带来更多关于共同繁荣的故事,续写着一篇又一篇经贸对话的华美乐章。