



杭州跨境电商综试办、都市快报联合推出“**跨境创客 杭州故事**”系列报道

每件商品都可防伪溯源 国企试水跨境电商销售破亿 浙江粮油拟“众筹团购”跨境货柜 让国内中小企业全球买全球卖

记者 潘杰

【创客印象】

躲进小楼一年，潜心跨境电商，今日重拾微博，只为畅购天下——2014年7月22日午夜，濮志江发出这则微博，距上一条已经过去整整405天。

他是浙江省粮油食品进出口公司的总经理，一个特殊的“跨境创客”。

说到特殊，一是公司背景，60多年历史的浙江粮油，是省内首家专业外贸国企；二是商业模式，不做平台，而是基于供应链的专家式跨境贸易。

过去，传统国企最缺的就是电商基因。2013年，国内电商风生水起，仅淘宝的年交易额就突破1万亿。同年，浙江粮油开始规划下一个五年发展，内部“头脑风暴”时提出了涉足电子商务的建议。

怎么办？大家心里都没底。时任副总经理的濮志江牵头试水工作：“我对跨境电商的理解，就是互联网+国际贸易。”

尽管公司办公会议商定第一年允许出现300万以内的亏损，可濮志江仍如履薄冰。躲进小楼那一年，他和技术人员常常围坐在一起，边写代码边交流改进。

2014年8月，公司自建的跨境进口电商平台——畅购天下保税超市上线。一年多来，累计销售已经超过了1.5亿元，贡献了可观的利润。

濮志江的名片背后，也印上了两个二维码，分别扫往微信商城和App。

【创客故事】

首批国家跨境电商试点企业

试水伊始，浙江粮油也抱过“大腿”，在淘宝、京东、苏宁易购等知名电商平台开了店。

本想借助大平台的流量优势，然而甜头还没尝到，体制不适就出现了：“别的店可以刷单，我们国企不能，也打不起价格战。”

这些店逐渐关张，局面似乎陷入被动。破局，还是要依靠国企的供应链优势。

此前，浙江粮油与90多个国家和地区有进出口业务往来，货源特别是优质货源非常好找。扬长避短，便有了畅购天下保税超市，其自营采购的商品数量超过1500种，公司也成为首批国家跨境贸易电子商务试点企业。

平台上线后，公司在环城西路70号的店面，准备开一家线下体验馆，让杭州市民能更直观接触跨境商品。

只是，缺少一个合适的时机。

综试区获批次日 开出海淘体验馆

2015年3月12日，中国（杭州）跨境电子商务综合试验区获得国务院批复的消息不胫而走。濮志江敏锐意识到：机会来了。

次日，杭州首家跨境电商O2O体验馆开业，裹着综试区获批的余温，各路媒体纷纷报道，平台也跟着火了。

“我们那时候提出来一年销售3000万，大家都感觉是天文数字。”他介绍，目前，电商月均销售额早已破千万。

我去体验馆看了下，主要陈列了母婴用品、食品、保健品、个护美妆、日用百货等快消品。不提供现场售卖，可以扫码下单，然后由保税区仓库发货。上午下单，一般下午就能完成发货，最晚不超过24小时。

濮志江说，体验馆主要是承担售前咨询、售中看样、售后服务的功能，强调体验性。

如今，这样的O2O体验馆不仅杭州有，还布点在省内宁波、嘉兴、东阳、义乌、丽水，甚至江苏南京、徐州、苏州等地。

【创客新基因】

引入第三方 为商品提供“正品保险”

在体验馆，每个商品对应的指示牌上清晰标明了名称、原产地、规格、参考价、推荐理由、热卖度等子项目。

像婴幼儿奶粉，推荐理由还会特意强调：该幼儿奶粉符合欧洲标准，和中国婴幼儿奶粉国家质检标准存在差异，请消费者根据自己的认知或医嘱购买，对自己的购买行为负责。

“国企第一位的还是社会责任。”濮志江谈起细致的原因，主要是消除消费者对产品真伪的疑虑。

和淘宝等电商平台不同，畅购天下保税超市是垂直平台，浙江粮油需要为每一件商品“背书”。除了解决货不对版、质量问题外，每件商品身上还有一个可以防伪溯源的二维码。

此外，浙江粮油还引入第三方保险公司，为每一件商品提供正品保险，假一赔十。

濮志江介绍，如果消费者对货物真伪存在疑问，可以委托有资质的国家检验机构检测。若不是正品，检测费用由浙江粮油方面承担，保险公司赔付10倍于商品价格的赔偿金；如果是正品，浙江粮油方面也愿意承担一半检测费。

其实，早在涉足跨境电商时，公司就提出“不贵、不假、负责任”的原则，做一个“负责任、讲道义”的电商，“这个道，是道义，是良知，是底线，企业追求利润无可厚非，但前提是不可逾越道德与良知的底线。”濮志江如是说。我对比了保税超市和跨境商超、部分电商平台，像Humana奶粉、Moony纸尿裤这些爆款SKU，价格都会低一些。

这得益于浙江粮油直接向工厂订货，省去很多中间环节，有的甚至和欧洲当地零售价相当。

除了B2C上的成功，浙江粮油又上线了一站式外贸综合服务平台“良友金服”，对接综试区单一窗口，为中小企业开拓海外市场，实施国际采购提供优质代理进出口业务。目前，浙江粮油专门注册成立了电商子公司。



浙江省粮油食品进出口公司总经理濮志江

【跨境机会】

跨境进口B2B：众筹团购

试水B2C成功后，浙江粮油又瞄上了新的跨境发展机遇。

“原来我们进得多怕卖不掉，进得少可能不够卖。与国内采购可多可少相比，国际采购有其自身运营规律。”

濮志江说，公司最近正着手搭建一个B2B进口内贸一站式订货平台，不日可上线运营，借助互联网的优势，做代理采购、集中采购，通过综试区单一窗口报关报检进入国内。

平台双方，一方是与浙江粮油有长期业务往来的国外供应商，另一方则是有采购意愿的国内中小企业或分销商。

“比如牛奶，国外工厂最小起订一个柜，而国内有些小商家月销不过百箱，只能向有现货的商家分销，保质期、成本等都有影响。现在的模式就是众筹，30箱、50箱、80箱等等凑成一个大单子，由我们直接向工厂团购，报关报检、物流仓储等成本都会降低。”

濮志江说“众筹团购”模式最大的特点是，能把进口的风险降到最低，把进口的效率提到最高：“过去，牛奶从欧洲的工厂生产、过关、海运一直到保税区，可能3个月就过去了，而保质期通常就9个月，后期的出货风险很大。”

新模式推行后，一到货就能立马分发完毕，商家可以多批小单订货，降低存货风险和进货成本。

整个过程中，浙江粮油通过提供进口综合服务，既解决了供应链的问题，也实现了进口跟内贸必须一体化。反之，这个模式也适合中国商品通过互联网集中销往国外。

针对国外供应商与国内采购商之间的“信任瓶颈”，浙江粮油与中国出口信用保险公司合作，采取预付款保险，为货物担保交易。

濮志江说，通过这种合作供应的模式，真正实现“买全球卖全球”的设想。