

伙伴已扩大至22国 三年多来亮点纷呈

# 精雕细琢“丝路电商”锦绣画卷

本报记者 冯其予

## 高质量共建“一带一路”

2016年底,中国与智利签署了首个双边电子商务合作谅解备忘录。3年多来,“丝路电商”建设已经取得了丰硕成果:卢旺达的咖啡、辣椒已经通过电商平台进入中国,冰岛的在线零售已增长60%,成千上万“一带一路”企业获取了先进的在线工具与服务……

“‘丝路电商’伙伴国已经扩大到22个。”商务部电子商务和信息化司司长骞芳莉日前指出,在中国电子商务快速发展的助力下,在伙伴国政府与企业共同努力下,3年多来“丝路电商”合作亮点纷呈。中国期待与22个伙伴国多层次多领域推动务实合作,精雕细琢“丝路电商”这幅锦绣画卷。

### “朋友圈”不断扩大

商务部资料显示,从2016年年底至今,通过加强政策协调、规划对接、经验分享、信息互通,“丝路电商”建设已经取得了丰硕成果。

一方面,“丝路电商”朋友圈不断扩大。2019年,中国分别与意大利、哥伦比亚、乌兹别克斯坦等5个国家建立了双边电子商务合作机制。截至目前,“丝路电商”伙伴国已经扩大到22个。

另一方面,“丝路电商”交流合作不断加深。据了解,2019年商务部在北京、上海、广州、哈尔滨、成都、厦门等电子商务发展有特色的城市,举办了多场政企对话会,更精准地推动了企业对接。

此外,“丝路电商”能力建设不断加强。仅2019年,商务部就会同智库及企业举办了10余场电子商务研修班,为伙伴国培训政府官员和企业人员超过500多人,提升了各国中小企业进入国际市场的能力。

这一成果也让外方伙伴国深有体会。在日前举行的“2019‘丝路电商’年度交流会”上,阿拉伯联合酋长国驻华大使阿里·扎希里说,“丝路电商”合作将会促进传统外贸企业实行定制化生产,跨境电商商务包含着巨大的发展潜力。

亿邦动力研究院院长郑敏认为,电子商务是连接“一带一路”的时代创新,搭建网络平台和数字资源实时共享共用的市场,形成全球产能在线协作数字供应链体系,最终用电子商务和数字技术提升“一带一



2019年12月20日,在义乌保税物流中心内,一家酒业有限公司从欧洲进口的两个集装箱正在卸货,准备进入保税仓库。  
新华社记者 徐 显摄

路”相关国家的经济协作效率。

### 成新渠道新亮点

谈及“丝路电商”近年来的发展,多位专家在接受经济日报记者采访时都给予了积极评价,认为跨境电商是国际货物贸易发展新方式,发展“丝路电商”是“一带一路”建设的新渠道、新亮点,对推动“一带一路”建设发挥了重要作用。

商务部研究院电子商务研究所所长张莉接受记者采访时指出,“丝路电商”对“一带一路”建设的积极作用主要体现在三方面。

首先,“丝路电商”促进“一带一路”建设深走实,促进了“一带一路”相关国家间的商品贸易。特别是推动了“一带一

路”相关国家电子商务领域的物流基础设施建设,降低了交易成本。

其次,“丝路电商”推动了“一带一路”商业模式创新,“丝路电商”带动了“一带一路”相关国家物流、支付、数字、信息等多业态创新发展,推动了平台经济建设,为“一带一路”发展增添了新动能。

再次,“丝路电商”正在“一带一路”相关国家间构建一个生态系统,有力推动了“一带一路”贸易网络化、数字化和便利化,使“一带一路”成为数字丝绸之路、创新丝绸之路。

在上海社会科学院世界经济研究所所长沈玉良看来,“丝路电商”推动我国与“一带一路”相关国家的贸易发展和转型升级,形成优势互补。同时,以跨境电商为基础合作点,推动服务电子商务发

展。例如,旅游服务、文化服务和各种专业服务,推动我国基于数字技术的服务贸易发展。

郑敏认为,中国电子商务企业国际化程度还不高,但从现有规模、活跃度和运营经验看,中国电子商务已具备对外输出模式、运营经验和技术服务资源能力。“‘一带一路’相关国家也迫切需要借鉴中国电子商务经验、模式,借助中国电子商务的技术和资源优势,发展电子商务,促进本国商品快速走向国际市场。”郑敏说。

### 市场潜力巨大

谈到未来发展,沈玉良指出,跨境电商是全球电子商务发展的基本趋势,“‘丝路电商’具有很大的市场潜力”。

但也要看到,“丝路电商”发展尚有一些亟需解决的问题。沈玉良表示,一是尚未形成与“一带一路”相关国家之间跨境电商的货物监管制度和贸易便利化措施。要结合我国与“一带一路”相关国家相关优势产品的特点,提出具有操作性的跨境电商货物监管体系和贸易便利化措施,通过不断的合作实践,形成我国参与跨境电商的标准体系。二是要形成与“一带一路”相关国家商会组织、企业之间的合作,要通过行业协会和电子商务平台,建立跨境电商的商业合作。通过引入国际贸易适用的数据标准,将国际贸易数据简化和标准化,实现“一带一路”相关经济体间数据互联、互通、互用。基本数据是提供供应链数据、原产地证书在内的贸易数据互联互通。三是提升跨境电商公共服务平台的技术和政府协同能力。

张莉认为,发展电子商务需要以开放为基础,以创新为驱动,需要改变传统管理体制,目前“一带一路”相关国家在关税、税、汇等方面限制条款,很大程度上制约了其电子商务的发展。同时,电子商务在数据流动、争端解决等方面的国际规则仍未形成。在一体化、高效率、低成本通道建设上,“一带一路”相关国家尚未完全打通,互利互惠的合作机制有待进一步建立。

此外,在“丝路电商”发展过程中,张莉认为一些好的做法同样值得推广。例如,与相关国家签署电子商务合作文件;推动“一带一路”相关国家在商品准入、信用评价、检验检疫标准等领域开展互认互认;组织召开政企对话和企业对接会。同时,一些大的电商平台在促进“丝路电商”发展方面也推出了很多实质性的便利举措。

## “一带一路”在行动

# 万名建设者 奋战中老铁路建设

本报记者 周斌 通讯员 何思远 张伟明

中老昆万铁路一端连着中国,另一端连着老挝,是连通中老两国的重要基础设施。建成通车后,云南省昆明市至西双版纳傣族自治州景洪市和老挝万象的时空距离将大幅压缩,可更好服务“一带一路”建设。

春节以来,云南在建的中老昆(明)万(象)铁路玉溪至磨憨段、大临铁路、弥蒙铁路等在建铁路项目的170多个重点控制性工程施工点中,有144个施工点不停工,1.3万名建设者始终奋战在一线,按计划推进项目建设。

受新冠肺炎疫情影响,目前云南省内部分道路封闭,货物运输受限,而且当地砂石料普遍暂时停产,原材料供应紧缺。加之各施工点施工人员来自不同省份,受疫情防控和节后错峰返程等因素影响,部分施工人员还未全面进入现场施工。

面对上述困难,中国铁路昆明局集团公司和各施工单位主动与各级地方政府沟通协调,进一步强化路地联防联控,一手抓疫情防控,一手抓建设推进。

在疫情防控方面,实施网格化管理,加强办公场所、施工驻地、施工现场、新进场人员等重点环节管控,切实加强疫情管控。在抓建设推进方面,积极统筹,安排调配。为保障施工进度,加快建设步伐,中国铁路昆明局集团特事特办、开辟绿色通道、强化运输组织,抢运贵州省粉煤灰等原料,以每天80车约2400吨的运力,全力满足在建项目需求。

据了解,截至2月初,玉溪至磨憨段累计完成投资369亿元,达到设计总额的73%;完成路基土石方6600多万立方米,达设计总量九成以上;特大桥和隧道建设完成八成以上。

近日,记者一行走进位于云南省元江县与墨江县交界处的安定隧道,隧道外山青天蓝、鸟儿飞翔;走进幽暗的隧道里,机器轰鸣、焊花飞溅。

安定隧道全长17.5公里,为全线I级高风险长隧,穿越巍峨的哀牢山山脉,共经过20条断层和2个向斜构造,地质条件极为复杂。又因集有害气体、岩溶、软岩、涌水、高地应力、高地热于一体,安定隧道被称为地质博物馆,其工程规模、建设难度与工程风险在国内铁路隧道施工领域都极为罕见。

为了能够实现按期贯通目标,安定隧道采取“长隧短打”的方式,设置5个斜井和进出口共7个作业工区分段进行施工,由中铁十九局和中铁五局各承担一半的施工任务。

“隧道出口至五号斜井刚顺利贯通,全隧正洞累计掘进10660米,突破万米大关。”“80后”中铁十九局集团玉磨铁路项目部经理王海峰说,这对改善施工环境,加速隧道建设提供了重要保障。

王海峰告诉记者,受新冠肺炎疫情影响,目前施工所需的料具和砂石料已经告急,但施工方正在积极想办法克服困难。为保障施工进度,王海峰动员一线施工人员坚守岗位,集中优势资源提升工作面工效指标。

距离安定隧道数公里之外的新平隧道,全长14.8公里,洞身共穿越7条断裂破碎带,岩体破碎、涌水、突泥频发,是中老铁路国内段的控制性工程。走进隧道,一股湿热之气扑面而来,感觉呼吸十分困难,但建设者们却在火朝天的工作着,环境并没有成为阻碍他们施工的障碍。因施工难度大、安全风险高,被称为在“水豆腐”里打洞,每前进1米,都需要建设者付出艰辛的努力。

针对隧道岩体极破碎,遇水泥化严重、极易发生涌突等施工难题,中铁隧道局玉磨铁路项目部的1200多名建设者坚守岗位、大干快上,创新使用三台阶带仰拱一次开挖工法,使仰拱及时封闭成环,减少围岩变形几率,确保工程质量一次达标。

## 丝路动态

### 世界最大联合循环电站

### 在沙特带负荷并网成功

本报利雅得电 记者宋博奇报道:日前,由中国电建所属电建核电公司和山东电建公司建设的沙特阿美吉赞3850兆瓦电站项目12燃机带负荷并网一次成功,这是目前实现成功并网的世界最大联合循环电站项目。

吉赞电站项目是沙特阿美石油公司最大的电站项目,总装机容量为3850兆瓦,包含5个单元,每个单元配置2台西门子燃机及发电机,2台余热锅炉,1台汽轮发电机,电站采用联合循环技术,适用阿美、西门子、沙特电网等多重标准,建成后不仅为吉赞经济园区提供动力,并向沙特国家电网供电2400兆瓦,对沙特电力发展具有重大意义。

自2015年4月份吉赞电站项目正式开工以来,电建核电公司与山东电建公司克服诸多困难,坚决推行EPC项目“一体化”建设,全力适应新模式新机制,按照阿美公司标准推进。本次12燃机一次并网成功,燃机各燃烧室平均温度500℃左右、分散度5℃,达到优良水平,对打造中资企业良好形象、维系好沙特和中东市场具有重大意义。

## 中国铁建莫斯科地铁

### 西南线项目首台盾构始发

本报讯 记者齐慧报道:近日,中国铁建莫斯科地铁西南线项目首台盾构机“达利亚”号在位于莫斯科市西南部的斯拉夫世界站工区顺利始发,标志着项目进入盾构、车站同时施工新阶段。

该项目是中国铁建在俄罗斯市场滚动发展的又一个地铁项目,位于连接科穆纳尔卡新城和莫斯科中心城市的科穆纳尔卡线上,主要施工任务包括三站(秋列涅夫将军站、斯拉夫世界站、马梅里站)三区间及附属结构,总长约6.5公里,采用6.28米直径盾构机掘进施工。

在未来近2年的施工中,项目将主要面临盾构连续穿越长达1公里的建材市场、穿越莫斯科市交通主干道——莫斯科大环公路及富水地层盾构接收等重大风险源。掘进采用的盾构机是中国铁建自主研发生产的。根据计划,预计3月底前将再有3次盾构始发,届时将形成4台盾构机同时掘进工作态势,施工速度将大幅提升。

## 链接

阿里巴巴全球速卖通助力跨境贸易——

# “国际版淘宝”打通全球市场

本报记者 周明阳

“太感谢来自中国的速卖通了,让我们的产品可以走出意大利,让全世界的买家都能知道我们的品牌。”年近六旬的意大利手工制作匠人Di Basso高兴地说。Di Basso家族是意大利威尼斯诸多商家中的一员。创始人玛利亚夫妇在威尼斯创建了自己的羊毛羊绒制品品牌,至今已有60年的历史。

现在的掌门人Di Basso夫妇接手家族生意后,在坚持传统工艺和流程的同时不断优化产品设计,产品广受欢迎。去年3月份,夫妇俩第一次接触到速卖通,认定这是一个将家族产品卖出意大利的好机会。没有任何电商平台运营经验的夫妇俩开始了解其中的规则和生态。现在,夫妇俩的店铺已经正式上线了。速卖通为意大利手工制作插上了互联网翅膀,也让全世界消费者可以买到意大利的高品质手工制品。

这是阿里巴巴全球速卖通平台服务“一带一路”建设的一个缩影。全球速卖通创立于2010年,是阿里巴巴旗下唯一面向全球市场打造的在线交易平台,被广大卖家称为“国际版淘宝”。2019年9月23日,在阿里巴巴“2019全球投资者日大会”上,速卖通首次对外亮相。会上披露的数据显示,阿里巴巴全球化业务增长迅速,越来越多的海外品牌、中小企业和消费者正在从“全球买、全球卖、全球运、全球游、全球付”中受益。

阿里巴巴为推进全球化战略,打造了面向全球市场的在线交易平台——速卖通,这是中国唯一一个覆盖“一带一路”相关国家和地区的跨境出口B2C零售平台,受到广大海外商家和消费者青睐。

受欢迎程度。上线10年来,速卖通已经开通了18个语种站点,覆盖200多个国家和地区,海外买家数量累计超过1.5亿人,全球下载量超过600万。目前,速卖通已经是中国最大的跨境B2C电商平台,也是中国唯一一个覆盖“一带一路”相关国家和地区的跨境出口B2C零售平台。

为了让客户和合作伙伴生意做得更好,让消费者生活得更好,阿里巴巴将进一步推进全球化、内需、大数据云计算三大战略,同时全面推进“阿里巴巴商业操作系统”建设。”速卖通正是阿里全球化业务的排头兵。

速卖通缘何受到广大海外消费者青睐?在支付、物流等基础设施建设方面的持续投入和加强是重要原因。在支付方面,根据各国用户的使用习惯,速卖通开拓了诸多适合当地的优质支付合作伙伴,例如与Visa、Master、Paypal全面合作,渗入本地市场;与波兰、俄罗斯、德国、荷兰及拉美等国家的在线支付系统合作,提供本地化支付体验。

在物流服务方面,速卖通与阿里生态里的菜鸟网络紧密合作,目前已经实现224个国家和地区的配送服务。除了在跨境物流时效上持续提升,海外仓也是速卖通发展的重点。速卖通供应链专家淑羽介绍,2019年9月份,速卖通推出了一项“X日达”的服务,通过海外仓的布局在

西班牙、法国、波兰等核心国家实现3日达,其他泛欧国家实现7日达。

展望未来,速卖通的潜力仍然很大。阿里巴巴全球速卖通总经理王明强表示,相比中国较高的电商渗透率,在海外,即使是法国、西班牙这样的欧洲发达国家,电商渗透率也不足10%。“海外市场空间依旧非常大,有极其庞大的用户等待中国商家去开拓。”王明强说。

从2019年起,速卖通开展了一项新尝试,向海外本地商家开放注册系统,目前正在西班牙、俄罗斯、意大利和土耳其4个国家试点。这意味着上述4个国家的卖家也可以像中国卖家一样,在速卖通上开店、卖全球。Di Basso正是其中第一批受益者。

在西班牙举行的启动仪式上,速卖通西班牙和葡萄牙国家站总监叶屏说,速卖通的使命是帮助中小企业在西班牙国内外市场取得成功,速卖通将为他们的数字化和全球化提供一整套工具和服务。据介绍,这些工具和服务包括翻译、营销、支付系统、大数据和物流网络的便捷接入等。通过阿里巴巴输出的技术、物流和支付解决方案,平台上的商家获得了把生意做到全球的系统运营能力。

“速卖通会将国内电商平台积累的经验移植到其他国家和区域,帮助这些国家的中小品牌和创业者把他们的产品销售到更多国家和地区,使他们实现国际化。”王明强说。