

65个智能公路港投入运营,业务覆盖全国27个省区市,传化智联——

让物流“苦差事”走向智能化

经济日报·中国经济网记者 袁 勇

慧眼观企

物流业是经济社会发展的基础性、战略性产业,而公路货运量约占我国国内物流总货运量的80%。20年前,传化集团从任务最重、基础最薄弱的公路物流领域着手,建设服务于产业端的物流平台。20年来,传化的物流事业实现了从小到大的飞速成长。如今,传化智联作为传化服务产业端的智能物流平台,正通过精细化运营和数字化转型,实现由大到强的跨越。

进阶的公路港

坐落在四川成都新都区物流大道旁的全国传化公路港,每天日夜不息的1.2万多辆货车在这里装卸、中转、送货入仓或载货出港后开赴全国各地。它牵动着整个四川乃至西南地区的干线物流,辐射出通往全国的货运神经末梢。

这是传化公路港之于中国物流业的典型写照:全国近80%的国内物流要通过公路运输来完成,其他运输方式的“最前一公里”和“最后一公里”也都要依赖公路运输。在中国庞大的物流网络中,公路港是中国公路物流高效运转必不可少的地面基础设施,也是公路物流与海运、空运、铁运等形成多式联运体系不可或缺的实体支撑。

在传化的智能物流平台网络中,公路港就像渔网上的一个结点,把人、车、货聚集起来,形成一座座服务站和信息岛,在补足城市公路物流基础设施“短板”的同时,通过平台化运营,为各类企业提供集、分、储、运、配的物流供应链服务。

“公路港等基础设施是连接生产和供应的重要环节,通过平台化资源集聚、智能调度、全链协同,实现生产资料和生活资料高效流通。”传化集团董事长徐冠巨说。

目前,传化已有65个智能公路港投入运营,业务覆盖全国27个省区市。依托全国公路港网络,传化形成“仓运配”一体化物流服务解决方案,在化工、快消、3C家电等行业表现尤为突出。2019年,传化智联仅自营发货就超过3.88亿件。

在不断扩大网络规模的同时,传化智联



浙江长兴传化公路港俯瞰。

(资料图片)

正深耕每一个布局城市,深刻理解城市的规划布局、产业结构、行业现状,研究每一座城市不同的货主企业、物流从业者的需求和“痛点”,为城市“定制”物流中心。

“比如,基于西安立足国家中心城市、承载建设国家物流枢纽功能、全力打造丝路物流商贸网络‘心脏’等发展战略,我们在西安有针对性地推进‘一平台两中心’网络布局建设,包括辐射西北的运营中心平台和城东、城西两大物流中心,将在西安连接欧亚大陆的国际物流平台上扮演重要的角色。”传化智联股份有限公司高级副总裁李绍波说。

升级的智能化

在新冠肺炎疫情阻击战中,物流在抗疫救援物资流通、企业复工复产过程中发挥了重要作用,一些具备较高数字化能力的物流平台表现尤为突出。可以说,这次疫情客观

上推动了互联网、大数据等数字技术在物流行业的深度应用,推动了智能物流新型基础设施的发展。

在今年全国“两会”上,作为全国人大代表的徐冠巨建议国家有关部门在制定“新基建”相关规划和产业政策时,把线上线下融合的智能物流服务平台、智能物流园区等智能物流基础设施纳入重点领域。

对于传化来说,相关的布局早已开始。近年来,传化携手中国移动、中国电信、华为、海康威视等电信运营商和设备制造商,共同推出“5G+工业互联网”解决方案,并在云计算、5G、物联网、区块链、人工智能等新技术应用场景落地方面取得突破性成果。

传化智联智能化技术中心总经理张岭说:“我们很早就认识到数字化和智能化时代给物流业带来的历史机遇,努力把智能物流服务平台丰富的线下场景优势和线上大数据沉淀相结合。”

在不断推进的数字化、智能化转型过程中,传化公路港一步步变身为“智慧港”。从货车和货物进港的那一刻,AR(增强现实技术)识别就将车辆及货物信息传至后台,司机在园区导航下完成无感停车后,零担仓储中心安排货物揽集、就近入仓,仓库智能机器人实时推荐最短路径导航、协助货位上架。企业有发货需求,无需人工找车,手机端的平台会根据运输需求自动向物流企业推送运货订单。物流企业接单后,迅速发货,托盘叉车、数字月台紧密调度,原先需要几个小时甚至十几个小时的配货流程,现在可以缩短至少三分之一的时间。

有了技术支撑,精细化运营也有了更大的施展空间。如今,传化公路港形成了“仓储、运输加配送”的全国化网络和一体化能力,为货主企业提供定制化的行业供应链解决方案以及“门到门”的物流服务。

2019年,传化按照“聚焦一个行业、做透一个企业、延伸一个产业”的运营战略,发力多个重点行业,成效显著。例如,在化工行业,传化聚焦细分领域的龙头企业,为客户提供“供应链咨询+供应链系统协同+仓

运配一体化”服务,解决了客户在跨区域发展业务时需要多方对接物流和仓储服务商,库存管理滞后,运输时效、质量不可控,全程不可视等“痛点”,有效提升收发货及时率,供应链整体协同效率提升了30%。

经济的晴雨表

中国经济正从疫情阴霾中走出,散发出春天的蓬勃气息。在物流园区,这种感觉格外明显。进入6月,因为电商“618”大促活动,四川南充传化公路港电商快递产业园的运转日趋火热。南充传化公路港电商快递产业园已引进京东、顺丰、圆通、中通、天天、优速等电商快递企业20多家,招引格力、海尔、长虹等家电品牌商30多家,日均分拨量达300万件。

“从传化智联遍布全国的智能公路港物流中心的情况看,主要业务已基本恢复到正常水平。到今年5月底,入驻的物流企业绝大部分已经复工复产,进出货运车辆数量也恢复到了去年12月的90%以上,公路货运持续好转。”徐冠巨说。

物流是经济的晴雨表,畅通的物流也是经济实现复苏的重要保障。传化发挥平台优势推出了一系列举措,帮助物流企业及时复工复产,为中国经济复苏贡献了自己的力量。

传化智联股份有限公司执行总裁陈坚告诉记者,今年2月17日,传化推出了17项企业扶助措施,推动物流行业及早复苏,包括全国公路港减免租金、停车费,免费开放传化智能物流信息系统服务,免费开放传化网络货运综合服务平台等。

物流是个“苦差事”。谈及传化进入物流业的原因时,徐冠巨曾说:“这件事要做好不容易,但传化认识到,国家需要这样的基础设施,城市需要这样的枢纽中心,行业需要这样的共享平台。”

时间印证了传化当初的判断,与中国经济的发展相伴相随,传化正在一条符合国家和行业需要的智能化物流之路上稳步前行。



在传化智联总部智能信息中心大屏上,重要数据让人一目了然。

(资料图片)

通过“云端”服务、利用税收大数据分析降低企业风险——

广交会在“线上”办 税收服务也“上线”

本报记者 董碧娟

6月15日,第127届中国进出口商品交易会首次在线上举办。经济日报记者记者从国家税务总局获悉,税务部门以此次广交会为契机,从上线“云端”服务、利用税收大数据分析降低企业风险、落实税费优惠帮助企业“转战”内销市场等方面着手,全力为外贸企业减负增力。

6月15日上午10时,广州市虎头电池集团有限公司开始了他们在此次广交会上的首场直播。两位公司员工在镜头前专业而细致地介绍着自家的新产品,很快就吸引了新客户的关注。

“今年上半年公司外贸业务同比下降约20%。所幸今年享受到了超330万元的减税降费,还有出口退税及时到账,缓解了企业的现金流压力。这让我们更有底气亮相广交会。”广州市虎头电池集团有限公司财务总监温丹玲坦言。

随着广交会转移至“线上”,税务部门的服务也紧随“上线”。记者打开广州市税务局官方网站,看到了“广交会税收服务”专题

板块,含“走出去”“支持疫情防控、服务经济社会发展”“出口退税相关政策指引”等6方面政策内容。

广东省税务局第二税务分局调研员马维胜介绍,在广交会开幕前,税务部门多次为参展企业举办税收政策线上说明会,围绕“用足用好出口退税政策”开展直播云辅导,

针对参展企业购进新媒体业务和直播器材、开具电子发票以及出口退税等方面内容提前进行业务辅导。

与内销企业相比,外贸企业面临的国际情况更加复杂,迫切需要有针对性的税务服务。就拿医疗器械行业来说,由于疫情中销量激增,更加需要给力的政务服务。“在税务部门的支持下,企业享受‘随到随审’政策,资金回笼大大加快。”广交会参展商广州市倍尔康医疗器械有限公司财务经理张少冰说。截至5月底,企业已办理出口退税452万元,现在公司的体温计和额温枪大量出口到世界各地。

对于外贸企业而言,稳定的资金流尤为

重要。为此,税务部门大力推行无纸化退税申报,将正常退税业务平均办理时间提速20%,即从2019年的10个工作日压缩到2020年的8个工作日内,一些地区甚至压缩50%以上。

税务部门还充分运用大数据为外贸企业纾困。广州北方新能源技术有限公司在疫情期间受到较大冲击,税务部门通过税收大数据信息,及时为其提供风险提示,该企业立即采取措施,将供应链“化零为整”,与信用良好的供货商合资组建新公司稳定供应链,有效降低产销总成本,提升综合竞争优势,实现了对外出口逆势增长。

作为中国跨境电商的主战场,广东聚集了全国50%以上的跨境电商企业。为了为企业提供更多支持,税务部门组建了税收经济分析团队,综合研判外贸行业整体变动特点,特别关注跨境电商零售出口等新业态的发展动态,辅导企业享受跨境电商零售出口货物免税、退税政策及所得税核定征收政策,助力外贸新业态发展。

外贸综合服务平台是中小企业外贸发展的重要支撑。佛山一达通企业服务有限公司是目前国内最大的外贸综合服务平台,自2016年在佛山顺德落户以来,业务迅速发展,2019年申报退税额达2.73亿元。

考虑到一达通的客户都是中小企业,抗风险能力差,资金压力大问题特别突出,税务部门加快进度为一达通办理出口退税,从受理到审结平均时间不超过3天。佛山税务部门还指导企业开发出口退税风险管理平台,实现对货物流、单证备案、实地核查、现场监装、收取外汇等数据的实时在线监控,有效提升企业风险防范能力。

“目前,B2B、B2C电子商务平台都在快速发展,但其客货方式互联网化、开展业务线上化、国内外营销数字化的潜力有待深入挖掘。”广东省税务局税收经济分析处处长袁红兵认为,税务部门将以此次广交会为契机,结合企业需求进一步拓展税收服务,助力对外贸易高质量发展。

企事录

信用评级再添新军

蚂蚁评估完成备案

本报讯 记者陈果静报道:近日,中国人民银行杭州中心支行发布公告称,蚂蚁信用评估有限公司作为信用评级机构完成备案办理。

公开信息显示,蚂蚁信用评估有限公司于今年3月24日成立,注册资本5000万元,是蚂蚁集团的全资子公司。

蚂蚁信用评估有限公司总经理周卫林介绍,在完成备案后,蚂蚁评估将在现有信用评级监管框架下,从信贷市场起步,以中小微企业为服务重点,促进评级结果在信贷市场的应用,进而探索中小微企业融资方式创新,推动中小微企业直接融资,扩大中小微企业融资渠道,降低中小微企业融资成本。同时,蚂蚁评估作为一个开放的平台,将秉持开放、合作的态度,广泛对接各方资源,积极拓展评级应用,助力信用评级市场健康发展。

随着大数据、云计算、人工智能等技术的飞速发展,金融科技与信用评级的结合成为国际信用评级领域新的发展趋势,国外的主流评级机构也在积极推动相关技术在信用评级业务中的应用。据介绍,蚂蚁评估将应用大数据、云计算、区块链、人工智能等技术开展信用评级业务,提升信用评级的效率和质量。例如,通过云计算支持海量数据处理、依托区块链技术记录永久可信存证信息、利用人工智能构建评级模型等。

北京大学中国信用研究中心主任章政认为,大数据评级产品的应用和推广,将为银行提供有效的风险评估产品,帮助其为中小微企业提供快速、便捷的服务。

上线Robotaxi运营服务

高德打车推自动驾驶

本报讯 记者郑杨报道:近日,高德打车和中国领先的L4级自动驾驶出行企业文远知行WeRide达成合作,正式上线全国对外开放的Robotaxi(以自动驾驶技术提供出行服务)运营服务。即日起,身处广州的乘客除了使用WeRide Go APP,通过高德打车也可以一键呼叫使用文远知行Robotaxi,首月免费乘坐,流程与一般网约车无异。

文远知行Robotaxi运营范围覆盖广州市黄埔区、广州开发区核心区域超144平方公里,已开放上下车点约200个。乘客打开高德地图,使用打车功能,如身处运营区域内,便可呼叫乘坐文远知行Robotaxi。

据了解,文远知行自建Robotaxi打车平台WeRide Go,是目前唯一一款全流程的自动驾驶出行服务产品。在上线高德打车前,文远知行提供的全国对外开放Robotaxi运营服务已经超5个月,在2019年12月的首月运营中,共完成8396个出行订单,总里程达41140公里,实现零安全事故。

文远知行有关负责人表示,接下来将与高德、广州白云出租等众多上下游战略合作伙伴紧密合作,进一步挖掘自动驾驶出行市场新机遇,打造未来出行新业态。

外企在中国

思爱普:

“新基建”提振投资信心

本报记者 朱琳

“新冠肺炎疫情让大家重新认识到,企业的数字化程度越高,应对此类危机和冲击的能力越强。”全球知名应用软件提供商思爱普全球执行副总裁、大中华区总裁纪秉盟日前接受记者采访时表示,新冠肺炎疫情使得数字化转型成为企业的“必选项”。事实证明,数字化转型可以帮助企业拥有更强的韧性、更高的盈利能力和提升可持续发展能力。

“我们清楚地看到,疫情期间,电子商务、远程办公等领域的演化在加快。”纪秉盟指出,在全球整个供应链当中,中国扮演着非常重要的角色,多年以来,通过不懈努力,中国已经建立起庞大、精良、高效的供应链。中国企业在通过自身努力,不断追求更高的目标——灵活性更强、韧性更足。

今年是思爱普进入中国的第25年。纪秉盟告诉记者,思爱普一直非常重视中国市场,25年来,思爱普中国业务实现了稳定快速的增长,在本地区的财富2000强企业中,有70%是思爱普的客户。疫情期间,思爱普全球也在汲取中国市场一些好的做法,再推广到全球其他市场。

“随着疫情在中国得到有效控制,企业有序复工复产,市场逐步复苏,3月中下旬以来,思爱普在华业务逐步回归正常。”纪秉盟说,“在未来我们会继续贯彻‘智慧企业’战略”。

纪秉盟表示,中国扩大对外开放的力度越来越大,越来越包容。“今年的《政府工作报告》强调推进更高水平对外开放,稳住外资,这展示出中国坚定不移扩大开放的积极姿态。随着‘新基建’加快推进,对思爱普来说,意味着更大机遇,也极大地提振了我们作为跨国公司在中国投资的信心。”

在与客户的广泛沟通中,纪秉盟感受到中国企业的数字化转型步伐越来越快。他坦言,中国的企业越来越清楚地认识到云的优势,尤其是经历了疫情冲击之后。“数据无处不在,也随时随地发生,我们需要以更快的速度来加以部署、扩展,既要确保数据和系统的可靠性,又要能够实现持续的线上学习和协同。而这样的需求,在眼下的危机中表现得更加明显。”纪秉盟表示,未来,思爱普将继续加强与中国企业,特别是中小企业的合作,在物联网、人工智能、大数据等领域开展联合创新,服务于更多的客户,继续拓展中国合作伙伴生态系统。