

打造强大载体
坚定跨境发展步伐

记者：徐总您好，一直以来丰泽国际公用保税仓备受公众关注，请问保税仓的大体架构是怎样的？和东方曼哈顿项目又有怎样的关联呢？

徐小彬：丰泽保税仓是一个B类仓，是一个公用型的公共保税仓。保税仓主要承担四项功能，第一是为东方曼哈顿保税直购中心提供仓储、物流支持。第二是为发展网络电商提供支持，也是下一步发展规划，实现线上线下联动，填补城市和行业在这方面的空白，为整个武陵山片区市场提供境外商品销售和保税物流服务。第三是为全市乃至武陵山片区的进出口企业提供公共保税仓合作，提供保税仓储支持。保税仓储是口岸功能的延伸，是做大做强进出口贸易的有力保障。

目前的丰泽保税仓只能进行简单的拆分、包装服务，为保税店供货。未来有一个设想，我们希望保税仓不仅为保税直购中心提供保税物流服务。扩大发展规模后，通过和工厂区联动，在保税仓成立加工区，进行来料加工和出口贸易，并跟通关卡口相结合，在强大的供应链背景下，打造生鲜冷链，这样就能为消费者提供更好的商品和服务体验，这也是丰泽保税仓的终极发展目标。

做优做强商品
抢抓机遇开拓创新

记者：对于目前的全球购计划，您作何评价？是否达到了理想中的状态？这一计划的对标城市是哪里？具体怎么对标呢？

徐小彬：三步计划，买卖全球，这个概念是企业的愿景，是比较宏大的。买卖全球，我们既要进口，也要出口。从这个层面来说，三步计划只是个雏形，三步计划目前还只做到“买”这个环节。下一步，我们要做的是实施“卖”这个环节。通过采购境外商品，提升张家界当地消费者的消费，同时把张家界的名优特产推出去，实现进口和出口商品的联动，才能实现“买卖全球”。

前期我们做过了很多的调研，我和团队成员跑遍了北京、上海、深圳、香港等大型商业场所，在做了长时间的思考后，我们做了一个决定：对标海南免税店，打造保税直购中心，买卖全球！目前来说，我们已经实施了一部分计划。

全球购计划的第一步已经启动，与湖南空港集团联手打造的丰泽国际公用保税仓将于9月28日正式启用，为项目提供保税仓储保障。第二步，作为保税直购中心的东方曼哈顿项目也已启动，计划今年年底开业，计划将全球的旅游爆款，欧美日韩的国际高端化妆品引入张家界。这两步主要是引进来战略，拉动旅游消费。

第三步，也就是实施“走出去”战略，本土确实有一批精品，但至少在目前，受制于经营规模等因素其成长起来还需要时间。从旅游消费的角度考虑，除了境外商品的采购，要解决张家界的旅游购物，就要深入思考，要对不同区域、不同年龄段的客人进行细分，真正的生产出适销对路的旅游商品，撬动游客的钱袋子，实现“买”和“卖”的联动。

积极发挥带动作用
助力外向经济发展

记者：公司身在张家界这个内陆旅游城市，实施全球购计划，如何看待这其中的优势与劣势呢？

徐小彬：我认为张家界优势很多，第一个就是政策优势，领导重视，政府支持。再就是张家界的旅游和区位优势。虽然深处内陆，但是作为世界知名旅游胜地，张家界每年接待的游客量在不断攀升，淡旺季界限逐渐模糊，更依靠3000万人的武陵山片区市场。张家界是整个大湘西和武陵山片区内唯一一座有着国际口岸的城市。同时，高铁建设是中国近年来城市发展最重要的刺激点之一，而张家界即将成为武陵山片区最为重要的十字高铁枢纽城市，高铁的腾飞必带来张家界旅游的腾飞。

说到劣势，交通是一方面，但是城市在发展，张家界各方面的交通条件也

在不断的完善中。旅游购物才是发展的短板。在众多发达国家的旅游城市中，旅游购物在旅游这块蛋糕中的比重一般占到40%左右，有的甚至高达80%。而作为世界知名旅游胜地的张家界，所占比例还不到10%，这是张家界的“发展之痛”。一是市民和游客没有东西可买，第二是本土的特色产品没有很好的走出去。

所以我们希望通过保税仓及物流中心的带动作用，一是把境外商品引进来，提升张家界的旅游消费水平。而是通过一段时间的努力，把张家界乃至武陵山片区一批名优特产品整合后推销给全世界人民，助推张家界外向型经济的发展。

借力服贸平台优势

助力市场跨越式发展

记者：全球购计划就是一个多元化发展的过程，具体将如何实施呢？

徐小彬：第一用现有的保税仓储供应链，先满足保税店卖场的采购、仓储的支持。必须先把保税这个仓储平台做活，做到采购的商品质量好、价格公道、销售顺畅，这样采购、销售、购物的链条才能成熟起来，保税仓、保税店才能发挥旅游购物的作用。这是第一步，初始阶段。

第二个目标，发展电商贸易，实现实体店和网络电商联动。实现买卖更便利、更快速的特征。

第三个目标，实现周边区域的覆盖，做武陵山片区的旅游购物基地，实现省里给张家界外向型经济的定位：旅游+购物+采购模式。未来，除了做我们自己卖场的生意、做武陵山片区的生意和周边零售、批发的生意以外，还可以为其他企业提供保税物流支持，这样我们保税仓储的功能和规模可以向全省乃至全国辐射。

今年我们争取到把中国服务贸易年会放在张家界开，由我们公司承办，并于9月27日-30日在碧桂园举行。希望把张家界的外向型发展经济纳入国家战略发展的层面。中国服务贸易协会是国家商务部下属的一个从事服务贸易的全国性的行业协会，有很广泛的海外采购渠道。借助服务贸易协会的平台，打通海外直采的渠道，在海外建立前沿基地，对实施“买卖全球”的计划和发展张家界的外向型经济有更强大的支撑。而且，我们还和服务贸易协会达成了初步的设想，也正在努力中，把中国进口商品博览会每年六天的展示变成365天，变成一个长期的销售平台，更好的为企业服务。企业是市场的主体，服务贸易协会有很好的平台，如果我们双方联手，利用各自的优势，把精选商品中心和货运集散基地建立起来，真正实现协会、企业、市场的三方联动。这符合省委省政府提出的旅游+购物基地，实现旅游+购物+采购模式的定位，更深层次来说，是符合国家更开放的发展战略。

城市发展

赋予企业使命与担当

记者：作为全球购计划的提出者、掌舵者，您的身上既凝聚了进入张家界、以浙商为代表的中国商界精英对张家界旅游经济发展的信心，同时也寄托了张家界人发展外向型经济的期望，公司接下来的发展有怎样预期呢？对接下来的城市发展又有何期望呢？

徐小彬：虽然张家界是一个内陆的小城，但在湘西片区中，在小城中，是比较精致的，有活力的。从长远的角度来考察，从地理位置上来看，张家界就是一个人口密集区域十字架的中心。目前没有发挥东西南北贯通的作用，主要是交通，交通方式制约了张家界的发展，制约了张家界作为商贸城市的发展。

未来，张家界的空港再上一个层面，高铁、高速网络更加完善，作为区域内的交通枢纽中心城市，旅游市场必然会有更大的发展空间，这就意味着旅游购物会有更大的发展空间。按照张家界城市发展现实情况的要求，不可能发展大工业，这样不利于青山绿水的保护。旅游是张家界发展的主攻，可以继续在商贸流通、旅游休闲、康养这些层面做文章，未来的张家界将是一个旅游购物的天堂，是一片更值得投资的乐土。我们作为“买卖全球”旅游购物计划的提倡者也在全力以赴的努力中。

丰泽国际保税仓



全

徐

他，开启了张家界外向型经济发展的新时代。在张家界旅游亟待撬动外向型经济这块蛋糕的关键时期，作为有担当的企业家，他提出了一个新想法：在张家界这个内陆旅游城市，做海外购的文章。

他，在张家界首次提出全球购的计划，决定利用遍布全球的浙商网络，分步实施国际公用保税仓、全球保税直购中心、网络电商平台项目，实现前店后库、线上线下完整的商业链条，致力于在张家界打造一个世界级的旅游购物、健康美容、中外美食综合体。

他，把全球购计划作为自己的使命与担当，为了这个计划，已经努力了十多年。在外人看来或许显得雄心勃勃。但在他自身看来，却又理所当然。也才有了他与湖南空港集团签约到张家界国际公用保税仓的打造，再到保税直购中心东方曼哈顿项目的建设。他希望通过与国际接轨，在张家界打造旅游+购物+采购模式，助力张家界旅游购物推向新高度。

徐小彬，湖南丰泽房地产开发有限公司掌门人。他长期务实低调，但每每都能把握住市场大势，做出非凡的决策、采取卓越的行动。他信奉既选择前行，当风雨兼程，坚定地专注于他的全球购计划，收获了整个行业的认可与共识。

带着光荣与梦想，9月28日，丰泽国际公用保税仓正式启用，作为徐小彬全球购计划的重要部分，保税仓的建成运营是张家界构建外向型经济平台的重要环节，标志着丰泽地产三步计划，买卖全球战略目标又迈出了重要一步。



美年大健康
Health 100



美年大健康预祝全市人民
国庆节快乐

健康热线：0744-8202666

地址：永定区官黎路吉大张家界学院附属医院二楼体检中心

星艺装饰®
XINGYI DECORATION



星艺装饰预祝全市人民

国庆节快乐



家居 | 店铺 | 办公 | 商业空间装饰施工 | 室内设计 | 园林规划设计

张家界永定区丽景天下105号

慈利县青春家园二楼

0744-8865222

0744-3368222