关于共建「山东产能出海 · 一带一路陆路通道」的合作建议

函号 DZ-GOV-XJ-URC · 2026年11月10日 · 可在线核验：https://daizone.cn/gov#XJ-URC

致：乌鲁木齐国际陆港区

发件：岱宗全球商贸与碳资源平台（daizone.cn）

我们是在做一件很具体的事：把山东的货，对上海外正在招的标；把想出海的企业，接到能落地的通道上。 不卖概念，交付的是可核的清单、可查的单号、可对账的回款。

一、为什么现在提这件事

平台已入库中亚、南亚、高加索方向在招采购需求 **153** 条， 其中未过截止、可直接投标的 **45** 条。 这些国家的共同点是：海运不通、陆路可达 —— 正好是新疆 **7** 个口岸和班列的射程。

同时，平台已把山东 县域产业集群做到 HS 编码与规格级， 其中出口市场已含中亚、俄罗斯、中东的集群可以直接对接上述需求。也就是说， **「谁在买」和「谁能供」两头都已经在库里，缺的是把两头接起来的那一下。**

二、和乌鲁木齐国际陆港区能具体做什么

按贵单位属性和已有产业基础，我们建议从下面这个切口进：

- **货源组织**：把山东产业带的货按品类集到口岸，做班列/公路的稳定货源；
- **双向对流**：回程组织中亚农产品、矿产品与山东产业需求对接，降低空返；
- **可验收**：集货品类与吨位、班列/车辆数、回程货值。

三、我们不做什么（先说清楚，省得后面误会）

- 不代收代付、不做资金池：平台没有支付业务许可，货款走企业自己的银行账户；
- 不承诺补贴、不承诺「包过」：政策能否申报以主管部门口径为准；
- 不接「做个平台」这类活：只接有交付物、有验收口径的事。

四、下一步

如果方向认可，我们建议先用一个具体品类做试点：贵单位给 3 – 5 家企业名单，我们出对口买家清单与通道方案， 30 天内跑出第一批询盘。跑通了再谈面上合作；跑不通，损失只有 30 天。

接洽方式（任选其一，都有人跟）：

- 来电 / 短信：**13066093251**，注明「乌鲁木齐国际陆港区 · 出海合作」；

智能导览

- 在线提交：**https://daizone.cn/gov** 页面底部「合作申请」，填单位与联系人即可，系统自动建档编号；
- 书面函复寄送地址请电话索取（避免函件投递错门）。

不建议用邮件回复：本平台对外邮箱正在更换服务商，可能收不到，耽误您的时间。

岱宗全球商贸与碳资源平台

2026年11月10日

© 2026 岱宗全球商贸与碳资源平台 ·

数据来源：山东省民政厅、省生态环境厅、交通运输部及各市统计局公开数据；未标注来源者均为待核。