

随着快递体量急剧增加,各种乱象层出不穷——暴力分拣、快递变慢递、个人信息被贩卖等问题成为困扰快递行业快速可持续发展的顽疾,由此引起的纠纷也日渐增多。此外,由于与快递相关的配套服务滞后,最终均体现在快递末端配送上,快递车辆行路难、快递网点安家难、快递收发件难成为制约行业发展的三道坎。

# 拯救快递行业,需跨越发展“三道坎”

■ 龙林

近年来,持续快速发展的快递业,已成为我国发展最快的服务行业之一。然而,需要解决的问题也一直存在。

## 快递车辆上路难

快递收投交通工具未明确规范,是眼下快递业普遍遇到的“老大难”,以至于自行车、摩托车、人力三轮车和电动三轮车等交通工具同时上阵,给城市交通管理带来诸多问题。就收投快递而言,电动三轮车具有绿色环保、使用成本低等优势,是现阶段快递末端配送最合脚的“马掌”,但在很多城市还不能合法上路,只能游走在“灰色地带”。

事实上,快递车辆上路难,早已非新鲜事。为让配送速度“快”起来,快递车在马路上穿梭就像“躲猫猫”,不仅速度快,时常也不遵守交通规则,由此引发的交通事故不在少数。

“市场需求很旺,每天都有很多快件配送,送慢了要被投诉,快递员有时不得不将车停在部分禁停路段。”福州一家快递企业负责人说,针对快递业,有关部门一律禁止或一味地处罚,只堵不疏是行不通的。他希望,有关部门能制定并实施城市快递汽车、快递电动三轮车等车辆管理办法,出台快递车标准,对快递车生产、使用、管理等进行统一规范。

一些地方开始试点让快递三轮车合规上路。

## 快递网点安家难

“原来做快递利润还不错,人员、场地等支出的成本也低;现在利润薄得像纸一样,成本却逐年增加。”厦门一家快递网点负责人告诉记者,成本除了表现在劳动力越来越贵外,最令他难以承受的是基层网点的安家难。随着各地房价、租金快速上涨,基层网点租房成本已



占运营成本的 20%至 25%。

笔者调查发现,基层网点安家难主要有几个原因。首先,是规划没有跟上。现在不少城市尤其是老城区,在规划建设之初没有预留出快递网点的建设用地,部分网点设在闹市或小区,这不仅影响小区居民生活,也加剧了城市交通拥堵。与此同时,农村末端网点则因为物流成本高、成交不活跃而游走在零利润甚至亏损的边缘。据国家邮政局统计数据显示,2015 年国内快递网点的乡镇覆盖率为 48%,还有近一半的乡镇不通快递。

其次是议价能力下降。基层网点的利润主要来自于收件,但收件业务量的 75%左右来自电商,在电商对网购消费者提供“包邮”“满额免邮费”等优惠的背后,基层网点的利润不断被摊薄。在日益强势的电商面前,基层网点

对快递的议价能力也在不断弱化。

最后是同行间的竞争。数据显示,我国快

递平均单价从 2007 年的 28.5 元下降至 2016 年的 12.8 元。福州一名快递网点负责人表示,受总部的业绩考核影响,有些网点为冲量,大量承接一些微利甚至亏损的单子,虽说可以快速增量,但此举无异于饮鸩止渴。“不同快递网点为争抢客户甚至直接采取恶意压价行为,行业甚至形成谁提价谁就没有市场的局面。”这位负责人说。

## 快递收发件难

不少快递员反映“快递难进大门”的问题,有的需要签协议,有的要交押金、办通行证,有的则干脆“严禁快递入内”。

我国邮政法明确规定,邮政企业采取按址投递,住宅小区管理单位等应当为邮政企业投递邮件提供便利,不得拒绝邮政投递人员进入。但是,由于快递企业不属于邮政企业,快递进小区就缺乏法律依据。因此,城市中不少小

区和机关大院,为安全起见,采用种种限制快递员入内的办法。

为改变这种现状,2015 年国务院办公厅印发了《关于加快发展生活性服务业促进消费结构升级的指导意见》,强调要积极发展冷链物流、仓储配送一体化等物流服务新模式,推广使用智能包裹柜、智能快件箱。快递员将包裹暂时保存在投递箱内,并将投递信息通过短信等方式发送给用户,提供 24 小时自助取件服务。对于电商和快递公司而言,智能快件箱不但减轻了快递员的工作压力,还能确保快递的时效性。

然而,该指导意见实施情况并不理想。在一些老旧小区以及人口居住密度小的地方,智能快递柜并没有普及。而在新兴小区或人口居住密度大的小区,虽然配备了智能存取柜,但仍存在智能快递柜利用不均衡的现象,有的柜子被大量闲置,有的则严重“爆棚”,特别是在节假日时,常出现“一柜难求”现象。

为何不多安装些智能柜?“一组 40 个格子的柜子,一年下来的运行成本是 1 万元到 1.5 万元,而目前柜子是由第三方公司负责建设及后续维护。”中国快递物流咨询网首席顾问徐勇认为,使用快递柜无疑更符合时代需求,但如果这项成本都由快递企业来承担,快递企业恐难以负荷。徐勇建议,借鉴日本智能快递柜的使用经验,由物业来承担建设成本,第三方进行后续维护保养,用户使用埋单。

“与发达国家相比,我国快递业仍属起步阶段。应不断完善法律规划体系,在城乡规划中合理安排快递末端服务网点基础设施建设,建立交通运输车辆通行规则,合理布局社区智能包裹柜分布规划等。”福建师范大学公共管理学院谢宏忠教授认为,只有这样才能开启良性循环,成为快递服务“最后 100 米”的突破点。

# “双 11”快递发布动员令备战 10 亿包裹“洪峰”

■ 何欣荣 有之忻

虽然离“双 11”还有一个多月,但中国的快递物流业已进入战备状态。根据中国快递协会的预测,今年“双 11”期间全行业快递处理量预计超过 10 亿件。

从 2006 年的 26 万件,到 2016 年的 6.57 亿件,“双 11”创造了全球快递业的奇迹。从历史经验看,快递业每年的峰值会变成下一年的常态,今年“双 11”仍有一场硬仗要打。

“今年企业的电子面单推得比较好,对快递服务的全链条都有加速作用。”韵达速递副总裁赖世强说。相比传统面单,电子面单串联起了商家、消费者和快递企业的数据,可以使发货速度提升 30%以上。

越来越丰富的数据,也使得商品的流向预测越来越精准。菜鸟网络副总裁、“双 11”物流总指挥史苗表示,今年“双 11”的一个重要看



点是“前置仓”的下沉。

所谓前置仓,就是通过大数据分析,挑选出高频次购买的商品,放在距离消费者最近的仓库里。智能算法、自动化流水线、AGV 机器人……“在收货、分拣和运输等环节,智慧物流对快递行业的改进非常大,基本消灭了爆仓和

积压现象。”国家邮政局市场监管司快递管理处处长余艳说。

大数据也好,智能设备也好,包裹最终到达消费者手中,离不开最后 100 米的末端配送。相比以往,如今的末端配送正变得日益多元化。统计显示,全国有约 4 万家菜鸟驿站,近



20 万组智能快递柜和数十万快递代办点。这些场所将与快递上门一起,为消费者提供便捷、安全的配送服务。

赖世强表示,“双 11”期间韵达将通过租借各类仓库分离发货件和到货件,提升网点的派送效率。“招兵买马”也必不可少。

# 十年百世终上市,物流整合到商流将成趋势

■ 李铁锋

近日,记者了解获悉:9 月 20 日晚间(美国东部时间 9 月 20 日 9:30 分),百世集团在纽约证券交易所 IPO 上市,股票代码为“BSTI”,此次 IPO 百世集团一共发行 4500 万股美国存托股份(ADS),每股价格为 10 美元,总融资额高达 4.5 亿美元,为目前在美上市最大 IPO。截至当日 22:07,百世集团股票上涨涨 1.5 美元,涨幅达 15%。募集资金将主要用于技术基础设施投资,便利店、物流和供应链服务网络的进一步扩张等。

百世集团上市后,中国快递企业前 6 名公司全部登陆资本市场。

## 现在主要目标集中在欧美

阿里巴巴集团持股比例为 23.4%,成百世集团最大股东;创始人周韶宁持股比例为 14.7%,为第二大股东;菜鸟网络持股 5.6%,阿里系合计持股 29%。

据百世招股书显示,上市后将继续投资研发,加强技术基础设施,利用大数据分析、机器学习、人工智能(AI)和移动技术,为生态系统高效地设计、管理并运营复杂的供应链服务和解决方案,将技术运用于各种应用,如网络和路径优化、交换箱、分拣自助系统以及智能云云管理,以提升运营效率和服务质量。同时还将引进冷链物流等新服务和解决方案,吸引更多商机,增加客户粘性。此外,百世还将继续有选择性地对能够提升公司业务和科技水平的公司进行投资或收购,发展合资和合作伙伴关系。

对于上市的弊端,周韶宁表示“一旦上市,我们的自主战略空间就会少很多,比如我想做一些其他事情,会受到上市公司财务报表的制



约。如果不上市的话,会更自由一些。”

## 独树一帜,携生态圈上市

百世集团上市,作为 2017 年物流业内大事,一直被物流人所关注。根据之前招股书数据,2014 年至 2016 年,百世集团净亏损分别为 7.18 亿元、10.59 亿元、13.63 亿元。百世集团能够在业绩亏损的情况下,作为中国第二家在美上市的快递物流企业,意义非凡。

与德邦选择坎坷的国内上市路不同(选择中止 IPO),百世集团选择在美上市,可谓是效率颇高。从 2017 年 6 月 26 日,百世集团向 SEC 提交招股说明书,计划募资不超过 7.5 亿美元,到 8 月 29 日,百世集团将 IPO 筹资额目标提高至近 10 亿美元。到如今上市,其历时不到半年的时间,被业内人士评为是“赶上了末班车”,而德邦上市则被媒体评为“一错再错”。

快递专家赵小敏认为,百世选择在美国上市,一方面与创始人周韶宁外资企业出身的背景、背靠大股东阿里巴巴、企业注册在香港等



因素有关;另一方面,在我国证券市场严格的监管政策环境下,连年亏损的百世集团短期内很难在国内完成上市。同时,百世也可能面临浑水公司做空、股价低迷等情况,且投资者还会拿其与 UPS 和 FedEx 做全方位对比。

与国内其他已经上市的快递物流企业不同,百世集团不仅仅是其快递业务上市,而是携旗下百世供应链、百世快递、百世快运、百世店加等业务整体上市。

## 用互联网思维和 IT 技术成就商业

作为百世集团创始人,周韶宁的履历与快递桐庐颇为不同。周韶宁持有纽约城市学院电气工程学士学位、普林斯顿大学工程学硕士学位以及罗格斯大学工商管理硕士学位。

2006 年退出谷歌大中华区联合主席后,自己出资 1000 万元创立百世集团。创办百世时,周韶宁将自己的互联网思维和 IT 技术基因,渗透到了百世集团中。据公开资料显示,每年,百世对技术领域的投资都有三四十亿元。

## 商务部:前 8 月全国农村网络零售额 7290 亿

商务部发言人高峰通报今年 1-8 月全国农村网络零售的情况,根据商务部的监测,2017 年 1-8 月,全国农村实现网络零售额 7290 亿元人民币,同比增长 38.1%,高出城市网络零售销售额的 5.6 个百分点。

高峰指出,从消费结构看,农村地区服装鞋帽、家装装饰、家居用品等实物网络零售额为 4415 亿元,同比增长 34.1%,在线旅游、在线餐饮、生活服务等服务型网络零售额为 2875 亿元,同比增长 44.7%。从区域情况看,中西部地区实现网络零售额 2498 亿元,同比增长 51.9%,高出东部地区增速 21 个百分点。

高峰称,自 2014 年以来,商务部会同财政部、国务院扶贫办实施电子商务进农村综合示范工程,主要对中西部地区、革命老区和贫困县发展农村电商进行政策支持。截至目前,前三批确定的 496 个示范县实现网络零售额 2295 亿元,同比增长 44.2%,高出农村整体增速 6.1 个百分点。其中,示范覆盖的 262 个国家级贫困县实现网络零售额 457.6 亿元,同比增长 61.5%,高出全国 832 个国家级贫困县平均增速 6.9 个百分点,电商扶贫已经成为助推脱贫攻坚、实现精准扶贫的有力抓手。

## 菜鸟双 11 将投 15 亿补贴智能仓配商家和物流企业

随着 2017 年天猫双 11 临近,在国家邮政局的支持下,中国快递协会、菜鸟网络与各大快递企业一道在上海举行双 11 物流动员会,全行业共同筹划天猫双 11 物流准备事宜,迎接全新的世界纪录。

国家邮政局相关人士表示,根据预测,今年双 11 期间(11.11-11.16)全行业的快递处理总量将达到新的量级,预计会超过 10 亿件。

菜鸟网络副总裁、双 11 物流总指挥史苗介绍,随着快递总量高速增长,今年双 11 将是全行业智慧物流全面升级和规模化应用的一次大考,超级机器人仓集体亮相、最后 100 米的多元化配送、全球首批“绿仓”投入使用,都会成为今年的亮点。此外,今年双 11 菜鸟将投入 15 亿元,在智能仓配领域补贴商家和物流伙伴,鼓励将商品更多布局在距离消费者最近的地方,为消费者提供更好的服务。按照预计,菜鸟将会协同全行业超过 300 万的快递人员,协调干线车辆、航空包机等资源都将出现超过 30%的增长。

中国快递协会副会长、秘书长孙康在动员会上表示,双 11 已经成为全球瞩目、万众参与的中国名片,也是对快递服务的又一次重要检验。全行业需要创造服务新模式、新天地。

随着每年双 11 快递量的迅猛增加,每年中国快递行业都在考验中完成升级。往往前一年的峰值量也成为第二年的平均水平。从去年开始,快递行业纷纷加速向智慧物流转型,一系列自动分拣流水线、机器人分拨等相继投入使用。今年双 11 是行业全面升级后的再次大考。

(千龙)

自己做。

## 阿里重资投入,旨在将物流整合到商流

百世集团自 2008 年便获得阿里巴巴和富士康投资的 1500 万美元。因此百世被称为是:前谷歌中华区总裁、郭台铭+马云的合资企业,周韶宁也被称为是“能从马云口袋中拿 4 亿美元”的物流人。

阿里作为鼎力支持百世集团的大股东,其手里还有圆通速递 17.52%的股权,至此,阿里已同时是圆通速递、百世、苏宁云商的第二大机构股东。此外还有一个羽翼正在丰满,还未上市的菜鸟。而 2017 年菜鸟网络投资 1.65 亿美元,获得了大约 5%的百世集团股份,是百世集团的第五大股东。

综合来看,阿里在物流方面的投入不可谓不重。物流和供应链对阿里的重要性已经毋庸做更多解释,近日,马云和张勇在接受彭博社采访时阐释了阿里之所以如此重资产模式、不遗余力地投入到物流基础设施以及系统平台建设中的原因。

马云表示,考虑到目前的规模,阿里巴巴需要接受不同的思维方式,不再采取轻资产方式,而要在全球贸易中占据更大的份额。当企业强壮高大时,要提高效率,必须轻重结合,以阿里巴巴今天的规模,不应该把重的模式留给别人,这是必须做的事情,因为阿里巴巴是在建设基础设施,必须投资。

阿里巴巴一旦走出去中国,就不再是全球化的阿里巴巴,而是全球化的电子商务基础设施,正在努力建立物流基础设施,正在努力建设云计算基础设施。

这样看来,百世更像是阿里多年努力打造的一个物流整合到商业系统中的雏形。