

“双11”火了退货运费险 物流保险比物流业滞后

■ 万凤

日前,部分电商平台启动预售,今年“双11”正式拉开序幕。在“剁手”的过程中,消费者正习惯购买“退货运费险”。由于冲动消费及网购纠纷增加,“双11”期间发生的退货行为较平日上升,因此在这一时期,“退货运费险”的销售量也会激增。在过去四年中,华泰保险与众安保险是“退货运费险”的承保主力。

而“退货运费险”只是物流环节的一环。慧择网相关负责人指出,我国物流保险相比于物流业的蓬勃发展而言非常滞后。物流保险产品单一、物流保费不合理也在一定程度上影响该险种的推广。事实上,潜在市场空间让物流公司也不愿错过这块“蛋糕”。近期,“三通一达”联合宣布将发起设立专业的物流保险公司。

“退货运费险”高歌猛进

自概念提出至今,“双11”始终在不断打破自身创造的纪录。据官方统计,去年11月11日当天,天猫平台的成交量达到1207亿元。值得注意的是,在确认订单前,不少消费者已经习惯勾选投保“退货运费险”。由于“双11”期间冲动消费、虚假宣传及物流纠纷增加,能够弥补退货运费损失的“退货运费险”往往会“火一把”。

2013年前,承保“退货运费险”的主要是华泰保险。早在2010年,华泰保险就开始与淘宝保险合作,在当时的淘宝商城交易线“嵌入式”运营“退货运费险”。2012年“双11”,华泰保险承保的“退货运费险”当日保费收入超过1000万元;2013年“双11”,这一数据为单日成交1.5亿笔,保费收入近9000万元。

2014年的“双11”,阿里巴巴参投的众安保险开始承保“退货运费险”。凭借强大的平台优势,11月11日全天,众安保险承保的保险保单量突破1.5亿,保费突破1亿元,这一保单量级在当时也创造了保险行业单日保单



数的历史纪录。此后,“退货运费险”在“双11”一路高歌猛进。2015年“双11”,退货运费险当天的销售数据为3.08亿笔,华泰保险、众安保险和太保共同创造了这一销售纪录。

2016年,国泰产险等保险公司也纷纷参与到了“双11”“退货运费险”销售中。众安保险在2016年将“退货运费险”的保障范围扩大到全电商平台,名为“任性险”,投保该险种后,消费者在国内任何电商平台购买商品,均可享受任性退的退货服务。

数据显示,以“退货运费险”起家的众安保险,自2013年10月成立起至2016年12月31日,累计销售72亿份保单,服务客户数约4.92亿,对于传统保险公司而言,这组规模数据十分惊人。

物流保险潜力有待挖掘

业内人士指出,近几年,伴随电商行业的迅猛发展,物流行业在我国也迅速崛起,物流行业中的风险也在不断的加大,这为物流保险的发展提供了很好的机遇。

“只是我国物流保险相比于物流业的蓬勃发展而言非常滞后。”慧择网相关负责人称,主要原因包括三个方面:“首先物流法规不完善,物流保险对法规的依赖性很大;因为法规,信任等问题导致的物流保险产品单一;同步物流行业特殊性导致的物流保费计算的一些不合理现象,导致保费高昂,一定程度也影

响该险种的推广。”

尽管定价模式和风控机制仍待完善,但“退货运费险”的火爆程度还是让市场看到了以物流环节为标的的保险产品潜力。本身就是“局中人”的快递公司自然不甘落于人后,在10月13日,四大快递巨头——韵达股份、申通快递、圆通快递和中通快递就宣布,将发起设立中邦保险,进军专业的物流保险市场。

对于“三通一达”建立保险公司,上述业内人士表示:“天然属性看,他们比较熟悉物流业务的各个环节,了解物流上的需求,可以开发出适合物流公司的产品,同步也降低了物流保险公司的负担,对于物流保险的产品完善和产品创新是好事。”此外,可以打破当下物流行业与保险业之间缺乏信任这一僵局,以平台化方式确保产品服务的多样化、定制化、权益化,打破隔膜,促进物流保险市场的发展。

合肥将打造冷链物流园

记者从安徽省发改委获悉,《安徽省物流园区发展规划》正式印发,重点是把合肥建设成为国家级物流创新发展示范城市。

根据规划,到2021年安徽省物流园区布局明显优化,基本形成规模适度、功能齐全、绿色高效的物流园区网络体系。力争建成10个左右综合物流枢纽,20家左右省级示范物流园区,3-4家国家级示范物流园区,培育形成2-3个产值1000亿元左右的物流产业集群。

重点是强化合肥作为全国性综合交通枢纽的核心地位,依托各类交通枢纽以及开发区、口岸、海关特殊监管区域(场所)等,建设一批具有多式联运功能的大型物流园区。加强与沿江、沿淮重点物流园区和物流集群的联动协作,实现与各物流节点城市和国家物流大通道有机衔接,把合肥建设成为国家级综合物流枢纽城市和物流创新发展示范城市。

安徽省将以一级、二级物流园区布局城市为重点,打造一批物流产业集群。其中,包括合肥北部枢纽物流产业集群。以合肥铁路国际内陆港为核心,引导合肥综合保税区、宝湾国际物流中心、合肥岗集公路港、合肥快递产业园(北区)、合肥粮食现代物流园等集聚发展,着力打造具备公铁联运、公路干线运输、城市配送、供应链物流、大宗物资运输等功能和服务的物流产业集群。

(鲍和)

全国首列“企业定制”型赴欧班列从武汉发出

10月28日11:30,编组50辆、满载服饰的X8017/8次中欧(武汉)班列从武汉铁路局汉西车务段吴家山站开出,将经汉丹线、焦柳线运行,由阿拉山口出境开往法国北部杜尔日港。

据悉,这是武汉首次开行至法国杜尔日中欧班列,武汉至杜尔日线路的成功运行,使中欧(武汉)班列往返开行的线路累计有16条,在全国开行中欧班列的33个城市中位居前列。今年,中欧(武汉)班列将开行300列(含回程)。

比海运快近20天

据武汉铁路局相关负责人介绍,该班列是根据服装企业一迪卡依的零售物流需求单独定制,载满了该公司在中国生产采购的运动产品。班列从武汉出发直达法国北部城市杜尔日,途经哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯、波兰、德国等国家,走完全程10815公里只需17天时间,比海运快近20天。

迪卡依专列的启程有着极其重要的意义,它有望将会成为中欧班列发展样本,带动“一带一路”沿线各国的商贸往来和经济发展。

以前走的是公共班列

杜尔日是法国重要的港口城市,拥有欧洲大陆第一个海运、陆运和空运综合货物转运中心。迪卡依方面透露,专列上的所有产品

将通过迪卡依集团在杜尔日自建的洲际物流中心,配送至法国、西班牙、意大利、波兰、英国、德国、比利时、匈牙利、波兰、罗马尼亚等迪卡依零售商场所在的欧洲市场。

作为迪卡依全球物流合作伙伴的丹马士大中华地区执行总监吴冰青告诉媒体,双方合作时间比较长,此前丹马士为迪卡依提供了海运、空运、铁路、供应链管理等多种物流方案。在众多的物流方案中,航空方案速度快、成本高;海运成本低、时间长,铁路运输在速度和成本上均有其优势。

此前,迪卡依也曾通过中欧班列从中国运往欧洲,但走的都是公共班列,班列上也有其他企业的产品,整个专列都是迪卡依产品的这种情况还是头一次。在全国众多中欧班列中选择武汉这条线路,吴冰青表示,一方面在之前与汉欧国际有着良好的合作,迪卡依也通过中欧(武汉)这条线路走过公共班列,相互非常了解;另一方面迪卡依在武汉有物流园,发货有地理上的优越性;同时武汉与法国渊源久远,合作颇多。

未来将扩大发运量

来自迪卡依集团的消息显示,自迪卡依1992年进入中国生产采购的第一笔订单产品至今,迪卡依中国已经成为集团除法国母国外唯一实现全产业链布局的国家,研发设计也逐步向中国转移。

中国是迪卡依最重要的市场,迪卡依集团每年有超过50%的产品订单从中国采购,销往全球30多个国家的近1200家迪卡依商场。预计未来三年内迪卡依中国15%的产品出口将通过中欧班列运输。三年内,迪卡依计划将15%的国内出口量转移到中欧(武汉)班列上来,并逐步扩大在中国尤其是中西部地区的投资采购。

迪卡依集团有关负责人透露,专列的开行同时也在可持续发展方面发挥重要作用:与传统船运相比,二氧化碳排放量将减少36%以上;同空运相比,虽然空运的平均7天运输时间更短,但“包列”大幅降低总能耗,将帮助企业为国家的绿色发展战略做出更多贡献。

良好的合作基础,也是此次零售专列继续从武汉发车的重要因素。武汉直达法国杜尔日是迪卡依定制路线,同时也可服务于其他往来欧洲的企业业务需要,迪卡依的成功案例,可以为更多友商带来积极参考,加强中欧班列发展,支持多边贸易,强化合作共赢的经济全球化。

随着中欧(武汉)班列线路逐渐增多,湖北及珠三角、长三角等地区企业纷纷通过长江黄金水道将货物运到武汉,再搭乘中欧班列运往欧洲。同时,欧洲各国的红酒、木材、奶粉等货物也通过回程中欧班列运到武汉,再分销到周边以及全国各地。武汉正在加速成为中国乃至世界货物中转基地。

(钟水)



王跃峰:装配式装修对于家居服务商是挑战更是机遇

■ 姚翔

10月28日,2017中国住宅部品产业年会暨中装厨卫工程委员会十周年庆典在浙江嘉兴举办。此次活动由中国建筑装饰协会主办,中装协住宅部品产业分会、瑞研家居智库承办,浙江省嘉兴市王店镇人民政府协办。作为本次大会唯一家居供应链服务商,蚁安居CEO王跃峰及董事长李晓明先生受邀参与本次庆典。

最近十年,是家居行业深刻变革的十年。家居行业受到互联网的冲击与改变,家居电商飞速发展、互联网家装风起云涌,渠道、产品与模式的变化,创造了更加优质的品质人居环境。同时,这对后端的服务链提出更高要求,服务成为“产品”的一部分,直接影响到消费者的体验。打造高效、专业、智慧的家居服务链,成为消费升级、真正实现优质人居的关键。

此次行业峰会的泛家装饰行业高峰论坛环节,蚁安居CEO王跃峰针对“互联网家装未来十年何去何从”的话题与在座的嘉宾进行了分享。对于“装配式装修对于家居服务来说,是机遇还是挑战”,王总认为,随着家装部品的标准化,装配式装修会成为未来的一个趋势,这对蚁安居来说,是机遇,也是挑战。

“首先,机遇来说,很明显。部品工业化,促进装配式工艺的标准化、装配工人的专业化,对蚁安居这样的服务公司来说,供应链的服务需求,应该说变得越来越大。当然,这里面还有一个问题,装配式的装修,改变了以前泥工、瓦工的这种装修工艺,是一种干法的施工,对我们的服务效率来说,那会是一个很大的变化,整个成本也会降低。当然同时,机遇的后面,也是对我们服务资源和服务能力的一个倒逼,这是我认为是挑战,但是我们有希望、有信心去攻克这个装配式工艺的标准化。”

同时,王总提出,装配式装修的发展需要更专业的产业工人的培育。“这个产业工人,不仅仅是一个简单的部品拼装,这里面可能会涉及到硬件的、软件等等,如智能家居、物联网家装等,它需要集成在一起,这对于产业工人的能力要求,也设立了更多的台阶。我们现在通过自己的学院,蚁安居学院已经在培训一些智能家居产品方面的安装、维修技能,比如智能马桶、智能晾衣架,开设专门的课程。我们已经在向这方面在努力。”

经济发展与消费水平的提升,让消费者人居环境提出更高要求,精装房、装配式装修成为发展趋势,个性化的互联网家装受到消费者的青睐。但背后的服务落地问题,会成为影响新型家装形态发展的关键。蚁安居将始终以“打通人与服务的链接”为使命,促进服务成本的降低与效率的提升。目前,已与艾佳生活、爱空间、橙家等国内知名互联网装饰公司建立合作。

作为厨卫行业最具影响力的年度产业峰会,本次大会共吸引近千人行行业精英、媒体及品牌大咖莅临。同时,自10月28日,中装协厨卫工程委员会正式更名为中装协住宅部品产业分会,为更多品类家居品牌搭建交流平台。蚁安居愿始终与行业伙伴携手同行,秉承“协作共创品质人居”宗旨,持续提供优质、高效的服务产品,以服务于促进产业升级、消费升级!

中吉乌国际道路货运将展开试运行

中国、吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦将联合举行中吉乌国际道路货运试运行。此举是落实中吉乌三国领导人共识的重要举措,对推动“一带一路”倡议与吉、乌两国国家发展战略对接具有重要意义。

中吉乌国际道路货运试运行活动起点为乌兹别克斯坦首都塔什干,途经吉尔吉斯斯坦,终点为中国新疆喀什。中吉乌三方将各派出3辆货运车辆参加此次试运行活动。

新疆3家国际道路运输企业,各派出了一辆货运车辆组成中国车队,每辆车配备正副驾驶各一名。中国车队于10月26日启程,经中国伊尔克什坦口岸进入吉尔吉斯斯坦。在历时50个小时、行程940公里后,中国车队于当地时间10月28日凌晨6时抵达塔什干。这也是中国货运车辆首次开进与中国非接壤的国家。

目前,三国车辆已在塔什干集结,做好了洗车、加油、安装相关设备等各方面准备工作,整装待发。据介绍,为保障此次试运行活动,中国交通通信信息中心专门派出了技术人员,在9辆货车上安装了北斗卫星导航车载终端,将全程为中外车队车辆提供伴随式导航信息服务。

(王全明)

打通物流“任督二脉” 金华传化公路港试运营

■ 袁佳佳

物流信息交易中心、智能车源中心、生活配套服务中心、仓储配送中心、货运班车总站……建筑林立、焕然一新。日前,浙江金华传化公路港彩旗飘扬,人头攒动,项目正式投入试运营。

位于金义都市新区的金华传化公路港,是传化智联打造“中国智能公路物流网络运营系统”的重要布局,总投资10亿元,入选“国家重大建设项目库”。金华传化公路港的建设可谓迅速。2016年4月19日,金华传化公路港作为金义都市新区第二批重大项目开工。当年12月29日,伴随着办公大楼最后一斗混凝土浇筑完成,金华传化公路港正式封顶。一座城市物流中心拔地而起,标准化功能配置,构建了金华传化公路港完善的物流生态圈。

“目前,园区工程已完工,绿化正在做最后扫尾。”金华传化公路港总经理助理张剑介绍,园区整体招商完成95%,企业已陆续进场装修、运营,每日进出货车车辆达到150辆以上。依托传化智联“物流+互联网+金融”的创新模式,金华传化公路港将逐步形成“人、车、



商”三位一体生态圈,提升公路物流效率,有效降低企业成本,减轻企业负担。

据介绍,金华传化公路港将创造“一个平台——几百家物流企业——几十万辆社会车辆——几万家货主企业”的产业链运作模式,减少车辆空驶率和等待时间。车辆配货时间从平均72小时缩减到平均6-9小时,将运输一票货物的平均时间从传统市场的5.6天缩减到2.9天,平均降低工业企业运输成本40%,车辆的运行效率提升48%。

项目成熟运营后,预计将整合中小物流企业500余家,整合社会车辆15万辆,提供直接就业岗位5000余个,不仅引导、培育诸多中小物流企业做大做强,并依托金华发达而富有潜力的产业基础,积极创新,带动和实现金华智慧物流发展。今年以来,金华传化公路港平台的营业额突破3亿元。

此外,致力于打造供应链服务平台的“传化网”,也将助力金华传化公路港生态圈的打造——基于人工智能深度学习和大数据计算



的能力,为供应链上的各主体、为城市、为行业提供智能物流服务。

公路港内聚集上百家物流企业,卡车市场需求十分旺盛,运力需求较大,而多数中小物流企业因资金短缺、养不起车等问题而一再延滞购车计划。因此,金华传化公路联合合作伙伴共同举办卡车嘉年华团会,现场优惠促销活动不断。园区配套传化旗下传金融资租赁服务,将一站式解决中小企业购车的资金不足、渠道不可靠等难题。