

每天1亿件,占全球四成 快递业造就的“中国奇迹”

■ 新华社记者 袁军宝 陈瀛 邵鲁文

“双11”购物盛宴之后,快递也将迎来“洪流”。据预测,今年“双11”期间,平均每天的快件量将达到2.5亿件。

回顾十余年来中国快递业发展,其在支撑网购成为“中国奇迹”的同时,自身也成了另一种“中国奇迹”——快递量10年增长30倍,连续三年稳居世界第一;今年前9个月平均每天达到1亿件。

随着我国快递投递速度越来越快,“有一种自豪叫中国快递”已成许多在国外居住过的中国人的心声。十余年来,我国快递取得了哪些成就?如今的快递业运用上了哪些黑科技?快递如何改变中国,又将如何前行?

10年增30倍 快递业是中国的骄傲

“没有寄不到,只有想不到。”回忆起快递业的发展,有着十余年网购经历的济南市市民李洋感慨地说,她以前只在网上买手机、图书等标准化的产品,但现在经常在网上买鲜花、水果,还有米、面、油等日常生活用品。

记者了解到,冰激凌、水栽植物、观赏鱼甚至电线杆、凉亭、小木头房子,都可以“快递”上门,并有专人负责安装。

网购业与快递业相伴而生,网购为快递提供机遇,快递则为网购提供支撑。国家邮政局副局长刘君近日表示,今年“双11”期间,全国快(邮)件业务总量有望超过15亿件,同比增长35%以上。

回顾过去十年发展,中国快递业本身已成“奇迹”。正如阿里巴巴集团董事局主席马云去年所说,如果说电子商务在中国是个奇迹的话,物流行业才真正是中国过去十年诞生的最了不起的奇迹。

据国家邮政局数据,2006年全国快递业务量10.6亿件,而到2016年达到313亿件,10年增长30倍,业务量约占全球40%,已连续三年稳居世界第一,对世界快递业务量增长的贡献率达60%,我国已经成为全球快递市场发展的新引擎。

“我觉得快递业是中国的骄傲。”去年从美国留学归国的济南市民张先生说,去年他从美国密苏里州寄一个约0.5公斤的物品到纽约,次日达的价格高达70美元,而两天后到达的价格也要20多美元。“相比之下,国内寄快递便宜多了。”



从“汗水物流”到“智慧物流”

经过十余年的发展,我国快递业在技术应用上取得快速进步,而技术的应用不仅使用户体验大大提升,也使快递效率明显提高。快递行业正逐步由“汗水物流”向“智慧物流”转变。

“速递易,丰巢在小区里越来越多,不再用担心物业不让存放快递的烦恼。”李洋说,现在快递业越来越便利、安全,比如,隐形面单的应用就大大减少了个人信息的泄露。“现在部分网购退货时,快递人员都直接拿着打印好的单子,连手写地址都不用了。”

在消费者感到便利的背后,是我国快递业基础设施的日益完善和不断创新。在10月份国家邮政局2017年第四季度例行新闻发布会上,国家邮政局新闻发言人、办公室主任沈鸿雁说,全国已拥有各类营业网点21.7万处,快递乡镇网点覆盖率超过86%,北京、天津、河北等13个省份实现全覆盖。全国投入运营的自动化分拨中心超过百个,专业类快递物流园区220个,主要城市智能快件箱达到17万组。

近年来,我国快递业在分拣、配送等多环节的“黑科技”不断涌现,推动了快递业更为快速、智能化。400个智能分拣机器人在仓库里来回穿梭,有条不紊地托着包裹快速运行,并准确将包裹“倒”进指定分拣口……

临沂申通快递有限公司现代化仓储分拣中心的机器人“大军”,令许多参观者为之震惊。据公司业务总监吴礼华介绍,通过机器人可省人工60%至70%,每小时可分拣1.3万件左右。

一些网友在网上看到类似视频,给出了“逆天了”“以为是科幻片”等评价。许多外国网友也赞叹中国快递业机器人技术的应用,市里站住脚跟。

对机器人的高效率感到惊讶。

与此同时,有些快递公司还给快递员配上了“魔戒”,快递员戴上这款戒指,动动手指就可以完成扫描;有些公司开始推行快递自提柜刷脸取件,站到柜子前,相应快递箱自动打开;有些公司在大学里推出快递无人机……如今,快递业已成为高新科技的集中展示应用场。

圆通速递公司“快递小哥”马毛朵说,“前些年公司给配上了大屏的智能手机,上面装了几个APP,用户可以使用APP查看自己快件的派送进度。如果用户有发件需求,也可以在APP上直接预约,这样既节省了用户的时间,也节省了中间流程。”

“从揽收、分拣、配送等诸多环节,大多快递公司都实现了实时跟踪,信息技术贯穿始终,从而在减少劳动力使用量的同时,快递效率又大大提高。”中国快递协会原副秘书长、永驿物联网智库资深专家邵钟林说。

为提高运输效率,部分快递公司已建立自己的货运飞机队伍。在不久的将来,快件有望通过“大型有人运输机+支线大型无人机+末端小型无人机”三段式空运网,实现36小时通达全国,覆盖地形复杂或偏远地区。

快递改变中国 中国改变快递

随着快递业快速发展,快递业对国民经济的推动和支撑作用日益凸显。据国家邮政局数据,2016年快递业务收入占国内生产总值的比重上升至5.3%,同比提高1.2个百分点。

快递业发展,带来大量就业机会,许多农村外来务工者在快递业中实现就业。有不少人由快递员变成快递站“老板”,逐渐在城市里站住脚跟。

2014年阿里巴巴在美国纽约交易所上市时,“快递哥”窦立国成为8位敲钟人之一,他在5年的时间挣到了200多万元的故事,为人们所称道。国家邮政局的数据显示,2006年全国快递服务从业人员只有22.7万人,而到去年底已超过200万人。

除带动就业,便捷的运输,还让许多农户将农产品卖到全国各地。“今年30多亩猕猴桃产量预计超过2万公斤,有一半左右通过电商销售,今年收入二三十万元没有问题。”淄博市博山区源泉镇保益猕猴桃种植专业合作社理事长董云健说起今年的电商销售,笑中带着喜悦与自信。

快递改变着中国,中国也在不断完善快递规则,使快递更为绿色化、安全化,甚至在此领域引领世界潮流。

例如,我国近年来多次修订邮政法,支持民营快递业发展;实行快递实名制,强化快递安全等。为推动快递绿色发展,近日,国家十部门联合发布《关于协同推进快递业绿色包装工作的指导意见》,推进源头治理,提高快递业包装领域资源利用效率。

“中国强大的制造业及电子商务的快速发展,为快递业创新发展提供了得天独厚的土壤,使得中国快递业能够逐步走在世界前列,甚至在许多领域改变着全球快递业业态。”邵钟林说,未来中国快递一定会朝着绿色化、自动化、智能化发展,大数据的应用将更为深入,消费者也会有更便捷、更高效的体验。

“我认为,中国快递将来会越来越多、越来越快、越来越广、越来越绿色,快递业在适应和推动中国新消费的发展,也在一定程度上改变着世界快递业的整体面貌。”山东社会科学院经济研究所所长张卫国说。

2017山西企业100强 发布会在太原召开

由山西省企业联合会、山西省企业家协会主办的第十四届2017山西企业100强发布会,于11月9日上午在太原市大昌国际酒店召开。

百强榜为综合100强、制造业100强和服务业100强。2017山西企业100强呈现出总资产增长、营业收入持续下降、但企业盈利强势反弹的特征。山西企业100强资产总额27643.11亿元,较上年增加2.43%;营业收入总额14305.7亿元,较上年下降11.75%;净利润总额89.57亿元,较上年增加24.12%。山西焦煤集团以营业收入1701.42亿元排名第一,山西焦煤集团以营业收入1668.97亿元排名第二;山西阳煤集团以营业收入1613.28亿元排名第三。

值得关注的是,同煤集团、山西焦煤集团、山西阳煤集团、潞安集团、晋煤集团5家企业荣登世界500强。山西省百强企业中有9家企业入围中国企业家500强。从地区分布来看,太原和长治集中了百强企业中的半数以上,证明这两个城市在地区经济中的竞争实力。第二产业、大型能源重化工企业依然是山西省国民经济的核心。排行榜中75%的企业集中在煤炭的开采、加工、及运输和冶金机械装备制造业。山西省的服务业发展在规模、结构、竞争力、专业化程度等方面都有待进一步提高,必须集中精力加快发展服务业,努力把服务业打造成为山西经济社会可持续发展的新引擎。

为了深入研究山西企业发展规律,科学评价本省企业的综合竞争力,探索本省企业发展的特点,为省内外各界提供本省大企业发展的相关数据与研究信息,从2004年起,山西省企业联合会、山西省企业家协会携手山西财经大学每年向社会发布“山西企业100强排行榜”,今年已是第十四次会议。2017山西企业百强榜的发布,必将会激励省内广大企业聚焦提质增效、转型升级,深入推进改革创新,努力提高企业市场竞争力,为推进供给侧结构性改革,实现山西省经济持续健康发展做出新的贡献。

(刘昱 高香艳)



“兵果果”转型 荒坡坡“生金”

■ 程楠 黄文新

“兵果果”是王利军给自己起的外号,过去当过兵,现在种苹果。在甘肃省甘谷县王家山的山梁上,他和村民们正在进行今年最后一次采摘,一排排绿油油的苹果树改变了大山的模样的,无公害种植让脱贫致富近在眼前。

10年前,下岗后心烦意乱的王利军溜达到县城西边的山梁上,附近有一家农户正在收苹果,老乡送他一个吃,他却皱起了眉头。“靠天吃饭的山坡地,果树品种退化,化肥农药使用不规范。”他要再当一回班长,“战场”就是脚下贫瘠的山坡,苹果树就是他的“兵”。

但这条路并不好走,投入大、风险高、人辛苦,曾经有很长一段时间,王利军到处打零工,做买卖,挪了东家借西家,所有的钱都投到了山上。

2013年园子里挂果量逐年增加,他却没赚上钱,旁人认为就是他“不务正业”折腾的。“虽然这些年农药化肥使用规范了,但无公害的绿色产品才是小时候的味道,得从思想上先转变。”王利军说。

2016年,王利军带领乡亲们成立了甘谷县圣果种植农民专业合作社。40户社员在7500亩土地上用绿色方法种植的苹果喜获丰收。今年5月,农业部农产品质量安全中心为合作社颁发了“无公害农产品证书”。

“听说我们无公害种植,今年广州、福建的客商大老远也来看。”家住六峰镇龚家村的龚双海说,自己流转了300亩土地,去年底加入了合作社,今年可收获苹果20万斤,保守估计能卖80万元左右。

今年,当地政府给王利军他们的合作社提供了价值40万元的有机肥、生物制剂等生产资料。“全县苹果种植超过30万亩,通过引导无公害促进果业生产由数量型向质量效益型转变,实现可持续发展。”甘谷县果业局副局长蒋旭明说。

债权转让通知

郑州泓阳纸制品有限公司、刘翠红、任守存、王博、刘福彪:我司作为担保人于2016年11月11日依据合同编号为4110201501200061962-1的《借款合同》向国家开发银行河南省分行履行了代偿责任,代偿本息合计5035746.51元。根据《中华人民共和国合同法》和相关法律的规定,以及国家开发银行河南省分行出具的《代偿证明》,我司依法取得对你们的债权追偿权。同日,我司与洛阳百舸商贸有限公司达成《债权转让合同》,将我司对你们享有的所有债权(包括但不限于代偿本息、利息、违约金等)及与此债权相关的其他权利一并转让给洛阳百舸商贸有限公司。现将债权转让事宜向你们予以通知,请向洛阳百舸商贸有限公司履行还款义务。

河南省弘鑫创业投资担保股份有限公司

2017年11月14日

“双11”的2.0时代:从电商狂欢到新零售盛宴

■ 黄博阳

“双11”晚会尾声时,马云主演的《功守道》放出了8分钟精华版。这部24分钟电影讲了李连杰、吴京、甄子丹、邹市明等功夫明星都打不过一位由马云饰演的“太极宗师”……为什么?

——功夫再高,他有天猫。

今年的“极限”都是未来的历史

1682亿6963万5159元人民币,中国消费者的“爆发力”再次震惊世界。

年年天猫“双11”单日商品销售额不断刷新纪录,对于这一消费时点的“极限”说声“不”不断涌现。有观点曾指出,随着中国互联网人口红利的逐渐见顶,这一时点的零售总额也将触顶天花板,甚至是出现下降。

其实,这所指的并不仅是“双11”这一天,而是对中国电商市场整体的一类判断。但随着时间不断向前,数据却依旧在实现突破。

“数字到哪里是一个自然的结果,我们不会故意去冲击一个数据。”阿里CEO张勇在接受采访时说,他不能判定未来“双11”是否会保持常年的高增长,但看到新业态、新物种的在这个时点不断涌现才是最为激动的。

今年天猫“双11”开始仅3分钟,交易额



复盘“双11”: 影响比1682亿更深远

在马云于去年10月份提出“新零售”的概念之后,掀起了一股用户体验为最优先,线上线下融合的零售业思考热潮。今年“双11”更被业内视为新零售元年的一场“大考”。

10日晚间,“双11”开启前半小时左右,张勇在与媒体连线时称,每年“双11”都会有新体验出现。过几年后这些新体验就会被超越。

事实上不只是阿里系的电商平台,全社会整体的网络零售情况在今年战况颇佳:11日凌晨开始的京东3C“疯狂2小时”中,京东手机品类41秒销售额破亿,销量同比增长139%,销售额同比增长165%;苏宁易购在“双11”的头1个小时里,支付新增实名用户超过20万,任性贷申请入口点击量突破500万人次……

较早前国家统计局发布数据显示,在“双11”前的今年1-9月份,全国网上零售额为48787亿元,同比增长34.2%。另据商务部数据显示,同期全国实物商品网上零售额3.7万亿元,同比增长29.1%,增速比上年同期加快4个百分点,占社零总额的比重达14%,比上年同期提高2.3个百分点。

美国华平投资集团合伙人陈伟豪在新华网撰文指出,观察科技对中国消费的改

变,就会发现对消费升级的理解不限于更多的消费金额、更好的消费品质,更在于中国消费人群的消费心理被科技力量重新整合,消费升级很大程度上是消费者的消费欲望被重置,产业链上的企业会基于全新的消费欲望构建新的产品、新的服务。

结合上述观点人们不难发现,“双11”的交易额度虽然是全天最大的亮点,但对行业和企业来说,并非是眺望未来的高峰,而是如何做到更好的样板。而对消费者来说,是新锐体验即将普及大众的可能。

▼记者手记

“双11”9年,晚会3年。人们可以明显地感觉到,“双11”已经从“火药味”十足的抢夺注意力,向提供新体验的方向发展;从单纯的数字增长,向以时点流量换取发展想象空间的方向发展。

张勇认为,对于“新零售”当下需要思考的问题是,是以盒马为代表的“新零售”业态首先在落地推广上作出“量”的成绩,还是在现有创新的基础上寻找更好的模式。

但无论是哪一种,“双11”以量拼量不再是一场“狂欢”的重点。这个消费时点将成为“新零售”的中所积累的经验和数据将成为最宝贵的财富。

——“双11”的1.0时代已经结束了。

“双11”背后的协作精神当彰显

■ 何勇海

今年11月11日是第九个天猫双11购物节,也是全球网民和电商集体狂欢的日子。成交金额在不断地刷新纪录,11秒破亿、28秒破10亿、3分01秒过百亿,截至当天17点1346亿……截至当天24点,2017年天猫双11全球购物狂欢节成交额达1682.69亿元。

在上月底举行的2017年天猫双11发布会上,阿里CEO张勇说,今天的双11已经成为全球消费者、商业从业者共同的节日,成为全球商业元素的大协作。的确如此。2009年11月11日,阿里举办首次双11促销,彼时参与的商家数量和促销力度都有限,而营业额却远超预期,于是,双11被天

猫确定为大规模促销的固定日期。历经九载,该促销活动早已从天猫的双11,变成许多消费者的双11,从企业“造节”,变成真正的全民消费狂欢,甚至从中国的双11,变成全球的双11,深刻地改变了中国乃至世界的商业形态。

在这场全民消费狂欢中,看得见的是营业额的规模增长。第一个双11的交易额是5200万,到2015年双11时,天猫整个平台的交易额从5200万涨到912亿,2016年双11当天,天猫交易额达1207亿!双11这个“人造节日”给了我们太多的新奇与惊喜:商家清仓“卖卖卖”薄利多销,“剁手党”疯狂“买买买”得实惠,而平台则赚取通过人流所带来的各种信息、服务的费用,可谓是各得其所。时至今日,谁还认为双11仅是一个

由此而言,我们应该乐见双11大促销

火爆下去,迎来再一个9年、19年、29年……实际上,如今的双11不仅是线上的促销,线下也在同步发展,实体卖场也直接或间接地加入到这场促销当中。如今的双11也不仅是国内商家的节日,大量国际大牌、一线品牌也参与其间,让双11变成一个国际性的促销平台。这其实也是一种社会化大协作,共同做大双11营销的蛋糕。我们没有理由不期望双11继续书写新零售的好未来。新零售的好未来,带给每个消费者的,将是不断升级的消费体验,更加便捷与美好的生活。

在这个“你中有我,我中有你”的新时代,我们也希望,历经9年的双11大促所体现的协作精神,能在更多消费领域、更多行业企业体现。

河南省弘鑫创业投资担保股份有限公司

2017年11月14日