

多家快递企业入川布局 O2O

新闻导读:

2015 年邮政行业发展统计公报显示,去年全年快递业务量完成 206.7 亿件,同比增长 48%,但快递业务收入增长 35.4%,低于同期业务量增长。业内人士认为,随着量增价跌,快递业或加速转型步伐,从传统单一业务向物流综合服务发展。

快递业毛利率不断萎缩 倒逼企业加快转型步伐

近日,申通打造的首家线下实体店“巨贤百味”亮相成都,与之匹配的线上销售平台于 5 月 15 日亮相,标志着申通这家快递巨头进军 O2O(线上线下电子商务)领域。 快递在川布局 O2O 业务,申通不是首创,2014 年,顺丰速运在成都开出 8 家“嘿客”便利店,随后转型与顺丰优选深入融合,在成都的店面也增加到 54 家。无独有偶,另一家快递企业百世快递也将目光瞄准了社区便利店。 多家快递在川布局 O2O,意味着快递业正

加速转型。

利用物流优势 多家快递企业开特色门店

成都申通实业有限公司董事长陈贤红介绍,此次申通将投入 2 亿元用于电商领域转型发展,并成立四川聚乡味电子商务股份有限公司,具体运营“巨贤百味”。 5 月 11 日,记者来到位于成都市武侯祠大街的“巨贤百味”门店,只见安岳柠檬、阿坝苦荞、大凉山风干板鸭等四川特色农产品摆满了货架。聚乡味总经理蔡潇介绍,“巨贤百味”主要定位于销售当地的特色农产品,“通过申通自有物流和网店优势,压缩中间环节,降低土特产进城的运营成本,让农场主和消费者都受益。” 5 月 30 日前,申通拟在全省开设 30 家“巨贤百味”门店,6 月 30 日前,这一数字将力争达到 120 家。 作为布局 O2O 领域的先行者,顺丰“嘿

客”2014 年落地成都至今,走得并不“顺风”,在首期采用线下扫码、线上买单的虚拟购物模式运行一年后,“嘿客”于去年整合顺丰优选线上平台,推出 2.0 版门店。记者在成都市金牛区一家门店看到,除经营快件收发业务外,门店内陈列着进口食品、生鲜、农副产品等,所有产品均同步在顺丰优选平台在线销售。“线上产品更丰富,我们一般推荐顾客在线上下单,然后在嘿客店线下提货。”门店工作人员表示。 此外,百世物流着手布局社区便利店,将目光聚焦在分布于社区里的个体小店,通过“百世店加”线上平台订货和配送,让这些没有议价能力的小店能够获得与连锁便利店对等的进货渠道。

快递量增价跌 企业谋求向综合服务发展

不少快递企业都盯上了 O2O、电子商务等领域。 陈贤红认为,趋同选择的原因在于电子商

务能较好利用现有快递网点和运输体系。“以往我们在电子商务领域是‘配角’,巨大的市场蛋糕面前,我们也想从幕后走到前台。” 更直接的动因则来自快递业不断萎缩的毛利率。在成为四川聚乡味股份有限公司总经理前,蔡潇曾在申通攀枝花分部工作。10 年间,申通攀枝花分部的日快件量增长了 60 倍。“其间人力、车辆等成本都在不断上涨,要达到以前做 10 万件的毛利,现在要做 100 万件。”蔡潇告诉记者,淘宝件的价格战更厉害,直接导致单个快件的利润甚至仅 2 毛。 2015 年邮政行业发展统计公报显示,去年全年快递业务量完成 206.7 亿件,同比增长 48%,但快递业务收入增长 35.4%,低于同期业务量增长。业内人士认为,随着量增价跌,快递业或加速转型步伐,从传统单一业务向物流综合服务发展。 “这就包括了 O2O 平台、电子商务、冷链运输、仓储、供应链管理等涉及物流行业链条的方方面面。”四川省快递协会相关负责人认为,除了面向 O2O 领域布局,未来或有更多企业探索差异化发展道路。 (寇有军)

首列南亚 公铁联运货运列车开行

5 月 11 日下午,我国首列开往南亚的公铁联运国际货运列车驶出兰州国际港务区。该列车将经铁路运输至日喀则,再转公路运输过吉隆口岸出境,终至尼泊尔首都加德满都,全程约 10 天,较传统海运节省 35 天时间。 据介绍,这班命名为“兰州号”的列车全列采用铁路集装箱,共计 43 车 86 个标准箱,货物包括日用百货、家用电器等多个品类,运输过程采用公铁联运方式,分三段运输,从兰州到日喀则约 2431 公里,为铁路运输;从日喀则到尼泊尔的吉隆口岸约 564 公里,为公路运输;从吉隆口岸到尼泊尔加德满都约 160 公里,为公路运输。 (寇有军)

武汉首开至成都铁水联运班列 运输时间比全程水运缩短 7 天

5 月 7 日,首趟武汉至成都铁水联运班列在武汉北汉口货场正式开通。100 个集装箱装载 2100 吨货物,从上海水运抵达武汉阳逻港后,再换乘货运火车运往成都,运输时间比全程走水运缩短 7 天,拉近了中西部经济往来的时空距离,大大提高货物运输效率。 在武汉首开至成都铁水联运班列开通仪式上,武汉铁路局、中远海运集装箱有限公司和武汉港航发展集团签订长期战略合作协议。今年 1 月,三方尝试发送了一趟铁水联运班列。经协商,三方按照定点、定线、定车次、定时、定价“五定班列”模式正式开通汉蓉铁水联运班列,力争 3 年内使其运量达 3 万标箱以上。5 月 7 日 9 时 36 分,首趟“中远海运”号铁水联运班列从武汉铁路局武汉北物流中心汉口物流基地开出,30 小时内行程 1347 公里,于 5 月 8 日 18 时抵达成都。货物不走水路,便不用在三峡大坝排队“翻坝”,因此比水路运输缩短 7 天,拉近了中西部经济往来的时空距离,大大提高了货物运输效率。根据协议,武汉汉口等货场将与阳逻港形成无缝对接,努力打造成内陆铁水联运示范工程。 (张怡)

四川与上海“结对子”提升港口及水路危险货物运输安全监管能力

记者从四川省交通运输厅获悉,5 月 9 日,上海海事局与四川省地方海事局“结对子”港口及水路危险货物运输安全监管人员培训班在泸州开班,全省 6 个重点港口所在地海事管理机构运政、安监业务部门负责人,水路危险品生产及港航运输企业负责人及业务骨干,局机关相关业务处(室)人员共 50 余人参加培训。 本次培训为期 5 天,采取理论教学与现场实操相结合的方式,主要围绕危货运输监管、集装箱开箱检查、港口安全管理及危险货物应急处置等课程内容进行教学,旨在将上海海事局在港口及危货运输管理方面的丰富经验和先进理念引入四川,进一步提升四川港口及水路危险货物运输安全监管能力。 (刘柳)

递易为首的 6 家智能快件箱企业在上海开的闭门会。会议最后达成的“需要尽快建立定期的沟通机制、挖掘企业共享资源,并过渡到协会组织去解决行业共性问题、服务行业健康发展,最终更好的服务用户、服务社会”的共识更是让人浮想联翩。难道传说中的“快递柜联盟”真的要来了?

吴传龙(快捷董事长) 上半年在做什么? 5 月 5 日,吴传龙在北京与中国首家零费用创业平台——丰向标网络科技有限公司签署战略合作协议。吴传龙表示:快捷将丰向标的创业名额作为福利奖励给 8 万多名员工,在全国 1 万多辆快递速运车,车身都印制“丰向标快捷,快捷丰向标”,走到哪里,都是一道亮丽的风景线。 5 月 8 日,吴传龙携总部相关职能中心负责人及全体省区总经理,前往实了“星星之火,可以燎原”的革命圣地——井冈山,集体学习、弘扬井冈山精神,让井冈山精神在现代企业管理中薪火相传,重新焕发新的力量,推动快捷又好又快发展。

记者点评 今年大手笔买入干线班车的快递公司,除了韵达,还有一家,就是快捷;今年以来举全公司之力,宣导新版价值观,重塑企业文化的快递公司,除了顺丰,还有一家,也是快捷。吴传龙接手快捷三年以来,快捷可以说已经发生了翻天覆地的变化,并走出了一种独特的发展之路。据说快捷已经完成了首轮外部融资,接下来会持续发力,对于同行的其他二三线快递来讲,这恐怕不是一个什么好消息。



●申通董事长陈德军



●顺丰总裁王卫



●安能董事长王拥军



●中通董事长赖梅松



●韵达董事长聂腾云



●优速总裁余联兵



●宅急送 CEO 陈平



●速递易总经理贾勇

中国快递人物榜:陈德军,王卫,王拥军,赖梅松,聂腾云,余联兵,陈平,贾勇,吴传龙……

他们,是中国快递大咖

■ 王簇

核心提示:

五一短暂的假日过后,快递江湖愈加热闹,大佬们也马不停蹄,各种大手笔不断。其中,有机队扩充,有新品上线,有战略结盟,有动员部署……2016 上半年已近大半,各家快递的战略规划和布局初显效应。春夏相交之际,希望大家都有一个明媚的未来。中国物流大咖们在做啥?我们一起来关注。

陈德军(申通董事长)

上半年在做什么?

4 月 27 日,申通 2016 年福建片区成立暨市场产品工作会上,陈德军指出:当前中国快递业发生了广泛而深刻的变化,机遇前所未有,挑战也十分巨大,各网点公司一定要认清形势,坚定信心,增强推动企业和网络发展的责任感和使命感;要解放思想奋发有为、敢于行动,善于坚持,永不言败,永不放弃,进一步发展壮大申通企业,更好的维护公司品牌形象;要大力加强企业文化建设,努力坚持先进文化的前进方向,更加自觉、更加主动地承担起推动企业发展的历史责任。

5 月 5 日,申通表示,将联合菜鸟网络在北上广、长三角等主要地区城市间的 212 条线路推出“橙(承)诺达”时效服务产品。申通承诺在次日 24 点前必须送达,未按时送达的订单,将根据系统判定并给予赔偿。

5 月 6 日,陈德军接受中国证券报专访时称,登陆资本市场后,申通在横向和纵向产业链上都将开展更多的尝试,不排除收购整合国内外快递企业,扩大市场份额,缓解行业恶性竞争局面。同时打通境内外物流管道,介入近年来大热的跨境电商业务。

5 月 6 日,艾迪西 2016 年第二次临时股东大会上,以申通快递借壳艾迪西为主的重大资产重组并募集配套资金等一系列相关议案获得高票通过。申通上市步伐再进一步。

记者点评

在记者看来,2016 年中国快递江湖最大的看点就是申通。除了积极推进上市,在组织变革、网络扩张、人才引进等方面动作都很大。陈德军今年以来也非常活跃,凡省区以上的会,基本不缺席,亲力亲为,每次讲话强调的重点也有所差异,极具针对性。陈德军在变,申通在变,对手也在变,谁能赢得先机、笑到最后,我们拭目以待。

王卫(顺丰集团总裁)

上半年在做什么?

4 月 30 日,顺丰航空第二十九与第三十架全货机分别飞抵深圳、北京,加入顺丰机队,顺丰自有航空运力规模加速扩充。自 2009 年首架波音 757-200F 成功首航以来,顺丰航空分别于 2012 年 12 月、2015 年 9 月与 2016 年 4 月,实现了全货机数量由从 10 架到 20 架再到 30 架的跨越式增长,机型也由刚开航时单有的波音 757-200F 扩充至现有的波音 767-300F、波音 757-200F、波音 737-300/400F。

记者点评

不知道大家有没有注意到,顺丰自去年开

始的组织变革中,顺丰航空并未归口到任何一个 BG,始终保持着“独立”。对于以速度为“护城河”的顺丰来讲,航空的重要性显而易见。此次在一周之内新投两架飞机,自有货机数量达到 30 架,更加强化了顺丰国内第一航空货动公司的地位。

至此,顺丰也初步构建了以深圳、杭州为双枢纽,辐射全国的货运航线网络,点对点的运输方式正在向枢纽辐射式进化,地面保障自营的优势也正在显现,多机型并行形成的资源互补也正悄然发力。联想到前几日顺丰正式获取机场“准生证”,一个仅次于“四大国际快递”的超级航空网络正在中国变成现实。

王拥军(安能物流董事长)

上半年在做什么?

5 月 5 日,安能快递正式启动上海区招商。随后,一场席卷全国的招商活动相继在浙江、东三省、西北(河南、陕西、兰州)、河北、北京、天津、江苏、安徽、东莞、潮汕、惠州、深圳、云南、湖南、江西、贵州、四川、粤西等 20 多个城市和地区进行,范围覆盖全国。

安能表示,将以全新的操作模式颠覆和突破传统快递面单贵、扫描费贵、称重费贵、中转费高等痛点,取消称重、按包收费,以“集包袋类型+颜色+目的站计费(区内/区外)”作为结算原则。

记者点评

对于安能快递,敢于打破传统的勇气和不断创新的精神可嘉,但想要真正颠覆,任重道远,甚至前路凶险。快递网络的布局,可以在最短的时间内弥补安能在 C 端配送能力方面的短板。C 网一旦成型,安能在产品和市场选择上的主动权会大大加强,比如王拥军本人所看好的“不少于 700 亿元,增长潜力大,巨头缺失”的家居电商等“蓝海”市场。

除此之外,安能还有一个最大的竞争对手——时间。市场不等,时间不等人,对于安能来讲,可利用的窗口有效期最多也就两年。两年,错过这个村,就没这个店了。

赖梅松(中通董事长)

上半年在做什么?

5 月 4 日,中通推出快递“拦截件”保障服务。若客户寄出快件后“反悔”,可以在工作日 8:30-17:30 向发件网点申请退回,发件网点收到申请后即会启动“拦截件”程序,只要快件尚未抵达最终派件网点,即有可能成功拦截并退回发件人;而对于未能拦截成功的快件,中通会免除该快件寄递所产生的运费(或承诺免费再寄递一次)作为补偿。

5 月 8 日,中通迎来 14 周岁生日。

记者点评

14 年的时间,中通即闯入中国民营快递前三,可以说是“桐庐系”快递中的黑马。此次推出的“拦截件”,虽然各家快递也都能实现,甚至有的已经实行多年。但老鬼还是那句话:现在的快递市场已经进入服务品牌化、产品个性化的时代,就像优速用“大包裹”战略去二次包装承担快运和大件物流,目的就是用“标签”去教育和培育市场。打仗不能光顾着抢地盘,还必须得插上自己的旗子。

聂腾云(韵达董事长)

上半年在做什么?

5 月 4 日至 5 日,韵达一季度全网络工作会议召开,聂腾云对 2016 年下半年全网络的发展提出四点要求:一是抓住机遇,坚定不移地推进以客户为中心的各项服务举措,进一步提高服务质量,提升客户体验;二是发挥优势,夯实基础,确保业务量与服务质量同步提高;三是加强标准化建设,全面提升韵达品牌形象;四是加强管理,强化经营,发挥团队力量。



●快捷董事长吴传龙