



为客户量身定制一站式解决方案

马士基首发集装箱冷链「大蒜班列」

本报讯(通讯员 黄晖)近日,马士基济宁西到青岛港的冻柜定制班列(大蒜班列)成功首发(见上图)。

本次班列,马士基帮助客户一共出口了35个40尺冻柜。这是马士基根据客户需求为客户量身定制的冷链内陆产品,为客户提供了一站式的冷链解决方案。

大蒜班列的成功首发,不但为大蒜客户提供了更多应对出口需求的选择,降低了运营成本,同时也大大增加了马士基在冻柜冷链物流产品上的信心“将通过不断地进行改革和创新以满足客户的多种需求。”

据介绍,山东济宁是驰名中外的大蒜之乡。大蒜种植历史已达2000余年,常年种植大蒜70万亩,年均产量80万吨,产品出口到160多个国家和地区。

大蒜需要冷冻柜装箱以保证商品出口品质。马士基的客户之一是从事基地种植、收购、冷藏、精深加工和国际贸易为一体的现代化综合农产品加工企业。该客户主营保鲜、腌制、脱水及速冻四大系列高品质农副产品,销售市场遍布欧美、中东印巴、东南亚、非洲和南美等70多个国家地区。其中苹果和大蒜的出口量连续几年稳居中国农产品出口百强企业前列。

多年来,该客户一般采用拖车和海运联运的方式将中国的优质大蒜运送至世界各地。但是内陆产品选择单一,只有拖车一种,运输成本高,时间不规律,并且容易受到自然和社会环境因素的影响。特别是在疫情期间,出口客户不可避免地遇到了突发的供应链中断状况,从而无法准确地保证大蒜出口的整条物流供应链方案实施,对此客户感到十分头疼。

针对客户遇到的问题和实际需求,马士基冷链专家团队一直致力于帮助客户在大蒜制品出口方向寻求经济高效且稳定的物流方案。在沟通和协调国外端开展一站式产品试点的同时,马士基冷链专家团队也在积极开拓全新的国内端物流解决方案。在与中铁济南局集团战略合作的基础上,马士基依托济宁新青港供应链(铁路及当地服务提供商)积极探索大蒜制品铁路运输衔接海运服务的一站式新服务,将传统的出口服务起始端从港口延伸到内陆。客户完成海运订舱后,只需要在工厂仓库等待装箱,其余的内陆短途运输和铁路衔接港口全部由马士基协同铁路和港口负责安排,最大程度上减少各种物流环节的分散协调,提高运输效率。

马士基大中华区快消品和冷链销售总监叶应龙表示:“非常高兴看到第一班马士基冷链专列的开通。通过提供一站式服务来满足大蒜出口商的‘端到端’物流需求,可以让客户更加专注于开发额外的业务机会。在给客户提供商业上的收益之外,这个产品也可以减少碳排放8.56-9.78吨每班次(按照35-40辆卡车转换为1个大列,单程运输距离大约450公里核算)。这也是马士基战略在现实生活中的第一次完美展现。”

大蒜班列是马士基冷链的第一个海铁联运产品,目前处于试运行阶段,但已经获得了客户的积极反馈。据了解,如果后期运行顺畅的话,该班列每周将开行35-40节车厢,一周2-4列。马士基后续还将陆续开通内陆站提箱、SD-CY/SD-SD提单等服务,并依托于马士基先进的集装箱温度控制管理系统(CAPTAIN PETER),完美实现从“港到港”升级到“端到端”的全程可靠冷链服务覆盖,确保货物准时、安全、高效交付最终收货人。

(上接第1版)

我国民航正处于高质量发展转型期。要做好民航基础设施的“乘法”,坚持系统观念,融入国家综合立体交通网,建设以机场为核心的现代综合交通枢纽。坚持创新驱动,以“智慧民航”为主线,加强民航传统基础设施与新基建的融合。

我国民航正处于民航强国建设转段期。2021—2035年是新时代民航强国纲要提出的民航强国建设的第二阶段,在这一阶段中国民航将实现从单一的航空运输强国向多领域民航强国的跨越,民航基础设施保障能力将更加充分,国际航空枢纽的网络辐射能力更强。

建设现代化民航基础设施体系的战略重点

《规划纲要》绘就了国家综合立体交通网建设的宏伟蓝图,赋予了

民航新的历史使命,对民航基础设施建设和发展提出了更新更高要求。民航要紧密围绕《规划纲要》总体要求,规划目标和各项任务部署,加快构建现代化民航基础设施体系。

第一,打造综合机场体系,实现有效覆盖。布局完善、功能完备的民用机场网络是国家综合立体交通网的重要组成部分,是建设民航强国的基础支撑。一要扩大机场数量规模。到2035年,国家民用运输机场数量达到400个左右,实现市地级行政中心60分钟到机场。二要构建国家综合机场体系。着力优化布局结构,巩固北京、上海、广州、成都、昆明等国际航空枢纽地位,推进郑州、天津、合肥、鄂州等国际航空货

运枢纽建设,加快建设一批区域航空枢纽,建成以世界级机场群、国际航空(货运)枢纽为核心,区域航空枢纽为骨干,非枢纽机场和通用机场为重要补充的国家综合机场体系。

第二,加快航空枢纽建设,实现立体畅达。航空枢纽是国家综合交通枢纽系统的重要组成部分,是民航基础设施的核心节点,起引领带动作用。一要建设世界级机场群,着力推动京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝等世界级机场群建设,实现城市群和机场群联动发展。二要按照“精品工程、样板工程、平安工程、廉洁工程”建设要求,加快枢纽机场建设,扩大枢纽机场容量。三是贯彻平安、绿色、智慧、人文“四型机

丰巢开驿站,能盈利吗?

□ 日历

一向专注柜机直营的丰巢如今也要开驿站加盟了。近期,据丰巢公众号显示,丰巢科技依托旗下快递柜打造丰巢服务站,目前正面向全国招募入驻。

据介绍,丰巢服务站将结合智能快递柜+驿站的形式,通过店铺+柜机打造智能社区服务中心。

在快递最后一公里的选择上,迫于成本和盈利的压力,丰巢直营六年后,终于向加盟模式说了句:真香!

成立至今无法盈利

2015年,顺丰联合申通、中通、韵达以及普洛斯5家公司共同投资五亿成立丰巢科技,其中顺丰占股35%,申通、中通和韵达各占20%,普洛斯则占5%。

2018年,因为种种原因,前期参股的通达系快递公司纷纷退出,转而向菜鸟供应链的全资子公司“浙江驿栈”进行增资,丰巢也就普遍视为顺丰独家占有。

而这6年发展中,丰巢通过收购中集e栈和中邮智递,成为了快递柜市场的领跑者,市占率达到了70%。

今年1月7日,丰巢更是拿到新一轮融资,共计4亿美元,顺丰控股表示,此次融资是为了持续扩大加深网络布局,快速抢占快递物流最后一公里的区位优势,为客户提供更加优质的服务体验。

但与市场不断扩张相对应的是,丰巢与日俱增的成本和难以盈利的困境。

快递柜的成本主要由硬件设施、运营费以及场地租金构成。此前,兴业证券曾分析指出,按照10年折旧,一个快递柜每年的成本约8000-10000元。

相比成本而言,快递柜盈利更难,目前丰巢的格子收费约为0.4元/个,根据安信证券的调查显示,单柜机依靠投柜收入和广告收入的毛利润一年不过千元。

这也体现在数据上,根据顺丰财报显示,2020年前三季度,丰巢开曼实现营业收入约为14.6亿元,亏损约8.46亿元。截至2020年三季度末,丰巢的总资产约139.6亿元,总负债55.6亿元。

对此,丰巢也试图做出改变,比如通过在柜机印刷广告收取费用;或是在小程序开设电商版块,利用快递流量赚取电商的销售收入;或是和顺丰在主营业务层面进行协同,通过补贴引导消费者用丰巢寄顺丰;或是向用户收取超时保管费等等……

但以上种种措施却收效甚

微,难以盈利的问题仍没解决。究其本质,在于快递柜是机器,用户只是把它当成一种工具,很难发生深度关系。相比之下,有人看守的驿站就有了更多的可能性。

驿站模式的优势

近几年来,中国快递以每年100亿的单量高速增长,承载如此庞大的包裹配送,除了百万快递小哥外,还有快递柜和自取点这两种末端模式,其代表分别为丰巢和菜鸟驿站。

二者出发点是相同的,都是为快递员派件提供方便,也为用户取件提供更多选择。不同点在于,丰巢快递柜是重资产模式,全部自营,自负盈亏;而菜鸟驿站属于轻资产加盟制,企业做的更多是品牌工作,帮助加盟商赚钱。

此外,驿站采取加盟模式,将成本转嫁给加盟商,对于平台而言,驿站则相当于零成本搭建一个末端触点,这也是从去年开始,通达系快递企业纷纷大力布局驿站的原因。

同时,由于开驿站需要购置电脑、货架、扫码终端、监控等设备,还可为平台带来收入,从这个角度看,总部稳赚不赔。

平台所考虑的是,如何利用流量为加盟商创收,因为对于加盟商而言,“做驿站发不了大财”已经成为共识,如何依靠驿站的流量进行转化,更是他们所关注的。

去年6月,在2020全球智慧物流峰会上,菜鸟驿站宣布升级为数字社区生活站,除了收寄快递,菜鸟驿站还可以叠加团购、洗衣、回收等其他服务,其目的就是为了提升用户粘性。

在零售端,菜鸟驿站在上海、南京、苏州等15城开放社区团购,与大润发、欧尚等连锁商超合作,提供生鲜水果、日用百货等品类的销售。

这种策略在丰巢此次的加盟条件中也能看到,丰巢表示,丰巢服务站不仅解决快递取寄的问题,还能通过持续的客户流量,通过农产品产地直供、社区团购、商品售卖等多项增值服务,实现增收。

其中提到的社区团购,则是丰巢今年2月底设置的端口“巢鲜厨”,值得一提的是,“巢鲜厨”的前身就是e栈,2019年,丰巢全权接管了e栈,通过对其内部进行整合,于去年2月进行更名。

同时,顺丰今年也上线了“丰伙台”项目,据调查显示,目

前丰伙台的团长多数为顺丰快递员,但快递员的职责是将货品送达,完成履约,并不需要为站点拉新、拓客。

快递员兼职团长,应该只是平台初期的过渡策略。在接下来的布局中,丰伙台如何寻找稳定团长?会不会和丰巢服务站做协同?这也是丰巢的竞争优势。

在农产品产地直供上,丰巢服务站可依托顺丰丰农科技在前端产地端的布局,通过顺丰物流体系,构建农产品快速流通渠道。

在收入方面,丰巢表示,服务站的主要收入来自派件+寄件+增值(农产品直供销售等)三项服务,按均值估算,每月收入在1万-3万元左右。

这不免有些夸大其词,但可以肯定的是,作为驿站领域的新进入者,丰巢前期会大力补贴。例如,在成本投入上,加入丰巢服务站仅需要3000元用于购买扫描枪等硬件设施,而菜鸟驿站则需要5300元。

丰巢服务站的挑战

首先是选址,对于驿站来说,店面位置至关重要。周边居民愿不愿意网购,门面是否方便卸货,如果小区里再遇上个淘宝商家能天天发单就再好不过了。

不过,随着近几年的发展,成熟小区基本都有驿站,利用丰伙台或者顺丰的资源优势形成差异化竞争,这是丰巢作为后来者需要面临的挑战。

其次是平台竞争,从去年开始,各大快递公司也都开始加大对驿站投资,中通表示,兔喜超市未来要开到10万家以上;申通也计划在2020年建成超过6000家的驿站布局;韵达的末端建设



丰巢快递柜。

翔福物流园跨境电商邮快件监管中心启用

本报讯(全媒体记者 王有哲)在福建省、市、区政府、海关及相关国企等多部门支持下,翔福物流园设立了翔福跨境电商监管中心,并于近日举行了跨境电商业务启动仪式。

该中心的设立标志着以翔福物流园为基地的跨境电商综合集散枢纽已经具备综合监管功能。福建省内外跨境电商企业可在翔福以商业快件、邮件方式完成跨境

零售出口,同时也可利用翔福保税物流中心以1210保税进口方式引进境外的跨境电商产品。该中心启用后对畅通福州市外贸企业物流渠道、稳定国内国际供应链、方便企业开展贸易往来等方面具有重大意义。

据介绍,下一步长乐区政府,翔福物流园将推进长乐元翔空港机场货站前置项目,该项目的实施将

大幅提升机场货站现有的保障能力,预计可满足同时进行4架747-400型全货机的操作,最终实现同一园区内跨境电商集货仓储,海关监管及机场安检和航班集装化操作,并无缝对接到空侧停机坪装机上机。届时,经由翔福物流园区集散的跨境电商产品的集货及通关时效将缩短至24小时以内,大大提高跨境电商的流通效率。

“翔福物流园跨境电商邮快件监管中心的启用,将更好地展现福建地区跨境电商的展业环境,在国家大力发展跨境电商作为外贸新业态的政策指引和省市区政府及海关等部门共同努力下推进下,一定能发挥更好的资源配置作用,成为福建省跨境电商的集散枢纽和综合服务中心。”福建翔福物流股份有限公司相关负责人说。

积极服务国家战略 建设人民满意民航

强空管”建设为总目标,加快建设现代化空中交通管理体系。一要进一步增强空域资源保障。二要提高空域运行效能。三要实施空管强基工程。

第五,推进智慧民航建设,实现科技赋能。新型基础设施是建设智慧民航的核心支撑,是促进民航基础设施高质量发展的关键。要以智慧民航建设为主线,坚持科技自立自强,强化技术创新,以促进民航激发潜能、发挥效能、增强动能为导向,建设更加安全、更加便捷、更加高效、更加绿色、更加经济的民航新型基础设施,推动数字化转型,支撑智慧化运行,实现民航出行一张脸、物流一张单、通关一次检、运行一张网、监管一平台。

第六,着力拓展航线网络,实现统筹融合。构建覆盖全国、通畅全球、服务一流的航线网络是发挥现代化民航基础设施功能的基本要求。面向未来,要以服务国家战略、人民出行为重点,围绕国际国内互联互通、全国主要城市立体通达目标,加快构建通达通畅、优质高效的航线网络,有力支撑“全国123出行交通圈”和“全球123快货物流圈”建设。着力拓展国际航空市场,推进航空服务大众化,推进民航与现代物流融合发展。

第七,提高现代化治理水平,实现改革开放。我国民航经过多年的高速增长,既取得了巨大成果,也积累了大量思维定式、路径依赖以及制约创新的条条框框,需要进一步深化改革。要深化体制机制改革,构建智慧监管体系,加强安全监管、运行管理等重点领域规章制度修订,加强人才队伍建设。