

中国
邮政
启动
快递
大提速

6月28日,中国邮政快递报官方公众号宣布,中国邮政将启动快递提速战略,提速计划内容涵盖寄递全面提速,全网邮路优化,航空高铁运力支撑和自有干线车辆的规模不断扩大。

这次提速的目标就是在全国1000多个城市实现次日达,甚至次晨达的极速体验,其中六成以上特快专递将实现次日晨达。

据了解,中国邮政目前已开通运行省际高铁运邮邮路近90条,覆盖四川、江西、河南、湖南、陕西、北京、上海等省市,让邮件“次日达”和“次晨达”成为可能。

多省市将实现“次日达”

近年来,随着物流行业的迅速崛起,各种快递如雨后春笋般涌出。许多民营快递因速度快、服务好赢得了大批消费者的喜爱。而邮政的物流速度却差强人意,甚至逐渐成为人们心中快递“慢”和“便宜”的代名词。而且,经历了民营快递价格战的冲击,邮政包裹的价格优势也不再明显。因此,必须改变经营理念和方式以增强市场竞争力。

为实现寄递提速,中国邮政在公路、高铁、航空方面“三管齐下”,提供运力支撑保障。数据显示,今年以来,中国邮政优化现有邮路400余条,新组开邮路600余条,覆盖2000余个县域。此外,中国邮政还继续扩大自有干线车辆规模,更新、增加甩挂车、分体厢式车、场内牵引车等680辆。

“全网邮路的优化,实现了千余城市间邮件传递时限水平的提升,同步大幅提升了县域邮件的寄递速度。”中国邮政集团寄递事业部相关负责人说。以长沙至宁波邮路为例,开通直达邮路后,运输时间减少13个小时,长沙至宁波间80%以上的邮件可实现“隔日递”,比开通之前加快了1天。

高铁可带运小批量多频次的高附加值邮件,时限有保障且稳定。据了解,中国邮政目前已开通运行省际高铁运邮邮路近90条,覆盖四川、江西、河南、湖南、陕西、北京、上海等省市,让邮件“次日达”和“次晨达”成为可能。

在航空运力方面,中国邮政拥有以B-757、B-737机型为主的全货运飞机33架,以南京为中心,轮辐式集散可直达北京、上海、南京、杭州、武汉等国内重点城市,还辐射韩国首尔、日本大阪等地,形成连接海内外的空运网络。

“快”字系或“三足鼎立”

在邮政宣布提速计划之后,有网友调侃,京东顺丰、管理层要“失眠”。

在我国快递企业中,递送速度最快的当属顺丰和京东物流。顺丰和京东在快递行业之所以能够做到“快人一步”,最直接的原因是他们的物流体系都是自营,从仓储到运输、到派送,都由自己的内部员工进行操作,所以效率非常高;也得益于他们前期投入了巨大的资金,建立了完善的物流体系。

“然而现在在京东和顺丰这种速度优势,正在面临前所未有的挑战。”专家认为,在邮政宣布提速计划之后,未来京东、顺丰、邮政难免会产生正面“肉搏”,大家都在拼谁更快。在不断对网络进行升级之后,邮政的运力和效率将会大幅度提升,如果邮政能够做到次日达甚至次晨达,而且价格在用户的接受范围之内,那么邮政将会拥有更大的优势。

还有专家分析,这种挑战对顺丰的影响要比对京东的影响更大。对于京东来说,即便未来邮政的快递速度能够赶上京东的速度,但是京东自营产品的运营效率是邮政没法替代的。而京东大部分产品都是自营的,在用户下单之后,其系统就能快速处理,所以从订单产生到用户手里经历的时间比较短。相比京东来说,顺丰才有可能面临最大的挑战。两者都是单纯的快递公司,业务同质化比较大,一旦邮政的投递速度赶上顺丰了,顺丰将会受到很大的挑战。

重整“河山”待后生

作为国有独资企业,中国邮政成立早、寄递覆盖范围广,是邮政快递业务的“国家队”,它有其他企业无法比拟的一些优势。《邮政法》明确规定,快递企业不得经营由邮政企业专营的信件寄递业务,不得寄递国家机关公文。比如,高考录取通知书、国家机关公文等只能使用EMS。此外,中国邮政的物流网络覆盖范围比其他快递企业更广,尤其是在偏远地区的下沉市场。

过去邮政快递一直因为效率问题,饱受诟病,也让其他快递品牌“无视”。毕竟速度太慢,即便价格再怎么便宜,消费群体也是有限的。如今这一最大的问题都要被解决了,邮政自然也就成为了整个快递行业不可忽视的竞争对手。

业内人士认为,中国邮政大提速将给民营快递企业造成压力,一些高时效的快件可能会重回中国邮政,促进快递市场迈向品质竞争。此外,中国邮政大提速将提升其在乡镇、偏远地区建立起来的物流网点的效率,更好地服务乡村振兴战略,打造自己的品牌,提升中国邮政的市场份额。

专家表示,其实就中国邮政的布局来讲,一直都不逊色于其他快递企业。中国邮政的网点遍布大街小巷,就连偏远地区,也能够找到它的影子。未提速前的邮政可能是慢的,但布局却并不逊色。邮政官宣提速,在整个快递行业,或许也会卷起一阵“内卷”。但这场“内卷”对于消费者而言,或许还是好处更多一些的。

(本文综合光明日报、红网、北京日报等媒体报道)

聚焦六大建设 勇攀海事高峰
奋力打造交通强国海事建设示范区

(上接第1版)

建设海上安全示范。全面加强安全治理,牢固树立总体国家安全观,把统筹发展和安全作为工作的基本遵循,坚持安全第一、生命至上,落实“三个必须”,健全安全监管责任体系,不断完善共建共治共享安全治理新格局,全面建设海上安全示范区,助力深圳打造国家安全发展示范城市。

建设海事服务样板。全面加强改革创新,坚持创新在现代化建设全局中的核心地位,立足构建新发展格局,着力抓衔接、抓融合、抓创新,切实解决高质量发展中遇到的实际问题,确保重点领域关键环节取得标志性成果,形成更多可复制可推广的“深海方案”,建设人民满意的深圳海事。

建设发展保障典范。全面加强质量管理,持续推进基层基础基本功建设,推动高质量发展,推进行政综合管理规范化制度化培养。坚持新时代好干部标准,培养一支适应交通强国海事建设示范区需

要、忠诚干净担当的高素质专业化海事铁军。深度参与海事全球治理,持续提升海事治理能力和水平。

建设智慧海事高地。全面加强科技支撑,对标最高最好最优最强,集中力量办大事,高质量推进“陆海空天”一体化水上交通运输安全保障体系设施装备建设,持续深化海事“互联网+监管”“互联网+政务服务”,以数字化转型驱动海事治理方式变革,积极融入深圳“数字政府”和智慧港口建设,全面提升海事智能化水平。

新使命催人奋进,新担当振奋人心。在新起点上,深圳海事将以党史学习教育为契机,坚定信念、凝聚力量,牢牢把握海事系统“排头兵”、改革发展的“试验田”、中国海事国际化现代化“窗口”的发展定位,坚持走在前列、当好标兵,以勇攀海事事业“珠穆朗玛”、打造中国海事“深圳特区”的新担当,朝着建成交通强国海事建设示范区这一目标接续奋斗、勇往直前。

从海上驰骋到冲上云霄
马士基“多轮驱动”打造综合物流服务商

□ 全媒体记者 李薇 通讯员 黄晖

6月29日,中国邮政速递物流公司与马士基集团长期战略合作高层会议暨战略合作签约仪式在北京举行。该战略合作协议涵盖海运快船、航空干线、铁路多式联运和全球仓储配送四大合作板块,双方基于各自核心竞争力,建立长期、稳定、高效的交流机制,通过优势互补、资源共享,在端到端物流流服务方面实现深度合作。

上述合作只是近期马士基各种业务进展的一个缩影。不难看出,马士基正根据其既定战略逐步转型,不断拓展物流与服务业务,为客户提供灵活、可靠的供应链解决方案。

如果说海运是马士基的业务基石,那包括空运和拼箱业务在内的物流与服务业务的蓬勃发展则是马士基转型综合物流服务商的崭新着力点。



马士基包机正在作业。马士基集团供图

确立战略转型目标

物流与服务业务是马士基公司战略转型的产物,这一业务可以追溯到2016年9月。彼时,马士基集团董事会宣布由集团管理层对公司的战略重新进行评估,并提出解决方案,旨在推动新增长,增加灵活性和协同配合,并长期为股东提供最大价值。此次董事会确认公司的定位是:打造一家综合的集装箱物流公司,连接并简化客户供

应链,为客户提供端到端服务,促进全球贸易发展、社会经济繁荣。此后,马士基相继收购汉堡南美公司、剥离石油和石油相关业务、整合三个从事区域内运输的航运品牌。从2019年1月1日起,此前旗下货代公司丹马士的供应链管理服务和马士基的海运产品逐步整合,连同各自的增值服务合并成为马士基的产品和服务进

行销售。从2020年10月1日起,萨非航运品牌并入马士基,丹马士品牌中的空运和拼箱业务并入马士基旗下物流与服务产品组合。2020年9月1日,马士基宣布公司将通过进一步战略整合,提升客户体验,为其提供更优质的端到端服务,包括将旗下物流品牌丹马士(Damco)中的空运和拼箱业务(Air and LCL)和马士基物

流与服务产品整合到一起,成为马士基端到端产品的有力补充。通过一系列举动,马士基可为客户提供综合的、端到端的供应链管理解决方案,利用业务优势,该公司进入涵盖从生产到消费所有环节的市场。通过统一的团队提供更为广泛的产品、建立更清晰的品牌结构并拥有强大的数字化基础,以实现进一步增长。

空运规模逐步增长

马士基空运团队还通过与多家航空公司开展合作,为客户提供货运服务。”

他表示:“马士基空运是供应链中重要的组成部分,只有将空运纳入到马士基的物流服务组合里,马士基才真正成为一站式物流服务提供商。我们的优势是把包括船舶、港口、仓储、铁路、空运等资产与服务结合起来,为客户提供可信赖的解决方案。海空联运、空铁联运等各种运输模式的组合更是为客户提供了更多选择。”

据了解,空运可以满足在运输速度和可靠性方面的最高要求。对于科技、快速消费、零售与生活风尚、制药和汽车行业来说,这种解决方案至关重要。在新冠肺炎疫情之下,空运供应链也一

样承压。

彭申涛坦言:“受疫情影响,全球客运航班遭受重创,随着国内外航司大面积削减航班计划,航空腹舱运力供给在过去一年出现严重运力短缺。但马士基空运团队凭借出色的采购及操作能力,在商业航班业务、包机业务等方面展现出极强的实力,根据需求对包括防疫物资在内的紧急货物提供可靠的运输服务,助力客户打造更具韧性的供应链。”

马士基空运目前在亚洲市场实力可观,但需要在美洲、欧洲市场不断实现增长。马士基希望通过业务自然年增长和潜在的收购并购来扩大业务规模,优化运营成本,成为航空货运市场的重要参与者。彭申涛将带领马士基空运团队,与集团旗下从事欧洲航

空货运业务的Star Air创造协同效应,进而增加航空产品的灵活性,加速跨洲际运力的增长。

据介绍,Star air是欧洲第二大航空货运公司,拥有14架波音767货机,130余名出色的飞行员及可靠的飞机运维团队。

彭申涛说:“Star Air机队中的波音767机型只适合中短途运输,不具备长途洲际飞行能力。为了实现规模经济,未来公司一定会考虑将波音777等机型纳入机队,提高自有运力,实现业务强劲增长。此前,在疫情初期,马士基空运团队就和Star Air一起合作,开展‘空中桥梁’(Maersk Bridge)项目,在中国及北欧之间运送了1750万件防疫物资。相信在未来,我们能协同发展,更好地为客户创造价值。”

跨境班列和拼箱业务蓬勃发展

国铁路济南局集团有限公司也签署了战略合作框架协议,双方希望以中铁济南局集团管内铁路物流园及铁路货场为平台,共同进行物流供应链服务。中国铁路集团一直以来都是马士基重要的合作伙伴,此次我们与中铁济南局集团签署战略合作框架协议,协同开发内陆物流市场,能够进

一步扩大合作深度及广度。此外,马士基山东腹地铁海联运产品也将实现优化升级,从而更好地满足内陆客户对便捷顺畅、优质服务的需求。”

除了跨境班列,马士基拼箱业务在过去半年多时间也实现了快速发展,目前已经开通了100多条直拼航线。而接下来的两三年,马士基都会以满足客户需求为目标,进一步完善拼箱航线布局,特别是在优势航线及区域航线上,开通自有直拼服务,扩大业务覆盖范围。

马士基海运拼箱业务的定位,是有能力为客户提供端到端运输服务,最大程度地满足客户需求。马士基全球海运拼箱业务负责人杨明就曾表示:“马士基海运拼箱业务不以销量、收入、利润等为首要衡量标准,不以短期逐利为目标,真正把满足客户需求放在第一位。当前客户对这一服

务的需求量很大。我们通过在包括亚欧、跨太平洋等主要贸易航线上开通远洋直拼服务,满足客户需求,提升客户体验。此外,我们还推出了多点集拼业务,把客户的拼箱货物从世界各地运送到合适的枢纽港进行整合,然后发往目的地。运输过程更加快捷,文件手续更加简化,提高了运输稳定性和可靠性。”

据悉,马士基要把公司的物流与服务业务打造成发展引擎,并致力于实现10%的有机增长,同时保持息税前利润(EBIT)高于6%的水平。为实现持续增长,马士基在未来两年将付出约10亿美元,继续通过并购增强物流与服务业务能力,逐步扩大业务规模。从海上驰骋到冲上云霄,从中欧班列到海运拼箱,马士基“多轮驱动”,在转型的道路上将越走越快。