

不同视角看“双11”

业务量增速惊人 收入却寥寥无几

卖家“两头砍价”摊薄快递公司利润

□ 本报记者 董卿 从春龙

利润被“压”得所剩无几

11月11日下午,天猫的交易额还在以每秒几百万元的增幅飞速刷新着。日照中通、中通、百世汇通等几家快递公司的负责人坐在一起,面色凝重,这一数字没有给他们带来狂喜的喜悦。

他们在共同起草一份说明,准备呈给市邮政管理局。这一天开始,日照在老市区也对三轮车实施禁行,当天交警查获的三轮中,就有不少属于这些快递公司。“双11”大战之际,他们希望有关部门能够“再宽限几日”,忙完“双11”,他们再将三轮更换成面包车等车辆。目前,红三轮在快递大军的车辆中占有绝对的数量优势。

其实,若不是因为三轮车禁行,这么多快递公司老板坐在一起的情况比较难得。在平时,竞争才是他们主要的关系。

“车辆的问题还可以通过后期更换解决,但是市场饱和、行业整体利润下滑,才是我们面临的最大问题。”日照中通快递公司总经理何荣华做快递行业已经十几年,提起未来的发展忧心忡忡,“现在快递行业的利润已经非常薄了,一单净利润只有几毛钱,有的时候为了市场份额,赔钱都要咬着牙做。”

为了拉到大的淘宝卖家的订单,有的快递公司3元就敢全国包邮。“现在淘宝上好多商品是满9块9包邮的,很多人不理解,连邮费都不够,怎么赚钱?其实,这些店家主要是从快递公司身上‘抠’钱。9块9的商品,成本可能只有5块钱,他们凭借订单多,跟快递公司使劲砍价,有的快递公司3块钱就接了。这样一来,淘宝卖家还能赚1块9。”日照一位不愿透露姓名的快递公司负责人说。

这样的卖家是“两头砍价”,同时把进货成本和快递成本使劲压,靠着庞大的成交量获利。而作为其中“一头”的快递公司,利润则被“压榨”得所剩无几。

“没办法,快递公司太多了,都想抢生意,只有打价格战。你不做别人有做的。”该负责人说,日照这样的小城市,现在也已经有了34家快递公司,公司之间的价格竞争也比较严重。

价格竞争日渐激烈

2014年我国快递业务量完成140亿件,首次超越美国跃居世界第一。预计2015年快递业务量将完成196亿件,同比增长40%。日照市的数字也非常可观,今年前10个月已累计完成1049.97万件,同比增长51.88%。而且,今年前9个月累计完成量为918.44万件,已经超过去年全年的完成量(903.76万件)。几乎每个月的同比增幅都超过50%。

“我们公司去年10月份每天才2000多件,今年10月平均一天能接一两万件,增速非常惊人。”百世汇通日照公司的经理李玉彬说,公司接单量每年都会翻几番。

业务量的大幅增长,却并没有带动业务收入的大幅增长。据市邮政管理局统计,2014年,日照全市快递服务企业接受派送业务量累计完成903.76万件,同比增长60.7%,业务收入累计完成0.96亿元,同比增长只有14.55%。

“也就是说,做的业务越来越多了,但是收入的增加却并不明显。说明一个问题,平均价格在不断下降,利润在不断下滑。”何荣华说,主要原因还是快递行业门槛较低,产品同质化,价格竞争日趋激烈。在这种行情之下,“不涨价等死,涨价找死”,谁也不肯做出头鸟。对于服务差异很小的快递企

业来说,价格是消费者选择的最重要标准,谁的价格低,消费者就选择谁,因此价格仍是快递市场淘汰赛的重要条件。

相对于平均价格的下降,快递的成本却在不断飙升。油价、房租、人力以及快递网点快速扩张等,都使得快递企业的运营成本不断上涨。为了迎接“双11”大战,各家公司都在忙着找人手。

11月13日早7点多,日照百世汇通的分拣中心,三四十名工作人员正在紧张地将一车车包裹分到不同的分部。李玉彬告诉记者:“今天已经来了三车了,还有三车因为临沂下暴雨没有发过来。今天预计能接30000多件。之前我们流水线新招了8名员工,各个分部也都招了人,日照公司加起来总共增加了六七百人。”有的企业还采用“一拖一”的方式,把投递员的家属都“拖”了出来。“现在在一个普通的投递员月薪三四千元,好一点的六七千元。”李玉彬告诉记者。

而最近作为快递主力军的三轮车,也面临被禁行的局面,换车是必然的。这些成本也会传导到快递公司,或者给员工招聘设置了较高的门槛,招人更难了。

不可忽视的农村市场

城区饱和后,“到农村去”成为快递公司另一个自然的取向,农村市场成为他们奋力拼抢的另一块蛋糕。

2015年,市邮政管理局着力推动快递服务向乡村延伸,实现快递品牌企业服务“下乡”,覆盖全部乡镇。现在,“快递下乡”的目标已经实现,全市所有乡镇都有了快递公司进驻。

日照中通快递经理王桂强告诉记者,中通在去年底就已经覆盖了所有的乡镇。农村业务增长比较快,大家都看好了这块市场。“以我们南湖镇的代办点为例,去年每天能

收30个件算多了,今年一下子增长到了100多个。现在农村电商发展也比较迅速,尤其日照的一些土特产,在网上卖得不错,相信还会有大的发展。”

随着消费者对农特产品的追捧,以产地直采、直供模式为消费者提供农特产品的电商开始受到消费者的青睐。而如何让农产品“走出去”,还要依赖快递企业的参与。今年,五莲县众普利电子商务有限公司与顺风、中通、圆通等快递公司合作,将五莲县大樱桃销往全国各地,交易额超过200万元。

“双11”之后的五六天内,将是快递行业一年最忙碌的时间。接下来还有“双12”“圣诞”“元旦”“春节”,快递公司的老板每天都要盯着成山的包裹发往各地,一边感慨生意艰难。

“以后的发展,没有时间想。‘双11’至少来了平时3倍的包裹,再忙也要全派完。”何荣华望着成山的包裹说。

“村淘”来了,农村释放巨大消费力

3年内莒县将建220处村淘服务站



▲11月11日,不少村民在莒县刘官庄镇齐家庄村农村淘宝服务站里网购。

□ 梁晨皓 报道

□ 记者 梁晨皓

通讯员 魏士朝 报道

本报莒县讯“今天是‘双11’,村民在我这里下单600多笔,交易额12万元。”农村淘宝合伙人齐秀雷高兴地告诉记者。11月11日,在莒县刘官庄镇齐家庄村农村淘宝服务站里挤满了来网购的村民。“从昨天晚上到现在一直帮村民‘血拼’,就没合过眼。”在莒县,像齐秀雷这样的村淘合伙人还有50名,已建成的村淘服务站有51处。

“以前只是知道现在的年轻人都喜欢网上购物,我不会用电脑,从来没用过。”40多岁的村民刘纪霞高兴地告诉记者,“现在村里淘宝有了好帮手,看中了什么用手机拍下来拿着照片到服务站就能买。今天‘双11’,我来再多淘点好东西。”

年轻人,城里的购物方式,在村里也实现了。据刘纪霞介绍,以前在村里,日常家用的东西卖得最全的是村头的超市,但是只有一家,商品种类少,选择的范围非常有限,要是想买件像样的衣服就要坐车到县城,来回回得用上一天。现在,村里有了农村淘宝服务站,农村淘宝合伙人全天候帮助村民从网上选购商品,免费送货上门。想买什么东西,有什么要求,到服务站说一声,合伙人带着村民一起从网上挑选,看中以后直接下单,还帮忙与卖家砍价,村民购物变得方便又实惠。

目前,阿里巴巴菜鸟物流已经进驻莒县,可以在全县范围内送货上门,打通了村民网购的“最后一公里”。

齐秀雷现在的身份就是“店小二”。他说,现在大到电脑电视,小到铅笔橡皮都有

村民找他买,每天接单15笔以上,一个多月下来接单量达到1200笔,交易额30多万元。“下一步,我们准备重点帮助村民把自家的土特产放到网上卖。村民只要给店里来个电话,技术人员就会上门拍照议价,然后土特产就上了淘宝网。”

农村淘宝服务中心是莒县电商创业人才孵化基地,目前,已经组织开展了“全县农村电子商务创业培训班”、“莒县阿里巴巴农村淘宝合伙人宣讲及招商会”等系列电商人才培训活动。

“我们打算到年底新增50处菜鸟物流网点,3年内在全县设立村级服务站220处,培训电子商务应用技术人员3000人,让更多的人回归农村,力争实现农村电子商务销售额2亿元。”莒县贸易办公室主任刘长军说。

邮政管理部门 严格规范寄递行业

□ 记者 从春龙 通讯员 孙阳 报道

本报日照讯 日照市邮政管理局近日召开寄递旺季服务保障工作会议,要求各寄递企业落实收寄验视、实名收寄、过机安检三个100%。

会议分析了日照市旺季期间业务量形势,就寄递渠道安全管理和旺季服务保障作出具体部署,35家寄递企业也签订了《日照市邮政快递行业安全服务承诺书》,要求各邮政快递企业按照《日照市2015年旺季服务保障实施方案》要求,加大人员、车辆、设备投入,细化工作措施和工作职责,逐级做好落实;关注服务质量,加强内部管理,各寄递企业要按时上报业务量信息,优化作业流程与现场管理,强化人员服务管控,畅通投诉渠道,及时妥善处理用户投诉,维护消费者合法权益。

同时,各寄递企业要落实收寄验视、实名收寄、过机安检三个100%要求,开展安全生产大检查和危险化学品专项整治活动,深入排查交通运输、消防管理等方面存在的安全隐患,切实堵住安全漏洞。

日照保税物流中心 获“保税展示”交易资格

□ 记者 董卿 梁晨皓

通讯员 胡明文 苏建瑞 报道

本报日照讯 近日海关总署发布通知,首次批准保税物流中心(B型)可以参照特殊监管区域开展“保税展示”交易业务。据此,日照保税物流中心成功获得“保税展示”交易资格。这也是自铁矿石保税交割后,在日照市复制推广的第二项上海自贸区项海关监管创新制度。

“保税展示”是指经海关注册登记的保税特殊监管区域内企业,将海关特殊监管区域内保税货物运至境内,直接进行展示和销售的经营行为。据日照海关保税物流中心监管科科长徐丰华介绍,“保税展示”相当于直接将进口商品销售从境外搬至境内,直接进行展示和销售。货物保真,因为只有自境外合法进口的商品才允许存放在海关特殊监管区域内,能够有效避免不法商家用其他渠道商品以次充好;价格亲民,展示期间销售的商品可以事后定期向海关办理集中缴税手续,滞销商品可以退回区内继续存储或退运出境,可以降低企业资金成本,从而让利于民。

据了解,该项政策有利于相关企业依托日照保税物流中心,充分享受先销售、后缴税,滞销商品直接退运等优惠政策,有效降低企业经营成本、规避经营风险。

国内首艘42米 整平挖泥船12月底移交

□ 记者 张健 通讯员 殷娜 报道

本报日照讯 11月13日,记者从日照港达船船重工有限公司了解到,该公司自主研发建造的42米整平挖泥船顺利完成分段涂装工序。该船是国内首艘该类型整平挖泥船,船长42米,型深3米,型宽15米,作业水深20米以内,兼具水下抛石基床整平和挖泥功能,可实现动态监控和精确定位,8小时可整平600平方米的海底基床。预计该船于12月底交船,投入使用后将显著改善港口水下基床抛石整平过程中人工定位精度差、作业效率低、受天气等影响大的施工现状。

莒县公安局

民警认领岗位 服务企业发展

□ 记者 梁晨皓

通讯员 张静静 胡克廷 报道

本报莒县讯 今年以来,莒县公安局高度重视服务大局建设和企业发展,实行“一个项目、一位领导、一套班子、一抓到底”的“一对一”工作机制,组织民警进企业认领服务岗位,定期上门走访,征求意见和建议,帮助解决实际困难。法制宣传岗,由法制大队民警认领。开展法制进企业,接受企业职工法律知识咨询。流动人口管理岗,由户政科民警认领。开展户政业务咨询,指导企业人口管理。

经侦服务岗,由经侦大队民警认领。对企业实行可防性案件“一案一建议”和风险评估机制,及时发现提示经济领域犯罪苗头性、趋势性预警,从源头上遏制犯罪,做好预防防范工作,为企业提供全方位、优质、高效的安保服务。消防安全岗,由消防大队官兵认领,指导企业消防安全管理,每月上门开展消防安全知识培训,对企业进行消防安全检查,每季度组织开展一次消防实战演练,提高企业员工消防安全意识。

安全防范岗,由派出所社区民警认领。指导企业内部安全保卫,经常性地开展警企座谈交流会,加强企业内部矛盾纠纷排查化解,向企业发布预警信息,及时发现企业内部存在的安全隐患,定期组织企业内部安全保卫人员开展业务知识培训等,全力护航企业发展。

公告

山东泰博达国际贸易有限公司,注册号:371100200028557。2015年11月9日经股东会研究决定,解散公司,并成立清算组,请债权人自公告之日起45日内向清算组申报债权,特此公告。
山东泰博达国际贸易有限公司
2015年11月17日

创新发展 看企业

◆33分钟,2024笔订单,平均1秒就有1位客户上门。11月11日当天,五莲众普利电子商务有限公司仅富士苹果就销售了28000多公斤。这家成立刚满一年的电子商务公司,初次参加“双11”购物节,就创下了如此骄人的业绩。

□ 本报记者 罗从忠
本报通讯员 李维江

优质货源是根本

“做生意,过硬的产品是根本,做电商也是一样,产品不行,再先进的销售手段也只是空壳。”众普利电子商务有限公司总经理郑

朝阳告诉记者,他当初选择在自己的电商平台上销售农产品,“包括前期的樱桃,近期的苹果”,最看重的还是五莲优质的自然条件下产品品质优良,“绿色无公害,正好符合当前市民的消费需求。”

“当然,没有产品公司无立足之地,没有团队我们也不会长远。”最让郑朝阳值得自豪的是从浙江、江苏、陕西等地招揽的专业人才,“具有多年的电商运营经验”。

“双11对消费者而言是一场购物狂欢,而对电商运营者而言真不亚于一场恶战!”来自江苏的姚鸣助是众普利公司的运营总监,为了打好“双11”这一仗,他提前一个多月就开始率领团队做足了准备。“从联络货源到销售渠道再到营销方式,各部分都是环环相扣的,由于双11时间短任务重,每一处都必须滴水不漏。”为了应对紧急状况的出现,同时也为了扩大销量,姚鸣助与运营团队联系了多条供货渠道与销售渠道。另外,运营团队也充分挖掘电商平台营销手段,多技并施增加商品被加入购物车的可能性,从而提高货物销量。

“互联网营销更看重以他人之长补己之短。”郑朝阳介绍说,作为一家起步不久的电子商务公司,他清楚地知道自己的一优势是

优质货源,而销售平台的品牌建设尚不成熟,“只用自己的旗舰店做零售是远远不够的,它不能支撑品牌的长期发展,对零售店而言,渠道的批量出货才能形成快速销售以及快速回款的良性循环。所以,分销成为短期提高业绩的重要手段,也是整合上下游供应链的重要手段。”据了解,众普利公司目前已与淘宝、京东、天猫、1号店等近10家电子商务平台建立了合作关系。“仅在天猫平台,我们就与10多家大型卖家建立了长期合作关系。”郑朝阳说,“我们将以资本对接、店群布局等方面着手,立足五莲产品优势,先期至少打造一个产业集群。”

不仅仅是苹果,众普利公司采用“预售+应季销售+常年销售”的方式,以五莲土特产为主体开展系列应季农产品网上销售,应季销售的农产品涵盖了樱桃、板栗、小米、富硒苹果等,常年销售绿茶、酒类、家具、山鸡蛋、土鸡、黑猪肉等系列产品,共涉及上百个品种。

营造集群效应

11月14日,记者刚踏进众普利公司的会议室,一名慕名前来洽谈业务的果农便后脚

跟了进来。被问及营销秘诀,郑朝阳毫不吝啬:“电商是一个新领域,每天都有新业态出现,我们欢迎相互探讨共同提高。”

今年5月,众普利公司与日照市科技学校合作,建立了全县第一家电商人才孵化基地,专门培养电商人才,解决全县电商人才缺乏的问题,现已培训400多人。“我们真心地希望更多的人加入到五莲农副产品的电商交易当中,众人参与的集群效应是打造五莲产品知名度的利器,这将成为每一个五莲电商的共有资产。”郑朝阳说,群策群力是打造五莲电商品牌的重要手段,“利人,就是利己。”

目前,众普利电子商务有限公司正着力打造“众普利商城+O2O线下体验馆+村级服务站”为模式的县、镇、村三级服务站。“通过培训孵化的个人可以成为服务站的合伙人,也就是我们的村级合作社。不会网购的村民只要到合作社找合伙人代购,就可以买到物美价廉的生产生活用品。”把五莲老百姓的农产品销出去,把外面的好产品引进来,郑朝阳的众普利公司为五莲农产品的销售注入了新的活力,引领更多的农民以及专业合作社“触电”致富。