



## 日本拟建 10个粮食及能源进口基地港

据日经中文网消息,日本国土交通省将对日本10个港口进行集中投资,到2018年建成利用大型船只统一进口谷物、煤炭和铁矿石的基地港,以提升海上运输网的效率。

目前,日本各个港口均利用中型船只从海外进口资源。有分析认为,未来,日本人口将减少,资源需求量将下降,因此利用中型船只分别往各个港口运送货源的做法效率低下。

报道称,中国、韩国正在集中建设大型港口,以通过降低进口成本来提升本国企业的竞争力,因此日本也希望推出相应的举措。

报道还称,基地港建成后,日本的各个港口将首先利用大型船只统一将大量货物运至基地港,然后通过转运等方式,利用中小船只将物资运往其他各港,力争将进口成本削减40%左右。

## 巴拿马港集装箱吞吐量增加

据古巴拉美通讯社报道,巴拿马港务局日前发布新闻公报,称巴拿马港的集装箱吞吐量继续增加,今年已稳超2013年同期。公报称,上述吞吐量的57%由巴拿马港务公司完成,该公司的表现将为巴拿马港逐渐达到世界领先水平奠定基础。

根据该机构的初步统计,巴尔博亚港是巴拿马港系统里吞吐量最高的港口,达到了200万个标箱,而在1997年巴拿马港务公司刚刚接手该港管理业务时其吞吐量仅为3.9万标箱。

巴拿马港务公司总裁估计,上述成绩的获得,主要归功于近17年来劳动力的持续投入和作业战略的实施,使劳动效率不断提高。他透露,从接手业务之初开始,该公司已经投资了10亿美元,2015年还将投资1亿多美元,已创造了4200个直接就业岗位和25000个间接就业岗位。

## 欧盟批准港口服务及交通安全新政

欧盟交通与能源部长会议日前在卢森堡召开。会议批准了关于港口服务市场准入以及港口财政透明相关新政策。新的政策将涉及泛欧交通网络中所有的海港,包括全面网络和核心网络。其中,货物装卸以及客运服务领域将遵守新的财政透明制度,而在市场准入政策方面,成员国各自的权利来决定是否执行。

意大利基建与交通部部长毛里齐奥·鲁比表示,新的标准将促进港口的市场准入,增强财政透明度,并将促进该领域未来的经济发展。这不仅仅关系到物流行业发展,也将推动港口在客运领域的迅速扩张。

同时,会议还通过了关于道路交通违规信息跨境交换的指令草案,新的草案将适用于28个欧盟成员国。此外,部长们还就如何推动欧盟的航空交通管理交换了意见,并对欧洲民用无人机的发展以及其在航空交通方面的应用进行了探讨。

## 中国造船商进军豪华游轮市场

据英国《金融时报》报道,中国船舶工业集团公司将与世界最大的邮轮运营美国嘉年华邮轮集团(Carnival Corporation)建立合资公司,共同设计并建造“中国的第一艘世界级邮轮”。

文章指出,当前,中国造船业产能严重过剩,许多企业均在寻求向高端船舶制造转型,包括邮轮、液化天然气运输船等。同时,预计到2020年,中国将成为仅次于美国的全球第二大邮轮市场,乘客数量将达到450万人次。

## 哈萨克斯坦铁路附属公司计划推出新铁路货运服务

KTZ Express香港有限公司是哈萨克斯坦铁路的附属公司。作为国际铁路货运服务供应商,KTZ Express正计划推出新的班列服务,从中国经哈萨克斯坦(Kazakhstan)到达欧洲。据悉,该计划着眼于未来12个月,KTZE(香港)目前正与深圳、广州、武汉、西安的市政府官员和货运代理公司讨论计划内容。

中国和哈萨克斯坦两国政府联手推出的新丝绸之路项目,逐渐获得了托运人和货运代理公司的支持。为了吸引顾客,KTZ Express(香港)致力于确保货品于16天内抵达欧洲主要城市。

(本报综合报道)

# 收货宝打造社区物流 解决“最后一公里”配送问题

## 高成本的“最后一公里”

曾有数据显示,中国物流行业产值占国内生产总值的比重,比发达国家高出一倍。于是,有媒体探寻造成这一现象的深层原因,发现原因之一就是物流环节过多。其中,“最后一公里”配送成本占到整个物流配送成本的30%以上。

而让人矛盾的是,在大数据时代,各类服务中积累的数据,蕴含着客户端的触角,能够积累出基于数据采集、信息管理的极有价值的东西,对于前端市场预测,供应链管理十分重要。因此,“最后一公里”所蕴含的商业价值在这个时代得以充分放大。

如此一来,为掌握配送末端的这张网,打通“最后一公里”就成为市场参与者必须挑战的难题。为此,各相关方都在尝试打破常规,创新思路。

而与“最后一公里”纠缠了3年多的收货宝总经理许建伟,对“最后一公里”这个概念有着自己的理解。他认为,不同地区对“最后一公里”配送的诉求有着极大差异。“农村市场的诉求是送得到,二三线城市是送得快,一线城市则要求送得准。收货宝的模式是针对第三个需求而产生的。通过与广泛分布在社区的零售终端合作,收货宝整合零散的社会资源,为网购用户提供代收包裹的服务。用户可以选择近在身边的合作网点,方便的时候去自提。”他说。

2012年10月,收货宝就开始为中国最大的电商平台阿里巴巴旗下的天猫商城和淘宝网提供第三方代收包裹服务。如今,收货宝已是菜鸟网络最大的第三方代收包裹服务商。

## 做好用户的快递管家

其实,早在2012年6月,收货宝就牵手中国最大的民营快递服务商——顺丰速运,在北京、上海为用户提供“社区门店收件与

收件”服务。如今,收货宝的线下网点越来越多,包括便利店、洗衣店、药房等。许建伟告诉记者:“收货宝更像是用户的快递管家,它主要解决了两类情境下的配送需求,一是无法时时接收包裹,二是临时有事,不能接收包裹。”

而据记者了解,提供代收包裹服务的1万多个网点是收货宝在拜访了10多万家社区便利店、洗衣店、药店、3C数码店等各种社区综合服务门店之后,层层筛选出来的。

为了带给用户更好的服务体验,收货宝对网点的服务质量要求非常高。该公司的工作人员任职之初的第一份工作就是“沉下基层”,在一周内走访10家以上的网点。

此外,很多寄件人都对包裹在代收点的安全问题以及验收问题心存担忧,但许建伟表示,代收点的业务员是经过相关培训的,代收包裹时会检查包裹的外包装是否完整无损,但不会拆包检验。而收件人在代收点拿到包裹时,如果有质疑,可以选择不接收。此外,收货宝与电商还有约定,收件人拆包代收包裹可视为拆包自收包裹,检查后一旦发现问题,仍可以退换货。

值得一提的是,收货宝的代收包裹服务深得女性用户的青睐,特别是单身女性用户。不用到家与办公室就能顺路取到网购包裹,不仅安全,而且有效保护了住址等隐私,时间上的充分自由大大方便了用户。据悉,收货宝80%以上的网点营业时间都是从清晨到夜晚,平均每天16个小时,活跃的社区网点营业时间甚至到凌晨1点,营业时间超过18个小时,用户可随时到网点自提包裹。在一二线城市,收货宝的网点基本覆盖了主要的社区、商业区以及地铁沿线,让用户在三五百米之内获得便捷的服务。

其实,代收包裹在欧美国家已经很普遍,在中国台湾,60%的快件包裹是代收送达的。“我们的目标是让代收包裹成为电商

的标准服务内容之一。”许建伟说。

## 粘住千万社区用户 成功吸引超千万美元融资

从2011年创立之初,收货宝便提供就近取件、先行赔付、保护隐私等提升用户体验的第三方代收包裹服务,成就收货宝1.0时代。随着移动互联网时代到来,收货宝致力于从社区物流的边缘式创新打造社区O2O生态闭环,社区物流与生活服务平台借此构架上收货宝的2.0时代。显然,收货宝整合的是最贴近消费者的零散社会资源,而这无疑会产生巨大的价值。

收货宝的每一个包裹背后都代表一个用户,代表着一个线上用户成为线下网点的新增客流。数据显示,50%左右的新增客流会在网点消费,并由此产生二次消费,且这一比例也呈显著上升趋势,为合作网点带来了更多的、持续的收益增长。据悉,与收货宝签约的网点,高峰期一天要代收近100个包裹,部分网点可额外增加2000元至3000元的月收入。

早有专家表示,“最后一公里物流”不仅是社区商业的接口,而且是连接社区最活跃用户的精准接口,谁掌握了“最后一公里”物流,谁就掌握了社区商业的未来。

而在此前的10月15日,社区物流与生活服务平台收货宝宣布获得A轮融资超千万美元融资。该轮融资从开始融资到与机构完成协议签署,仅用时不到1个月就完成了。投资方看中的正是收货宝社区网点的潜力和用户的活跃度,对收货宝社区O2O市场的前景充满信心。

据介绍,新融资将被用于网点的进一步扩张、为网点提供增值服务以及扩大移动端、优化客户体验三大方面。

把握在电商、物流、供应商、金融等领域已经建立起的顶级合作伙伴体系,作为第三方力量,收货宝已经为下一步的社区服务对接,做好了充足的准备。



■ 本报记者 徐森

近两年来,随着电子商务大发展,物流快递行业也进入了井喷时期。但与此同时,其背后潜在的问题也不断暴露出来。基于物流成本控制诉求与电商客户体验诉求的矛盾形成的物流的“最后一公里”配送问题成为快递公司和电商的“心头大患”。为突破这一瓶颈,快递行业服务要求与成本考量之间的博弈在不断进行。

不过,第三方平台收货宝的出现让问题迎刃而解。据记者了解,2011年,收货宝在国内首创第三方代收包裹的业务模式,成为社区O2O的引领者和推动者,为用户提供除家和办公室之外的“第三个收货地址——社区便利店”,建立就近取件、先行赔付、保护隐私等提升用户体验的第三方代收包裹服务。3年来,收货宝在北、上、广、深四个一线城市的社区拓展了1万多个社区便利店服务网点,累计服务了上千万用户。通过建立服务网点系统,收货宝提高了“最后一公里”的物流配送效率,节约物流成本,满足了用户更高层次的服务需求。

# 2M和O3联盟战推动集运市场发展

近日,美国监管局批准了马士基集运与地中海集运所组建的2M联盟协议,这使得马士基能够在未来两年里重新按照计划,开展其3E新船部署。不过,在这期间,集运市场上也将会出现新兴竞争对手——被2M排除在外的第三大班轮公司达飞轮船不甘示弱,与阿拉伯轮船和中海集运组建了Ocean 3联盟。

马士基曾表示,该公司在明年之前不会订造新船,并宣称在2017年之前的3年内根据租船市场表现来订造符合集运市场运力发展数量的船舶。马士基放弃订

船计划意味着公司计划放弃竞争更多的市场份额,同时也是建议竞争对手在市场恢复平衡之前停止订造更多的船舶。虽然竞争对手是否会减少订单量仍然有待证实,但可以确定的是,目前市场上大多数的班轮公司处于亏损状态,但马士基并非如此。

除此之外,集运市场上仍然存在许多问题。随着班轮公司为追求船舶大型化,持续订造超过市场需求量的船舶,集运市场继续承压,近期亚欧线运价再次下跌。而明年出台的ECA排放新规也将意味着

未来燃料成本将上升50%。虽然运营商希望通过增加附加费用以抵消额外成本,但是面对市场上的运价压力,计划均以失败告终。

面对集运市场多重问题和挑战,2M联盟订造的大型节能新船显然能够获得相对优势。而为了竞争市场份额,2M联盟和Ocean 3联盟将在亚洲—地中海航线开展竞争。据Alphaliner分析师称,双方都将通过增加部署航线运力提高运输服务水平。而在亚洲—北欧线配置上,2M联盟通过将航线上的船舶替换为运力更大的船舶,延长班轮周期来保持

# 多家公司中标苏伊士运河疏浚项目

埃及苏伊士运河管理局日前宣布,分别由阿联酋和美国公司牵头的两个企业联合体中标苏伊士运河疏浚项目。

苏伊士运河管理局局长马米什说,由1家阿联酋公司、两家荷兰公司以及1家比利时公司组成的企业联合体中标“第2至第5区”4个标段项目,由1家美国公司和1家比利时公司组成的企业联

合体中标第六区标段项目,第一区则由苏伊士运河管理局负责。马米什说,苏伊士运河拓宽和深挖工程按计划将于明年8月初全部完工。荷兰一家公司负责人告诉记者,该公司中标标段工程量为1.8亿立方米,在10个月工期中需用1个月时间将疏浚所用船舶、设备运送到工地,挑战不小。

现有的苏伊士运河于1869年通航,北接地中海,南接红海,是从大西洋通往印度洋、太平洋的最便捷水道,对欧洲的战略意义尤为重大,欧洲进口石油的70%要通过苏伊士运河运输。运河建成后一直被英法控制,1956年埃及将运河管理权收归国有。

(田晓航)

# 湘欧快线货运直达班列 10月底开行 18天可到德国

湖南首条直达欧洲的国际铁路货列——“湘欧快线”将于10月30日正式开行,结束湘欧进出口货物单纯依赖海运的历史,届时,湖南省产品出口到德国只需18天。

“湘欧快线”总体规划为“一主两辅”。其中,“一主”为长沙—德国杜伊斯堡班列,通过新疆阿拉山口出境,途径哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯、波兰、德国,全程11808公里,运行时间18天,定于10月30日首发;

“两辅”一是经新疆霍尔果斯出境,最终抵达乌兹别克斯坦的塔什干的班列,全程6146公里,运行时间11天;另一条是经二连浩特(或满洲里)出境后,到俄罗斯莫斯科班列,全程8047公里(或10090公里),运行时间13天(或15天),计划11月中下旬开行。初步计划2015年达到每周10天开行一班。

据介绍,欧盟、俄东各国与湖南省产业结构互补性强,每年贸易额在40亿美元以

上,欧盟连年稳居湖南省第一大贸易伙伴的位置,2013年,湖南省向欧洲进出口货物达到7万标箱。

湘欧快线承运机构积极探索运用“高铁”理念,发展经营国际货运班列,将提供“一站式”、“客车化”的国际铁路货运服务,实行“一次报关”、一次检验、全程放行,提高转关换装效率,提升湘欧物流时效,优化湘欧物流服务质量。

湖南省口岸办主任徐双荣介绍,2006年以来,湖南省口岸平台数量从3个发展到目前的20余个,年出入境人次从9万人增加到103.6多万。“湘欧快线”开行打开了湖南省直达欧洲的陆上货运通道,必将对湖南国际贸易、对外开放和口岸发展产生重大而深远的影响,为湖南省融入丝绸之路经济带建设、扩大向西开放提供有力支持。

(黄子玲)

