



代收货业务兴起 便利之余仍存短板



■ 本报记者 胡心媛

收货服务集中爆发,网点普遍超预期并爆仓,收货宝部分网点代收包裹数量同比增长20倍以上,用户遍及各大电商平台,快递员则尤其钟情代收收货网点。

用户使用习惯主导服务走向

业内人士认为,随着代收收货服务市场的用户量呈几何级数倍增,用户使用习惯将向场景化、移动化方向发展,代收收货服务提供商也将逐步向本地生活服务 O2O 市场渗透。据艾瑞咨询统计数据 displays,2013 年,本地生活服务 O2O 市场规模超过 1700 亿元,同比增长 45.0%,未来将持续保持高速发展态势。

在 O2O 市场迸发式增长的积极刺激下,代收收货服务已然成为当前众多商家聚焦、争抢的“蛋糕”。场景、移动化的用户习惯趋势使得代收收货更具象于“本地生活服

务”这一细分市场。“随着代收收货服务的认知扩散、使用普及,以及对快递、电商‘最后 1 公里’服务体验的显著改善,代收收货服务无疑已成为本地生活服务‘渠道下沉’的首选路径。”收货宝 CEO 许建伟如是说。

伴随着 O2O 的持续火热、大量资本的不断涌入,无论是以最后 1 公里为主的快递服务作为社区 O2O 人口,还是以本地生活服务细分市场切入社区 O2O,市场竞争都将异常激烈。深入挖掘用户生活的细分需求,切实为用户提供“简单生活”的解决方案,将在社区 O2O 持续深耕。

O2O 市场生态不成熟是最大困扰

相比起电商、物流、支付 3 个环节的丰富选择,“收货”环节的选择与体验就略显单薄。用户基于隐私、安全需求的持续提升与工作时间收件不便等客观限定的长期存在,丰富“收货”环节的选择方式便成了完善整体网购体验的“最终要务”。

收货宝 CEO 许建伟认为,O2O 行业碰到的最大挑战实际上是整个生态的不成熟,而生态的不成熟里的最大问题来自团队,“因为我们今天即使用了最贵的猎头去帮忙招人,特别是去年我们融完资以后,依然发现没有办法在这个市场上找到能深刻的领会这个行业的人,这些是没有办法花钱购买的。”

代收收货服务暗藏风险

随着电子商务的发展,网购用户权益保障一直是个受关注的话题。在网购过程中,用户地址、电话、信息会被电商企业和物流企业所掌握。物流公司员工泄露

用户信息的事件时有发生。为了保护隐私,更多的网购用户选择代收收货模式。不过,从消费者权益角度看,代收收货模式能保障隐私、增加便利,却也暗藏另类权益风险。

虽然有风险,代收收货的需求却并不小。快递公司把货送到某个固定地点,然后由买家自提的方式,被许多企业看中,并纷纷出手抢占这“最后 500 米”的生意。亚马逊宣布在上海已经有 300 家便利店成为提货点。阿里系也对外宣布已经在线下布局了超过 2 万个自提点,客户通过天猫、淘宝等平台购物,可以直接选择送到距自己最近的提货点。作为与阿里系合作的十几家代收收货服务公司之一,去年 5 月成立的深圳猫屋已经在深圳整合了超过 1000 家社区店铺,可以按照统一的服务标准提供代收收货服务;专营电器的多方达也以加盟的形式联合了 8000 家实体店店铺,可以提供家电商购买和提货服务。

记者了解到,在网上购物中,由于快递都是包裹送货,很多买家没有第一时间拆包验收,这就导致验收成为网购中容易发生争议的环节。

从实务角度看,收货点根本不可能替买家拆包验货。那么,买家在自提货物时,如果发现包裹破损或货物存在数量、质量瑕疵,是否还能向卖家主张验收不合格呢?由此产生的损失,买家到底应该向卖家、快递公司、交易平台(如天猫)、专业公司还是加盟的社区商户来主张呢?

业内人士表示,尽管在与天猫合作的第三方物流服务商中,有的企业已经做到丢失赔偿、毁损追索的承诺,但更多的服务商只是抓住了这样的市场需求,却没有重视或忽视了可能存在的风险。当这种代收收货业务越来越多时,随之而来的就是纠纷的大量涌现。

市场持续疲软 中国船厂面临日益严峻形势

由于散货船和集装箱船市场持续疲软,中国船厂正在面临日益严峻的形势。在近期发布的投资者简报中,马来西亚银行(Maybank)称,至少到 2016 年前,参与散货船和集装箱船市场的中国船厂将继续受到负面影响。

马来西亚银行称,2015 年新船订单预期将有所下调,银行预期今年中国造船业还将继续萧条。散货船和集装箱船市场不平衡的供需关系导致新船订单量并不会出现大幅增加;同时,新船造价开始下滑,这意味着到明年以前新造船市场都难以复苏。新

造船市场的低迷以及日益激烈的船厂竞争将对船厂利润造成不利影响。该银行表示,尽管中国“白名单”船厂接获的订单量一直在增加,但银行目前预计中国商船建造业复苏时间将推迟至 2016 年。

马来西亚银行认为,中国造船业复苏时间推迟是因为目前散货船和集装箱船领域的供需失衡导致新船订单量增速放缓。新船造价从 2013 年 3 月开始逐渐回升,但在之后却又有所下滑,最大的问题依然是需求疲软与运力过剩。

展望未来,如果船价进一步下滑而船厂

又不得不选择承接此类低价订单以填充手持订单,那么船厂利润在 2016 年和 2017 年仍然无法提高。

此外,业内也对中国船厂及韩国船厂之间的竞争表示担忧。信息发布者称,油价低迷抑制了海工订单的增长,为了弥补海工方面的损失,已经涉足海工领域的中国船厂和韩国船厂对于商船订单的竞争将更加激烈。

马来西亚银行指出,未来几个月,扬子江船业等中国船厂将从实力较弱的国内竞争者手中获得更多的市场份额。

不久前,希腊船东 DryShips 首席执行官

George Economou 曾表示,未来数月,亚洲船厂可能将被迫降低散货船造价。他指出,由于新船订单量已经减少,中国船厂目前有充裕的产能;新船造价将面临下行压力,不过,未来 1 至 2 年造价不大可能下滑 15% 以上。

去年年底,丹麦船舶融资公司(Danish Ship Finance)曾预计,由于破产,中国二线船厂的造船产能将在 2015 年减少 50%。此外,该公司认为,大型船厂 2015 年将受到两位数的亏损,一些船厂可能因为合并而扩大规模。

(欣 华)

淡水河谷继续推进百船计划



淡水河谷大船虽然尚未获准靠泊中国港口,不过,淡水河谷 100 艘大船计划似乎从未放弃。

有消息人士透露,招商轮船与巴西淡水河谷的框架协议即将生效,COA 和造船签约值得期待,预计招商轮船未来可能会新造 10 艘 40 万吨级大型矿砂船。

3 月 3 日,招商轮船公告表示,在招商轮船第四届董事会第十次会议上,一方面通过了香港明华与巴西淡水河谷签署的《战略合作框架协议》的议案,另一方面,董事会授权公司管理层继续伺机处置老龄油轮及散货船。

根据协议,香港明华需新造 10 艘大型矿砂船。结合近期交通部发布的“40 万吨散货船设计船型尺度及相关设计规定”,预计招商轮船未来可能会新造 10 艘 40 万吨级大型矿砂船。假设该批散货船按照长期租船合约(25 年)年平均 ROE13% 计算,此举将带给公司每年约 2.4 亿元的利润。

据了解,上海船舶研究设计院(SDARI)高层春节前夕曾经带队专程赴深圳,拜访了招商局和其所属招商轮船和香港明华船务等单位,就 SDARI 为淡水河谷新开发的 40 万吨 VLOC 进行了深入交流。双方就实现

LNG-ready(LNG 动力船)这一影响重大的特殊要求进行了深入讨论。SDARI 从环保、节能、成本影响等多个方面对 LNG-ready 方案作了详细说明。此次拜访使招商局对新一代 40 万吨矿砂船的特征有了全面了解,该船的优秀性能也让招商局“喜形于色”。

而此前有消息称,交通运输部近日在内部印发了一则有关 40 万吨大船设计规定的公告,有业界人士认为,这是在为放行淡水河谷的大船进行政策上的准备。

事实上,淡水河谷始终坚信 40 万吨大船靠泊中国港口只是一个时间问题。就在去年,巴西淡水河谷就已经决定和招商轮船合作续造一批“升级版”40 万吨 VLOC,而上海船舶研究设计院将为此专门研发第二代 40 万吨 VLOC。

据了解,SDARI 研发的第二代 40 万吨 VLOC 是为巴西淡水河谷量身定制的,是至今世界上最大的运输船舶,相比上一代产品油耗降低了 18.8%,更加节能环保,满足最新 EEDI 和 TIE II 要求,并配置了满足全航程的 LNG-ready 方案。

据了解,此前熔盛重工为淡水河谷建造的 40 万吨矿砂船就是 2006 年由 SDARI 开发设计的。该船总长 360 米,型宽 65 米,型

深 30.4 米,设计吃水 22 米,是中国自主研发、设计和建造的目前世界上最大的创新性船型,具有完全自主知识产权,代表了世界上最先进的超大型矿砂船技术水平。该船设计和建造以提高技术经济性指标、突出品牌效应、扩大市场占有率和增加效益为出发点,针对提高船舶安全性、绿色环保性、营运经济性和使用舒适性进行系统设计和建造,其技术经济性能、质量、适造性、性价比等指标都已达到世界同类先进水平。

淡水河谷矿石及战略负责人卡洛斯·马丁斯曾经声称,一旦解决了在中国港口的停靠问题,按照淡水河谷公司 2 亿吨铁矿石的产量计算,需要的将是 100 艘大船,而不是 35 艘。按照早前计划,淡水河谷准备订造 100 艘 Valemax 矿砂船。卡洛斯·马丁斯曾表示,鉴于该公司对亚洲的出口量约为 2 亿吨,市场将可容纳 100 多艘 Valemax 船,而一艘 Valemax 船每年可执行四个来回航程,承运大约 150 万吨矿石。预计此举有助于淡水河谷将运货至中国的航运成本削减 20%,并将碳排放削减 35%。

(杨 博)

马士基航运未来三年将耗资 90 亿美元订船

马士基航运公司首席执行官施索仁日前表示,尽管航运业运力过剩,但丹麦马士基航运公司将在今后三年耗资 90 亿美元订购新船,其中包括第二季度将订购的若干超大型船舶。

据马士基集团旗下的世界上最大的集装箱运输公司——马士基航运公司首席执行官施索仁介绍,该公司拥有一支 619 艘船舶的船队,该公司需要购买新的和更大型的船舶来满足市场发展的需要。

由于国际货币基金组织预计全球经济将增长 3.5%,马士基航运公司预计全球海上集装箱运输需求将在 2015 年增长 3%-5%。

在马士基航运公司公布 2014 年实现利润 23 亿美元,接近 2010 年创纪录的水平后,施索仁在接受采访时指出,“我们将在第二季度订购类似于 Triple-E 级集装箱船。马士基集团报告 2014 年实现利润 52 亿美元。

干散货公司将难敌破产压力

随着干散货租金跌至 30 年来最低点位,丹麦运营商 CopenSHIP 和韩国 DaebO 已相继申请破产保护。诺顿执行副总裁 Martin Badsted 认为,接下来还会出现更多破产案例。Badsted 在报出全年业绩后向媒体表示,“如果行业形势正像我们所担心的那样继续下行,很多业者都将陷入泥潭。”他预测,“鉴于破产案例已经出现,接下来很有可能进一步增多。”他还坦言,诺顿正遭遇越来越严重的对手方风险。

就在他做出上述评论的同时,诺顿报出与干散货形势相符的 2014 年业绩。尽管成品轮船队交出自 2008 年以来的“最佳答卷”,但诺顿仍以 4.16 亿美元的净亏损收尾,其中还包含部分减值损失。Badsted 预测称,今年的散货船市场仍将举步维艰。他认为,尽管拆船以及撤单量的提高可以缓解供应过剩的压力,但“这无法及时挽救 2015 年”。就在这样的“阴霾”下,诺顿本身的资产负债情况却甚是强劲,其拥有约 2 亿美元的现金以及 4.18 亿美元尚未提取的信贷融资。

重庆欲设立中国物流交易所

全国人大代表、重庆两江新区管委会常务副主任汤宗伟日前在北京接受采访时建议国家改革创新物流政策,设立中国物流交易所,加快“一带一路”战略进程,助推内陆地区开发开放。

汤宗伟分析,创新国家物流政策具有五大意义,一是有利于形成我国对外开放发展的生产力新格局,二是有利于深入推进西部大开发,三是有利于加快内陆地区对外开放,四是有利于我国区域协调发展总战略,五是有利于铸就产业核心功能,全面融入“一带一路”国家战略。

汤宗伟说,重庆是中国中西部地区唯一的直辖市和国家中心城市,地处丝绸之路经济带、海上丝绸之路和长江经济带的战略交汇点,建议国家在渝创设“中国物流交易所”。

根据建议,“中国物流交易所”旨在整合现有资源,依托现代资讯技术,打造第三方物流交易公共服务平台,为物流企业提供物流信息交易、物流设备交易、物流项目招投标、物流业产权转让、企业并购、融资资讯等专业服务,是“一带一路”大宗货物运输交易、联结国际国内两个市场的重要平台,是物流资源整合及功能实现的最高形式,是加快“一带一路”物流发展、促成全国物流大市场的战略推进器。

(本报综合报道)

