

产经观察

监管举措接连落地,企业主动规范价格。快递业——

从“拼价格”到“比服务”

本报记者 李心萍

“双11”将至,一则快递行业的消息引发消费者关注:中通、圆通、韵达等快递公司发布消息称,自10月8日起,在上海地区对低于实际运营成本快递价格进行规范。

近年来,我国快递业务量持续快速增长,但受价格竞争影响,平均单价持续走低,一定程度上制约了行业的健康发展。此次企业主动规范价格,会对快递行业秩序产生怎样的影响?记者进行了采访。

平均单价持续走低 单价的过度下降造成一些快递企业恶性竞争,制约行业长远健康发展

国家邮政局数据显示,我国快递业务量从2012年的56.9亿件增至2020年的833.6亿件,净增约14倍,但平均单价从18.5元降至10.6元。

今年以来,主要快递企业特别是韵达、圆通和申通的单票收入从3月到5月出现“三连降”,逼近每票2元的新低。顺丰单票收入的走势虽然有涨有跌,但从2月开始,维持在每票16元以内,也创下了近年新低。

应当说,快递平均单价适度下降,能让更多消费者享受便捷实惠的快递服务,也能助推我国电子商务的发展。近年来,快递企业通过推行电子面单、引入自动化分拣线、优化运输路线等方式,不断降低运营成本,为快递单价下降创造了空间。2020年,快递业支撑网络零售额超10万亿元。

然而,单价的过度下降会造成一些快递企业恶性竞争,制约行业长远健康发展。上海交通委邮政快递专委会副主任赵小敏分析,当前我国快递业务量已超800亿件,随着单一市场增量空间的缩小,企业往往要在存量市场加大竞争力度,但由于不少快递服务趋于同质化,价格博弈悄然抬头,“在个别

地方,甚至出现‘8毛发全国’的现象。”

平均单价的过度下降,直接影响了快递企业的可持续发展能力。快递上市企业2021年半年报显示,圆通、韵达上半年净利润同比增幅超30%,中通作为唯一实现净利润同比增长的上市企业,净利润增幅仅有0.15%。不少快递企业面临两难选择:涨价,市场份额可能流失;不涨价,则影响网点、快递员的经营和生计。

一件包裹的流转有其固定成本,包括揽件成本、干线运输成本、分拣中心运营成本、物料成本、派件成本等。不少行业专家表示,通过成本核算,“8毛发全国”远低于成本价,企业几乎是亏本经营。在干线运输成本、分拣中心运营成本难以降低的情况下,竞争压力难免从总部传导到基层网点,从而导致快递员派费下调。

“派费是快递员的主要收入来源。近年来,快递单价持续走低,在摊薄企业利润的同时,造成末端派费连年下降,影响了正常的利益分配机制,导致快递员业务量增加的同时,收入难以同步增加。”国家邮政局副局长陈凯表示。

“网点竞争力薄弱,快递员收入上不去,快递‘最后一公里’的服务质量就难以保障,最终将影响用户消费体验。”赵小敏说。

上下联动规范竞争 快递员合法权益将得到更好保障

如何有效避免快递业恶性竞争?今年以来,一系列政策文件相继出台。

4月,浙江省政府审议通过《浙江省快递业促进条例(草案)》,明确规定“快递经营者不得以低于成本的价格提供快递服务”。北京、江苏、湖南、广东等地的邮政管理部门也指导主要快递企业切实维护行业健康发展,

禁止不合理竞争行为。

6月,交通运输部、国家邮政局等七部门联合印发《关于做好快递员群体合法权益保障工作的意见》,针对不正当市场竞争、区域差异化派费等问题提出相应举措。随后,国家邮政局对主要快递企业进行了行政指导。

7月,国家市场监督管理总局发布了《价格违法行为行政处罚规定(修订征求意见稿)》,将快递行业价格竞争纳入监管范围,进一步加大监管力度。

响应政策号召,8月底,中通、圆通、申通、百世、韵达、极兔等6家快递公司宣布全网上调派费每票0.1元,希望通过提升派费,让快递员获得合理稳定的收入,促进服务水平提升。

“刚听说公司要给我们涨工资,我还不信,没想到上调的派费还真到账了!”中通快递的快递员林泽谋告诉记者,派费从每单0.9元涨到每单1元,自己一个月能增收约600元。此外,中通还推出了派费直达政策,快递员每完成一单派件,提成不经过网点,直接进入个人账户。“每笔明细都能看到,心里更踏实。”

为避免快递企业“一边增加派费,一边增加罚款”,国家邮政局还采取了配套举措:一方面,督促企业认真梳理内部考核和罚款事项,对不必要不合理的罚款事由,该减的减、该调的调,遏增量、减存量、见效果;另一方面,指导企业完善考核机制,对恶意投诉进行认真核实甄别,同时要拓宽快递员申诉的渠道。

行业秩序有望好转 企业将从一味的价格竞争转向比拼服务

不少消费者有疑问,快递企业主动规范价格是不是意味着快递会涨价?其实,细看

便可知,规范对象为价格长期低于快递企业实际操作成本的电商件。因此,散客揽件价格不受影响,普通消费者的寄件价格不会因为此次规范工作而有所变化。

那么,对电商平台卖家而言,快件价格会否上涨?随着“双11”的临近,国内快递行业将迎来周期性旺季,部分企业也可能按照往年做法上调快递价格。但在业内人士看来,快递的季节性涨价是一种正常的市场供需调节,从长期趋势看,出现大幅涨价现象的概率不高,合理提价也有利于提高快递企业的服务质量和时效。

“不必要的低价亏损件或以利润换取短期市场份额增长的做法,既不明智也不可持续。”中通快递董事长赖梅松表示,中通将执行在服务质量、业务量和利润增长三方面实现最佳平衡的策略。

国家邮政局有关负责人表示,快递价格的变动属于市场行为,希望各家企业根据市场定位、成本以及竞争情况,合理制定价格政策。

华创证券研究所的报告预计,一系列监管政策落地后,快递行业的价格竞争预计将有所缓和,龙头企业有望出现利润水平的修复。浙商证券研究员表示,在政策影响下,行业恶性的“价格战”初见拐点,但良性竞争仍将存在。未来,快递行业有望从一味的价格竞争转向比拼服务,那些网络基础更为扎实、服务质量相对较好的企业将会受益。

从派费角度看,虽然各家快递企业已普遍上调派费,但要真正维护好快递员权益,还需企业积极作为。国家邮政局提出,将推动快递末端派费核算指引的出台,保障快递员群体薪资待遇。同时,国家邮政局还将建立以快递员为主体的满意度调查机制,对快递员的体验感、满意度定期开展调查,并公开调查结果,推动企业自觉纠正“以罚代管”行为,保持合理派费水平。

“可以预期的是,快递企业派费调整的工作仍将继续,各企业要建立起更加合理的利益分配机制,从而保障快递员权益,扩大服务网络的竞争力。”赵小敏说。

新视点

走进浙江绍兴诸暨市袜业产业大脑运营中心,一块巨大的LED显示屏引人注目。只需点开屏幕,就能根据企业需求,在人才库中快速精准匹配可提供技术服务的工程师。

“绍兴特色产业转型升级的关键就在于人才突破。”绍兴市委书记马卫光说,近年来,绍兴立足本地特色产业,先后探索建立印染、集成电路、珍珠、袜业等特色产业工程师协同创新中心,以数字化改革为牵引,通过集聚海内外科研院所、高校、企业等相关领域的工程师,共享技术、人才等要素,助推产业转型升级。目前,入库工程师已参与技术服务1000余人次,解决企业技术难题180余项。

共享工程师,为企业补齐高端人才短板

诸暨市山下湖是全国最大的淡水珍珠养殖、加工、贸易中心,淡水珍珠年产量占全国的80%。尽管产量领先,但与国际同行相比,产品附加值却不是很高。浙江羿晟科技有限公司董事长詹春炯道出短板:“我们的珍珠原料1公斤卖500元。国外企业做成珍珠提取物,1公斤价格达20多万元!”

大而不强,症结在哪?科技含量高不高,高级工程师找不到、养不起。要摆脱同质化竞争,追求高附加值,必须攻关高端产品,补齐高端人才短板。

工程师协同创新中心的推广,正让这些难题逐一破解。“中心通过加强与全国乃至全球高校、院所、协会等的对接合作,把人才集聚起来,‘不求所有,但求所用’,让大企业向整个行业分享自己的工程师,共同攻关行业难题,从而促进整个行业的发展。”绍兴市委组织部部长王琴英说。

目前,诸暨珍珠产业工程师协同创新中心已引入工程师368人,涵盖生态养殖、饰品设计、珠宝加工、珠宝鉴定、产品开发、营销直播等产业链各环节。中心一头对接头部企业,一头与国内一流院校开展产学研合作,精准满足企业需求。短短几个月,已先后为产业摸排并解决技术需求10余项,组织解决“卡脖子”技术难题30余个。

在诸暨袜业产业工程师协同创新中心产品展示中心,由工程师和企业合作开发的各式袜子琳琅满目。浙江凯诗利科技有限公司负责人金建芳说:“我们的新锐潮袜品牌,虽然定价高,但因为工艺先进、产品性能强,一经推出就供不应求。这背后,中国美术学院工业设计研究院副院长范育芳功不可没,他正是创新中心孵化的入库工程师。”

“我们新研发的一款抗病毒面料,水洗50次后有效率还能达到88%。”入驻柯桥印染产业工程师协同创新中心的北京大学博士李军说,当前,越来越多的企业来中心寻求新材料新面料,如今公司已获得本地印染企业500万元股权融资。

发力数字化,用技术成果助推产业转型升级

技术、人才要素共享之外,特色产业工程师协同创新中心被赋予了更多期待。

推广成熟技术,降低企业成本。工程师王江开发的印染企业数字化改造项目由中心购入推广后,使企业技术改造成本降低了30%。珍珠产业工程师协同创新中心与抖音、快手等平台签约成立珍珠直播基地,入驻直播商家1200余家,去年助力企业实现线上销售147亿元。

推动数字化转型,提升生产效率。“经工程师指导改进,我们的数字化系统操作流程大大简化,柔性水平大幅提升。”金建芳介绍,过去袜业以数量取胜,一生产就是几百万双,现在随着市场需求越来越个性化、定制化,几百双的小订单也能接。

建设公共研发平台,缩短研发周期。“建产品测试平台需要数千万元,初创企业投不起。”绍兴芯半导体科技有限公司负责人徐吉程说,以前,新产品出来后都要拿到上海测试,至少要花两周时间,现在送到集成电路产业工程师协同创新中心的浙江大学绍兴微电子研究中心测试只需两天。

建设协同中心也促进了新兴产业集聚。绍兴市集成电路产业工程师协同创新中心,集聚北京大学、浙江大学等10家高校、科研院所,为企业提供芯片测试、研发、实验等平台,兼顾培训、路演、交流互动等服务。

引进工程师时,绍兴不只看论文和学历,更讲实绩和贡献。绍兴柯桥印染产业工程师协同创新中心引入了西安工程大学的实习生,为柯桥各大纺织企业服务。“他们以研究生、博士生为主,对企业遇到的实际问题反复琢磨,是未来的专家!”绍兴纤谷纺织有限公司负责人周恭喜举例说,一家企业污水排放问题多年来无法解决,到企业实习的两名研究生在老师指导下,为企业制定了整改方案,最终破解了难题。

浙江绍兴市探索建立工程师协同创新中心 共享技术人才 助推产业升级

本报记者 顾春

京唐城铁施工忙

近日,由中铁四局八公司京唐项目部运输队负责的京唐城际铁路铺轨正加紧施工。图为施工队员在切割轨道。 邢子鸣摄(人民视觉)



观察台

破解假期高速公路“充电难”

王政

发展中遇到的问题,要用发展的眼光寻求破解之道。破解节假日高速公路“一桩难求”问题,需要多方参与、形成合力

这个国庆假期,新能源车主在高速公路服务区花5个多小时为车辆充电的新闻受到关注。“充电1小时,排队4小时”,暴露出一些地方充电基础设施仍不适应假期充电需求的短板。

假期高速公路“充电难”,是新能源汽车快速发展中出现的新问题。统计显示,今年前9个月,我国新能源汽车累计销售

215.7万辆,同比增长1.9倍。新能源汽车市场渗透率(当前需求占潜在市场需求的比例)更是从去年的5.42%,提升至今年8月的19.78%。动力电池技术的进步,已经让我国纯电动乘用车续航里程普遍提升到了500公里以上。截至今年9月,我国高速公路充电桩保有量为10836个,配置充电桩的服务区数量为2318个。电动车多了、充一次电能行驶的里程长了、高速公路充电网络初步建立起来了,让更多车主敢开着电动汽车上高速,也在一定程度上带来“一桩难求”的问题。

假期高速公路“充电难”,本质上是着眼于满足平常需求的充电供给与特定时间爆发式增长需求之间的失衡。国家电网统计显示,10月1日,高速公路充电设施充电量

达到142.92万千瓦时,接近平日充电量的4倍。不过,国庆假期排长队,平时这些充电桩利用率却往往很低。“服务区充电桩大多闲置,在山西忻州大营服务区有8个充电桩,只有一辆车在充电。”9月下旬刚刚完成京津冀电动汽车自驾之旅的一位朋友印证了这一情况。

发展中遇到的问题,要用发展的眼光寻求破解之道。首先,要在动力电池技术突破上下功夫。我国纯电动乘用车平均续航里程已经从2016年的253公里提升至2020年的378公里,今年上市的众多新能源车最大续航里程已超过700公里。伴随着掺硅补锂、半固态乃至固态电池的相继量产,充电一次行驶里程可达1000公里,届时电动汽车城际出行有望成为常态。

其次,高速公路充电设施尤其是快充网络建设须加把劲。截至目前,国家电网已建成覆盖176个城市的“十纵十横两环”高速公路快充网络。尽管存在利用率低、回报周期长等难题,但在新能源汽车高速增长的大趋势下,按照适度超前、快充为主、慢充为辅的发展思路,加快高速公路快充网络有效覆盖十分必要。按照交通运输部的规划,到2025年,我国高速公路的快速充电覆盖率将达到80%。

再次,破解假期高速公路“充电难”,还需要多方参与、形成合力。统计显示,今年国庆假期有409个充电站出现了排队现象,占全部高速公路站点的18%。以后的假期中,针对这些充电需求大的站点,能否临时追加充电桩?新能源车企业能否提前通过大数据摸底,在供需矛盾突出的服务区为车主提供其他移动充电设备?充电运营企业可否通过充电APP,帮助车主合理利用高速公路以及邻近区域的充电设施,提前做好旅途充电补电规划?在发生严重供需错配的服务区,可否安排人员做好现场协调指挥,维护好排队秩序,尽可能减少车主等待时间?多措并举、精准施策,问题有望得到解决。