

# “出海”探路 抢占市场 中国快递来到华人家门口

吕文宝

在当前的中国,快递作为一种基础服务,已经渗透到社会经济生活的各个方面,成为人们生活当中不可或缺的一部分。那么在海外,快递行业的发展状况如何?中国的快递企业在海外发展有何优势?生活在海外的华人能否享受到同样便捷高效的快递服务呢?

## 现状: 出海抢占市场

在电商国际化潮流的推动和国际快递的利润诱惑下,快递行业出海“淘金”已是大势所趋,不少快递大佬嗅到跨境物流领域的商机并计划“出海”抢占市场。

近日,首家进入欧洲快递市场的中资公司“蜜蜂快递”在法国巴黎举行了开业典礼。蜜蜂快递业务包括快递、物流、仓储和电商,以“快捷、低价、优质、安全”为核心竞争力进军欧洲快递市场。当天,蜜蜂快递还与法国PROVINS EXPRESS快递、物流公司签订了并购协议。

蜜蜂快递只是当下我国快递企业纷纷“出海”的一个缩影。为了满足在西班牙生活的华人的快递需求,西班牙首家华人邮局“易码头”11月8日开张。“易码头”和西班牙国家邮政合作,致力于为旅西华人提供贴心和人性化的服务,主要服务对象为各大中小型企业、代购服务店家及个人客户。

德国当地时间11月5日,韵达快递欧洲快递物流服务中心在德国黑森州举办开业庆典,这标志着韵达快递正式扎根欧洲。这也是韵达快递继美国服务中心成立后的又一个海外转运平台。

今年以来,顺丰速运在跨境快递领域持续发力,国际影响力进一步提升。6月和7月,顺丰分别进军欧洲和

俄罗斯;8月,顺丰还针对海外跨境电商商家推出“全球顺”;11月,顺丰物流推出了名为“优选国际”的食品海外购物平台。

此外,申通日本专线也于12月17日正式上线。申通将与日本邮政等物流机构合作打造覆盖日本全境的物流网络。届时,中日两地消费者通过跨境电商选购物品以及两国消费者相互寄递物品,都可以通过申通实现。

## 优势: 迎合华人需求

与海外本土快递行业相比,中国境外快递公司在速度、价格和服务上都有着其他快递公司无可比拟的优势。相对于欧洲传统的快递公司价格高、效率低、服务意识淡薄等缺陷,“出海”快递企业以“中国速度”凸显优势。蜜蜂快递推出了“同城当日达”、“申根隔日达”等产品,并做出“限时送达超时免单”的承诺。

除了速度上的优势,蜜蜂快递另外一大亮点是他们主打的服务意识。蜜蜂快递为欧洲的华人同胞提供全年无休的包裹快递服务,此外他们还提供了巴黎范围内免费上门取件,节假日、周末、夜间取件服务不加价等服务。针对华人自身的需求,公司还推出了针对华人同胞的国际包裹服务和本地件服务。

为侨胞定制的华人邮局“易码头”同样致力于为有个性化需求的用户提供快递服务。“易码头”的工作人员陈先生称,邮局致力于做到“服务至上”,他们不仅每天会对寄出的货物进行跟踪,还会定时向顾客进行反馈。为了让更多的上班族能在休息时间寄送包裹,“易码头”将营业时间修改到下午以及晚上。

此外,境外快递还有着资金和技术上的优势。蜜蜂快递

首期投资计划为1000万欧元,他们将引进中国有经验的快递运营团队、管理制度以及物联网、云计算、卫星导航与位置服务等新技术来完善全球快递网络平台。

## 思考: 认可与挑战并存

凭借优质的服务和合理的价格,华人邮局“易码头”仅开业20多天就轰动了马德里的华人圈,受到华侨华人的普遍欢迎。由于“易码头”能根据实际情况以及顾客的反馈随时调整工作时间和模式,每天打电话咨询业务及上门包裹的人源源不断。

虽然中国的境外快递业务在华人圈得到了不俗的反馈,但中国的快递行业在海外的发展仍处于摸索阶段,中国快递企业在世界舞台上展身手仍面临不小的挑战,也存在很多考验。

中国快递咨询网首席顾问徐勇认为成本是最关键的因素。他指出,依赖国内较低的劳动力成本以及设备、技术成本,国内快递行业迅速壮大。然而在国外,不能仅仅依靠人与电动车来开展业务,无论是人力还是技术设备的成本势必会增加。

另一个拦路虎是来自四大国际快递公司的竞争。徐勇认为,“相比Fedex、UPS、DHL、TNT四大国际快递公司,目前我国快递企业无论在规模、结构设置、资金还是人才方面都薄弱。”

除了竞争层面的困难,国内快递企业在海外的发展还要面对法规政策、海关管控、专业人才缺乏等方面的问题。韵达快递国际部相关负责人坦言,从韵达公司



源:《欧洲时报》  
蜜蜂快递法国公司开业(图片来自)

跨出去的这一步来看,在对国外行业的调查了解、对所在国国家的法律法规的学习等方面都存在着进步的空间。该负责人还指出,国际快递的专业人才缺乏问题也是一直是他们的一大困扰。

中国快递企业在海外发展的另一软肋是国内快递业普遍缺乏成熟的管理经验和运营体系。徐勇表示,国内快递企业开拓海外市场的初步阶段要持续3至5年的时间。

今年5月,以“海外侨胞中国梦”为主题的话剧《侨之梦·中国梦》在北京上演5场后,于11月至12月在上海、广东等侨乡进行了巡演。

该剧在江门、东莞等地演出时,观众表示,全戏只有三个演员,道具也只有一个秋千、一张透明的玻璃椅子、一块白色的小幕布,但演员们通过自己的声音、语言、动作,把故事表现得活灵活现,让观众为剧中男女主人公坚持不懈追求中国梦的精神所感动,再配合古筝演奏,整场话剧别有一番风味,让人回味无穷。

江门观众郭女士表示,该剧中融入了大量中国元素,引导人思考什么是中国梦。而中国梦,已经不仅仅是中国人的梦,就连约翰这个美国人也有一个自己的中国梦。

东莞冯先生认为,现在的中国梦,已经走出国门走向世界。中国在世界舞台上绽放的光芒越来越耀眼。他相信,总有一天,中国梦会像美国梦一样成为家喻户晓的名词,中国梦会成为人人向往的梦想。

该剧讲述了中国演员明明移民美国后放弃了艺术,改以经营餐馆为生,天天思念祖国,这才意识到她心底里的梦其实是中国梦;她的男友美国律师约翰本是研究庄子的博士,因工作难找而放弃专业学习法律,但一直还是做着他的中国梦。在各式各样的现实和理想的冲突中,中国梦把他俩紧紧地联系在一起。

该剧由孙惠柱担任导演、上海戏剧学院表演专业应届毕业生主演。



《侨之梦·中国梦》剧照

## 《侨之梦》走进侨乡受点赞

谢宾

近日,国内媒体称,迪拜高薪聘中文人才,无需学历便可以工资过万,这条新闻让很多国人对迪拜心驰神往。

迪拜的华人有27万,是中东最大的华人聚集地。迪拜在很多人心里是奢华的代名词,有人说“北漂”不如“迪漂”,有人说迪拜是“草根”的掘金天堂,或许在迪拜创业的华人会用亲身经历来诠释他们眼中的迪拜。

## 创造奇迹

从普通的大学毕业生到年轻的百万富翁,吴先生诠释的迪拜是一座可以创造奇迹的城市。吴先生是一名日语专业的毕业生,2008年毕业后应聘到迪拜的君悦酒店



付宗间(中)向迪拜客户推销抛晶砖  
(图片来源:半岛网)

## “迪漂”华人有苦有甜

程瑶

做服务生,每个月有近8000元人民币的收入。

在酒店行业打拼了一年半之后,他看到了中国人在迪拜市场的巨大机会,便辞职在“龙城”租了一间10平方米的小店面做小生意。

“龙城”是中东最大的小商品零售集散地,是中阿两国政府为便利中国小商品贸易商而兴建的,目前入驻的商铺超过2000家,主要经营从中国出口至中东乃至北非的小商品。

他所经营的小商品主要是车贴、车内小装饰品和一些当地企业的标牌等,每年的净利润约合人民币170万元。

现在,他的产业重点是一家已经拥有70多辆“豪车”的租车行。他的主要业务就是服务赴迪拜旅行或者参加商务活动的中国人。吴先生介绍称,车行每月的净利润约合35万元人民币。

## 改变命运

从普通农民到年收入约3000万元人民币的富豪,57岁的青岛人老付注解的迪拜是一座改变命运的城市。付宗间是第一批从青岛到迪拜淘金的中国人,10年前,老付带着30多万元人民币前往迪拜开始了自己的创业梦想。

老付说,迪拜确实有遍地黄金的时期,但那仅限于2006年到2009年短短的几年时间。通过从中国广东购买抛晶砖在龙城转手售卖,他可以净赚约3倍的利润。经过多年的努力,他目前在迪拜有7家直营店,2014年总营收约3000万元人民币。

然而,从2006年到目前,价格竞争波及到包括



迪拜龙城贸易城(资料照片)

食品、儿童玩具、服装、建材等很多行业,在迪拜仅专门销售抛晶砖的商铺,也从只有付宗间一家增长到如今的30多家,利润下滑和客户流失是目前在迪拜商贸行业的从业者面临的难题。

## 淘金风险

来自山东烟台的小伙子刘宇宁似乎没有那么一帆风顺,在迪拜的创业花光了他所有的积蓄,这里也成为了他梦想夭折的地方。

2011年下半年,27岁的刘宇宁怀揣着淘金的梦想,放弃了自己在青岛一家外企的工作,带着5年的积蓄13万元人民币前往迪拜淘金。

让他不曾料到的是,迪拜的创业门槛其实并不算低,迪拜有着高额的房租和独有的保人制度,最便宜的二手房承租费用每平方米也在50迪拉姆以上。

刘宇宁的小店4个月后就宣告夭折,带去的13万元血汗钱花得精光。事后他分析说:“有资本的大老板宁可赔本也要抢客源,缺乏资金的创业者根本没法跟他们竞争。现在在迪拜创业,如果没有极其充足的资金,根本就是去烧钱的。”

时至今日,迪拜依然充满了机会,但对于淘金者来说已经不再是一个神话,创业者只有保持一颗平常心才能走得更稳健。

## 欧洲首个华人创业园

本报电(兆力)欧洲首个专门扶持华人创业、投资的创业园区磐石星创业园,日前在英国伦敦正式成立。磐石星创业园将为合格创业项目发放3000至1万英镑不等的贷款基金。

该创业园成立伊始就来到中国,先后在北京、上海、武汉、深圳、沈阳等地进行路演,并宣布其主办的2015年度英国环球精英杯创业大赛中国赛区的报名正式启动。

据了解,磐石星创业园是由英国最大的企业辅导与投资公司新近设立的企业孵化器,其创始人乔纳森·普法尔是原投资银行高盛财富管理经理。

园区为华人初创企业提供扶持,包括帮助融资、寻找风投、提供低价办公场所和专业导师辅导及企业孵化,还可以帮助国内的投资人寻找英国本地具有投资潜力的运营项目。

据英国企业家协会最新调查显示,创业成本最低的国家中,英国排名世界第三;运营企业的便利性方面,英国位居世界第八。这些都利于投资者进行创业。



扈航和她的参展作品《民族魅力中国梦》

## 华裔画家扈航:

## 为传播中国文化多做实事

陈璐 聂传清 文/图

12月15日,第十二届全国美术作品展览在北京中国美术馆开幕。本次展览展出各分展区精心推荐的576件作品,是近5年来中国美术创作丰硕成果的集中呈现。加拿大华裔画家扈航参展的《民族魅力中国梦》,作为入选的3幅海外油画作品之一,受到观众的广泛赞赏。

## “既土又洋”的技法

在港澳台、海外华人展区,笔者见到了扈航和她的参展作品。鲜红的羊绒大衣、时尚的毛呢礼帽,眼前的六旬女画家显得既热情爽朗又优雅得体。画家的作品也是同样的美丽多彩:主体由绚丽的女性形象和缤纷的花朵组成,画面构思精妙、如梦如幻。据扈航介绍,她正是希望通过写实加写意的手法,展现中国56个民族不同的美,并最终汇聚成一个完整的、充满魅力的“中国梦”。

这位从中国东北走出的旅加著名画家,拥有在中国国内学习国画的经历和中国文化的深厚积淀,也曾在日本和欧美等国潜心研习国画,熟谙西洋技法,因此作品往往兼具国画的流畅线条和西画的丰富色块,用她自己的话来说就是“既土又洋”。

这位女性画家从事过电影、电视、话剧的造型设计,编写过剧本,撰写过文章,如今又把更多精力投入到美术创作和教学工作中。扈航的经历十分丰富,所担任的职务也很多,包括加华文化中心艺术团团长兼艺术总监、中华会馆文艺副主席、加拿大艺术协会副主席等。但“随艺轩”画廊董事长、随艺艺术学院院长的“名头”,其实是其中特别引人关注的。因为作为加拿大首都渥太华首家也是目前唯一一家华人画廊以及培训中国画的机构,“随艺轩”和随艺艺术学院为中加文化交流作出了巨大贡献,在海内外产生了独特的影响。

## 创办首家华人画廊

2011年3月,“随艺轩”画廊和随艺艺术学院正式落户唐人街。作为画廊女主人,扈航说:“画廊和学院成立的目的是为加拿大各族裔的画家提供一个交流的平台,让加拿大人更多地了解中国文化和艺术,使更多中国的艺术家走进加拿大,同时培养未来的艺术家。”

4年来,扈航以“随艺轩”为阵地,用满腔的热情和一项项实实在在的活动,践行着自己最初的承诺与目标。中国书画艺术走进加拿大作品展、轮椅女画家秦百兰渥太华画展、渥太华华裔华人纪念辛亥革命100周年书画作品展……“随艺轩”在推出当地华人画家作品的同时,也不断从中国国内引入风格不同、类型各异的画家

和画作,让加拿大民众全面、深入地了解中国美术的发展。

通过培训来传播中国美术和中国文化是“随艺轩”的另一重要工作。随艺艺术学院面向当地举办与中国画有关的各种培训班,一个个刚进来时对中国画一无所知,“零基础”加拿大学员通过努力,变成了喜爱中国画且画得有模有样的超级中国“粉丝”。

## 中国文化传播渐广

随艺艺术学院不但邀请各种类型和画派的中国艺术家上课,让学员们掌握中国画的不同风格,还想方设法调动学员的积极性,让中国画的传播具备持久动力。比如每次培训结束,他们都会选出学员的优秀作品举办小型展览,而学员们也会充满自豪地邀请朋友、亲属前来观看,讲解自己所了解到的知识,中国文化的魅力由此深入人心。

“我在海外待了34年,能以书画为媒介传播中国文化,为中加文化交流做点事,感到特别幸运、欣慰。”扈航说。与其同行的女儿常怡同样从事油画和动画行业。常怡告诉笔者,他们全家包括父亲、妹妹在内都是画家,都在为画廊的运营和中国画的传播尽自己一份力量。而她也真切地感受到,在所有人的努力和支撑下,中国美术已在加拿大深深扎根、发芽、开花。

扈航感慨地说:“近几年在加拿大做文化交流,比早年容易多了,以前的那种文化隔阂好像消退了,这跟中国经济发展和国际地位的提高密不可分。”