

多主体参与营造 中俄物流运输体系“羽翼丰满”

■ 本报记者 宋笛

1月21日,商务部发布信息,2014年中俄贸易逆势增长6.8%,达到创纪录的952.8亿美元。

在中俄贸易正趋火热的背后,一个包括航运、铁路、公路的多层面交通物流体系正在逐渐形成,在这一体系中的主体,既有地方政府、铁路公司,同时也有港口与民营快递行业。

而根据此前中俄两国的计划,2015年、2020年双边贸易将分别达到1000亿美元和2000亿美元,这也意味着中俄间交通物流将面临着成倍增长的货运量。

黑龙江政府欲打造 中俄铁路东部大通道

在商务部发布中俄贸易数据前不久,黑龙江政府推出了一份《推进东部陆海丝绸之路经济带建设工作方案》,将以哈尔滨为中心打造中俄铁路东部大通道,建造三条中俄物流铁路通道。

据了解,这三条中俄物流铁路通道中两条从哈尔滨出发,中至满洲里、绥芬河,再通过俄罗斯到达欧洲,另一条则由绥芬河出发,中至哈尔滨、满洲里后,再通过俄罗斯至欧洲。

“方案中的铁路规划并不是要一次修好,而是分阶段进行,其中一些段落是已经在建或者利用已有的铁路,而有些线路已经进入了前期工作,有些还在谋划之中,比如牡丹江至海参崴、东宁至俄罗斯乌苏里斯克,这是一个总体的方案,不仅有铁路建设,还有一些货运配套设施,比如要建成哈尔滨铁路集装箱中心站。”黑龙江省政府工作人员告诉记者。

而在铁路运输以外,在这份规划中,还包含着公路和水路、民航的交通基础设施建设,比如通过参股、租赁等方式参与海参崴港、纳霍德卡港的建设与经营,以及三江、五大连池、绥芬河等机场的建设。

“多种交通基建的推进能够提供更多的运输方式,使黑龙江成为中俄欧贸易的一个多式联运的节点,能带来整体运输成本的下降,运输效率的



提高。”该工作人员表示。

而据了解,通过这一东部通道与俄罗斯、欧洲等国进行物流运输相较于全程海运或海水联运,时间可节省1/2以上;与空运相比,成本可节约3/4以上。

青岛港深入中俄 冷链运输板块

作为海运构成的重要节点,港口也逐渐开始深入与俄罗斯之间的航运构架之中。

1月21日,俄罗斯冷藏船“那瑞”停泊在青岛港的73泊位,船上载着近3000吨俄罗斯冷冻鲑鱼,3天后,“那瑞”又载着1648吨鲑鱼驶往非洲。

这一场景,正是青岛港旗下的青岛港怡之航目前所希望达到的“中俄冷链航运中转站”角色的完整体现——打造一个以俄罗斯等东北亚国家为主的冷冻冷藏物流基地。而“那瑞”是青岛港与冰岛怡之航合资成立的青岛港怡之航所承接的第一艘国际中转船舶。

“俄罗斯冷运有很大的市场需求,俄罗斯每年的鲑鱼等鱼类产量极大,其中大部分都是需要在中国进行

加工或者出口的,前几天才刚有一个俄罗斯鱼企来我们公司看过,也表示出了兴趣。”青岛港怡之航的工作人员告诉记者。

而这一理念并非青岛港怡之航从建立之初就确定的,“以前冷库主要做一般贸易和保税,对国际中转不够重视,口岸通关抽检政策与大连、天津港相比比较严格。”上述工作人员告诉记者,而促成这一改变的原因之一正是“发现了这一块市场的巨大需求”。

“中俄贸易在逐渐上升,针对中俄贸易青岛港也在根据运力和箱量不断加大集装箱航线,而冷链运输对于目前沿海港口而言,又是一个新兴板块,相信未来市场空间还会很大。”该工作人员表示。

民营快递纷纷布局 中俄快递小包

民营快递公司也并未缺席中俄两国间的交通运输体系构建。

今年1月,俄罗斯方面放出消息,表示暂不接受各国的普通邮政小包。记者向邮政相关人员也确认了这一消息,该人士表示,从1月中旬开

始各地邮政就暂停了中俄普通小包邮政这一业务。

在此一个月前刚刚正式开通的俄罗斯专线小包服务的顺丰则表示自己的业务暂未受到影响,同样布局中俄快速服务的还有申通和圆通两家快递公司——2014年5月,申通与俄罗斯马快递达成合作,而圆通则在数月后开展了“俄易邮”服务。

“中俄跨境电商在增长,而由此带来的快递需求增长也是显然的,布局俄罗斯方面的需求量还是比较大的。”圆通相关人士表示。

而来自中俄边境的黑河口岸提供的一组数据可以更好地说明中俄间旺盛的邮政快递需求。从2014年10月到12月,黑河口岸检验检疫站共检疫查验对俄出口包裹2781个,较2013年同期增长583.29%。

在众多主体的参与下,中俄两国交通物流整体体系已经逐渐形成,而这一主体多样、方式多样的物流体系能带来的益处是明显的。

“长期趋势下,在‘一带一路’、国家战略、经济互补等因素下,中俄两国铁路物流量会增加,而多样的运输方式会让多式联运得到发展。”河南工业大学物流系主任王焰表示。

资本撑腰 快递企业跨界血拼 O2O 全链条

■ 本报记者 宋笛

O2O的资本热情逐渐从O2O运营本体向下游的城市配送行业蔓延。

进入2015年来的一个月,包括风先生、云鸟配送、本来生活、全峰等四家配送或配送相关企业获得投资的消息相继传出。

而在未来一段时间中,更多的资本将进入这一市场。“据我了解,目前还有其他几家新型配送公司或者自营配送的O2O公司正在洽谈投资事宜,未来几个月陆续还有几家公司将公布吸引到投资的计划。”业内人士告诉记者。

新型配送公司 受资本青睐

在近一月宣布获得投资的4家公司中,其中3家是基于互联网的新型同城配送公司,其中云鸟配送和风先生主营业务为同城配送,而本来生活主营业务为生鲜电商,同时提供冷链配送服务。

与快递行业动辄上亿的融资数额相比,基于新型配送公司在融资数额上基本在亿元以下,云鸟配送获得的由经纬中国、金沙江、盛大资本联合投资的金额就为1000万美元,而风先生与本来生活的融资金额虽然没有具体公布,但均在千万美元的级别。

新型配送企业的受资本青睐与物流配送在O2O行业瓶颈现象越发明显息息相关,风先生创始人、CEO郑飞科曾表示:“未来整个公司的核心价

值和真正的产品不是APP,而是一支强大的遍布全国的配送员队伍”。

巧合的是,在O2O餐饮行业已经颇有盛名的“饿了么”在近期宣布了E轮融资,获得了来自京东、腾讯等公司的3.5亿元投资。而在获得投资后,饿了么CEO张旭豪表示,将“搭建以自有物流为中心,社会化物流为辅的物流配送平台,覆盖最后一公里物流网络。”

“做互联网烧钱,做物流更烧钱,对O2O企业而言,如果要自建物流,一般都会选择进行新一轮融资。”业内人士告诉记者。

而据这位人士表示,目前这一类公司的普遍做法是选择一个城市作为试点,通过在一个城市的表现来调整自己的运作模式,然后吸引投资,并利用资金将这一模式推广至多个地区。“从一个城市到多个城市需要的资金是巨大的,而且配送团队是必须要落地的,从人力到设备都需要资金,而这一环节又是O2O落地必不可少的环节。”该人士表示。

传统快递企业 多种形式进入 O2O 市场

在新型快递公司倾力O2O市场的同时,传统的快递行业也正在尝试利用资本或合作的形式进入O2O市场。

1月份,有消息称全峰快递在2014年获得云峰基金的投资后,又刚刚获得了新一轮的投资,记者在全峰相关人士处确定了该消息。

据介绍,此次全峰获得的投资总金额为2亿元,而在获得投资后,全峰将主要布局O2O市场和本地生活市场。

与其他快递公司对资本谨慎的态度不同,创立时间不到5年的全峰快递与资本的接触显得更为频繁。截止到目前,全峰已经进行了四轮融资,其中三轮的金额均在亿元级别。

而早在2014年,全峰就曾经表示过要布局一个包括快递、快运、互联网金融、O2O等板块在内的整体链条。据全峰内部人士透露,目前全峰已经开始和一些零售端以及相关企业进行接触,加快自己向本地生活和O2O行业的脚步。

对O2O市场表现出兴趣的传统快递企业并不是全峰一家,从顺丰黑客开始布局以来,包括韵达、圆通等多家快递企业也都相继通过合作的形式进入O2O市场。

韵达快递在1月份宣布与浙江十足便利店正式开启合作,通过十足便利店布局浙江省内的O2O市场,而在5个月前,韵达以同样的方式与大连的太阳能便利店合作,布局了辽宁省的O2O市场。

“便利店有落地的优势,选择与便利店合作的形式对快递O2O落地的程度有很大的帮助。”韵达相关人士告诉记者。

风投看重 城市配送行业细分

对于风投而言,选择城市配送作

为收益的新板块也并非一贯而为之。

“以往也有一些同城配公司,但是相对模式比较传统,以往资本对于这些行业的热度并不高。”一家投融资咨询公司相关负责人表示。

究其原因在于以往的模式与B端近,离C端远,而且大型快递公司需要的投资数额巨大,回报周期较长。“以往的配送公司更多的集中在从B端到B端,而直接到达C端的服务很多会直接由B端的销售商自己建设,而且整体的市场份额也没有像现在O2O兴起后那么大。”该投融资咨询公司的相关人士表示。

对于新型配送对资本的吸引力,钟鼎创投董事长董中浪也表示了认可,他曾表示,如果同城配要获得资本的青睐,就要去电商化,落地配企业不能只为电商活着,要利用像移动互联网、本地化生活圈,开展城市内配送,这样才可能有较高的投资价值。

而在新型配送公司之间,风投的选择也具有一定的倾向性。

“就我的了解,资本一般会先看行业细分,在目前的O2O市场,比较受欢迎的是生活类服务,比较餐饮、快消品一类下游的配送企业;在行业细分的基础上,会看团队构成,比如这个团队是不是有足够的技术背景和物流运营背景,在现在这些新型配送公司里,具有传统物流运营背景的人才很受欢迎;如果模式、团队都没问题,就看具体的执行细节,以往运营闭环的营收利润数据等。”上文所述的投融资咨询公司相关人员告诉记者。

去库存太难 2015年被指房企倒闭年

■ 本报记者 李霖轶

中国指数研究院最新统计数据 displays,2015年1月全国100个城市(新建)住宅平均价格10564元/平方米,环比在连续8个月下跌后止跌回升,微涨0.21%。北上广深等一线城市更是全线上涨,北京住宅均价上涨1.15%,涨幅最大。

2月4日,央行发布重磅消息,时隔30余月,正式宣布降准,自2015年2月5日起下调金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点。

房企积极拿地和“生存策略”并进

这一系列迹象表明房地产正进一步回暖,此前的“930”房贷新政、降息等货币政策对楼市也起到很好的提振作用,加上一二线城市土地价格上涨,房企拿地积极性自然而然地随之提升。

中原地产研究部统计数据 displays,2015年1月,万科、绿地、保利、中海等20大标杆房企拿地总额,在2014年1月后再次突破400亿,达到了426亿。其中,华润联合首开、招商拿地突破200亿。这是最近12个月的最高点,房企拿地再次明显升温。

继2014年疯狂拿地后,2015年开年,远洋在楼市低迷期的补仓表现抢眼。《中国企业报》记者了解到,一方面远洋希望继续完善全国布局,一二线城市的抗风险能力强,远洋自然而然地继续加大在一二线城市的投资;另一方面,远洋地产目前整体资金情况较好,才能进而进行土地拓展。

远洋地产对《中国企业报》记者表示,拿地均严格遵守集团一直坚持的四项投资标准,即“坚持财务标准、坚持区域深耕、坚持规模适度、坚持团队能力匹配”。

当房地产行业由卖方市场彻底向买方市场转变,告别“粗放、高利润时代”,回归理性中速发展,远洋地产和大多房企一样选择了“生存路线”,或者更形象地称为“保命路线”——以品质、成本、效率为竞争的核心要素,并以“客户需求”作为工作中心和唯一出发点。

高库存仍是“调整期”重大课题

据中国社科院房地产绿皮书预测,2015年一二线城市房价将继续下滑,限购政策有望全面退出。房地产市场的持续调整将在未来让一半以上的开发商转行或在市场中消失。

复旦大学房地产研究中心地产运营研究所所长蔡为民甚至大胆做出判断,2015年是房企倒闭年。“首先是房企因为各种原因,主要是资金链断裂,或被迫结束营业或遭并购重组,更惨的是恶性倒闭。其次是开发商调整经营项目,改行转型,不再从事房地产开发与兴建业务,也可以称之为良性倒闭。”

房地产业回归市场化和高库存是蔡为民对楼市“悲观”的原因,“中国房地产问题早已不是简单的库存问题,更非粗糙的去库存问题,而是愈演愈烈的供需矛盾问题。制造业产品过剩还有机会透过外贸渠道解决库存压力。而房地产是搬不动的商品,只能在此消费,导致房地产一旦出现明显过剩,消费者预期房价下跌的心理便自然形成,进而引发‘愈库存愈观望’、‘愈观望愈不买’、‘愈不买愈库存’的恶性循环。”

据上海易居研究院数据显示,去年11月份,35个城市新建商品住宅存销比为15.8个月,这意味着市场需要如此长的时间才能消化完这些库存。35个城市中,有30个城市库存出现了同比增长现象。

金箔入酒转正 大企业不敢轻易涉足

■ 本报记者 张博

2015年1月底,国家卫计委官网刊登《关于征求拟批准金箔为食品添加剂新品种意见的函》,拟批准金箔为食品添加剂新品种,指定产品仅限白酒。消息一出,引发社会各界广泛讨论,质疑的焦点主要集中在金箔能否食用以及金箔入酒是否是公然提倡奢靡。

征求意见只为监管

记者从国家食品安全风险评估中心了解到,此次的征求意见函已经是卫生计生部门第二次针对金箔入酒公开征求意见了。“2014年8月就已经公开征求过一次意见,时间一个月,不过公众和媒体未关注到。在这一个月,标准管理部门组织了专家评审,未收到任何不同意见。”国家食品安全风险评估中心一工作人员说,原本按程序已经可以批准了,但相关部门认为,金箔入酒听起来就比较敏感,因此卫生计生部门再次公开征求意见,就是希望多听听社会上的不同声音。

业内人士表示,添加金箔的白酒和食品已经在市场上存在多年,卫计委此次公开发文,并没有鼓励金箔入酒,而是对已经存在的企业和产品进行规范,以保障公众健康安全。

据报道,2014年5月,南京市江宁区中国金箔艺术馆,就曾因为销售金箔酒,引来过公众关注。在后续处理过程中,由于缺乏相应标准,导致工商、质检等部门出现监管空白。

白酒营销专家铁犁认为,金箔含量如果不超标,按照科学化的标准去操作,对人体是无害的。国际上也有类似产品,国内部分小酒厂也运作了很长一段时间,“现在卫计委发文更多是出于监管规范的考虑,对于酒企追求科学化、差异化营销策略,是一件好事。”

(下转第十版)