

单票收入上升 整体业绩改善

# 快递行业划出“V”型增长曲线

本报记者 杨让晨 张家振 上海报道

今年上半年,快递行业在统筹行业发展和寄递安全的同时,划出了“V”型增长曲线,并实现了正增长。

日前,“三通一达”等主流快递企业纷纷发布了6月快递业务主要经营数据,单票收入和整体业绩均实现了大幅增长。其中,韵达股份(002120.SZ)、圆通速递(600233.SH)和申通快递(002468.

## 行业加快复苏

受快递服务单票收入大幅增长和物流运输环境改善等因素影响,多家快递公司的经营业绩和快递单量数据也集体飘红,快递行业正加速迎来复苏。

今年以来,稳步提升单票收入水平正成为快递行业发展的主旋律。

记者梳理韵达股份、圆通速递和申通快递等多家快递公司今年1~6月快递业务主要经营数据发现,快递服务单票收入同比增长幅度总体呈上升趋势,其中3月份以后增长尤为明显。

以圆通速递为例,3~6月,公司快递服务单票收入分别同比增长 10.11%、16.41%、23.24% 和 24.58%,而2月受春节假期等因素影响仅同比增长2.31%。3~6月,

## 渠道加速下沉

在稳步提升企业总部能力的同时,通过模式创新、科技赋能逐步提升末端网点的运营能力。

在多家快递企业迎来业绩改善和行业加快复苏背后,快递行业发展正不断规范,服务边界不断拓宽,渠道也在加速下沉。

早在2021年底,国家邮政局局长马军胜等便多次组织快递、邮政企业主要负责人召开座谈会,以推进快递行业规范、健康发展。马军胜强调,要旗帜鲜明反对“内卷”,防范不正当竞争。“在稳步提升企业总部能力的同时,通过模式创新、科技赋能逐步提升末端网点的运营能力。”

SZ)今年6月分别实现快递服务业务收入41.40亿元、41.07亿元和29.82亿元,分别同比增长25.11%、31.57%和55.09%;单票收入分别为2.57元、2.61元和2.51元,分别同比增长27.23%、24.58%和18.40%。

此外,同时在美股和港股上市的中通快递(NYSE:ZTO,02057.HK)尚未公布今年二季度财务业绩,公司在此前公布的今年一季报中显示,公司市场份额扩大1.2个

韵达股份快递服务单票收入也分别增长了18.26%、24.02%、23.27%和27.23%。

受快递服务单票收入大幅增长和物流运输环境改善等因素影响,多家快递公司的经营业绩和快递单量数据也集体飘红,快递行业正加速迎来复苏。

以今年6月为例,韵达股份、圆通速递和申通快递分别实现快递服务业务收入41.40亿元、41.07亿元和29.82亿元,分别同比增长25.11%、31.57%和55.09%;分别完成业务量16.14亿票、

进入2022年后,商务部、国家邮政局和财政部等多部门除了聚焦于规范快递物流行业的健康发展外,还将目光聚焦在了拓宽快递物流行业服务边界,加快县乡村快递物流建设等方面。

商务部和国家邮政局等八部门联合下发的《关于加快贯通县乡村电子商务体系和快递物流配送体系有关工作的通知》指出,要升级改造一批县级物流配送中心,促进县域快递物流资源整合,合理集中建设产地冷藏保鲜设施,推动冷

百分点,达到21.6%,“随着行业竞争趋于理性,我们核心快递业务的单票价格上涨8.5%”。

而在“后价格战时代”,如何在价格和效率之间寻觅新机遇,正成为快递企业发展的关键词。中通快递相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示,公司会继续提升溢价能力,同时也会推出多元化的产品矩阵来加速实现产品的分层及生态体系建设。“比如,公司已经

15.72亿票和11.88亿票,分别同比增长-1.71%、5.61%和30.83%。

据了解,为解决快递行业此前掀起的“价格战”影响,今年1月7日,国家邮政局就《快递市场管理办法(修订草案)》开始公开征求意见。其中即提出禁止快递行业出现低于成本线的价格竞争,同时整治串通操纵价格及虚构快递信息现象、保障快递从业人员合法权益。

在此背景下,快递行业进入了“后价格战时代”。对于此番涨价,中通快递集团首席财务官颜惠萍

链物流服务网络向农村延伸等。

同时,国家邮政局邮政业安全中心、中国邮政集团有限公司也与多家快递企业以上线签约的方式签署《“快递进村”工程邮快合作数据对接协议》,支持企业通过数据共享、信息互联互通,提升农村寄递物流体系信息化服务能力。

记者从中通快递方面了解到,目前中通快递已在山西省等地牵头,并与韵达股份、圆通速递和申通快递等快递企业采用“共配模式”进村,实现了村民在“家门口”

推出了时效承诺的‘中通标快’,未来还会推出‘特快’等高附加值产品,以满足多样化的客户需求。”

韵达股份相关负责人也告诉记者:“近年来,韵达股份保持合理资本开支规模,持续构筑转运中心、自动化设备、高效运力运能等核心资产、核心资源,在数智科技、弹性运能、均衡网络等方面已经形成了明显的先发优势。”

表示,中通快递无意通过激进亏本的定价策略来竞争,因为它对行业和企业长期增长有害。“持久的溢价能力和价格上涨需依靠高质量的服务水平和高效能的运营。这对收转运派各个环节即全网络的产能和稳定性提出了要求,所以中通快递会继续不断优化服务指标,帮助网点减负减压、规范运营。”

在中国交通运输协会快运分会副会长徐勇看来,快递服务的价格首先由市场定价,快递企业有自主经营权,有权进行上下浮动,履行告知义务即可。

收寄快递的愿望,也解决了“最后一公里”的配送难题。

据当地中通快递相关负责人介绍,所谓“共配模式”,就是各家快递的包裹从县城的网点运抵村镇的网点后,统一由固定的快递员送至各村。

在徐勇看来,“共配模式”诞生的背景主要是由于村镇等基层的快件量较小。“‘共配模式’是有限制的资源共享,并不是每家快递企业的所有数据都要共享,而是参与‘共配’部分的相关数据能够共享。”



今年上半年,多家快递公司的经营业绩和快递单量数据集体飘红。图为韵达上海分拨中心。 本报资料室/图

## 提升运营效率

中通快递正在持续投入和升级自有车辆。

在政策支持力度加大和行业企稳复苏的背景下,快递企业也在努力提升自身运营效率。

安信证券研报认为,随着6月上海市开启复工复产,国内新冠肺炎疫情形势好转,叠加端午节假日效应和“6·18”电商旺季消费拉动,6月快递行业增速恢复至5.4%,环比增加5.2个百分点,行业需求延续复苏趋势。

面对行业复苏机遇,各大快递企业也正加紧制定发展规划,并推进基础设施建设。在日前召开的今年上半年工作总结会上,圆通速递董事长喻渭蛟强调,要以数字化系统为抓手,重点抓好中心、分公司服务质量提升与市场精准营销工作,实时掌握市场动态、做好精准服务。

而申通速递今年以来在网点建设方面也推出了多项举措,包括设立网店管家、推出智能化管理系统,加大力度建设分拨中心等,从多方面推动加盟商与省区、总部协同发展。

中通快递方面也表示,将遵循长期的战略策略,把握产能投入节奏和注重运营效益提升。中通快递相关负责人告诉记者,中通快递将在汽运等环节,通过运输路线优化、运输车辆升级等措施,提高装载率,降低运输成本等。

据了解,中通快递正在持续投入和升级自有车辆。截至今年一季度末,中通快递的自有干线车辆数量约为11000辆,其中约9200辆

为车长15~17米的高运力车型。而在分拣环节,中通快递在技术助力和精细化运营方面也取得了进一步的成效,2021年的包裹分拣次数同比下降了3.5%。“这意味着经历了更少的分拨中心,节省了分拣成本。”中通快递相关负责人表示,“此外,公司不断迭代包括数据算法、实时分析和校准等技术产品,来支持分拣提速,减少分拣错误和返工成本。”

另据韵达股份相关负责人介绍,公司致力于持续掌握核心技术,提高设备自动化程度,保持对技术的升级迭代优势。“其中,高速矩阵的分拣效率升级后提升37%;单层自动交叉带在分拣、中转、运输过程,全程仅需扫码一次、过程不落地,分拣效率高达20000件/h,分拣差错率1/10000以下,同等货量下可大大节省分拣人力。”

同时,韵达股份目前所有枢纽转运中心均由总部设立、投资、运营、管理,以实现对核心资源与干线网络的控制力。“在‘枢纽转运中心100%自营+末端网络加盟’模式下,既能保障公司对信息化、智能化、产能运能等核心资源的持续投入,又有利于对票件中、转、干线运输等核心环节的绝对控制,保障服务品质和全程时效水平,还有利于快速拓展服务网络、灵活配置终端资源、确保网络覆盖与服务双优,已经赋能公司形成了独具特色的、类直营化的弹性服务网络优势。”韵达股份上述负责人表示。

# 京东物流近90亿元“抄底”德邦股份 快递物流行业洗牌加速

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

“为提高京东集团对下属物流业务板块的整合效率,本次要约收购将以终止德邦股份的上市地位为目的。”

历经近半年后,在快递行业有“零担老大”之称的德邦物流股份有限公司(以下简称“德邦股份”,603056.SH)控股权即将旁落京东物流股份有限公司(以下简称“京东物流”,02618.HK),而公司从资本市场退市、创始人崔维星“谢幕离场”也几成定局。

根据德邦股份7月29日对外发布的《要约收购报告书》等文件,本次要约收购的收购人为京东物流透过境内外公司全资控制的宿迁京东卓风企业管理有限公司(以下简称“京东卓风”)。在本次间接收购完成后,京东卓风将间接控制宁波梅山保税港区德邦投资控股股份有限公司(以下简称“德邦控股”)所持有的德邦股份约66.50%的股份。

《中国经营报》记者注意到,京东物流通过京东卓风要约收购德邦股份并对其实现控制将花费总计89.76亿元的代价,创下了物流行业迄今为止最大的并购金额纪录。而京东物流“抄底”德邦股份的目的旨在打造综合型寄递物流供应链集团。

据了解,京东物流通过并购先后将中国物流资产(01589.HK)、跨越速运集团和德邦股份收至麾下,“大鱼吃大鱼”也加速快递物流行业“洗牌”。长江证券研报分析称,上述并购完成后,快运市场有望从过去顺丰控股(002352.SZ)、德邦股份和京东物流的三足鼎立之势,变成顺丰控股和“德邦+京东”的“双寡头”格局。

## 创始人崔维星套现“离场”

作为国内物流行业近年来的最大并购案,京东物流收购德邦股份事项在过去半年来一直是行业关注的焦点。

根据德邦股份发布的上述《要约收购报告书》,早在今年2月4日,京东集团召开董事会,会议审议通过关于京东物流对德邦股份的潜在收购等事宜。在随后的2月28日晚间,德邦股份最终发布《重大事项停牌公告》称,公司接到控股股东德邦控股通知,德邦控股正在筹划与股权结构变动相关的

## 京东物流“入主”水到渠成

德邦控股作为一家综合物流公司,提供包括零担(LTL)运输、整车(FTL)运输、送货服务及仓储管理等在内的解决方案。公司旗下的德邦股份于2018年在上海证券交易所挂牌上市。

相关数据显示,截至2021年6月,德邦股份在中国拥有超过3万家服务网点,覆盖大部分县区,其143个转运中心面积超过180万平方米,并拥有超过1.5万辆运输车辆。

作为物流行业的“老将”,德邦股份成立于1996年,在20多年的

## 快运市场加速进入整合期

“京东物流收购德邦股份将从两方面带来协同。”华创证券研究所副所长、交通运输行业首席分析师吴一凡分析认为,一方面,德邦股份可以有效补充京东物流的网络资源能力;另一方面,京东物流在全网运营方面存在一定短板,网络运营模式的优化则可以进一步帮助其降本增效。

事实上,收并购一直是快递物

重大事项。

彼时,德邦股份并未披露收购公司股权的具体出资方。不过,业内已有“京东物流欲收购德邦股份”的消息传出。

此后,京东物流加快了推动交易的步伐。3月2日,京东物流召开董事会,会议审议通过关于京东物流拟通过其子公司京东卓风对德邦股份进行本次收购及签署相关交易文件等事宜。

3月12日,德邦股份和京东物流双双发布公告,详细对外披露了

双方于3月11日签署的相关股份转让协议等交易文件和付款计划等。根据德邦股份公告,本次交易顺利实施后,公司的实际控制人将发生变更,创始人、董事崔维星将不再是公司的实际控制人,德邦控股仍为公司控股股东,由京东集团控制的京东卓风将成为公司的间接控股股东。

另据京东物流公告,买方(指京东卓风)就收购目标股份(合计约占德邦控股99.99%的股本权益)与相关卖方订立协议,总对价为89.76

细分市场需求”的尴尬之中,近年来公司整体发展受到明显拖累。

这也体现在德邦股份的业绩表现上。Wind数据显示,2021年,公司实现营业收入313.59亿元,同比增长14.02%;但归属于上市公司股东的净利润仅为1.43亿元,同比下滑74.81%。

此外,今年一季度,德邦股份更是由盈转亏,归属于上市公司股东的净利润为-0.80亿元。

上述业内人士表示,在此背景下,京东物流“入主”德邦股份显得

“物流领域强者恒强,全球物流巨头的发展史,也是一部收并购史。”长江证券研报指出,“中国物流行业在经历了快速成长阶段后,也将迎来高质量发展时期,行业收购有望加速,优质中小物流标的的并购价值将得到重视。”

华创证券研报也指出,2016~2020年,国内头部快运10强企业的总收入从348.4亿元提升至663.2亿

亿元,而德邦控股合共持有德邦股份已发行股本的约66.50%。“待相关交易完成后,德邦控股将成为公司附属公司,其财务业绩将并入集团的账目。”

值得注意的是,崔维星直接持有德邦控股约43.67%的股本权益,合计持有德邦股份已发行股本的33.23%,而其配偶薛霞则持有德邦控股0.81%的股本权益。根据创始卖方协议,买方京东卓风将向其支付总对价39.93亿元。

此外,崔维星胞兄崔维刚作为

水到渠成。

值得注意的是,根据德邦股份公告,京东物流“入主”德邦股份的收购主体京东卓风成立于2020年11月2日,成立时间未满三年,主要从事投资管理业务,但2021年度尚未实际开展业务。

相关数据显示,截至2021年12月31日,京东卓风总资产为0.02万元,总负债也为0.02万元;2021年度,京东卓风的营业收入和净利润均为0。

“该收购可让京东物流就货运服务快速获取一张覆盖全国的快

元,年复合增速达到17.4%;头部10强企业占30强企业总营收的比例也从67.5%提升至81.4%,提升了接近14个百分点。

“2020年以来,需求变化倒逼行业变革,龙头集中趋势已经出现。”吴一凡感慨道,“一方面,京东物流收购德邦股份,验证了行业集中度提升的判断,即我国快运市场已进入加速整合期;另一方面,也预示着物流行业

开始加速探索收并购重组路径。”

吴一凡进一步表示,全国型网络快运企业将不断挤压区域以及专线市场“玩家”的空间。而随着全国型网络企业成为巨头,货量不断提升,路由结构不断优化,通过降低中转次数,提升网络效率,降低单位成本,再叠加自身服务以及品牌效应,会进一步挤压其他中小企业的发展空间。