

“6·18”大促快递公司从容应战 性价比成未来比拼新战场

证券时报记者 卓泳

一年一度的电商“6·18”大促正在如火如荼进行中,与往年不同,自4月起,天猫、京东、快手等主流平台相继官宣取消预售,因此,今年“6·18”也成为首个取消预售的大促节。

没有预售,现货销售,消费者想买就买,无需凑单,整个活动周期也被整体拉长,快递行业的配送服务迎来哪些变化?证券时报记者采访了解到,为应对首个没有预售的“6·18”大促,多家头部快递公司都提前“备战”,虽然近期各网点的业务量较平常多,但各家公司都能应对自如,背后反映的是国内快递业产能建设已相对充足,能驾轻就熟地应对此类消费大促活动。

头部快递公司 已做好充足准备

与往年的“6·18”大促不同,今年从4月起,天猫、京东、快手等主流平台相继官宣取消预售,打出“现货开卖”标签,这意味着,消费者再也不用为了“满减”而绞尽脑汁地凑单,理性消费、即买即送。

在以往的预售制中,有些商家会将预售商品提前调拨至距离消费者较近的仓库或网点,网点也可以有效预测单量情况,从而使得快递公司能更加从容面对订单“洪峰”,也能在更短时间内将商品送达。如今取消预售制,消费者的下单分散到更长的时间周期中,“6·18”大促的持续周期或将更长,日包裹量的波动也较大,这对快递公司网络弹性和稳定性的要求比以往更高,考验企业的快速反应能力。

证券时报记者采访了解到,面对峰值与单量的不确定性,多家快递公司已做好相关准备。顺丰速运方面表示,一方面,公司根据往年数据进行业务动态预测,提前配置相应的人力、物力和运力,保证生产环节高效运转;另一方面,提高发运频次,利用闲时班次作业处理,提升生产效率。

菜鸟速递方面对记者介绍,随着“6·18”大促开打,公司全国自动化分拨中心陆续进入包裹处理高峰,已开启多班倒作业、24小时运转。相较去年“6·18”,今年菜鸟速递新投入南京、武汉和成都三大分拨,同时自营车辆增加两倍多,确保了大促期间仍提供半日达、按需上门服务,服务同日常。

极兔速递方面也表示,目前极兔总部与各区域已分别成立旺季保障工作组和旺季作战指挥部,围绕旺季需求开展保障工作。在今年的“6·18”保障期间,极兔为商家和消费者提供优先揽收、优先中转、优先派送、快速物流通道,还会提供专属客服、价格承诺、兜底赔付等服务。“以杭州下沙网点为例,为应对今年‘6·18’增量和时效要求,去年底我们投资320多万元,自动化分拣系统派上了用场。”极兔速递相关负责人介绍。



图虫创意/供图 翟超/制图

递相关负责人介绍。

单量增长约30% 网点运作基本平稳

尽管今年的“6·18”大促取消了预售制,但快递单量并没有减少,且快递洪峰提前到来。

据交通运输部数据,在今年“6·18”开启以来的第一周(5月20日—5月26日),全国快递揽收量约35.93亿件,环比增长7.29%,日均业务量达5.13亿件。“从5月中下旬开始,派送量比平常稍微大了一点,是平时的一倍多,但整体能应付得过来。”某快递公司在深圳市龙岗区的一社区网点负责人对记者表示。

极兔速递方面也表示,在今年“6·18”大促期间,公司于杭州下沙的网点每天包裹量约为9万—10万单,峰值则达12万—13万单,相较于平时增长了约30%。此外,正值鲜花、粽子销售旺季,部分快递公司在这方面的业务量也有所增加。

但记者留意到,今年的快递洪峰并没有持续很长时间,在“6·18”大促后第二周、第三周的快递业务量均呈下降趋势。记者日前走访部分快递公司网点发现,相比往年预售制下的“6·18”大促,今年快递网点普遍没有出现快件堆积如山的情形,网点运作基本保持与平常一样的节奏。

据双壹咨询调研,“6·18”大促的快递单量从大盘看波动较小,仅在局部地区及网点波动较大,如义乌、东莞、揭阳等业务量常年较大的“产粮区”。

快递产能建设基本完成 高峰期也能从容应对

从整体的数据和业内反馈来看,今年“6·18”大促中,快递业都能较为从容地应对。这背后反映了国内快递业的发展越发成熟。

快递行业专家、贯铄资本CEO赵小敏告诉记者,从过去半个多月的数据来看,今年的“6·18”可能是快递行业有记录以来效率最高、最平稳的一次“6·18”,“经过这么多年的发展,快递业已经能够比较轻松地应对各种消费促销节了。”

双壹咨询总经理龚福照认为,快递业如今能够从容应对业务高峰,一方面是提前做好充分准备,而更重要的是当前快递业的产能建设已经完成。“快递公司的产能是按照以往高峰时期的业务量来建立的,今年取消预售制将整体的快递量拉平,基本没有出现每天爆单,仅有短暂的小高峰,快递公司都能应对自如。”

在龚福照看来,取消预售制之下,快递业全年业务量保持较为均衡的发展态势,这对行业是个好事。

据记者观察,近年来,国内头部快递公司都在仓储建设、分拣设施优化、物流科技等方面不断投入,在高峰期的人力、物力调配上也更有经验、更加合理,这不仅提高了快递产能,还进一步提高了服务水平。

但与此同时,受访人士均提到,随着快递业过去不断扩充产能,而当前居民消费相对疲软的情况下,快递产能也出现了一定程度的过剩。“有的企业买了很多地,投资了很多设备,如今却面临‘吃不饱’的困境,但有些企业的产能又跟不上,还在快速建设中,所以整体来看,快递产能已经很充足了,一天消化3亿多的快件量都没有问题,吞吐量很强。”龚福照对记者表示。

价格下探空间不大 性价比成未来比拼新战场

当前国内快递产能充足甚至出现过剩的状况,一定程度反映在快递价格上。据记者观察,往年大促期间,物流运输成本多少有些上涨,快递市场大多出现量价齐升。但在今年“6·18”

大促中,却未发现各家快递公司通知上调快递价格的情况。京东物流在与快手电商合作中,还承诺“活动期间3公斤以内的订单不涨价,新旧客户同价”。龚福照认为,如今“6·18”大促的影响力不如往年,加上快递行业上半年还处于淡季,所以价格没有明显增幅。

事实上,今年以来,国内快递市场的单票价格和收入已不断下探,根据A股4家快递公司披露的5月快递业绩,申通、韵达、圆通、顺丰的快递产品单票收入分别下降了13.33%、2.01%、7.62%和0.13%。而除了顺丰之外,这几家快递公司的单票价格都下降至2元左右。

龚福照认为,过去各大公司一直在投产能投设备,如今经济增长放缓,很多产能消化不了,“价格战”也就在所难免。“今年价格战相比往年有所收敛,因为价格已经走到底部,再往下的空间不大,如何维持产能正常运转的情况下不亏钱是共同面临的问题。”

拼价格显然已难以为继,下半场的快递业拼什么?据记者观察,去年以来,头部快递公司都开始在速度和细分赛道上下功夫。从速度上看,快递物流已从过去的几天送到逐渐缩短至如今的次日达、当日达,甚至一小时之内达到。细分领域上,大件商品、生鲜商品等领域的配送服务受到各家竞速。

“对快递企业来说,下一阶段拼的是技术、资金、人才和解决方案,包括如何增强用户粘性、把控上下游资源等。”赵小敏认为,快递业的竞争已从过去的业务量竞争迈向如今的数量和质量并重的竞争。

而在龚福照看来,快递业未来拼的是性价比,“大家需要思考如何在相对低价的前提下提质增效,降低破损率,提高末端运送效率,这极大地挑战快递公司的管理能力。”

财务公司“高存低贷”缘何普遍? 强监管力促行业筑牢防火墙

证券时报记者 孙璐璐 秦燕玲

防范集团越权“插手”

从2022年的《企业集团财务公司管理办法》《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》,到2023年的《企业集团财务公司监管评级办法》(下称“《评级办法》”),再到今年发布的《关于促进企业集团财务公司规范健康发展提升监管质效的指导意见》(下称“《指导意见》”),近3年来,财务公司行业正面临新一轮密集的监管政策修订。监管政策“升级”的核心,是推动财务公司聚焦内部金融服务属性,服务企业集团的资金集中管理、提升资金使用效率等需要,并明确不应成为企业集团的营利中心,通过加强对财务公司在负债来源、票据业务、对外投资等方面的严监管,强化风险防范。

不过,由于不少财务公司所在企业集团内有上市公司,部分上市公司在财务公司存在“存款多、贷款少”(高存低贷)的现象,财务公司因而受到来自外界的一些质疑。质疑声主要聚焦在上市公司是否通过财务公司向关联方“定向输血”,财务公司是否成为“资金黑洞”;上市公司将巨额存款存入财务公司而非外部银行,是否有违市场化原则,是否会损害中小股东权益等方面。对此,记者近日采访了中国财务行业协会,以及多家财务公司的有关负责人,就如何看待上市公司与财务公司之间的交易往来,财务公司如何筑牢金融风险防火墙等做出回应。

财务公司 为何普遍“高存低贷”

多位受访者表示,按照监管规定,上市公司在与财务公司发生存贷款业务往来之前,需要与后者签署《金融服务框架协议》,明确约定结算、存款、信贷及其他金融服务内容,不得超过约定限额归集资金,并按照市场化原则开展各项金融业务。

在存款方面,宝武集团财务有限公司副总经理兼总法律顾问张波表示,公司以市场化利率水平吸收上市公司存款,根据人民银行颁布的同期同类同档存款利率厘定,并严格遵循市场化定价自律机制要求。为保护上市公司其他股东利益,根据上市公司货币资金情况,约定每日最高存款限额。

TCL科技集团财务有限公司副总经理张红梅也表示,公司与集团内多家上市公司签订了协议,规定了存款、贷款等金融服务的交易类型、期限、额度、交易定价、风险评估及控制措施等内容,明确金融服务的职责边界,保障上市公司资金独立性。

上市公司将存款存入财务公司,收益或许不仅来自利息收入。内蒙古伊泰财务有限公司总经理郭强表示,由于财务公司存放同业银行的利率高于同等条件下普通企业在商业银行存款的利率,上市公司在公司存款除得到正常的存款利息外,还可以通过公司分红得到额外收益,提高了上市公司的整体资金收益。

在贷款方面,对于为何一些上市公司在财务公司贷款少的质疑,多家受访的财务公司负责人给出了一个共性原因——上市公司贷款需求少,即使对外部银行的贷款余额同样也少。

中国电力财务有限公司总运营师兼存款结算部主任刘明透露,公司服务集团内6家上市公司,这6家公司在商业银行与财务公司均未开展商业贷款业务,公司主要为集团内上市公司提供资金归集和资金结算服务。

除了上市公司本身有着充沛的现金流,外部融资需求少外,一些上市公司选择在财务公司贷款少的另一大原因,则在于其作为相对优质的融资主体,外部融资渠道可选择性更多,能找到融资成本更低的渠道。

“2020年至2023年,财务公司行业存款余额是贷款余额的1.8倍左右,存款大于贷款是普遍现象,并非上市公司特殊情况。因财务公司定位于调剂集团内资金需求,上市公司普遍为资金富裕方,存贷款比例略高于行业平均水平。”中国财务行业协会专职副会长陶东平称。

尽管上市公司与财务公司发生金融业务往来是依据所签订的合同协议,但外界担忧的风险是,同属一个企业集团内部的不同公司,业务决策是否会受集团大股东的支配,从而违规占用上市公司资金。

为保障财务公司管理层不受企业集团越权干预经营,监管部门进一步加强了对财务公司高管的任职资格审核。记者了解到,今年以来,有地方金融监管部门要求,辖内财务公司在向监管部门提交高管任职资格申请前,需事先与监管部门沟通通报拟任高管人选的基本情况,再正式提交申请材料。

“这就相当于增加了高管任职相关政策的事前辅导和解读,可以有效确保拟推荐高管符合任职条件。”某大型机械制造企业财务公司负责人李丹(化名)称。

某能源化工类央企财务公司负责人表示,财务公司作为独立法人主体,人事安排是相对独立的。作为大股东,企业集团对于财务公司高管的人选可以是建议推荐,但需要经过金融监管部门的核准,有时候监管部门会驳回申请,财务公司就需要另选他人重新提交申请。待到监管部门核准任职资格后,财务公司董事会再按规定程序选聘任用。

《指导意见》明确,企业集团应当正确认识财务公司功能定位,维护财务公司独立法人地位,建立科学的经营考评机制。严禁企业集团滥用股东权利,越权干预财务公司经营,违规挪用财务公司资金。另外,为引导财务公司完善公司治理机制,《评级办法》设置的六大监管评级要素中,就包括公司治理,且评分权重达20%,仅次于风险管理的赋分权重(30%)。

从上市公司治理的角度看,为防范企业集团借财务公司资金归集违规套取公司利益,相关规定对关联交易做出严格限定。例如,按照《上市公司章程指引》规定,股东大会审议有关关联交易事项时,关联股东不应参与投票表决,其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。

也就是说,上市公司与财务公司签订的金融服务协议,上市公司股东大会投票表决时,企业集团作为关联股东不参与投票表决。“这有利于防范企业集团越权干预上市公司的资金安排,维护上市公司的独立性。”李丹称。

探索“内部银行” 差异化优势

作为集团企业的“内部银行”,在强监管的背景下,财务公司群体近年来的职能定位更聚焦于助力集团资金集中管理提效率,不少财务公司开始承担着企业集团司库建设运营的职能;而在传统的授信业务上,则探索与外部银行形成差异化服务。

李丹表示,财务公司正积极参与集团司库体系建设,以银行账户集中管理、资金集中管理、结算集中管理、融资集中管理、票据集中管理为主要任务,所有报表能够快速生成,所有数据能够一键穿透到底。

而在授信业务中,财务公司则通过差异化产品与外部银行形成优势互补,共同服务集团成员单位,例如短期流动性“补位”。张波表示,对于企业超短期(如一个月以内甚至更短)的融资需求,有时商业银行从经济效益的角度考虑不愿做,或是因放款时效的原因来不及做,公司则发挥“短平快”的优势,为成员单位提供超短期的资金周转服务,体现金融服务属性价值。

李丹介绍称,财务公司拥有“金融+产业”的双重身份价值,该公司在行业内率先推出备件融资专项产品,解决工程机械后端融资难点,填补了银行在备件后市场融资服务方面的空白。

“相比于银行,财务公司发挥扎根实体一线的特点,为集团成员单位提供‘小而美’的差异化服务,在行业风险前瞻性研判、服务实体经济提升等方面与银行积极互补。”万向财务有限公司总经理刘奔琳称。

推进市场化转型 超200家城投公司接续更名

(上接A1版)

目前来看,城投更名后的发债并非一帆风顺。上海清算交易所官网数据显示,自去年下半年以来,仅有2023年9月更名的镇江产业投资控股集团有限公司成功发行了2024年度第一期中期票据,规模为3亿元,发行利率2.43%,主要用于偿还还有息负债。其第二期10亿元的中期票据正在发行中,同样用于偿还还有息负债。

转向生产性服务行业

证券时报记者注意到,更名的产业投资类国企中,绝大多数企业的经营范围定位在项目投资、产业招商和园区运营等维度,也有少数企业专门聚焦农业、低空经济、轨道交通等行业领域。

在韩熙良看来,从三次产业角度看,城投转型产投类国企有三条路径可选:一是聚焦农业,支持乡村振兴战略;二是聚焦工业,加快构建现代化产业体系;三是聚焦服务业,重点发展生产性服务业。

韩熙良表示,城投公司可以通过重点发展生产性服务业谋求转型。制造业中的研发、设计、专利、品牌等,都属于生产性服务业范畴,这正是我国目前的短板弱项。城投公司可凭借自身熟悉本地、靠近政府的优势,发展生产性服务业,构建产业服务生态圈,为当地产业发展赋能。他强调,城投转型规划应服务于当地发展规划,依托当地资源禀赋,坚持因地制宜。

今年年初,国务院国资委召开地方国资委负责人会议,要求地方国企抓好转型升级工作,加快改造提升传统产业,积极有序发展战略性新兴产业,积极培育孵化未来产业,更好服务建设现代化产业体系。“这是产投类地方国企谋转型发展的方向。”韩熙良说。

中国投资咨询有限责任公司副总经理谭志国在接受记者采访时表示,未来更多地方会将分散的国有资产通过分类梳理、整合注入等方式,做强做优城投公司,并完善市场化体制机制。城投公司将会更加聚焦在具有外部性、带动性、引导性的领域,为地方经济建设和高质量发展再添新动力。

市场化转型仍存难点

更名之后,城投公司的市场化转型之路还在继续。在业内人士看来,城投转型产投类国企是否成功,要看其能否实现真正的市场化经营,是否在化解存量地方隐性债务的同时不增加新的隐性债务,是否能以自身资产获得银行授信。

中央财经大学教授温来成对记者表示,如果城投平台能够真正转向产业运作,从财政部受融资约束名单退出,就意味着这一级政府隐性债务减少,城投转为产业类国企,需要面向市场经营,对债务独立承担责任。如果公司出现资不抵债的情况,能按公司法的要求和流程处理,政府不进行兜底,才是真正实现了市场化转型。

近期,重庆市江北区、渝中区国资委相继发布声明,相关国有企业不再承担政府融资职能,企业依照市场法则自主经营,自负盈亏。政府在市场范围内承担有限责任。这被一些市场机构称为城投“退出融资平台”。有受访银行人士对记者表示,这只是相关部

门落实加快推动融资平台公司退出平台名单及市场化转型政策要求的举措,但银行贷款仍以企业名字是否能够在融资平台查询系统查询到为依据。“融资平台查询系统”于今年3月正式上线,可供金融机构查询融资平台的相关情况,包括融资平台是否在监管名单之中、债项等信息,以便金融机构和融资平台开展业务。

天风证券研报指出,去年10月以来,江苏、重庆等多地相继发布“不再承担政府融资职能”的公告。从“退平台”到“退名单”是大势所趋,但过程可能不会太快。城投实际融资变化情况需要持续跟踪融资政策的关注重心是否发生改变。

“城投平台市场化转型是当前地方化债的关键。”罗强表示,经济周期调整带来的宏观政策不确定性、行业监管政策调整,以及不同发行平台项目质量把控的严格程度不同,都是城投平台转型面临的压力。有受访人士谈到,当前评级机构和投资人仍会关注发行人的大股东是哪级政府部门,并作不同考量。