

热点

“双十一”10亿件包裹“洪峰”将至 快递业将如何“疏解”？

进入11月，“剁手族”们又开始了了一年一度的网购。据中国快递协会和菜鸟网络预测，今年“双十一”快递行业处理的快件量将超过10亿件。面对巨量包裹，快递业作好准备了吗？

包裹量同比大增35%，快递企业准备好了吗？

2015年，仅天猫、淘宝在11月11日当天就创下912亿元成交额和4.67亿件快递订单。中国快递协会、菜鸟网络预计，今年“双十一”期间各项数据会再度被大幅刷新，快递全行业业务量或达到10.5亿件，比去年同期增长35%。

经过多年的发展和积累，快递业如何应对？

记者采访发现，近些年，在电商快速发展的助推下，快递业也实现连年高速增长，除特殊月份外，大多数时间业务量增速在50%以上。截至2015年年底，“三通一达”四大快递企业，各家拥有车辆数超过27000辆，遍布全国的分拨中心超过60个，且各家已启用自动化分拣设备来提高效率。

面对今年“双十一”，圆通速递全网干线车辆及末端配送网

点超过8000台次。韵达速递常务副总裁周柏根则表示，10多个分拨中心已完成改造和仓配扩容，车辆增加了1万辆左右。

据菜鸟网络首席技术官王文彬介绍，他们在去年已经基本解决爆仓的基础上，今年将继续升级智能分单，推动聚单直发、智选物流、物流云等产品使用。

“比如，今年推出的‘聚单直发’数据产品，可以在商家端就把相同区域的订单集中，快递公司按目的地区域分类、装车发货、直接配送，实现大量订单前置发货，时效至少能提升10个小时。”王文彬说。

末端网点仍是短板，最后“一公里”为何难解？

记者近期采访了几家快递网点，得到的答复如出一辙：“‘双十一’我们不缺件只缺人！”

目前，各大快递公司的场地建设、设备升级、数据支撑等均已上了一个台阶，但作为“最后一公里”的末端网点或将是今年“双十一”的最大短板。其中的主要问题，还是人员缺乏及素质低。

赶集网在今年年初曾发布过一份蓝领招聘数据报告。报告显示，快递员成为全国最紧缺的蓝领工种，2015年我国快递员职位招聘需求420万人，春节后快递员用工缺口达240万人。像“双十一”这

样特殊的情况，短期内用工缺口更大。

菜鸟网络的信息显示，至10月份，相比运能和技术上的准备，快递企业应对“双十一”的人员储备依然严重不足。为此，快递公司早早开始了“抢人大战”。记者在几家主流招聘网站上输入“快递员、上海”等关键词，看到德邦物流、天天快递、顺丰、圆通、京东等发布了大量招聘信息，月薪在5000元至8000元。

末端网点存在的另一个比较严重的问题是安全。“双十一”期间，为收派、处理海量包裹，各快递网点、中转中心需要补充大量临时工。在此过程中很多问题会暴露出来，带来安全隐患。

近期在中国快递协会召开的一些快递公司负责人，国家邮政局市场监管司司长韩瑞林提醒，越是业务旺季，越是要守住安全底线，今年“双十一”要合理控制件量规模，确保安全生产和服务质量提升。

“双十一”年年有，快递业何时才能常态应对？

上海市快递行业协会秘书长高镇海说，“双十一”是网购的一种特殊状态，成百上千亿元的销售额实际上是一段时期聚集的网上消费在几天内的“井喷”。数以亿计的包裹要在几天之内揽收、派送，这

是对快递业能力及服务水平非常重大的考验。

业内人士认为，“双十一”已成为一个特殊的购物季，年年会有，快递业能否以常态应对？

专家认为，从相当长一段时间看，让快递企业改变“上阵之前磨刀”的状况是不可能的，但每一次“双十一”都是一次暴露问题、修正问题的契机，有助于快递企业补短板、提升内功。

目前，“三通一达”的电商件比重均超过70%，这种高依赖也是一柄双刃剑，造成在电商面前难有定价权。国家统计局的最新数据显示，2008年我国快件平均单价为27元，2015年降到13.4元，今年1月至9月跌至12.81元。许多加盟网点已处于微利甚至亏损状态。

此外，电商增速本身也在放缓。国家统计局的最新数据显示，2016年前三季度，我国网上零售额34651亿元，增速为26.1%。此前也从2014年的49.7%降到2015年的33.3%。可以预期，如果对电商的依赖度持续居高不下，后者增速下滑带来的压力必将进一步传导至快递。因此，快递行业要更加清醒地认识到创新转型的紧迫性、重要性。

国家邮政局发展研究中心主任曾军山指出，随着资本实力的增强，快递企业付出更大努力，在产品差异化、智能化、高端化等方面实现新跨越。 (据新华社)

跨国大公司看重中国小企业 ——上海市市长国际企业家咨询会上的热点话题

在6日举行的“上海市市长国际企业家咨询会第二十八次会议”上，参会的国际知名跨国公司负责人主动谈起了中国创新企业，并表示要把握住中国小企业崛起的机遇。“大”对“小”，从忽视到关注，从一个侧面反映了中国企业的持续成长，以及数字化浪潮正改变着世界经济传统形态。

据汇丰控股有限公司研究，与国际同行一样，近年来如雨后春笋般涌现的中国小型创新企业主要有三方面特征：一是经营灵活，在成立初期就以走向国际化为目标；二是专业性强，通常关注相关产品和服务的某个环节和元素；三是善于运用科技手段构建营销网络和品牌，其中一些互联网企业对相关行业的“颠覆性变革”尤其令人印象深刻。

这家知名金融服务公司的集团主席道格拉斯·弗林特认为，小型跨国公司既是数字科技的最主要受益者，也正成为未来经济增长的重要力量。其大量涌现和快速增长，使中小企业抗衡大企业、“老牌”公司成为可能。

“过去，中国常被看作是廉价商品的生产地。但是现在，这一印象早已被那些发展成为强大国际品牌、着重开发高附加值产品和业务的中国本土公司所扭转。在国际高价值行业中，正有越来越多的中国公司成为交易的买家和供应商。”道格拉斯·弗林特说。

最近，法国施耐德电气与上海一家年轻的机器人公司签署了全面战略合作协议，内容涉及人才培养、产业经验共享、楼宇智能化解决方案共同开发等。

施耐德电气集团董事会主席兼首席执行官让-帕斯卡尔·特里夸尔认为，国际跨国公司与中国富有发展潜力的中小企业深度合作，不仅可以在中国当地共建“数字化产业生态系统”，而且可以在技术和产业领域优势互补，共同开拓国际市场。

在蒂森克虏伯股份公司董事会主席海因里希·希辛格看来，拥有既定商业模式的企业对趋势的反映通常会慢半拍，而以全新理念催生的初创企业则能够将全部精力投入到理念创意上来，但后者通常缺乏资金支持和行业渠道。“上海可以作为试验田，出台专门的鼓励政策，将两者结合在一起，营造出促进两者相互交流配合的体制框架。”海因里希·希辛格说。

道格拉斯·弗林特建议，考虑到小型跨国公司的网络化特征以及相较于大公司缺少综合性资源，上海应在中国率先成立专门的扶持机构，设立专项基金，同时建立起基于“互联网+”灵活的金融生态系统。“在这个生态系统中，大型和著名的公司很重要，小型跨国公司同样不可或缺，后者尤其在平衡线上与线下资源中发挥着重要作用。”海因里希·希辛格说。

“上海市市长国际企业家咨询会第二十八次会议”的主题是“互联网时代的上海可持续发展”。 (据新华社)

工行投资10亿欧元 设立中国—中东欧金融控股公司

记者6日从中国工商银行获悉，由工行投资10亿欧元设立的中国—中东欧金融控股公司正式成立。该公司发起设立的中国—中东欧基金吸引多方资本投入，规模将达100亿欧元，计划撬动项目信贷资金500亿欧元。

去年11月在苏州举行的第四次中国—中东欧国家领导人会晤上，中方已确定由工行牵头，探讨以多边金融公司的商业化模式参与中国—中东欧产能合作。历时近一年，中国—中东欧金融控股有限公司正式成立，由工行全资控股。

工行方面透露，中东欧金融公司牵头发起设立了中国—中东欧基金，重点关注基础设施建

设、高新技术制造、大众消费等行业的投资合作机会。目前，波兰、捷克、拉脱维亚等中东欧国家，以及中外资企业、金融机构和各类社会资本，均在积极接洽入股。在投资管理方面，除工商银行外，该基金还引入了中国人寿、复星集团、金鹰国际集团等具有影响力和丰富投资经验的合作伙伴。

中国—中东欧金融控股公司负责人、原工行董事长姜建清表示，中国与中东欧国家不断深化经贸往来，中国—中东欧基金可以提供更加市场化、商业化的金融服务，满足相关方面产能合作日益增长的资金需求，提高产业投资的商业可行性。 (据新华社)

前三季度 江北社零总额增幅全市第一

本报讯（见习记者徐展新通讯员沈梦洁）今年前三季度，江北区社会消费品零售总额达215.78亿元，同比增长14.4%，增长率居全市第一，比全市平均水平高出4个百分点。

“欧洲杯是球迷的节日，更是酒吧经营者的节日。今年6月份，我们店里的营业收入多于前两个月的总和。”老外滩某酒吧老板说。欧洲杯期间，酒吧密布、娱乐设施完善的老外滩成为球迷聚会消费的最佳场所，周末单日客流量可达8万人次。此外，第八届汽车风车节吸引了350余组购车用户，成交额近500万元；宁波购物节更是各大商圈“吸金”的最佳时机，其中江北万达广场的人流量接近100万人次，参与商家实现营业额1.2亿元，同比增长超过10%。消费市场的火热与电商的蓬

勃发展密切相关。目前，江北区电商企业有700余家，已涵盖大宗商品交易、网络零售、跨境贸易和电商服务等领域，集聚各类电商人才3700余人。今年前三季度，各家借大型活动契机频频推出“新玩法”，将互联网的“触手”伸向消费领域的各个角落，全区实现网络零售额41.34亿元，同比增长近40%。

在节俭刺激之下，江北各大商圈积极适应新常态，主动开展提“量”和提“质”工作。今年5月，姚江北岸出现了全新的一站式休闲娱乐购物中心“恒一广场”，成为江北区第四座城市商业综合体。老牌商业广场也开始思变，江北万达广场上半年退出百货领域，投身运动休闲和亲子娱乐体验板块；来福士广场则将广场办公楼打造成商业写字楼，为同类型商业综合体的转型升级提供范例。

宁波市中小商贸 流通企业公共服务平台上线

本报讯（见习记者徐展新）近日，宁波市中小商贸流通企业公共服务平台正式上线。

据介绍，该平台以我市中小商贸流通企业服务中心为建设主体，已有30多家专业服务机构和行业协会入驻其中，为中小商贸流通企业提供信息

咨询服务、融资服务、市场开拓服务、社会中介服务、科技应用服务、管理提升服务、商贸集群辅导服务和行业协会服务。目前，已有近20个金融服务产品在平台内上架，所有完成注册的企业均可申请使用，享受线上融资带来的便捷体验。

温暖搜索·七零记忆 走进宁波魅力乡村

十六户村：花田游催热“红色通道”

本报记者 张正伟

冬天的脚步越来越远，余姚黄家埠十六户村花海基地里的鲜花却一点“告别”的意思也没有：醉蝶花、千日红、百日草依然盛开，引得周边的游客前来观赏。“这两天天气晴朗，每天有数百人前来赏花。”昨天，村党总支书记王建锋兴奋地告诉记者。

抗日战争时期，上海青浦、南汇的革命人士南渡杭州湾后，借道十六户村进入四明山区开展抗日斗争。这条“海上交通线”后来被人们称为“红色通道”，成为十六户村的象征和骄傲。

作为革命老区，十六户村经济并不发达，1400多户村民大多数从事农业种植。然而正是这保留下来的“红色基因”和传统特色，为全村发展现代旅游业带来了机遇。

十六户村濒临杭州湾，由滩涂围垦而成的农田松软而肥沃，是种植鲜花的天然场所。“看到其他地方种植鲜花发展旅游富了起来，我们也动起了这方面的心思。”王建锋说，今年春天开始，150亩鲜花竞相绽放，每一个季节有一个主题。路过此地的人迅速把这“意外”的发现传播出去。很快，周



这片花海已经成为游客的向往之地。(王建锋提供)

末、假期前来赏花的人越来越多：一开始是周边的村民，慢慢地，绍兴等地的旅行社也组织游客过来，十六户村一天要接待上千人。据介绍，十六户村明年将进一步扩大鲜花种植，面积有望超过1000亩。

花田的兴旺，让十六户村触摸到了发展旅游经济的脉搏。村干部带领村民把村里的红色文化、民俗文化、种植文化有机结合起来，大

力发展休闲旅游。

十六户村在花田边兴建了红色纪念馆、民俗纪念馆，把先辈在这片滩涂上捕鱼、织网、晒盐的拓荒史和支持革命、参与革命的红色史收进草屋、木屋和砖房之中。游客循着花径就能找到那里。“开馆以来，两个馆已经接待了上万名游客，村里计划扩大规模，使之成为了解十六户村的始发站。”村相关

负责人说。

与时下农村人走出去挣钱相比，十六户村的大多数村民仍然留在村里，发展农事体验游。十六户村今年在花田边新建了10多座农家灶，推出了采摘、烧大锅饭等体验项目。每到周末，这些农家灶成为抢手货。许多游客携家带口，白天在农田里“劳动”，傍晚生火做饭，晚上围着八仙桌吃饭。“我们准备增加榨菜种植、高粱烧制作、沿河垂钓等体验项目。”王建锋说，未来将形成集观光、体验和爱国主义教育于一体的休闲旅游格局。

无心种花花成海，十六户村的花田喜事才刚刚开始……

专家点评

十六户村发展休闲体验游的基础和条件非常好，如能进行有效整合，可以很好地满足城市居民的旅游需求。时下需要进一步加大规划与投入，把基础打得更扎实，把产品做得更丰富。

——宁波城市职业技术学院旅游学院 朱建国

发展观赏鱼养殖 拓宽致富渠道

11月6日，在江苏省盱眙县明祖陵镇一处锦鲤养殖基地，养殖户李山山在察看锦鲤长势。

位于江苏中部的淮安市盱眙县利用当地水资源丰富的优势，积极调优农业产业结构，通过科技扶持、创建品牌、开拓市场等措施，引导农民发展观赏鱼养殖。目前，当地的锦鲤、金鱼等鱼种养殖培育成功，拓宽了农民的增收渠道。

(据新华社)

