

京东平台封杀申通快递 “电商系”快递厮杀加剧

由于阿里巴巴旗下电商平台拒绝京东物流的合作,京东平台近日暂停商家使用申通快递。随着两大电商平台壮大自己的物流队伍,其竞争也蔓延至物流方面。如今,阿里入股了所有“通达系”快递企业。而京东除原有自建物流外,近日还向公路货运、航空货运和加盟制电商快递迅猛进军。跨越速运、德邦股份也开始站队。从7月经营数据看,快递市场增速迅猛,竞争也趋于激烈。

■新快报记者 郑栩彤

申通快递:与京东仍在沟通

8月18日,有消息曝出京东通过卖家论坛发布通知,称京东开放平台与申通快递等多家物流企业的合作陆续到期,故8月31日后商家无法在系统发货列表中选择上述物流承运商。京东随后回应,申通快递与京东开放平台的合作去年6月已到期。双方就续约问题沟通的同时,阿里巴巴集团通过战略投资成为了申通的实际大股东。由于京东物流对等提出入驻阿里旗下电商平台但至今未获响应,京东与申通无法就续约问题达成一致,只能暂停合作。

申通快递则表示,京东此举是误以为阿里巴巴已是申通的大股东。由于阿里的资金还未进账,目前申通快递大股东仍是董事长陈德军。目前,申通快递已与京东相关负责人沟通,并将赶赴京东总部当面协商。截至发稿前,申通快递方面向记者表示此事还未有新进展。

申通快递在公开回应中还提出:“申通不是第一家被京东停用的快递公司,更不会最后一家。”公开资料显示,2017年初,苏宁物流收购天天快递。同年8月,京东平台终止了与百世快递、天天快递的合作。与此同

时,阿里系淘宝、天猫等电商平台也未接入京东物流。

对此,北京盈科(杭州)律师事务所律师方超强指出,电商平台有权自主选择合作伙伴。此前京东停止平台内天天快递数据接口,即使有不合理之处也是合同纠纷,不属于不正当竞争行为。但上海汉盛律师事务所高级合伙人李旻持不同观点。李旻认为,电商平台入驻的商家享有自由经营权,平台与快递公司之间的合作不应成为限制商户与快递公司合作的理由。

竞争加剧 跨越速运等相继站队

在电商平台与快递企业产生摩擦背后,是京东与阿里两大电商企业对多家物流承运商的强力把控。万得金融终端显示,截至今年一季度,阿里巴巴分别持有圆通速递、中通快递和韵达股份9.89%、8.7%和2%的股份。截至6月初,阿里持有百世集团33.03%股份。去年7月份,阿里与申通快递股东签署购股选择权协议,收购完成后阿里将持有申通快递股权超30%。阿里已集齐了以上5家“通达系”快递企业。

与此同时,京东也在拓展其物流

帝国。除了拥有快递、供应链、冷链等多种服务的京东物流,京东针对小件电商件还创立了加盟制快递品牌众邮快递。今年4月,众邮快递在华南地区起网。截至7月底,众邮快递在广东、上海等地铺设的网点迅猛攀升至430余家。

各大快递企业的价格战“厮杀”也趋于激烈。7月份,圆通速递、韵达控股和顺丰控股快递业务量同比增速分别达到37.91%、44.25%和72.36%。但在单票收入同比均下降超两成的情况下,韵达控股和申通快递7月快递业务收入达成了负增长。为应对激烈竞争,部分独自发展不顺遂的物流企业选择与快递巨头联手。

阿里入股韵达后,韵达股份5月通过战略投资成为德邦股份第二大股东。此举也被外界解读为德邦股份加入阿里的物流版图。8月初,京东战略投资香港物流巨头利丰集团1亿元,以推进京东全球供应链网络布局。8月14日,京东物流还以30亿元的价格收购了跨越速运。资料显示,有“小顺丰”之称的跨越速运拥有13架全货运包机,运输车辆近2万辆。通过发力公路和航空货运,京东物流继续向以电商件为主的C端市场迅猛进军。

三大运营商中报出炉

疫境下业绩平稳 各自寻获新增长点

新快报讯 记者郑志辉报道 日前,中国三大基础通信运营商半年报悉数出炉,综合来说,三家企业都实现了不同程度的收入增长,其中中国联通营收和利润双增,中国移动利润出现小幅下降;5G的推进成为运营商上半年的一大亮点,仅中国移动与中国电信的5G套餐用户量合计已超过1亿。考虑到2020年上半年正值“4G即将落幕、5G刚刚起步的青黄不接阶段”,又遇上了“黑天鹅”新冠疫情,三大运营商能各自交出一份算得上“合格”的成绩单,实属不易。

●移动

家庭政企新兴市场收入增长率15%

在流量红利消失、行业竞争加剧以及提速降费等因素的作用下,2019年上半年三家运营商集体出现整体营收同比下滑,其中最严重的中国移动,出现营收、通信服务收入和净利润三大指标同时下滑,创下近十年来的最差表现。

今年上半年,中国移动营运收入达到3899亿元,同比增0.1%,其中通信服务收入达到3582亿元,同比增1.9%;股东应占利润558亿元,每股盈利2.72元,同比降0.5%。

分析认为,上半年移动个人市场收入虽然同比小幅下降,但家庭、政企、新兴市场收入增长率达到15%,非传统通信业务收入增长率达到11%,让公司上半年营收得以止跌回升,净利润也从去年同期的下滑14.6%,大幅缩窄至今年的微跌0.5%。

●联通

产业互联网业务收入增长迅猛

中国联通上半年营业收入1503.97亿元,增长3.8%;净利润33.44亿元,同比增长10.9%,这份成绩单一度让中报发布当日联通港股股价涨逾19%。不过,分析其运营数据,会发现除产业互联网外,其他电信服务收入(包括移动通信服务收入和固网语音、宽带收入)实际是负增长的,移动用户数也是净减的。

联通董事长王晓初在电话会议上解释,这是公司痛定思痛主动调整移动业务发展策略所致,从重点关注用户增长数量,改为重点关注用户发展质量和价值。“上半年移动用户流失近900万,服务收入同比下降22亿元。但销售费用同比节省26亿元,二季度移动服务收入和移动用户ARPU(移动用户每月每户平均收入)已双双环比止跌回升,分别增长3%和4%。”

此外,联通在面向数字化转型上也走得更快。上半年,产业互联网业务收入同比增长36%,达到人民币227亿元,成为联通业绩的重要增长点。

●电信

移动通信业务正增长 数字化转型成效显著

中国电信2020年上半年继续稳扎稳打,营收同比上升1.7%,利润微升0.3%。总体来看,中国电信的传统优势有线宽带业务面临对手的强力挑战,但弱势的移动通信业务,却是三大运营商中唯一实现正增长的。另外,电信在数字化转型方面成效显著,上半年产业化收入为429亿元,同比增长5.1%;云网收入67亿元,规模业界领先。

三大运营商各项数据情况			
	中国移动	中国联通	中国电信
移动用户数	9.47亿	3.095亿	3.43亿
宽带用户数	1.81亿	8588万	1.54亿
上半年5G资本开支	552亿	126亿	202亿
全年5G资本开支	1050亿	350亿	453亿
开通5G基站数量	18.8万	21万(包含共建)	21万(包含共建)
5G用户数	7020万	未公布	3784万

“数字政府+金融科技” 广东破题中小微企业精准融资

广东中小融平台上线半年服务近40万家企业,实现融资超140亿元

新快报讯 记者许莉芸报道 一直以来融资难困扰着中小微企业,再叠加今年疫情影响,如何帮助中小微企业精准融资成为难题。今年1月上线的广东省中小企业融资平台(简称“中小融平台”)如今已满半岁,这个由广东打造的“数字政府+金融科技”的中小企业融资平台,目前累计实现服务企业数近40万家,累计入驻金融机构347家,发布金融产品927款,累计实现融资140.3亿元。特别是在智能融资板块,户均贷款只有22万元,真正满足了众多小微企业的经营需求。

接入全省1100万企业,可生成企业风险画像

早在今年1月,由广东省金融局指导、由金融壹账通提供技术支持的中小融平台正式上线,旨在通过区块链、人工智能等领先的金融科技,对全省1100多万家企业信息全面采集、对企业进行风险画像和商业信用分析评价,帮助解决中小企业的融资难题。

据悉,中小融平台是在广东数字政府基础之上建设的全省企业商业信用平台,这也是全国首个对全域范

围内中小企业进行商业信用分析评价的平台。目前,已经接入来自34个政府单位,整合了税务、市场监管、社保、海关、司法、科技以及水电气等多达250项的政务数据。

目前中小融平台已经在广州、佛山、东莞、中山等试点城市落地。在东莞,平台重点通过跨境贸易融资模块支持中小企业扩大出口订单;在汕尾,针对其县域经济和革命老区特点,中小融平台则将在与珠三角配套的供应链金融、县域普惠金融等方面支持汕尾的中小企业发展……“针对我省不同区域的发展特点,平台采取了不同的服务重点和模式,切实利用金融科技的手段缩短融资审批周期和降低成本,解决融资难、融资贵等问题。”广东省地方金融监督管理局局长何晓军表示。

数字化风控,扩大普惠金融 服务半径

“中小融平台接入全省政务数据,企业完成线上认证后,通过平台的企业智能评估系统,系统即自动为企业生成完整的企业档案,信贷申请报告,并直接提交给银行。”金融壹账通企业金融CEO费轶明表示,这就

解决了中小企业信息缺失、材料分散、沟通成本高等难题。

以外贸为例,某股份制银行企业信贷负责人表示,现在通过平台,外贸企业的数据和信用被清晰地呈现在银行面前,银行也敢于放款了。据悉,中小融平台运用区块链技术与海关、外管、税务等部门进行信息交叉验证,能够核实贸易真实性,为中小企业提供进出口信用融资。

不仅针对外贸企业融资,还有供应链金融、知识产权融资等。目前中小融平台依托政务云平台、政务大数据中心、公共支撑平台等三个数字政府核心支撑平台与金融科技技术,为中小微企业、政府监管部门以及金融机构提供企业智能融资、智能供应链(贸易)、智能直融、智能监管、智能风控、智能运营六大业务应用功能模块。

费轶明表示,“通过人工智能、大数据、区块链等金融科技手段,中小融平台搭建了新型的数字化风控模型,让中小企业在融资时可通过多方数据交叉验证、避免了难以自证信用的尴尬境地,在进一步降低综合融资成本的同时,更将金融服务半径下沉至传统条件下金融服务不足的小微企业和个体工商户。”