

快递业打响“反内卷”破局战 9.9元包邮,要黄了?

7月以来,“反内卷”的风吹到了快递行业。电商最密集的浙江、广东率先做出调整。7月17日,义乌市邮政管理局明确要求快递单票价格下限上调0.1元至1.2元,次日执行。广东从8月4日起整体上调0.4元/票,单票均价提升至1.4元以上,并规定任何企业不得低于成本价揽收,否则将遭受重罚。第二天,几家头部快递公司集体执行涨价。

过去十余年,电商和快递行业共生发展,催生了“9.9元包邮”甚至“一两元包邮”的时代。如今,快递行业已经释放出“反内卷”的信号,低价包邮,还能继续存在吗?

小卖家的极限考验

王一峰住在广东,自2021年起在淘宝经营一家发饰网店。发饰是典型的低价日用品,生意全靠薄利多销。在他的店里,商品售价从0.49元到15元不等,平均一件的利润只有几毛钱。

快递与商家合作,并没有统一的固定价格,而是根据发货量大小浮动调整。单量越大,尤其是一天能发几千单以上的商家,拿到的价格会更低。今年年初,王一峰把快递单价谈到了1.25元,如今突然要涨0.45元,看似不多,对他来说却意味着利润几乎要减半。

像王一峰这种依靠低价走量的小商家,受快递涨价冲击最直接,“尤其是利润本就只有一元左右的品类”。相比之下,做出产品溢价的商家,受到此次涨价的冲击并不大。孟奇在义乌做电商13年,早年也曾靠9.9元到20多元的饰品走量。近几年他通过招设计师、做原创,把单价提升到50~100元。“现在快递涨价几毛钱,对我们没什么影响。如果放在早年的低价模式中,有时候差一毛两毛,就能决定是亏本还是盈利。”

和普通消费者寄一件快递要付几元到十几元不同,电商商家凭借量大议价,寄一单快递价格近些年都在3元以下。

过去多年,快递价格一路下探,成为典型的“低价内卷”。今年8月19日晚间,多家A股快递上市公司披露7月快递业务主要经营数据,7月快递业务收入普遍实现同比增长,但单票收入仍在下降。

涨价有用吗?

孟奇见证了快递价格一路下探的全过程。他记得,之前,运费因地区差异而不同,商家还会向客户收邮费。2014年下半年,快递行业流行全国“通票”,除了新疆、西藏外,1公斤快递统一5元。之后价格战便开启了,半年内从5元降到4.5元,再到3.5元。



资料图 (新华社)

快递费下降,也催生了“9.9元包邮”这种模式。到了2016年,“通票”进一步降至2元左右。彼时孟奇在义乌主营低价饰品,单价多在9.9元至20多元之间。快递便宜对商家无疑是件好事,经营空间能更灵活。

2018年,拼多多等新平台崛起,进一步搅动了快递市场。长期研究零售电商的百联咨询创始人庄帅回忆,以往是商家单独和快递公司谈价,后来一些平台直接整合商家议价,使快递价格被进一步拉低。2020年,新快递公司极兔杀入市场,价格战再度白热化。在被称为“行业风向标”的义乌,一度出现过“0.8元发全国”的极端低价。

事实上,头部快递公司早在2020年就尝试过自发涨价,但到2022年后,价格竞争再次加剧。7月8日,国家邮政局党组召开会议,强调

要进一步加强行业监管,完善邮政快递市场制度规则,旗帜鲜明反对“内卷式”竞争。随后,浙江义乌和广东相继出台了快递调价措施。

但在孟奇看来,局部提价并不能真正遏制低价竞争,因为商家完全可以转移到其他城市发货。只有建立全国统一的价格底线,并严格执行,才可能改变格局。

庄帅认为,大多数快递公司采用加盟模式,价格极具弹性,很难做到全国价格“一刀切”,快递行业仅靠涨价摆脱“内卷”作用有限。快递是高度标准化的业务,差异化难度大,竞争时几乎难以避免价格战。在他看来,未来的突围之路,只能依靠差异化,比如切入电商平台、拓展国际业务,或深耕冷链、大件物流等壁垒更高的赛道。

(文中孟奇、王一峰为化名)
(中国新闻周刊)

工行无锡分行营业部 高效投放5000万元贷款赋能高端制造企业

为深入贯彻监管单位和上级行关于支持制造业高质量发展的决策部署,引导金融资源向制造业重点领域和关键环节精准配置,近日,工行无锡分行营业部为某电站工程公司发放5000万元流动资金贷款。该笔贷款聚焦企业产能提升需求,以高效审批和定制化服务为其注入强劲发展动能,彰显了国有大行服务实体经济的责任担当。

据悉,该企业专注于电站工程

总承包、设备成套、技术开发及运维服务,是无锡高端装备和绿色能源“走出去”的代表企业,市场覆盖电力、化工、煤炭等多个领域。在了解到企业因加速推进国内外多个项目、加大技术研发投入及保障日常经营周转而产生融资需求后,工行无锡分行营业部高度重视。基于对该企业经营状况、发展前景以及去年成功发放1亿元流动贷款所奠定的良好合作基础的深入评估,客户经理团队主动对接,精准

定制了新增5000万元流动资金的贷款方案。

面对企业急切的资金需求,客户经理、风险审批、运营放款等前中后台人员开启高效协同模式。客户经理迅速梳理企业资料并沟通确认需求细节,保障申报材料完整准确;风险审批人员快速响应,加急开展风险评估与审查,高效完成审批流程;运营放款人员同步筹备,待审批通过后立即完成合同签订与账务处理。各环节无缝衔接,

全力压缩放款周期,确保贷款资金及时到位,高效完成本次贷款投放,为企业业务的稳步发展注入金融动能。

未来,工行无锡分行将继续紧扣服务制造业主题,聚焦无锡本地制造业,尤其是高端装备制造、新能源、绿色技术等产业集群,持续优化信贷结构,提升金融服务响应速度和精准度,为推动区域高质量发展贡献工行力量。

(戴依宁)

工行无锡锡山支行 成功投放制造业贷款近4000万元

近期,工行无锡锡山支行成功向某“专精特新”小巨人企业投放近4000万元制造业贷款,为企业创新发展注入强大动力,以实际行动服务实体经济,推动制造业高质量发展。

该企业专注于温度仪表、贵金属设备等领域的制造和加工,产品广泛应用于电子玻璃、玻璃纤维生产以及各类精准高温测量场景。作为国家产业政策重点支持和鼓励的对象,该企业所在的行业是推动我国制造业转型升级的关键领

域。锡山支行始终重视与企业的日常互动,在今年上半年的企业走访中了解到,该企业在绿色智造及数字化转型过程中存在融资需求,资金用于公司的研发投入、设备更新和市场拓展,助力企业实现高质量发展。

该行迅速组建专项服务团队,启动授信申报流程。专项团队深入企业实地调研,全面了解企业生产经营状况、技术研发实力、市场订单情况及未来发展规划。同时,积极与上级行沟通协调,精准

匹配授信政策,为企业定制专属授信方案。在对接服务过程中,团队多次上门与企业负责人、财务人员沟通,详细阐释授信流程、资金使用规划及支行配套金融服务,凭借专业、高效、贴心的服务,赢得企业高度认可,最终确定工行作为此次授信业务的合作银行。

此次制造业贷款的成功落地,不仅为该企业的创新发展注入金融“活水”,助力企业提升智能制造水平、扩大市场份额,也彰显了工

行无锡锡山支行服务实体经济、支持制造业高质量发展的专业能力。下一步,该行将持续做好企业的跟踪服务,深化银企合作关系,同时聚焦优势产业和创新企业,加强走访对接,为地方制造业转型升级和高质量发展持续贡献工行力量。

(沈明明)