今年“双11”国内快递最高日处理量预计突破7000万件 “双11”网购快递还会爆仓吗?

三问“双11”连续报道

快递单知多少 预计比去年翻番

电商战首先是物流战,因为在数量庞大的快递单背后,是数量更庞大的网货。

今年“双11”快递单大概有几何?据中国快递协会秘书长李惠德昨天在国家邮政局通气会上预测:今年11月11日到16日,全行业处理的快件量将超过3.23亿件;其中最高日处理量可能突破7000万件,会比去年翻番。

虽然快递压力加大许多,但国家邮政局市场监管司司长王峰似乎也给出了“定心丸”:今年“双11”国家邮政局和国家气象局将与阿里巴巴牵头的菜鸟网络实现信息平台对接,统一调度并按预测销量来分流发货,再加上各大快递企业和电商快递的运力提升,以往“上游集中放水,下游快件爆仓”的“老大难”或有望缓解。

开
栏
的
话

网购终极盛宴“双11”又进倒计时。对去年的遭遇,买家仍记忆犹新:“热门款”望眼欲穿要走半个月才到手;凌晨红眼“秒杀”,第二天却被告知“抱歉没货了”;苦等半个月本以为拿到的是U形线谷底价,没想到之后还有更低。今天起,本报《财经新闻》版为您三问拆解今年的“双11”:快递还会爆仓吗?爆款真买得到吗?价格标得虚不虚?今刊出第一问。

第三方物流 有“瞬疯”的压力

阿里巴巴最新数据显示:离今年“双11”还有5天,已有超过8000万人放“宝贝”进购物车或收藏夹,比去年同期增加90%以上。去年“双11”,天猫和淘宝共创下销售额191亿元、快递包裹7200万件的世界网购单日纪录。在这背后,是价格更低的“四通一达(中通、圆通、汇通、中通、韵达)”吃掉了大部分,这让EMS、宅急送、顺丰等其他大佬甚为眼红。

到了今年,所有快递公司都想千方百计招兵买马提运能,除“公路跑”,还要“包机飞”“高铁奔”“天气报”。据中国快递协会昨天公

布的数据:今年以来13家主要快递公司新增和改扩建分拨中心150多个,增加操作场地超过200万平方米,新增干线车辆约4000辆,增加航空线路逾30%。以往走价高、质高路线的顺丰也打起价格战,率先在11月1日对月发件量在2000票以上的电商客户给出六七折的“光棍价”。这让同行在“双11”期间感受到“瞬疯”的压力,会刺激整个行业爆发。

自建物流 正是“拉人”的节奏

“都是过一个‘双11’,他拿到快递时,胡子头发已长成‘野人’;她拿到快递时,脸和脖子已晒成‘熊猫’”——这两天,在沪上不少公

交车站台出现了暗讽“慢递”广告。业内人士指出:“国人网购的急速增长让‘双11’的蛋糕越来越大,哪怕专营快递企业齐上阵,也会‘吃不完、会撑到’”,这给京东、易讯、苏宁等有自建物流的电商以机会。

作为天猫的“死对头”,京东向开放平台的第三方卖家抛出免费橄榄枝,做出免配送费、可上门取件、共享物流和仓储等动作“拉人”;总部在沪的腾讯旗下易迅网喊出“网购别等双11”,提前开打,保证京沪等12个重点城市“一日三送”;线下有1600家连锁店的苏宁云商,要求6000多家商户当天完成发货,保证自营商品在京沪穗等12个中心城市“半日达”。

此外,自提成“双11”解决“最后一公里”的普遍做法。比如:京东在卢湾区海丽花园、海悦花园、徐汇区海兴广场、中海馨园、浦东新区等小区和办公楼设置自提柜;天猫在全国64个城市设立9761个提货点,在沪包括可的、好德等便利店;苏宁则坚持“门店自提”,但这次有“自提返5元的现金通用券”奖励。

本报记者 胡晓晶 金志刚

合力解决中小型科技创新企业融资难 浦发硅谷“3+1”首贷将放款

本报讯(记者 连建明)浦发硅谷银行牵头、面向闵行区区内科技创新型企业提供信贷服务的“3+1”创新金融模式,昨天完成了首笔贷款业务的审批流程。上海宜瓷龙新材料科技有限公司成为首家获得此项创新金融服务项目下贷款的科技企业。该公司是闵行区一家致力于研究、开发和制造陶瓷涂料新技术

的新材料高科技公司,其贷款申请已获得浦发硅谷银行、浦发银行,再担保公司及政府审批通过,将于近日完成放款。

浦发硅谷“3+1”创新金融模式服务计划,发挥政府和金融机构的资源和专业优势,将浦发硅谷银行独有的“硅谷银行模式”通过浦发银行的人民币信贷渠道,在上海实现落地。

首只美元约定收益基金开放认购

通过工行等渠道购买最低只需100美元

本报讯(记者 许超声)首只美元约定收益基金嘉实新兴市场双币分级债券基金的A级份额(美元募集份额)近日开放认购,为拥有稳健理财需求的美元客户提供更多选择。

目前中国大陆的“美元持有者”的投资方式主要集中于银行存款,但存款利率较低,普遍在0.7%-0.8%。而嘉实新兴市场分级基金合同生效后最初6个月嘉实新兴市场A的

年收益率为:同期美元利率参照银行公布的一年期美元定期存款利率的平均值+1.8%。如参照目前银行一年期美元定期存款利率的平均值0.8%计算,嘉实新兴市场A份额的首期约定年收益率=0.8%+1.8%=2.6%,配合6个月开放一次的流动性,具有较大吸引力。

据悉,开放认购的嘉实新兴市场A,通过工行等代销渠道购买最低只需100美元。

渠道广泛,备货充足,iPad Air不再“饥饿营销” 黄牛为啥不“啃苹果”了?

历史上最轻最薄最快的第五代iPad——iPad Air在华开售以来,黄牛几乎不见踪影。记者今天从苏宁、永乐等沪上主要授权经销渠道获悉,iPad Air的首个双休日销量达预期,出货量分别超过3000台和2000台。

备货足令黄牛“扫兴”

“9月底‘土豪金’那叫奇货可居,加价卖最高1万元都好出手;现在iPad Air一上来就放量,能转手就算运道粗了!”黄牛老史抱怨道。为避免黄牛扫货,从11月1日开卖起,预定销售被逐步取消,消费者想买iPad Air可直接在线购买等待送货上门,或去苹果直营店(上海有4家)购买,或通过去苏宁、国美、永乐等线下连锁渠道及京东、易讯等电商平台购买。

业内人士分析,由于此次iPad Air备货充足,且购买渠道广泛,尤其去苏宁、永乐等经销商店还能享受免费贴膜等额外服务,所以直营店的购买力被“稀释”了。黄牛原本赚的是“供不应求”,但此番3588元“起步”的iPad Air一改“饥饿营销”的传统,备货量足让不少黄牛预判失误,无苹果可“啃”了。

平板电脑“多舟竞发”

现如今平板电脑市场已“多舟竞发”。记者在永乐等沪市家电连锁店看到,目前在售的平板电脑品牌有十来个,最便宜的只要999元。伴随一线市场需求渐趋饱和及竞争对手不惜打价格战,苹果在平板电脑领域的“鸭梨”正加大,黄牛“啃苹果”的动力可能越来越低。

本报记者 胡晓晶

金吉列留学

11月10日(周日) 日本申奥成功掀起赴日留学新高潮
10:30-11:30 王利卿(金吉列留学亚洲金牌顾问)

13:30-14:30 从“工薪”到“土豪”,美国留学您多元化的选择
刘在祥(中国驻美国纽约总领馆前教育领事)
前教育领事带您感受蓝天白云新西兰
刘疆(中国驻新西兰使馆前教育领事)

14:45-15:45 英国留学面面观
金玮(金吉列董事长特别顾问、前上海交大国际交流处处长)
2014加拿大低龄留学优势大盘点
周培(金吉列留学加拿大资深顾问)

公司地址:黄浦区徐家汇路555号广发大厦3D(英、加、澳、新西兰签证中心楼上)
网址:www.jjl.cn 服务专线:021-61581818

平安人寿新品创预定利率新高

自保监会今年8月启动人身险费率市场化之后,各大保险公司纷纷推出新费率产品,其中绝大多数产品预定利率从以前的2.5%上限提高到3.5%。近日,平安人寿推出一款预定利率为4%的传统寿险产品——平安福,创出费率市场化改革以来传统寿险产品预定利率的新高。

预定利率的大幅提高,标志着消费者今后可以用更少的保费享受更高的保障利益。据悉,平安这款新产品不仅囊括了传统的人寿险和附加重疾险,还附加了双倍意外险。据测算,相对以前2.5%预定利率设计的产品,在同等保额下,平安福保费大约便宜两成。

听柳志坚解读平安福

对于首款费率市场化产品平安福的亮点,平安人寿总经理柳志坚表示,平安福基于为消费者提供更多保障的理念,在保险责任类似的情况下,消费者购买平安福与平安过去的传统寿险产品相比,相同保费可以购买更高的保额,而不论是青年人还是年过半百都能在投保之初就获得更高的保障。平安福是平安保障型产品的旗舰品牌,后续会根据客户需求,规划费率市场化产品的开发,同时公司会一如既往地销售分红、万能、普通型产品,为客户提供多样化的选择。