

百世物流科技(中国)有限公司探索转型之路——

创新提升发展韧性

本报记者 吉蕾蕾

曾为消费者熟悉的“百世快递”近两年看不到了。

2021年10月,百世物流科技(中国)有限公司(以下简称“百世”)宣布,以约68亿元的价格将国内快递业务转让给极兔速递有限公司。此后,快递市场鲜有其声,这让很多消费者误以为百世“消失”了。

其实,“消失”的百世是从快递市场台前走向了幕后,从B2C(企业对消费者的电子商务模式)退出,进而深耕B2B(企业间的电子商务模式)。放弃国内快递业务,集中精力进一步推动供应链、快运、国际业务的深度融合。

聚焦物流主业

很多人疑惑,在“百世快递”品牌发展态势持续向好的时候,百世为何主动放弃国内快递业务?事实上,早在2020年11月,百世就发布了战略调整计划:未来更加精准聚焦物流主业。

百世董事长兼首席执行官周韶宁表示,百世的目标是成为拥有技术、团队优势的综合供应链服务提供商。

在2007年成立时,百世设立最早的部门是研发和供应链事业部,即通过信息技术整合物流产业上下游资源,为客户提供整体化的一站式物流服务。基于这一目标,百世最开始做的就是B2B供应链管理业务,之后才开启B2C电商仓储配送一体化业务。这与大多数快递企业的发展路径正好相反。

百世副总裁魏永强说,从长远来看,物流服务商比拼的是综合实力,即供应链服务能力。而在此方面,百世已积累10多年经验,退出竞争已趋白热化的快递市场,更有利于企业长远发展。

“剥离快递业务后,公司更加聚焦供应链服务板块。”魏永强认为,一方面,供应链可以和快运业务融合发展。快运是服务制造业的运输环节,而供应链可以提供仓储、干线运输和配送的整体方案;另一方面,供应链与国际业务融合,为品牌出海提供跨境供应链解决方案。

2022年初,百世将供应链业务确立为公司跨业务协同的核心,加大与快运、国际业务的协同,提升全球综合供应链服务能力。如今,百世已成为多家国内品牌企业的合作伙伴。

升级供应链服务

今年6月20日,百世宣布其云配网络升级,即利用数字化技术,加强B2B供应链运输服务管理,为不同行业客户提供高标准的全程定制化运输服务。同时,进一步扩大运输服务网络,力争两年内实现对全国运输网络的深层覆盖。

在魏永强看来,提升供应链运营中的过程管理和预期管理能力,进一步提升线下消费者体验,是物流服务商的重要课题。

百世的答卷是,不断优化运营基础能力



百世快运常州转运中心全自动化流水线。
李海莉摄(中经视觉)

即云仓储和云配送。云仓不仅是缩短商品与消费者距离的链接点,还是生产与消费的结合点,更是供应链服务中至关重要的环节。目前,百世在国内有近400个云仓,云配则是将各区域内的云仓“织成”一张配送网络,为B2B客户在该区域内的众多门店提供定制化运输配送服务。

自2021年起,百世为一家运动品牌提供其在四川省各门店的配送服务。具体做法是,百世在关键分拨节点建立智能化云配枢纽,结合百世快运覆盖乡镇的末端站点,并整合优质专线和末端派送资源,在当地建立起一张覆盖至乡镇的B2B运输服务网络。目前,百世的云配服务已覆盖四川161个下辖及周边县乡,可为该运动品牌在当地的上百个门店做配送。

实际上,百世已与国内多个鞋服、快消行业头部企业合作10多年,积累了丰富的经验,并逐步形成行业的云配标准。例如,对鞋服企业客户,百世已开发出标准和定制化运输箱单、以区块链技术驱动的运输签收方案以及针对收货环节的各种定制化服务等。

“我们还拓展了医疗器械、汽配行业客户,并通过积累的服务经验,逐步为这两个行业建立起运输的服务标准。”魏永强说。

目前,百世云配服务已覆盖27个省份,日常配送经销商及门店超过2万个,可实现省会城市当日达,乡镇次日达。预计两年内形成覆盖全国并可下沉至三四线城市的

云配网络。

魏永强表示,把仓里的货送到门店,说来简单,实际操作中有不少难点。一方面,进、退、调、换业务频繁,需物流商反应迅速灵活;另一方面,传统的区域配送会出现上下游之间交接出错、货物动态不透明、末端配送受限等问题。

“做好区域配送管理,需要利用数字化系统打通运输各环节,做好末端网点、地方专线、落地配等资源的信息对接,使全链路透明可控、效益最大化。”魏永强说,目前,80%的云配客户已启用全链路可视可控服务。

业绩指标转好

2023年一季度财报数据显示,百世营业收入为17.2亿元。其中,百世供应链营收同比增长7.7%,实现盈利;百世快运增长势头强劲,毛利率同比提高6.8个百分点,经营现金流转正,并在2月份、3月份实现盈利;百世国际营收1.97亿元,东南亚地区包裹量为2700万件,跨境业务量环比增长60%,东南亚地区的中小企业客户覆盖同比增长15%。得益于各业务表现强

劲,百世集团财务指标改善明显。

“消费复苏增加了市场对快运服务的需求。而百世不断提升服务质量、数智化运营的前瞻性举措,快速响应了增长的市场需求。”周韶宁说。

比如,在东南亚市场,随着当地经济快速增长,跨境电商、跨境服务需求大幅增长。百世国际通过调整战略,优化组织结构,不断提升服务质量和运营效率。一季度,百世国际跨境业务量环比增长60%以上,中小企业客户覆盖率同比增长约15%,包裹量开始快速回升。

立足这些积极变化,百世将继续坚持聚焦核心业务,从战略层面推动供应链、快运、国际业务的深度融合,以质量和客户体验为核心,聚焦时效、提升服务,加大精细化管理,提升盈利能力和经济效益,打造国际化的综合智慧供应链服务。

“展望全年,我们将不断提高数字化水平,打造数智化供应链体系,提升公司整体竞争力,推动业务可持续发展。”周韶宁说。

百世首席财务官樊倩怡表示,一季度,百世毛利率同比提高3.8个百分点。同时,百世供应链和百世快运经营现金流均转正。预计到2023年底公司实现整体盈利。

2023年一季度财报显示

百世营业收入
17.2亿元

其中
百世供应链营业收入
同比增长7.7%

百世快运毛利率
同比提高6.8个百分点

百世国际营业收入
1.97亿元

今年以来,有10余家港股公司宣布私有化或已退市。

主动“撤回”上市地位,不同企业有着不同的原因:有的是股价未能反映公司内在价值,有的是股票长期成交低迷缺乏融资能力,有的是公司自身业务整合需求等。例如,有公司在公告中表示,公司股份一直在相对较低的价格区间交易,成交量有限,这不符合公司在行业中的地位,也无法向市场传达真实价值。

主动退市,在A股市场较为少见,却是成熟证券市场的常态,是市场有进有出、优胜劣汰的重要表现。从某种意义上来说,不失为企业发展的明智选择,值得一些将退未退、勉力维持上市身份、甚至在资本市场举步维艰的企业借鉴思考。

虽说叩开资本市场的大门不是不少企业竞相追逐的梦想,但上市归根结底并非终极目标,而是企业做大做强的一种手段。当最初的上市需求不能得到满足,维持上市地位成为一种难以承受的负担时,主动退市或许能为上市公司打开另一扇窗。

一方面,退市可减少维持上市地位的相关成本,尤其是在股价长期低迷、成交量少、再融资困难的情况下,退出资本市场,或会使公司轻装上阵;另一方面,企业退市之后,不再承担信息披露的责任,企业的经营决策也不用再暴露于“聚光灯”之下,有利于战略调整和布局。可以说,上市有上市的好处,退市亦有退市的“轻松”。

换个角度看,退市不是终点,反而可能成为重新出发、价值重估的起点。有的企业“以退为进”,退市后更加关注主业经营,推动现有业务转型升级、改善资产质量、深化内部改革,进行资源优化再配置,实现可持续发展,转而成功谋求在更具吸引力的交易所再度上市。

当然,有的企业主动放弃上市身份,实属无奈之举。如部分上市公司经营不善、业绩下滑,沦为“差生”,落得黯然退市的下场。这类企业也要吸取教训、痛定思痛,争取重整旗鼓。

总而言之,无论是积极上市还是主动退市,都应取决于公司发展实际需要、基于成本与收益的权衡,绝不能任性妄为,想上就上、想退就退。否则,视规则为儿戏,损害的是企业自身信誉,伤害的是投资者信任,那就真有可能走到了企业生命的终点。

李华林

企业漫谈

本版编辑 王琳 钟子琦 美编 高妍

重庆龙润汽车转向器有限公司加快前沿技术研发——

为智能驾驶把好方向盘

本报记者 吴陆牧

日前,重庆龙润汽车转向器有限公司(以下简称“龙润转向”)交出今年上半年发展“成绩单”。汽车转向器总成销售量140万台套,同比增长约30%;实现产值8.5亿元,同比增长约25%……

龙润转向成立于2001年,是一家生产销售汽车转向器总成及转向器核心零部件的国家级专精特新“小巨人”企业,在电动转向控制领域取得了200多件专利授权,电动助力转向系统广泛配套于国内主流新能源车型。

业绩增长,得益于公司持续深耕主业,优化产品布局,以技术突破开拓新的增长点。近年来,龙润转向主攻电动助力转向系统核心技术,持续深化与国外知名公司的合作,加大前沿技术研发投入,成功开发出多款汽车转向系统。

在龙润转向的生产车间,数十台挥舞着“手臂”的机器人有条不紊地运转,智能化生产线开足马力运行,各个环节的生产数据经过汇总分析,在中央控制室的总控屏幕上即时呈现。“智能化、绿色化改造让公司产品得到有效释放,生产效率较改造前提升近1倍,生产成本降低25%左右。”龙润

转向总工程师何德龙说。

“新产品打开新的市场空间,公司实现了产值增长。”何德龙告诉记者,公司顺应新能源汽车发展趋势,瞄准新能源汽车、无人驾驶汽车等领域,不断进行新产品研发和生产布局,先后研发出近百款适用于新能源汽车的转向系统,有效满足市场需求,获得了众多国内品牌整车制造厂商的订单。“我们今年新推出的无刷电动助力转向系统,相比于之前的产品,体积更小、重量更轻,性能和安全性提高,投放市场1个月,销量就超过2万台。”何德龙说。

龙润转向并未止步于当前的研发成果与销售业绩,而是及时洞悉市场变化,提前做好产品布局。“目前,汽车转向系统的主流是电动助力转向系统,但随着智能驾驶的升级,未来需求更大的是占用空间更少、安全性更高的线控转向系统。”龙润转向技术中心主任张建设说,龙润转向在产品领域实现电动转向系统升级的同时,正逐步向智能驾驶领域的系统集成产品布局发展。

张建设介绍,针对不同品牌、不同类型的车型,

龙润转向通过调试助力力度、车辆配速等相关参数,让转向助力系统更加智能化、个性化,让车辆转向更精准、更灵活。前不久,公司投入4000万元,为客户定制了一款能够实现智能驾驶的线控转向系统。该系统采用全新的转向控制算法,电机布置更灵活,可以通过改变电动助力端齿轮轴和齿条的齿形参数,实现更理想的助力性能。

为进一步推动企业创新发展,龙润转向投资2亿元建设了电动助力转向系统检测中心,于今年正式投入使用。记者看到,占地2700平方米的检测中心里设置了功能性能、疲劳耐久、电性能、静音室等多个实验区,工作人员正在对新产品开展检测实验。龙润转向副总经理程杰介绍,公司目前已在上海和重庆设立研发中心,与高校开展技术合作,拥有近300人的研发团队。

龙润转向董事长、总经理冯冯刚表示,公司将顺应智能网联新能源汽车发展趋势,努力做优做大做强汽车转向产品,在智能转向、智能制动、智能悬架和智能驱动等方面持续发力,进一步加强自主创新能力,提升企业竞争力。



重庆龙润汽车转向器有限公司智能化生产线。
本报记者 吴陆牧