

参与云旅投混改,洽谈多个项目

# 复星集团旅游版图借道入滇 操盘模式或面临调整

本报记者 吴俊捷 广州报道

七彩云南又迎来了新的旅游产业“淘金客”,这次是复星集团。

据云南省招商合作局等多方消息称,复星集团与云南省玉溪市政府近日签署了战略合作框架协议,拟在文化旅游、医药和大健康、商贸旅游、轨道交通和特色小镇等领域开展深度合作。同时,复星集团还与云南省投资控股集团有限公司(以下简称“云投集团”)旗下云南省旅游投资有限公司(以下简称“云旅投”)签署了混合所有制改革战略合作协议。

## 掘金云南旅游

据玉溪市招商合作局官网显示,复星集团还就玉溪市澄江县仙湖山水项目和周边旅游、文化、金融、基础设施建设等展开了投资考察。

玉溪市招商合作局工作人员向记者表示:“合作协议的细节目前还不清楚。但自2017年初复星集团下属的考察团队已多次对以抚仙湖为核心的仙湖山水项目展开摸底调研。”

被复星集团锁定的战略合作对象玉溪市位于滇中腹地,其2016年第三产业对经济增长的贡献率高达59.7%。反观同期云南省第三产业对经济增长的贡献率仅为46.2%。“玉溪市旅游业基础好且开发早,加之毗邻省会昆明,或调整操盘思路

从项目布局来看,复星集团此次入滇与此前的旅游业务操盘手法大不相同。

据了解,复星集团旅游板块发力始于2010年,其于当年首次在海外投资“地中海俱乐部(Club Med)”。此后复星集团又接连投资了英国老牌旅行社 Thomas Cook、印度最大的线上旅行社 Make My Trip、日本北海道滑雪度假村星野、加拿大国家级演艺公司太阳马戏团等国际知名品牌。同时,还通过打造海南三亚高端主题度假酒店亚特兰蒂斯,涉足旅游地产。

虽然业态悬殊,但复星集团所收购或入股标的均为所在领域的国际型标杆企业。在运作理念上,项目坚持“中国动力嫁接全球资源”。简言之,复星集团通过全球化战略收购或入股海外成熟旅游企业,并将其引入中国市

复星集团向《中国经营报》记者证实:“公司最近确实与云南省签署了战略合作协议,但合作事宜尚在推进中,暂时还没有可供外界分享的信息。”

借助玉溪市及云旅投既有的旅游资源储备,复星集团可快速实现对云南省旅游业务“广撒网式”覆盖。中国综合开发研究院旅游与地产研究中心主任宋丁表示:“中国旅游市场所存在的发展理念陈旧、基础设施建设滞后、体制机制创新乏力、统筹力度偏弱等客观现实,势必需要复星集团适度修正现有的旅游项目操盘模式。”

交通便捷,颇受外地客追捧。”广之旅国内游资深产品推介专员刘晓表示,仙湖山水项目距昆明仅60公里左右,堪称玉溪市旅游名片。

被传“牵手”复星集团的云旅投,其母公司云投集团是由云南省国资委履行出资人职责的大型国有独资企业。云旅投是云投集团旗下专业从事旅游类投资公司,也是云南省国资委下属的四个旅游平台之一。云旅投下辖西双版纳野象谷景区、大理崇圣寺三塔景区、苍山大索道等景区,辐射昆明、大理、西双版纳、丽江等云南省旅游核心区。

在宋丁看来:“借助玉溪市及云旅投既有旅游资源储备,复星集团可快速实现对云南省旅游业务广撒网式覆盖。”

同时,由于景区开发、旅游地产、会议酒店等诸多旅游细分领域均与房地产开发息息相关,业内数位人士直言,深耕房地产领域近二十年的复星集团转战国内旅游板块,堪称轻车熟路。而旅游业务有望与复星集团旗下医药健康、房地产、综合金融等产生联动效应,也为未来旅游板块独立上市铺路。

对于此次民营资本复星集团或参与云旅投混合所有制改革,华美酒店顾问有限公司首席知识管理专家赵焕焱表示:“民营资本灵活、高效的

务拓展的还有云旅投。记者了解到,云旅投自2014年开始进入老挝,并期望将自身在西双版纳项目的成熟运作模式推及至老挝、泰国、缅甸,最后落地腾冲,形成一条连接四国的旅游线路。

复星集团副总裁兼旅游及商业集团总裁钱建农曾直言:“复星希望把中国旅游目的地打造成国际旅游目的地。”记者也了解到,Thomas Cook与复星在中国的合资公司已开始研发与中国传统文化历史相结合的产品,并将其推至欧洲等海外市场。

深圳某大型投行许姓分析人士称,云南与东南亚在旅游资源禀赋上接近,若项目落地云南收益可期再进一步向临近的东南亚、南亚周边国家突围也是水到渠成。

但在赵焕焱看来,复星集团需要照规定执行,涉嫌违反《中华人民共和国反恐主义法》(以下简称《反恐法》),温州市鹿城区公安分局与邮政管理部门对鹿城区17个韵达快递进行关停或查封。

据了解,早在2016年6月1日,快递实名制作为国家行业标准正式开始

点、快递代收点也发现,某些快递网点并未按照快递实名制要求进行身份证查验和登记,对物品进行开箱验视。

9月25日,温州市鹿城区公安分局联合邮政管理部门对鹿城区17个韵达快递网点进行了查封。据温州市鹿城区公安部门披露的信息显示,韵达上述快递网点存在收件过程中未落实开箱验视、实名登记、过机安检等制度漏洞,通过寄递渠道贩运枪支弹药、爆炸物品、管制刀具、毒品、非法出版物等违禁物品。

而在此前的9月8日,因未落实快

目前,所有京东自营自配送以及第三方商家使用京东仓配服务的包裹已全部已使用“微笑面单”。

而圆通推出的“隐形面单”可以实现对用户的手机号、姓名、地址部分信息做加密处理。据了解,目前圆通已经完成“隐形面单”商标的申请注册,并且只对圆通速递的电子面单来开放使用。

作为快递行业的龙头企业,顺丰正在试点的“丰密运单”能够实现个人信息完全加密。顺丰控股变革管理部负责人官力表示,新版的“丰密面单”已经在部分地区开始试点,除了原



复星集团旅游板块发力始于2010年其接连投资了加拿大国家级演艺公司太阳马戏团等国际知名品牌。 本报资料室/图

市场化运营机制,在旅游景区建设、景区开发运营等方面不仅可弥补云旅投存在的资金、人才等要素短缺,还可为国企注入市场化活力,实现风险分担、利益共享。”

不过,数位业内人士直言,复星集团通过参与混合所有制改革获得云旅投绝对控股权的可能性较小。宋丁也表示,基于国企混合所有制改革初衷大多为规避国企机制不灵活等短板,若引进民营资本属性的复星集团却不让其操盘显然有悖这一出发点,但控股权掌握在云南省国资委或仍是大概率。“这样项目进行中出现的问题,云南省国资委旗下的云投集团可及时出面协调。”

考虑将地中海俱乐部(Club Med)、太阳马戏团等丰富的国际IP与云南本土旅游资源巧妙融合,从而输出兼具本土色彩及国际竞争力的IP,这对于复星集团来说是支撑其赢得东南亚等旅游市场的关键。“企业IP等软实力的国际影响力将决定企业在国际旅游市场的高度。”

值得注意的是,复星此次携手的玉溪处于云南省旅游文化产业经济带“昆(昆明)一玉(玉溪)一红(红河)”线路上。而华侨城集团在云南省打造的三条精品旅游线路之一就是“昆玉红”。

“华侨城集团专注文旅数年,相较之下,复星集团只能算这个领域的后来者,未来势必会正面较量。”宋丁直言,复星集团需要做的是在竞争来临之前立足本土化运营,形成独具竞争力的操盘模式。

网点管理更容易松散。而北京一位专门负责某小区揽送件的快递员也告诉记者,登记收件人身份证信息,开箱验视,会降低工作效率,有时甚至会引起收件人的排斥,鉴于业务压力,并不会真的因为没有实名信息就拒绝收件。

“落实快递实名制的关键在于营造发件人、快递企业、社会公众、监管部门和谐共生的‘快递生态圈’,充分借助科技手段、互联网工具以及大数据联通的优势开展实名登记工作。”物流行业观察人士杨浩峰告诉记者。

## 韵达温州部分网点涉嫌寄递枪支弹药、毒品被查封 快递实名制迎最严监管 “隐私面单”或成治本之策?

本报实习记者 陈茂利  
记者 张家振 北京报道

“快递实名制”推行近两年来,迎来自史上最严监管。

近日,因快递收件未落实开箱验视、实名登记以及协议客户收件未按

### 违规频现

我国致力于推广快递实名制由来已久。早在2011年快递实名制在绍兴试点一年,2012年中国邮政率先推出快递实名制系统,2015年11月1日快递实名制登记正式推广,至今已接近两年时间。

根据《反恐法》和《快递安全生产操作规范》等要求,除收寄快递必须出示本人身份证等有效证件外,快递单必须实名,并且需先通过快递员检查验视。

但从监管部门近期披露的处罚案例来看,快递实名制落地执行情况仍不理想。记者通过走访北京的几家快递网

治本之策?

为了保护消费者个人信息安全,支持快递实名制落地执行,以顺丰、圆通、中通、京东物流为代表的快递企业正在用技术创新“快递面单”与消费者个人信息采集。

据了解,京东采用的“微笑面单”,从包裹生成时就部分隐藏用户的姓名和手机号信息,以笑脸符号代替。

对于“丰密运单”何时正式推广使用,顺丰公关部相关负责人告诉记者,“正处于试阶段,具体时间不方便透露”。

杨浩峰认为,“隐形面单”是应对发件人隐私需求的暂时性手段,从深层次来看,真正造成发件人隐私泄露主要发生在快递公司的信息系统、后台数据库层面的数据泄露。

值得关注的是,国家邮政局也将推出实名寄递平台“安易递”系统。安易递

实名寄递平台“安易递”系统,并力争2018年底实现实名手机信息全覆盖。中国物流学会特约研究员杨达卿在接受《中国经营报》记者采访时表示:“‘隐私面单’等信息技术应用,能改变传统低效的人力识别,也能避免个人信息‘裸奔’,应该得到更好的推广。”

“落实快递实名制的关键在于营造发件人、快递企业、社会公众、监管部门和谐共生的‘快递生态圈’,充分借助科技手段、互联网工具以及大数据联通的优势开展实名登记工作。”物流行业观察人士杨浩峰告诉记者。

实名收寄信息系统对信息数据实行“总对总”共享模式,由企业总部将前端采集的实名信息统一上传至国家邮政局大数据监管平台,从而形成实名信息数据单向封闭流动,确保实名信息安全。

中国快递协会副秘书长邵钟林告诉记者:“国家邮政局委托第三方开发的安易递适用于所有快递公司,让每一件快递信息都汇集到国家邮政局安全监管中心以便评估,督促各公司执行实名制的执行情况。”此外,邵钟林还表示,“安易递年底有望完成50%推广,2018年年底实现100%推广。”

布局“一揽子”综合物流服务

# 韵达股份 抢食快运市场

本报记者 郭少丹 北京报道

韵达控股股份有限公司(以下简称“韵达股份”,002120.SZ)低调筹划近一年的快运业务终于要揭开面纱。

近日,《中国经营报》记者注意到,韵达股份正在“招兵买马”,紧锣密鼓地为快运业务的“开张”做准备。韵达股份相关负责人告诉记者,“十一”后会有快运业务的相关具体信息公布,项目暂定于10月10日正式启动。

据了解,发展快运业务已成为传统快递公司多元化发展中较为集中发力的板块。目前,中通、圆通、顺丰、邮政EMS等已先于韵达股份纷纷覆盖快运业务,而德邦物流、安能物流、中铁物流等传统快运“三大巨头”优势地位明显。

在面临“前有追兵后有堵截”的形势下,韵达股份此时入局快运业务竞争力何在?

## “招兵买马”

记者查阅相关信息注意到,近一个月,韵达股份正在紧锣密鼓做着准备,迎接快运新业务的开张。

近日,上海韵达运乾物流科技有限公司(以下简称“韵达运乾物流”)接连发布两条招商信息显示,韵达快运将构建领先、规范、高效、协同的国内快运网络,为客户提供个性化、多样化的“一揽子”综合物流服务。

记者查询上海工商管理局信息显示,韵达运乾物流为韵达快运的注册主体,成立于2017年9月4日,注册资金5000万元,法人代表为边东阳,股东为韵达股份。

事实上,早在9月初,韵达快运业务的具体组织架构就被曝光。根据韵达股份内部文件,韵达快运由边东阳担任总经理,韵达快运总部设总经理办、网络管理部、运营规划部等8个部门,架构自2017年9月1日生效。

据了解,2016年底就有业内人士爆料称,韵达股份开启多元化发展,总裁办成立项目组,并启动快运业务。在彼时韵达股份提出的“一体两翼”发展战略中,便提出了布局快运板块的规划。韵达股份称,将以快递业务为“核心”,以开发快递周边产品,发展新业态、新模式为“两翼”,以“互联网+物流”为内涵的生态圈,布局韵达快运、韵达国际、韵达云仓、韵达科技等五大业务板块,并开拓了智能快递柜、仓配一体化、国际业务等延伸服务。

不过,从最新业绩构成来看,来自快递业务的收入占总营收比有所下降,但仍九成以上,另外一成被物料销售和其他收入分割。“两翼”方面,“新的经济增长点”暂未体现出来。

“成立韵达快运是韵达股份寻求新的经济增长点和增加综合竞争力、服务能力的需要,以驱动公司纵向延伸产业链。”快递行业观察人士杨浩峰分析,韵达股份主营快递业务源于电商业务的壮大,电商快件占比越高,风险、瓶颈也越大,目前电商业务已发展成成熟,淘宝、京东等都在自建物流,市场遭到挤压。

杨浩峰分析认为,韵达股份的新业务目前处于起步阶段,传统快递企业积重难返,快递业本是重投入,即便向其他板块转移,短期内对资金、人力、管理的投入也难以很快见效。

韵达快运招商工作人员告诉记者,韵达快运板块实施加盟模式,加盟商需具备“服从韵达管理理念,具备一定经济实力,有货源”等条件,“仅两周,招商已达成1000家”。

## 机会挑战并存

对于韵达股份布局快运业务,多位接受记者采访的业内人士认为,目前快运市场竞争格局暂未稳定,发展机会和挑战并存。

根据2016年的零担快运收入排行,排名前五的企业占市场总额仅3%,其中实现百亿收入的公司仅有早年便布局快运业务的德邦物流一家,安能物流、中铁物流分别以37亿元、36.6亿元位居二、三位。

事实上,在传统快递公司多元化发展的热潮下,已有多家快递公司先于韵达布局快运业务。

今年3月初,圆通快运业务进入试运营阶段,主要试运行地区为上海、浙江、江苏、安徽、河北、广东等地;9月20日,在美国敲钟上市的首世物流亦覆盖快运业务。中通、顺丰、邮政EMS也已更早布局快运板块。

那么,此时进入快运板块,韵达股份的竞争力何在?韵达股份在快递行业近二十年的沉淀,在网点、车辆资源、人员等方面具备优势,一定程度上可将冗余资源利用、实现共享。”杨浩峰认为,公司此时布局快运业务,未必是最佳时机,但越早布局越有利于在市场中形成有利地位和竞争力。

而物流行业资深分析师赵小敏则有不同看法,其认为市场“玩法”已经发生变化,传统快递企业原有的架构体系、网络系统、模式等已无法适应市场竞争,以“旧瓶”套用新业务,至少三年之内难见竞争力。

赵小敏同时表示,网络系统优化整合,是快递企业快速拓展快运板块急需解决的战略问题。在市场创新机制滞后的情况下,收购较有影响力的同业公司是快速进入快运体系的捷径,但目前未有成功案例。

对此,韵达快运招商工作人员告诉记者,韵达快运板块实施加盟模式,加盟商需具备“服从韵达管理理念,具备一定经济实力,有货源”等条件,“仅两周,招商已达成1000家”。

“快递公司进入快运板块需要重新打造适合自身业务发展的管理体系。”杨浩峰进一步分析表示,传统快递公司目标送达人群众多C端的个人,而快运业务更多以B端企业为主,B端和C端的业务需求差异性较大。快递公司要适应并快速融入快运市场,必须突破德邦物流等快运公司走过的老路,结合自身要素禀赋,寻找一条与主营产品客户潜在需求相符、深度整合的快运之路。