

加快建设全国统一大市场

# 中国物流行业抢占“双循环”机遇制高点

本报记者 张孙明烁 张家振  
上海报道

物流网络犹如经济动脉,在畅通国内国际“双循环”,加快构建新发展格局中发挥着重要作用。

“加快建立全国统一的市场经济制度规则,打破地方保护和区域分割,打通制约经济循环的关键堵点,促进商品要素资源在更大范围内畅通流通。”近日,《中共中央 国务院关于加快建设全国统一大市场的意见》(以下简称“《意见》”)正式印发,明确了进一步降低市场交易成本的主要目标,其中重点提出“促进现代流通体系建设,降低全社会流通成本”,并从多个方面给出了具体指引。

而在今年1月底,我国首部现代流通体系建设规划——《“十四五”现代流通体系建设规划》正式对外公布,对现代流通体系建设进行了战略性、系统性的谋划。如今,随着全国统一大市场建设步伐不断加快,现代流通体系的助力作用正在凸显。

建设全国统一大市场,将对物流行业发展带来哪些积极影响?在构建新发展格局背景下,物流行业有哪些实现降本增效的具体路径?针对这些问题,《中国经营报》记者日前采访了中欧国际工商学院运营及供应链管理教授赵先德、北京物资学院物流学院院长姜旭和上海大学现代物流研究中心主任储雪俭。

## 加强基础制度建设

不仅要重视商贸流通基础设施建设,更要加强物流领域的基础制度建设。

赵先德表示,《意见》出台的背景有很多方面,其中之一便是加快构建“双循环”新发展格局的战略需要。“建设全国统一大市场,特别是建设现代流通体系是实现‘双循环’的一个重要抓手。”在赵先德看来,一方面,能够提高国内产业链供应链的运作效率,在供应端促进产业带转型升级,在需求端提高消费者的体验,从而保障“内循环”;另一方面,国内产业链、供应链的提升也将提高中国产品的全球竞争力,且统一的国内市场也将赢得更多海外公

## 标准化是数字化基础

在标准化的基础上,数字化才可以创造更多的价值,才能真正达到“货畅其流”的效果。

“促进现代流通体系建设,降低全社会流通成本。”对于加快建设全国统一大市场的主要目标,《意见》明确提出要进一步降低市场交易成本。

在姜旭看来,标准化和数字化,以及提供端到端的服务是影响当前物流成本的关键因素。

“全国统一大市场最大的特点是建立高质量的标准,同时也是

## 第三方物流助力由大到强

目前我国物流行业的市场集中度处于比较低的状态,“术业有专攻”的第三方物流是否壮大是衡量物流成本高低的一个标志。

《意见》还明确提出,大力发展第三方物流,支持数字化第三方物流交付平台建设,推动第三方物流产业科技和商业模式创新,培育一批有全球影响力的数字化平台企业和供应链企业,促进全社会物流降本增效。

“对于物流行业的发展,《意见》的出台显然会带来长期利好。中国物流行业正处于从做大到做强的历史进程中,近年来的资源整合速度和数字化应用程度都在提升,涌现出一批优秀的第三方、四方物流企业。”赵先德表示,近年来,国家层面在不断出台措施推动

司青睐,从而保障“外循环”。

近年来,关于物流业“大而不强”的讨论一直存在。储雪俭认为,此次从国家层面推动建设全国统一大市场,对物流行业发展而言是一件好事。“经济发展到这一步,其实都在关心成本和效率问题,确实已经到了关键的时刻。”

姜旭也表示,随着第三批国家物流枢纽建设名单的公布,我国物流基础设施的基础已经基本打好,此时公布加快建设全国统一大市场的《意见》,恰逢其时。

当下物流行业需要解决的问题。”姜旭表示,目前物流行业存在多码和多单号的情况,例如在订单支付、出入库、仓储、运输和配送等环节都需要增加一个码。

“这会产生时间成本和误差成本。”姜旭认为,各个物流环节的衔接问题是推高物流成本的主要原因,建设全国统一大市场正好契合当前物流行业的发展

物流行业的资源整合,中国物流集团的建立就是一个典型案例。

不过,赵先德同时直言,时至今日,货物跨地域流动时的壁垒仍然存在,规则不统一、执行不一致等管理问题导致中国物流行业的成本和效率与发达国家相比仍有差距,甚至在突发事件面前出现很多不必要的堵点和断点。

赵先德认为,《意见》会进一步推动顶层设计的优化,从物流行业内部(例如不同地域之间、不同运输模式之间)和物流与其他行业的协同两个方面来破除壁垒,创造条件,使物流循环在常态和应急状态

记者注意到,在基础设施建设方面,《意见》明确,优化商贸流通基础设施布局,加快数字化建设,推动线上线下融合发展,形成更多商贸流通新平台新业态新模式。推动国家物流枢纽网络建设,大力发展多式联运,推广标准化托盘带板运输模式。完善国家综合立体交通网,推进多层次一体化综合交通枢纽建设,推动交通运输设施跨区域一体化发展。

“近年来,国家政策层面一直在提国家物流枢纽建设,我也曾参与

需求。

“数字化的实现建立在标准化的基础之上。”姜旭表示,如果没有全国统一大市场的建立,那么在流通环节中很难推进物流规则、服务、基础价格的标准化。目前,数字化的实现主要卡在标准化方面。

“数字化的前提是先有‘数字’,而‘数字’首先建立在标准化

下都能更加通畅。这也必将促进物流行业各类经营主体的创新与发展。

目前中国依然缺乏世界级的第三方、四方物流企业,特别是在集成供应链服务能力方面,一个重要原因就是地域之间的壁垒。赵先德指出:“在创造更好的政策与营商环境后,中国各细分物流领域的头部企业会迎来腾飞,凭借更强的资源整合与数字化能力来提升更专业和全面的供应链服务,建立在全球市场中的竞争力。”

在姜旭看来,目前我国物流行业的市场集中度处于比较低的状态,“术业有专攻”的第三方物流是否壮大是衡量物流成本高低的一个标志。姜旭称,在国际上,存在一种成本比较方式,即通过物流费用支付去向来判断物流成本。例如,在日本,70%以上的物流费用支付给第三方物流企业。相比之下,中国的物流费用仅有一小部分支付给第三方物流企业。

## “量身定制”

记者注意到,在万物梁行披露的IFM服务合作内容中,多次提及“量身定制”。

表述包括“万物梁行从吉利需求出发,快速量身定制全套整合业务服务方案”“将为宁德时代从0到1量身定制全套的设备设施运维服务方案”等。

如根据吉利员工年轻化、弹性工作时间的特点,万物梁行服务团队制定早晚高峰服务、快速响应、特殊需求响应等服务方案。

对于宁德时代,万物梁行为该项目的服务重点聚焦于整体机电物业设施设备维修维保服务,包括项目的日常设备运维管理、质量管理、施工管理、安全管理、能源管理、风险管理等。

面对不同的行业甚至是同一行业的不同客户,如何处理其中的

## 市场扩容

万物梁行、特发服务等企业在巩固市场份额的同时“跑马圈地”的背后,IFM的市场规模也呈现增长趋势。

根据Global InfoResearch发布的《2021年全球综合设施管理(IFM)行业调研及趋势分析报告》,2020年全球IFM收入约159.9亿美元,预计2026年将达到204.7亿美元。2021年至2026年期间,年复合增长率为6.4%。其中,中国市场在过去几年变化较快,2020年的市场规模为23.17亿美元,约占全球的14.91%,预计2027年将达43.1亿美元,届时占比将达到17.56%。

万物梁行CEO叶世源曾公开表示,“聚集IFM服务。在大环境变革之际,我们希望能够把IFM服务作为新的主场,读懂企业客户,从物业视角进入企业视角。”

不断涌现的新企业、新行业带来的物业管理服务需求同步增长,



中欧国际工商学院运营及供应链管理教授赵先德



北京物资学院物流学院院长姜旭



上海大学现代物流研究中心主任储雪俭

到一些枢纽网络项目的建设当中,但从实际效果来看还有提升空间。”储雪俭直言,在全国各地的物流基础设施落地过程中,存在一些为获得补贴而争取建设项目的现象。

“缺乏基础制度建设,同时也会导致地方保护主义的出现,进而出现地方壁垒。”储雪俭认为,在建设全国统一大市场的过程中,不仅

的服务,标准化的产品以及标准化的交易之上。”姜旭认为,在标准化的基础上,数字化才可以创造更多的价值,才能真正达到“货畅其流”的效果。

姜旭还提到,现代物流更强调端到端的服务模式,这涉及各种运输方式之间的衔接问题。目前,我国铁路、公路、水路、航空等运输方式之间还未完全打通,整体不具备

端到端的服务能力,这也是导致物流成本较高的原因之一。对此,《意见》指出,加快培育统一的技术和数据市场。“加快培育数据要素市场,建立健全数据安全、权利保护、跨境传输管理、交易流通、开放共享、安全认证等基础制度和标准规范,深入开展数据资源调查,推动数据资源开发利用。”

## 企业提速布局IFM服务 物管赛道开辟新主场?

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

日前,万物戴德梁行资产服务有限公司(以下简称“万物梁行”)宣布,与浙江吉利控股集团(以下简称“吉利”)达成合作,签约进驻吉利总部园区,为其提供IFM(Integrated Facility Management,综合设施管理)服务。

事实上,近两个月以来,万物梁行签约提供IFM服务的客户包括饮料品牌“元气森林”、宁德时代新能源科技股份有限

## 跑马圈地

根据万物梁行披露,与吉利此次达成的合作中,其服务的滨江总部园区办公主楼和生活区宿舍配套用房的面积超过10万平方米,目前园区内总职工人数约6400人,万物梁行将为整个园区提供后勤服务保障。

万物梁行方面对记者表示,公司为客户提供全场景全生命周期的物业管理(Property Management)及设施管理(Facility Management,以下简称“FM”)服务。

其中,万物梁行的FM服务包括工作环境管理、设施设备运维、业务连续性保障、空间规划管理、高端礼宾接待、高端会务服务、职业健康安全、泛行政服务等,以改善生活质量、提高核心业务生产力为目的,对用户的工作生活环境进行有效的服务规划与实施。

据了解,目前万物梁行的客户包括腾讯、阿里巴巴、字节跳

公司(300750.SZ,以下简称“宁德时代”)、拜登(上海)置业发展有限公司(以下简称“拜登置业”),行业涉及快消、新能源、房地产、汽车等,提速的同时,也在扩面。

作为一家商企物业服务提供商,对于IFM及其他商写物管服务业务的相关拓展计划,万物梁行方面对《中国经营报》记者表示,公司客户广泛分布于众多行业,服务业态多样,紧跟国家战略,积极拓展战略性新兴产业等

动、百度、美团、荣耀、海康威视、招商银行、大华银行、爱马仕、拜耳、欧莱雅等。

“作为服务方,万物梁行对所有的客户怀抱开放的态度,但最终能否达成合作,是双方意愿的体现,也受制于很多客观因素。”万物梁行方面对记者表示,“公司期待与更多行业的更多客户达成合作,共同成长。”

专注园区IFM物业服务的特发服务,同样重视市场增量的打开。在其2021年年报中,公司未来发展策略包括“力争突破现有格局,开发其他优质客户并丰富服务业态业务结构”。

具体而言,特发服务计划投入公建物业服务、城市公共服务“新蓝海”中,丰富经营业态,通过探索智慧城市、智慧公园等物联网时代的新产物,实现管理及服务的延伸。

据介绍,特发服务今年中标的菜鸟网络总部新园区项目,总

新业务赛道。

记者注意到,资本市场上,深圳市特发服务股份有限公司(300917.SZ,以下简称“特发服务”)也于今年1月中标菜鸟网络总部新园区项目,为其提供一体化IFM服务。

不过,市场机会多样的同时,提供IFM服务也具有相应门槛。万物梁行方面对记者表示,主要包括适应并满足广泛的客户需求,拥有较强的综合实力以及快速响应能力。

建筑面积近30万平方米,服务团队500余人。至此,特发服务承接了阿里系三大总部级自建园区的服务管理业务。

特发服务披露,目前,公司园区物业管理服务主要面向各类园区、商务办公楼宇等,提供的主要服务内容包括设施设备管理、消防安全管理、环境服务、综合服务、空间管理、分包商管理等。2021年,公司综合物业服务全年新增项目49个,占全年新增项目的54%,新拓字节跳动、快手等互联网企业。

年报显示,特发服务目前拥有华为、阿里巴巴、中国移动、腾讯、快手、字节跳动等客户资源。2021年,公司营业收入16.91亿元,同比增长52.54%;净利润1.12亿元,同比增长13.14%;经营活动产生的现金流量净额为1.75亿元,同比增长69.09%;物业管理服务业务毛利率16.69%,同比减少4.1%。

差异性?相关资源又该如何实现合理分配?

对此,万物梁行方面对记者表示,其具体做法是,在进驻前进行充分的客户调研与分析,深入挖掘客户需求与痛点,以及服务的重点难点,并据此有针对性地“量身定制”服务方案。

万物梁行进一步透露,其内部构建了“区域+FM事业部”的组织保障,区域公司主要对接属地化客户,FM事业部垂直对接FM大客户;同时,包括采购、人力、运营、数字化等在内的庞大的中后台系统为项目管理服务提供专业支持;集结行业优秀领先人才的COE专家团队,提供专业人才保障。

工作方法体系化后,在实际操作中也不免出现难题。IFM服务供应商埃顿集团(AdenGroup,植

来看,快线是最薄弱的环节。而从供应链的角度来看,快线领域目前属于层层转包的状态,运输多由小微物流企业承担,在这些小微物流企业背后是约3000万名货车司机。

效率和效益是衡量物流行业是否大而强的标准。储雪俭建议,可以利用建设全国统一大市场的契机,通过运力供应链建设,发挥提质增效作用,将小微运力企业纳入到统一管理中。“运力供应链平台也是网络货运平台转型的方向之一。”

中欧研究员王良对本文亦有贡献

根亚洲并在上海设立总部,注册名为“北京埃顿酒店服务有限公司上海第二分公司”)曾在其官方微信公众号发布文章表示,“IFM不仅是实际的解决方案,更是全生态链管理系统。”

“相比功能单一的传统服务供应商,IFM供应商通常集成了丰富的服务种类,他们现在更多地被认为是管理大型设施或更广泛投资组合企业的关键战略合作伙伴。”埃顿集团认为。

万物梁行方面表示,随着企业规模不断壮大,新的职场不断涌现,而这些职场分布在不同城市、区域,周边资源参差不齐。此外,客户希望服务商拥有较强的综合实力,提供综合的服务解决方案,同时做到响应快速,“对客户而言,等待的每一分钟都是成本。”

成一定冲击。叠加疫情影响、行业变化等大环境因素,将进一步加大市场拓展的难度。

如何在快速增长的市场面前如愿分得一杯羹?

万物梁行和特发服务提到“紧跟国家战略”“密切关注国家政策走势”这两个表述不但同但方向一致的发展战略。

记者注意到,2021年,多个城市出台相关政策以推动城市精细化管理落地,物业管理服务的边界从住宅不断延伸至商办、医院、学校等非住宅业态及城市服务等领域。

中指研究院(物业版)数据显示,2021年行业第三方市场招标信息发布约10万余条,以非住宅业态为主,其中办公业态占比最高(约40.4%)。社区增值、城市服务等新增业态日趋成熟,商管物业等优质细分赛道涌现,均有望为行业发展增添活力。