

复合年增长率达112.3%

# 快递业“搅局者”极兔港交所递表 加码国内及东南亚网络设施

本报记者 杨让晨 张佳振 上海报道

资本市场或再新添一员快递物流行业“大将”。

近日,极兔速递环球有限公司(以下简称“极兔”)的招股申请出现在港交所披露易官网。据招股书信息,极兔此次上市募集资金将主要用于拓宽自身物流网络,升级基础设施以及强化其在东南亚和其他现有市场的分拣、仓储能力和容量,以及用于开拓新市场、扩大服务范围和研发创新等。

事实上,极兔此次冲刺上市仅是快递物流行业追逐资本市场的一个缩影。据不完全统计,目前,已有

包括中邮科技股份有限公司(以下简称“中邮科技”)、日日顺供应链科技股份有限公司(以下简称“日日顺”)和浙江凯鸿物流股份有限公司(以下简称“凯鸿物流”)等多家快递物流企业正启动或已完成上市。

对于此次上市计划,极兔相关工作人员向《中国经营报》记者表示,根据相关规定,目前不便对外回复任何超出招股书的相关问题。

在快递行业专家赵小敏看来,快递物流企业组团上市并不会对整个行业带来较大影响。“目前来看,新进入资本市场的企业对于整个行业的影响还较为有限,后续整个行业将会聚焦于高质量发展。”

## “搅局者”冲刺港股市场

凭借快速崛起的中国市场业务,极兔最终迈入资本市场毫不意外。

南亚市场位居第二。

与此同时,极兔在东南亚市场的份额目前排名第一,达到22.5%,超过第二名3倍。2022年,极兔在全球共交付约146亿件包裹,在2020~2022年的3年时间里,复合年增长率达到112.3%。

实际上,在此次向港交所正式递表前,极兔就已出现过上市传闻。早在2021年11月,极兔在完成25亿美元融资的同时,传出将在2022年一季度IPO。不过,极兔方面彼时回应称“不置评”。

今年以来,随着港股市场逐渐回暖,极兔拟冲刺资本市场的信息也再次进入公众眼帘。今年年初,据路透社援引知情人士消息,极兔将于今年下半年在港交所上市。据报道,极兔正考虑出售5%~10%的股份,这将使IPO估值在10亿~20亿美元之间。极兔相关负责人也再度给出了“不置评”的回复。

不过,在中国交通运输协会快运物流分会副会长徐勇看来,新进入资本市场的物流企业对于整个快递行业的影响不会很大。“企业在上市后首要任务是创造利润,为投资者创造价值,在一定程度上会遏制‘价格战’等的发生。”

赵小敏也告诉记者,包括菜鸟、日日顺、极兔和凯鸿物流等在内的拟上市企业在完成上市后,整个行业将会更加聚焦于高质量发展。

## 探路区域代理新模式

灵活性、广泛性以及对本地业务的洞察等也是极兔模式的优势。

尽管已有多家快递物流企业正加速冲刺资本市场,并“抢食”市场份额,但极兔方面表示,公司业务模式相较于传统业务模式有诸多优势,可以使其拥有一席之地。

据招股书披露的数据,截至2022年12月31日,极兔已拥有104个区域代理及约9600个网络合作伙伴。同时,极兔还拥有280个转运中心,超过8100辆干线运输车辆,其中包括4020辆自有干线运输车辆及3800条干线路线,以及超过2.1万个揽件及派件网点。

“通过与国际及当地合作伙伴的合作,公司亦通过覆盖亚洲、北美、南美洲、欧洲、非洲及大洋洲提供跨境服务。”极兔方面表示。

在极兔方面看来,这得益于其业务模式的创新性。据了解,极兔所采取的并非目前诸多快递物流企业采取的网络合作伙伴模式(即加盟制),也非顺丰等采用的直营模式。“我们的业务模式具备高度可拓展性,我们得以利用区域代理及网络合作伙伴的资源实现网络的快速扩张及深度渗透。”

极兔方面表示,在运营效率方面,该模式利用区域代理的专业



快递行业“搅局者”极兔正加速推进港交所上市进程。

本报资料室/图

长管理网络,同时为其提供系统化且可靠的支持。“区域代理通常以自己的资金及资源协助总部扩张网络及发掘新的网络合作伙伴,我们的区域代理协助各个国家的当地管理团队监督其各自区域的日常表现并持续优化运营。”

同时,灵活性、广泛性以及对本地业务的洞察等也是极兔模式的优势。记者注意到,极兔与区域代理可以决定建立本地运营的最佳方法。“因此,我们不会被不同区域之间的运营环境的不同

所限制,区域代理也会在我们关键的网络基础设施和科技实力的支持下建立未表区域运营实体帮助运营。”极兔方面进一步表示,区域代理是本地业务的基础,在了解本地市场及其变化的同时,区域代理也在帮助极兔管理网络合作伙伴。

“作为我们独特有效的业务模式的佐证,我们通过区域代理模式取得了在东南亚和中国的领先地位。”极兔方面表示,尽管上述区域已有强力竞争者瓜分市场,但极兔

通过与具有当地专业知识及经济实力的区域代理合作,将自己打造成为上述市场的主要竞争者。“我们仅用3年时间就实现了单日5000单的里程碑,在中国市场的同行中所用时间最短。”

极兔方面进一步表示,未来将继续扩大其全球网络。“我们的扩张将通过提高揽件及派件服务的密度降低成本,从而加快我们的增长。区域中心及设施将成为本地和国际业务的门户,让我们得以持续为客户提供更优质的服务。”

## 行业竞争格局或将趋稳

趋于稳定仍是今年快递物流行业发展的关键词。

极兔此番上市,仅是目前快递物流企业加速上市融资的一个缩影。记者注意到,除极兔外,包括中邮科技、日日顺、凯鸿物流等行业内企业均向深交所、北交所等提交了上市申请。上述企业又在物流智能化、B端到C端等方面发力,试图加入新赛道,拓展新业务。

这也源于快递物流行业迅速增长带来的广阔市场机遇。据国家邮政局统计数据,截至5月31日,我国今年的快递业务量已达500亿件,比2019年达到500亿件提前了155天,比2022年提前了27天。

寻求上市的快递物流企业在未雨绸缪,上市已久的快递物流企业也在积极应对挑战。据申通快递此前公布的经营数据,尽管快递服务业务收入和完成业务量均出现同比大幅增长,较2022年同期分别增长53.81%和69.16%,但快递服务单票收入却出现下降,较2022年同期下降约9%。

圆通速递也出现了快递业务收入和业务量上升,而单票收入下降的情况。对此,圆通速递方面表示,进入今年二季度,综合季节性等因素,公司主动调整和优化产品结构,轻量化小件占比提

升,快递产品单票重量和单票收入有所下降。

不过,在业内人士看来,趋于稳定仍是今年快递物流行业发展的关键词。尽管单票价格数据出现下降,“价格战”带来的影响却较为有限。

国金证券研报分析认为,当前,快递行业“价格战”监管持续,叠加企业的资本开支高峰或已过去,产能跟业务量更加匹配,盈利有望持续释放。

海通国际方面也分析认为,2022年,快递行业受到外部环境的阶段性影响,业务量增速低位运行,不及近年同期水平,全年快

递业务量累计完成1105.8亿件,同比增长2.1%。但得益于持续改善的行业格局,“通达系”的单票收入表现仍具韧性。“预计2023年主要快递公司单票收入趋于稳定,同比降幅为个位数。”

海通国际方面进一步表示,今年1~4月,中国快递与包裹服务品牌集中度指数CR8为84.7,较1~3月下降了0.2。

华福证券分析认为,预计本年度快递行业件量增速为15%。“直营网络的产品更多聚焦ASP(应用服务提供商)更为稳定的快递需求,对加盟制快递的‘价格战’影响有限。”

## 前5月新增物流相关企业超万家

# 快递物流业迎战“6·18”背后:行业巨头上演合纵连横大戏

本报记者 方超 石英婧 上海报道

在一年一度的“6·18”购物节中,各大平台发布的“战报”成为外界观察消费市场回暖状况的重要窗口。

6月19日,京东方面表示,截至

## 行业全力备战“6·18”大促

“尽管我们认为消费情绪的修复仍在进程之中,但得益于电商平台围绕价格力持续加码的补贴刺激,以及较低的基数效应,2023年‘6·18’期间电商平台销售额的增长恢复健康。”6月20日,华泰证券分析师如此表示。

华泰证券研报显示,据星图数据,2023年“6·18”期间综合电商平台销售额同比增长5.4%至6143亿元,而直播电商销售额同比增长27.6%至1844亿元,其在电商大盘

6月18日23:59,2023年京东“6·18”再创新纪录,如新增趋势品类超1200个,新品对整体销售的拉动超30%。而淘宝天猫方面此前表示,截至6月18日0点,超256万名中小商家今年“6·18”的成交额超去年同期。

上海证券分析师认为:“近日,在电商巨头激战‘6·18’的背后,快递物流企业亦在全力迎战到来的货运旺季,如圆通速递方面表示,其从组织保障、数字化赋能、营销创新、自动化基础能力建设等方面,通过多重保障实现‘提速增效’。圆通速递方面表示,其从组织保障、数字化赋能、自动化基础能力建设等方面,为广大客户提供安全、可靠的服务。”

“除了设备数量的增多,目前全

网自动化设备的效率同比提升超10%,包括无人拉包、无人供件等新技术、新设备的投入使用,都将极大地提高快件的分拣效率和质量。不仅如此,全网不少分公司到中心进行前置分拣,减少分拣环节,从而更快、更好地把包裹送到客户手中。”圆通速递方面表示。

除了圆通速递外,韵达快递亦在发挥多重优势,全力备战“6·18”。相关信息显示,目前,韵达快运已完成“6·18”高峰期数据预测,包含全国、省公司、分拨、网点维度的揽派件量,分拨操作量,分拨出港运输量,并根据预测结果制定了“6·18”高峰期间全网路由网络规划拉直方案,提升全网中转运营效率。

韵达快递方面表示,今年“6·18”期间,“韵达快件场地码、驿站码全面推广使用,加快快件和派件分拣效率。此外,依托韵达智能调度数据预警播报等周密预案举措,助力包裹跑出加速度”。

“2019年以前,我国物流相关企业每年新增注册量逐年增加,此后有所减少。”企查查数据显示,在2020~2022年,我国分别新增物流相关企业18.23万家、16.01万家、12.59万家,分别同比减少8.43%、12.20%、21.38%。而在今年前5个月,新增物流相关企业数量呈现进一步增长趋势。来自企查查方面的数据显示,2022年前5个月,我国新增物流相关企业1.20万家,而在2023年前5个月

多个电商平台开始“6·18”预售,短期来看,随着各大电商平台活动拉开帷幕,快递市场将同步进入一个小旺季。”不仅如此,企查查数据显示,在“6·18”物流进入高峰期前,今年1~5月新增物流相关企业1.26万家。

包含全国、省公司、分拨、网点维度的揽派件量,分拨操作量,分拨出港运输量,并根据预测结果制定了“6·18”高峰期间全网路由网络规划拉直方案,提升全网中转运营效率。

韵达快递方面表示,今年“6·18”期间,“韵达快件场地码、驿站码全面推广使用,加快快件和派件分拣效率。此外,依托韵达智能调度数据预警播报等周密预案举措,助力包裹跑出加速度”。

2025年,浙江全省物流业增加值将达到8800亿元,占全省GDP比重达10.5%以上。而在快递物流企业高地上海市青浦区,快递业早已成为青浦区首个千亿产业集群。公开数据显示,青浦区内集聚了快递业务经营许可企业230多家、规模以上交通运输企业近200家以及“三通一达”等9家快递企业的全国和区域总部,当前,青浦区正推动快递物流行业进一步高质量发展。

## “强者恒强”现象日益凸显

在新增物流相关企业数量增加、多地愈来愈重视物流产业的背后,则是物流行业所蕴含的巨大市场空间。

中国物流与采购联合会数据显示,2022年全国社会物流总额347.6万亿元,按可比价格计算,同比增长3.4%。此外,2022年社会物流总费用17.8万亿元,同比增长4.4%;社会物流总费用与GDP的比率为14.7%,比上年提高0.1个百分点。

“‘十四五’期间,我国物流业仍处于增量阶段,仍有足够的发展动力与拓展空间。在构建现代物流体系、由‘物流大国’迈向‘物流强国’的新征程中,我国物流业迎来新的发展机遇。”中国物流与采购联合会副会长任豪祥日前如此表示。

在此情形下,快递物流巨头之间的“合纵连横”亦愈加受到市场关注。

6月16日晚,极兔速递在港交所提交招股书,摩根士丹利、美银证券、中金公司为联席保荐人。财务数据显示,其2020年、2021年、2022年营收分别为15.35亿美元、48.52亿美元、72.67亿美元,净利润则分别为-6.64亿美元、-61.92亿美元、15.73亿美元。

被外界冠以“快递卷王”的极兔速递,在短短几年时间中,迅速成为中国快递行业的重要参与者。相关数据显示,2022年,其以120.26亿件的包裹量位居行业第六名,而在东南亚市场,其高居行业第一。

记者梳理发现,极兔速递的快速崛起背后,收并购成为绕不过去的话题。公开信息显示,2019年,极兔速递收购上海龙邦快递获得快递经营资质,2021年收购百世快递,而在2023年5月份,其与顺丰达成交易,并耗资11.83亿元收购丰网100%股权。

不只是极兔速递,在近两年的快递物流江湖,收并购动作持续不断。2022年3月,京东物流发布公告,以89.76亿元收购德邦物流66.49%股份。而在2020年,京东物流就已经以30亿元收购跨越速运。

值得注意的是,除京东外,作为电商江湖重量级参与者的阿里巴巴,其旗下的菜鸟供应链亦在不断整合“通达系”资源。

2023年6月5日,申通快递对外发布公告称,股东德峨实业拟以协议转让的方式向菜鸟供应链转让其持有的申通快递25%股份,股份转让价款总额为38.78亿元。据悉,本次转让完成后,德峨实业不再持有申通快递股份,而菜鸟供应链持有后者25%股份。

“我们认为,持续投入的核心资产是快递公司服务能力的基础,而头部快递公司优质的服务能力和快速的应对能力在旺季中更能凸显优势。”上海证券分析师认为,因此,具备优秀服务能力的头部快递企业的业务量有望继续保持快于行业的增速,市场份额将逐渐向头部聚集。