

顺丰“铁了心”入局医药物流 全产业链冲动澎湃

■ 本报记者 宋笛

在经历了“创新最多的一年”后，顺丰并未停下脚步，而是继续向产业链纵深和上下游扩展。

从医药物流的跃跃欲试到顺丰商城的最终合并落地，近期的频频动作反映着顺丰正尝试着搭建一个涵盖各种细分物流领域同时又具有着全产业链属性的综合物流平台。

顺丰连挖 医药物流两高管

“顺丰这次下决心了。”一位医药物流的相关人士对顺丰意图进入医药物流领域一事发表了如此的看法。

事实也确实如这位人士的看法——据内部人士透露，顺丰已经接连挖走了国药集团医药物流方面的负责人以及广州国控相关的管理人士。而这也并非全部，“顺丰医药物流从零开始，对人才需求很大，好几个医药公司的人才最近都有来顺丰的。”顺丰内部人士表示。

进入医药物流领域并非目前的一时之举，据顺丰内部人士表示顺丰医药属于顺丰冷链板块，由于食品比药品所需要的严格程度略逊，因此顺丰先做的是顺丰冷链食品方面的业务，而医药业务则是“顺丰在2014就开始尝试要做的事情”。

顺丰如此迅速地踏入医药物流的行列，很大程度上是为了迎接接下来可能兴起的“医药电商”趋势。

医药相关业界寄予厚望的《互联网食品药品经营监督管理办法》目前已经制定完毕，而一旦这一政策进行落地实施，其中有关处方药互联网解禁、配送条件放宽等措施就会为医药电商带来巨大的市场份额。

对于意图成为一个综合物流方案解决提供者的顺丰而言，如此诱人的一块市场显然是不会错过的。而据记者了解，包括圆通在内的多家民营第三方企业也在尝试进入这一领域。

医药物流要求严苛

即便顺丰在干线运输和冷链运



输方面已经积攒了相当的经验，在进入医药物流这一要求极为严苛、封闭性极高的领域，依然会面临着一些难题。

“医疗物流要求十分严苛，难度主要集中在干线和仓储，配送环节难度不大。”业内人士告诉记者。对于顺丰而言，在进入医药物流的过程中，真正有挑战的也是干线和仓储部分。

据了解，顺丰为此已经投入了近百辆冷藏车以及500个医疗温控箱，而且正在尝试构建“干线—仓储—配送”一整套医药物流的体系。

顺丰要面对的另一个难点在于医药配送的相关资质认定。与其他普货类运输资质不同，医药配送资质申请难度相当高，特别是2013年新版的GSP（药品经营质量管理规范）实施后，更是增加了对于医药物流运输环节的要求，“大部分第三方都是卡在这个资质申请上的。”业内人士告诉记者，而顺丰目前正在申请这一资质。

在目前的医药物流圈，大部分的份额被国药、上药等医药企业旗下的

物流公司所占有，而且几乎都是国有企业，九州通几乎成为了硕果仅存的民营第三方医药物流企业。

顺丰们的入局，也会面临来自封闭圈子的巨大压力，“顺丰医药物流可能的优势有两个，一方面是顺丰标准化较好，而且物流综合能力高，有可能通过整个系统摊平成本，降低价格；另一方面，在未来医药电商兴起后，顺丰有着比较丰富的电商配送经验，这也可能让顺丰占得一定先机。”业内人士向记者分析道。

顺丰全产业链 打通未来可期

在顺丰医药物流板块正在持续运作的同时，顺丰近日对自己的拓展业务进行了一些调整。

顺丰优选作为顺丰旗下最重要的电商平台在顺丰嘿店逐渐拓展后却莫名的遭到了顺丰内部另一个电商平台的竞争——“嘿客商城”。而两家电商平台所售的货物却并没有明确的区分。

这一种令人摸不准头脑的局面

终于在最近被终止了，顺丰优选和嘿客商城的线上业务实现整合，从两家电商平台合并为一家。

顺丰优选在保持原有顺丰优选的生鲜食品的基础上又增加了包括服饰、厨具等多种商品“优选商场”以及顺丰近期着力打造的海淘业务“优选海淘”，合并后的顺丰优选从原有的生鲜类电商转变为综合型电商平台。

顺丰优选的生鲜类业务多为顺丰自营，而原有的嘿客商城则是一个开放性平台，上面商品涵盖多个领域，由不同的品牌进行提供，因此，合并使得顺丰优选从一个主体自营的电商平台变为了开放式平台。

这一平台的搭建也引起了业界的一些猜想——顺丰在医药物流领域站稳脚跟后，是否会凭借自身的电商平台，实现整条产业链的打通与整合。

对于这一猜想，一位顺丰相关人士表示目前暂未听到这一计划，但是从长远来看，顺丰旗下的纵向资源和横向资源肯定会逐渐整合，产生更多的全产业链效应。

土壤治理： 突然杀出的凹凸棒产业

■ 王立彬 王宇 杨维汉

“土壤污染的防治比大气污染、水污染更为复杂、严峻，一旦污染就是天长地久。”环境保护部副部长李干杰说。面对日益恶化的土壤污染形势，治不宜迟，中国政府在行动。

“先是壮年人，后来是小孩子，再后来羊吃了这里的草，牙都掉光了。”在甘肃说起东大沟，白银人曾这样说。

东大沟是甘肃白银市东郊一条排污泄洪沟，总长38公里，主要汇集工业企业的废水。这条不起眼的小沟，曾是黄河上游最大的重金属污染源，高峰时每年数千万吨污水通过这里排入黄河。

北京大学一项监测曾经显示，东大沟河道底泥100厘米深度范围内的镉污染物，一度超标1400至2200倍，汞污染物超标1200至2000倍。

甘肃省副省长郝远在今年全国两会上说，在有关部委和甘肃省政府大力支持下，白银市先后筹措资金16亿元，实施13个重金属污染治理项目，依法关闭6个小硫酸企业，基本完成重金属污染源治理，东大沟水质明显改善。而采用凹凸棒吸附分离等技术，对农田土壤修复治理、解决土壤重金属污染提供了支撑。

什么是凹凸棒？享有“千土之王”“万用之土”“稀土后又一神土”美誉的凹凸棒黏土，是一种稀有非金属矿产资源，可用于建材、化工、机械、军工、核工业、纺织、环保、造纸、医药、食品等领域。世界上只有俄罗斯、美国、法国、中国等少数国家有凹凸棒黏土，珍贵程度可想而知。

利用凹凸棒吸附分离土壤重金属，这项国际领先的技术说起来很简单：将提纯后的凹凸棒黏土放入农田，然后灌溉。沉淀的重金属离子被吸附在凹凸棒黏土上。在水分子作用下，凹凸棒黏土爆裂粉碎，顺着导流渠流入收集池，经电离作用，与重金属离子再分离。农田由此恢复了生机，而且可回收纯度达99.99%的镉。

值得庆幸的是，甘肃省凹凸棒探明储量达10亿吨。全国14个省区也发现凹凸棒黏土矿点。

“我国拥有处于国际领先水平的土壤修复矿物技术，只要各级政府足够重视并给予配套政策，土壤修复改良有望打造新的经济增长极。”中国科学院地质专家刘建明博士说。

“与大气、水污染治理相比，我国土壤污染治理刚刚起步，总体差距较大。可一旦市场打开，其规模将远远大于大气和水污染的治理。”环境保护部生态司司长庄国泰说。

国土资源部土地整治中心提供的数据显示，我国土壤污染修复产业产值，尚不及环保产业总产值的1%。而在发达国家，这一比重达30%以上。20世纪90年代，美国用于污染土壤修复方面的投资约1000亿美元。

我国实际需要修复的土地规模巨大，土壤修复市场前景可观。2013年全国土壤修复领域企业由200多家增至500多家，产值达140亿元。预计2015年我国土壤修复市场规模将达400亿元。未来4到5年，将是土壤修复产业快速发展的黄金期。

以提高个人缴费填充 养老金账户亏空是个荒唐逻辑

(上接第一版)

第四个药方最难给，因为这第四条病症是最可质疑的。2013年，中国信托业的无风险投资收益大概在10%左右，5年期的长期国债收益一直维持在5%以上。养老保险基金约为2%的年度投资回报率，是怎么运营的？都投到哪里去了？谁负责运营的？给老百姓的保命钱造成那么大的损失，是不是要有人、有部门对此负责？最差的结果是不是可以把所有养老保险基金都买成国债？

面对即将到来的老龄化，谁来养老真的已经是一个迫在眉睫的大问题。那么，目前企业20%+个人8%养老保险缴存比例，到底能不能让中国人平安养老呢？

网上曾疯传“每月定投500元，养老不再靠国家”的帖子，鼓励大家自己放弃社保。这显然是有问题的，但也可以看出民间对于高缴费率的意见。这里依据目前的缴费比例和方式，做一个简单的计算：

为了方便计算和理解，假定一个人从25岁开始缴费，一直缴到60岁（注意，不是延迟退休后的65岁），月工资一直维持4000元不变。

其年度缴费（企业账户+个人账户）=4000×28%×12×1万元。

假定社会资金平均收益率为7%（约等于或略低于目前的GDP增长速度），那么，其25年的缴费及收益总额=12000×(1+7%)²⁵+12000×(1+7%)²⁴+……+12000×(1+7%)¹>81.2万元

81万元每年的投资收益=81×7%=5.67万元

这意味着其从61岁起，不动本金，只花每年的投资收益，每个月应当有超过4700元的退休养老金收入。要知道，按现行的制度，养老金收入通常是低于在在职时工资水平的。

这里，再简单说一下个人继承，因为国家只会让受益人继承个人账户的本金，以上面案例计算：4000×8%×12×25=9.6万元。也就是说，即使按一个人缴满25年社保，然后到61岁开始领养老金的那一天突然遭遇不幸计算，其家人也只能继承不到10万元钱。其对社保金账户的影响，显然没有那么大。

那么，这样计算是不是要告诉大家不要缴社保，自己养老了呢？当然不是。强制缴纳社保最大的好处是防止有些人把自己的养老钱花光，最后造成巨大的社会问题。同时，也会减少个人的可支配收入，让市场上没有那么多的闲置货币，这对控制通货膨胀显然是有好处的。

养老金问题既有历史欠账问题，也有运营不善的问题，当然也有制度设计的问题。下决心解决这些问题才是治本之道。改革的最终目标是为社会创造福祉，尤其是在目前政府收入占GDP比重过大的情况下，最好还是少打企业和个人口袋的主意。

传统旅游批发商暴动 资本助力对抗在线渠道

■ 本报记者 程拓

众信上市、携程入股华远国旅、凤凰旅游拿下第二轮融资、凯撒借壳成功、欧洲四大批发商悉数获得资本助力，令旅游业的竞争格局为之一新。而从四家企业的规划来看，并购其它目的地批发商、发展线上零售已成为未来主旋律。

资本聚焦批发商

“传统旅行批发商，获得了更多的资本认可，众信上市并收购竹园，携程控股华远，让传统旅行批发商发现挣钱不仅仅要靠卖产品的油水，还有更多事情可以做，更多的故事可以讲，曾经的生意变成了更大的故事和未来。”这是6人游创始人贾建强评论旅游批发商联合下架途牛的观点。

然而受到资本青睐的批发商不止众信、华远。今年2月，沉寂多年的凤凰旅游宣布，获得由正源策略、君联资本、基石资本三家投资机构以股债结合方式的联合投资，继续发力出境旅游市场。

4月18日，易食股份公布复牌暨重大资产重组方案，将以5.55元/股的价格，向交易方凯撒同盛的股东海航旅游、凯撒世嘉发行4.32亿股，用于收购凯撒同盛100%的股权。重组完成后，易食股份主营业务类型将发生变更，进军潜力巨大的旅行社业

务。

一位不愿具名的旅行社业内人士表示，获得资本助力的旅游批发商正在设法与在线企业竞争，这种竞争并不只局限于线上渠道。

在中国社会科学院旅游研究中心特约研究员刘思敏看来，“获得资本支撑有几个渠道：成本最高的银行融资、追求短期效益的风投、上市以及获得最理想的长线直接投资——收购。”

然而并非所有人都能接到那根最理想的橄榄枝。刘思敏说，“如果没有直接融资渠道和自有资本的话，上市是获取资本最简单的路径。当竞争对手是纳斯达克上市的公司，如果只靠银行贷款获得投资，竞争是不公平的，虽然不见得一定会输，但是很难赢得战争。在现有的竞争环境下，通过上市来获得成本相对对称的融资，可能是安全可靠和成本最低的方式。”

模式之争

从众信上市之后先后并购竹园国旅、入股悠哉旅游网等动作来看，“旅行社+互联网”已是旅游批发商的主流转型模式，以对抗具有电商血统的“互联网+旅行社”模式。

易食股份也在公告中披露，所进行的配套融资，用于进一步完善凯撒同盛国内销售网络布局、构建凯撒同盛旅游业务运营管理的信息化平台

和旅游产品销售的电商平台，支持凯撒同盛打造以境外旅游为主的全产业链服务平台、推动凯撒同盛以体育和户外旅游为主题的特色出境游业务的发展。

华远国旅董事长郭东杰表示，在接受携程入股之后，携程在资金及技术上给予了华远国旅很大支持。未来，华远国旅将发展线上零售业务，是否建立新的零售品牌，与“翔龙万里行”的批发品牌相区分尚不确定，但华远国旅的线上渠道合作并不仅限于携程。

对于未来的扩张计划郭东杰称，“对于华远来讲，目前最重要的核心还是将欧洲市场做到更好，现阶段华远在欧洲市场的占有率大约12%左右，还具有很大的提升空间。当然，所有的出境游市场华远都不会放弃，在做好欧洲市场的基础上，华远还将关注如美洲以及中东非等长线游市场以及海岛、日、韩等短线游市场。”

拿下B轮融资的凤凰旅游也没有停下扩张的脚步。4月30日，凤凰旅游与东旅假期联合对外宣布，双方将通过全面整合，强势布局东南亚市场。

渠道为王还是资源为王

旅游批发商等传统企业重线下资源，在线旅游企业重线上渠道，这是旅游行业目前的现状。不过，劲旅

咨询CEO魏长仁表示，这只是传统旅游企业转型，及在线旅游企业发展的早期阶段。未来，考验的一定是旅游企业的综合能力，资源捆绑或渠道捆绑，都无法成长为顶级企业。

众信的发展模式，可以被很好地借鉴。尽管凤凰旅游高层表明只做B端业务。但在魏长仁看来，对于凤凰旅游来讲，线下零售已经没有布局的必要，线上零售才是未来。凤凰旅游如果想在资本市场上将“故事”讲大，那么线上零售是必须涉足的，凤凰旅游背后的投资人也会推动线上零售的进程。

但就目前来讲，在线旅游的热钱过剩，导致估值过高，而传统企业则估值偏低。因此，凤凰旅游的重心可以先放在出境游市场的扩张上，等待在线旅游的泡沫渐去之时，选择一个较理想的收购目标，是一种很好的发展模式。

不过，背靠海航集团的凯撒未来会如何发展，是众多业内人士难以把握的变数。魏长仁表示，海航是典型的资源型企业，旗下拥有1000多个公司，仅旅游板块的公司就有100—200个。

对于海航来讲，效率并不是他最看重的，维稳才是其核心，这类企业在资本运作的层面有自己的独到之处，旗下的一切公司都是为海航服务。当公司涉及的哪一项业务受资本热捧，海航就会向哪一块调动资源。