

继8月与国货航签署4架B757货机包机协议之后,中国邮政航空有限责任公司(以下简称邮政航空)9月11日对记者证实,近日又与PEMCO公司签订了5架B737-300F客改货合同。与此同时,被EMS视作劲敌、屡次贴身肉搏的顺丰速运,截至2013年8月,自有全货机数量有12架。

空战

快递公司拼硬件

邮政航空两月订购9架货机

EMS 5年后计划达到46架

按照邮政航空官方公布的中长期发展战略规划,五年后机队规模计划达到46架,成为国内机队规模最大的“货运航空公司”;十年后机队规模计划达到90架,明确要求站稳国内航空快递市场的领先地位。

“显然,EMS今后绝对还想保持老大地位。”业内人士分析认为,同时值得注意的是,EMS正在强化邮政航空逐步成为EMS的核心资产、核心价值 and 核心竞争力。

民营快递 和各大航空公司加深合作

另一方面,刚刚引入雄厚资本的顺丰也表示,融入的资金将用于进一步强化核心资源力量,如顺丰信息系统、中转环节及航空枢纽等。

不过,对于何时继续引进飞机,顺丰航空人士对记者表示需要根据集团的具体运力需求规划,暂时没有确切可公开的数字。

目前,除了顺丰之外,圆通已经拥有A330、B737共三架全货

机。据圆通高层之前透露,正在筹备的圆通自建航空公司,预计2014年获批。在未来三年内,在3架自有飞机基础上,圆通将实现15架自有飞机。

此外,申通、中通、韵达等快递公司也都纷纷表示过对发展航空快递的重视,并且正在不同程度和各大航空公司加深合作。

业内分析 电商网络快递仍是关键

业内人士认为,对于定位商务件为主的EMS和顺丰,二者比拼绝不仅仅只在量上,更在时效上展开竞争,机队规模就是最直接、最主要的竞争力。随着EMS冲刺上市、市场转型步伐的愈加成熟与加速,更激烈的空中大战蓄势待发。

不过,也有资深业内人士对记者指出,随着经济转型增速的减慢,商务快递增速在同样放缓,这对EMS、顺丰来说都是必须面对的

现实。这或将在一定程度上遏制未来民营快递机队规模的扩张。

“未来真正持续爆发增长的依旧是电商网络快递,但受制于价格、服务模式,如何进入低端网络市场对EMS、顺丰来说依然存在困惑,需要寻找更好的解决方案。”上述业内人士说,即便抢夺小众的电商高端市场,其增速也会远远低于“三通一达”。

据《每日经济新闻》

TAXI

陆战

打车软件比烧钱

“嘀嘀”和“快的”成立一年左右,收入完全为零

打车类软件尽管屡遇劫难,但仍遍地扎根。据不完全统计,目前打车类软件已超过30个,并已形成了“北嘀嘀,南快的”的大致格局,而这个新兴行业烧钱速度也飞快。记者了解到,仅这两家公司,一年支出就近亿元。

不过,比起烧钱的忧心,嘀嘀和快的更为忧心的是对市场份额的抢夺。而两家公司的用户抢夺战也日渐白热化,甚至直指对手恶性竞争。

据《时代周报》

A 软件用户争夺战

当下,各路打车软件仍在各地加足马力,抢夺市场。

刘师傅在广州做了8年的出租车司机。今年4月,嘀嘀打车的推广团队主动帮他装上了嘀嘀打车软件,并赠送了车载充电器、数据线等小礼品。地推人员还就地手把手地传授如何使用软件接单。

除了上述奖励措施外,每周抢单数量第一的司机可获奖励一台彩电。“有些人正常生意都不做了,成了抢单专业户。”一位出租司机感叹。

“打车软件公司的业务员对我们司机都很好,经常来请

我们吃饭。”刘师傅推荐一个司机安装嘀嘀打车软件就有25元奖励,推荐一个乘客安装就有10元奖励。

有了打车软件后,出租车的空驶率下降了,“不用到处乱兜找客”,司机接单也有了选择性,“比如交接班的时候就可以只接顺路的单,再也不怕被乘客投诉拒载了。”不少出租车司机反映。

为了不让司机或者乘客爽约,打车软件建立了诚信机制,爽约被投诉达三次,无论是司机还是乘客,都会被封号。

B 屏幕后的刀光剑影

嘀嘀打车软件背后团队是北京小桔科技有限公司。从北京发迹,包括9月即将推出服务的昆明、南宁等城市在内,覆盖城市有23个,全国乘客端下载量达740万。根据艾瑞咨询统计,全国范围内,嘀嘀的实际覆盖人数和软件使用次数都处于领先地位。

快的打车由杭州快智科技有限公司研发,在杭州,快的仍然是市场份额最大的打车软件。从全国来看,市场份额已超过40%,累计乘客端下载量1000万,司机用

户20多万,快的覆盖城市达30个。

打车软件经过长时间的用户争夺战之后,渐渐走上差异化服务的道路。除了都和百度、高德等地图软件合作,将打车服务内嵌到地图中外,还想方设法提供其他增值服务。从今年4月开始,嘀嘀与腾讯、去哪儿网、诺基亚等分别达成了深度合作,并在去哪儿网的新版手机软件中提供乘机助手服务。背靠互联网另一座大山阿里巴巴,快的打车则推出了支付宝付车费服务。

C 烧钱才可能幸存

在打车软件行业发展得如火如荼的,不少分析人士预计政府、出租车公司和行业协会都会来分一杯羹,但嘀嘀和快的都表示,确实和这些相关方有合作,但目前毫无利益关系可言。

嘀嘀和快的成立均只有一年左右,收入完全为零。但两家公司支出加起来已近亿元。

快的打车有阿米巴基金李治国的资金支持,还获得了来自阿里巴巴的数百万人民币投资。而嘀嘀则传说已获得腾讯2500万美元的投资。

有了财大气粗的靠山,嘀嘀和

快的说话自然有底气。“烧钱无所谓,这就是互联网模式。”快的打车COO赵冬称,快的每个月净支出几百万元,但短期没有停止补贴的打算,至少还要烧个半年一年。

快的表示,一两年之内都没有盈利的计划;而嘀嘀则干脆承认,我们目前还看不清盈利模式。“但谁先收钱谁先死,这场仗没有打赢之前不考虑盈利。”

“这个行业很快就会进行整合。”赵冬分析,“现在行业第一集团就是我们和嘀嘀,其他都是区域性的,迟早会死掉。将来资本也只会给行业的前两名。”

快报探访

南京人更喜欢用嘀嘀

昨天,记者就南京地区出租车司机使用打车软件的情况,采访了南京的出租车司机陈师傅,“嘀嘀、快的嘛”一听说打车软件,陈师傅兴冲冲地掏出手机介绍说,嘀嘀打车的快的这两款软件,他都装了,表示好处还是很多的:平峰期可以增加上座率,生意会好点;高峰期的话,抢单现象比较严重,所以生意会更好。

记者了解到,不少体验用户反映,由于辐射距离更小,快的打车用起来“更舒服”。南京地区打车类APP的使用,仍然以嘀嘀打车为主。据悉,截至8月底,嘀嘀打车共覆盖191777名的哥,用户下载量超过2000万,其中,南京有7367名的哥,86万用户,日订单约8600单,覆盖率超过南京市场的60%。

现代快报见习记者 张婷婷

物流全省版

诚招昆山、张家港、盐城广告代理 订版电话:13002581905

北大荒物流
南京 ⇄ 青岛 天津
025-85665077 85574678
手机 13675182777

南京宏方物流
南京 ⇄ 北京 专线
承德、张家口、固安、廊坊、涿州
服务热线:13851613444 郑经理
电话:025-85571328、85572328

宇峰物流
南京 ⇄ 东北、西北、内蒙古、云贵川
广东、福建特色往返专线
电话:025-84022675 68696812
手机:13851630087、13515118937

南京希昌货运
南京 ⇄ 新疆 专线
新疆全境、乌鲁木齐、石河子、伊宁、克拉玛依
阿勒泰、库尔勒、阿克苏、喀什、哈密、奎屯
电话:15996277458 卢经理,85078121

子函货运 诚聘 4.2-6.8M 厢货车驾驶员数名
南京 ⇄ 溧水 杭州 荆州
13813997510、18761677559

无锡迅速物流公司
无锡 ⇄ 新疆 全境
无锡货运市场最具实力新疆专线
0510-83858222, 83858955