



## ·韵达投资德邦·

**5月24日**，韵达宣布计划向德邦战略投资6.14亿元，成为后者第二大股东。交易完成后，韵达股份将持有德邦股份约6.5%的股权比例，将向德邦股份委派一名非独立董事，依法行使表决权、提案权等相关股东权利，合理参与公司治理，协助公司进行决策。

而且从6.5%的股份占比和6.14亿元的交易价格来看，此次战略投资说是投资其实更像是一场势均力敌的合作。

韵达入股德邦被业内广泛看好。从战略投资的性质和委派非独立董事来看，此次韵达与德邦快递的合作是二者的一次全面结盟。两家体量巨大的企业将打开底盘，进行深度合作。

在业务层面，双方在快递、快运领域布局不同细分市场，德邦主营大件快递，韵达深耕标准快递，二者最近三年平均单票重量分别为8.45kg和1.15kg。

实际上，分属快递、快运领域的两家龙头企业在转型综合物流服务商的过程中，均遇到了不同的瓶颈。合作后有望在市场拓展、网络优化与集中采购等方面形成协同。

此外，这是德邦上市后第一次引入战略投资者，而且还是同行，背后的快递业合纵连横耐人寻味。

## ·安能谋划上市·

**6月1日**，在安能十周年云庆典暨战略战术发布会上，安能CFO兼助理总裁林迪生透露，安能将在未来1-2年内成为上市公司，建立真正的资本壁垒，通过商业模式的领先转变为技术的领先，以优化资产配置，来提升所有物流要素的效率，打造竞争力，巩固领先优势的同时整合更大的市场。

快递专家赵小敏认为，“快运行业区域特征明显且经营状况各异、水平参差不齐，谋求IPO的过程让企业强化自身管理、优化结构体系，同时一旦成功还将获得资本赋能，这是最快速且强有力的出路”。他预判，2020年和2021年将迎来国内快运企业谋求上市的高峰。

除了上市，安能还透露出争夺高端快运市场的野心，推出了“定时达”和“安心达”。安能通过此举意在将推动安能的产品差异化升级，抢占高端市场，实现品牌从知名度到美誉度的转变。最后，安能将通过车线降本、专线共生降本、分拨结构性调整降本等行动来实现安能成本核心竞争力的达成。

## ·快递企业撤销涨价·

**5月8日**，申通、圆通和百世相继发布公告。关于价格优惠调整的理由，均指向自5月6日起全国恢复高速公路收费一事。3家企业表示，为了提供持续的优质服务并促进基层网点的良性发展，将调整高速免费期间实行的快递服务价格优惠幅度。5月7日，中通和韵达也发布声明。5家头部快递企业的理由如出一辙：因为高速路恢复收费。

不过，涨价的想法去得十分快。申通、百世和韵达相继撤销了价格调整的公告。而圆通、中通则将“全国范围内的收费公路于2020年5月6日零时恢复收费”的理由删除。快递企业无论是集体涨价，还是统一反悔，除了强烈的求生欲外，实则是摆脱不了多年来永无休止的低价竞争。

不仅如此，疫情期间，群雄逐鹿的行业还在不断挤入新人，持续数年的价格战似乎还将继续。快递企业对电商的过度依赖，也让其利润空间持续被挤压，不得已通过涨价调节经营。一场场试探性涨价无疾而终，折射出快递行业既渴望改变营收现状又难以摆脱价格战的缠斗，行业间的非良性竞争还在继续。如果快递企业想要跳出低价的囚笼，寻求与更多行业的合作势必是必行之举。

快递专家赵小敏预计，价格战将在国内持续一年多的时间，“随着疫情逐渐结束，总部对网点的利润挤压将会引爆这些‘毛细血管’”。此外，电商企业大肆攻占下沉市场，本就是价格敏感地带，商家自然对每单的快递价格锱铢必较，快递企业对于涨价行为也就慎之又慎。

