

深國際

Shenzhen International

ISSUE 35
2021/04
www.szihl.com

智慧仓的进阶之路

- 华为智慧仓艰难探路
- 向高质量发展发起第二波攻势
- 用创新赋能再造一个华南物流
- 战略投资普罗格 赢战智慧物流时代
- 智能共享仓的机遇与挑战



Shenzhen International
深國際

深圳國際控股有限公司
(股票代码: 00152HK)

地址: 香港九龍尖沙咀東部科學館道一號康宏廣場南座22樓2205-2208室
電話: 852-23660268
傳真: 852-27395123

地址: 深圳市福田區紅荔西路8045號深國際大廈
郵編: 518057
電話: 0755-83079999
傳真: 0755-83079988

網址: www.szihl.com



物流天下 德行天下



战略投资普罗格 赢战智慧物流时代

文\智冷办公室

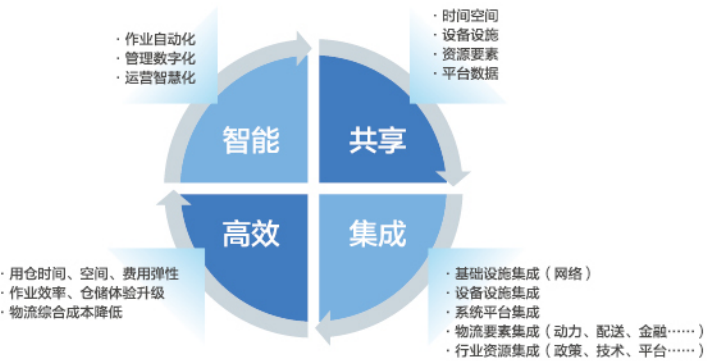
当前，以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局正在加快形成。

智慧物流体系是物流产业发展和转型的必经之路，以依托互联网的信息化、自动化技术为标志的智慧物流正步入快速发展阶段。2020年初，集团审议通过智慧仓业务发展子战略，设立“智冷办公室”，统筹推动集团智慧仓和冷链物流业务发展，其中对产业链上下游的投资并购正是业务发展中的重要一环。具体的路径如何实施？投资并购哪一类企业？投后协同怎么做？一系列问题仍有待解决。



▲ 唯品会智慧物流中心项目。

智能共享仓对物流规划要求



探索出“先参后控”路径

时间不等人，带着问题与使命，智冷办公室直接沉入行业。通过与各企业面谈沟通、实地调研、参与行业活动、宣讲集团战略等，一边吸收学习、一边判断筛选，慢慢建立形成可行的投资路径。调研发现，国内智慧仓储行业方兴未艾，拥有千亿级的市场规模，行业玩家仍较为分散、优势行业和技术路线各有侧重，未形成行业龙头，目前正是集团介入较好的窗口期；而优质企业大多谋求独立发展，仅接受投资者参股，控股机会可遇不可求。在此背景下，部门渐渐明确了“先参后控”的投资路径，结合集团客户业务需求、各企业不同特点，先参股入局、后伺机控股，保障集团在各主流技术路线占据一席之地、不落后于时代，同时强化与所投资企业的业务协同、加深合作互信，逐步形成集团智慧物流产业生态，为未来新业务发展培育动能。

受疫情影响，年初部门设立时即人员不齐，直至4月份部门3人才全职到位。半年左右时间里，收集了近100个项目信息，经过初筛，对近40个项目进行了调研考察，在10月份，遇到了普罗格这家公司。普罗格是一家提供智慧仓储综合解决方案的高新技术企业，在医药、电商等行业客群具有深度积累，并具备三方物流运营能力，与集团业务协同性较强。当时，普罗格刚完成新一轮融资，本已关闭融资窗口，进入上市辅导期。在双方洽谈后，通过进一步沟通交流和相互了解，均认为彼此优势互补、协同性强，初步达成了股权合作意向。

反复磋商推动合作达成

按照投资程序，项目团队立即推进了项目立项和尽调考察，会同行业咨询、审计、评估和法务等第三方机构，驻场武汉深入调研考察。普罗格作为智慧仓集成商、武汉企业、拟上市公司等，项目团队在尽调、分析等过程中，面临新兴行业属性、疫情对业绩的影响、上市时间要求等多重难关考验，在过往并无较多可参考经验的情况下，只能摸着石头过河，一项项攻坚克难。

普罗格项目与资产并购类项目不同，是对一家成熟的法人企业进行股权投资的项目，对外需与企业管理团队、前几轮投资方、潜在跟投方等沟通谈判，对内需与各家中介机构、集团领导及相关部门、市国资委领导及相关处室等沟通协调，牵涉面广、协调难度大。项目团队对外反复谈判争取，设计保护性条款，保障集团权益；对内持续沟通协调，完善补充各项材料，推进项目进程。

作为集团多年来未有涉及的参股民企项目，项目报审流程历经集团内部总裁会预立项、市国资委立项、可研专家评审会、集团投资审核委员会、集团总裁办公会、市国资委主任办公会、资产评估专家评审会、资产评估公示备案、集团执行董事会等，最终项目团队在两个月的时间内完成全部投资手续，可以说已是集团同类投资并购项目的最快速度。

2020年12月29日，随着投资款支付和股权登记完成，项目所有投资手续全部完成，实现了集团在智慧物流领域股权投资的第一步，为集团未来智慧仓业务拓展打下坚实基础。集团和普罗格的核心竞争力互补性极强、协同空间大，在未来的业务拓展中，集团可发挥已有的仓储物流资源和资金优势，普罗格可发挥其系统集成和物流运营能力，双方联合为客户提供智慧仓软件、硬件、仓库、运营等一体化解决方案，并进一步探讨未来智慧物流新模式。



▲ 普罗格菜鸟仓。

Shenzhen
International

对话普罗格

《深国际》：从普罗格的角度谈谈与深国际集团的合作意义。

普罗格：深国际去年所部署的“智慧仓和冷链物流新引擎打造行动”，就是拟通过对原有物流基础设施的数智升级，以及对产业链上下游具备不同优势客群和

技术路线的优质企业分别投资布局，将智慧仓储打造成为集团物流主业新的增长极。这也是深国际战略入股普罗格的目的。普罗格长于智慧物流解决方案，具有全链条综合服务能力，可提供规划咨询、集成总包、智能装备、物流软件与运营服务；深国际则拥有雄厚的实力与资源，重点介入物流基础设施的投资、建设与经营，我们在未来的合作可以说蕴含着巨大的想象空间。面对新一轮智慧物流建设的产业发展机遇，我们可以深度合作、强化协同，通过“资源+能力”的多方位合作，为国内外、全行业客户提供业内领先的“智慧物流新基建”。



▲ 普罗格董事长周志刚。

《深国际》：后疫情时代，物流业中的无人化、自动化、智慧化趋势更是呈现加速度，那整个行业的“新”主要体现在哪几个方面？

普罗格：第一，消费场景融入了数字时代。随着消费数据的不断积累，数据价值将会被深度挖掘，尤其是依托数据向消费者推荐相关产品及兴趣的内容将会越来越精准，数据与消费体验进入融合共生阶段。第二，供应链进入高速协同发展时代。随着骨干网、配送网络的建立，物流的快速已经由原来物流节点的高效开始转变为供应链协同；平台物流、服务物流、产业物流、专业物流，几大物流板块之间契合作用明显，加速供应链协同。第三，物流进入了技术驱动时代。“物流大脑”不再是概念，而是被真正践行，物流科技企业都进入了技术创新的快车道，“数字孪生”也正在广泛应用到工业、制造业和现代物流领域。

《深国际》：作为物流与仓储自动化的神经中枢，仓储自动化管理系统的应用发展将发生什么变化？

普罗格：在此趋势下，用户的关注点从物流科技产品的功能，转向如何能更好地通过调度和算法来实现感知、分析与决策，这是“仓储大脑”的价值，也将进入“软件定义硬件”的进化方向。在我们看来，软件定义硬件不是炫技，是为了更好的解决问题、为现场服务，所有新技术的应用都要“以终为始”回归现场目标。智能化并不是将现场的管理人员变傻，而是让人们投入更多的精力去做判断与决策；现场管理人员应该做什么、管什么，更有利于智能物流中心的运营，就成为了规划智能物流中心的起点。简而言之，如何将智能物流中心的技术应用与现场管理的内容结合起来，才是智能物流中心成功的开始，不论技术应用到什么阶段，物流要做的第一点还是倾听现场的声音。

《深国际》：结合这一发展方向，普罗格当下推出了哪些创新之举？

普罗格：近期，普罗格自主研发打造的“软件定义硬件”的智能物流控制中台系统，推出“UPCloud”新软件平台，将四向穿梭车等各类创新产品有效运用于越来越多场景中，以面向未来的柔性供应链，帮众多客户实现方案落地并转化为物流生产力。除了数据与技术的升级以外，普罗格智慧云仓的建设和运营也是一大亮点，通过提供“入仓+代运营”服务，打造一站式运营管家，成就省心省力智仓运营。如今，普罗格“智仓”网络已经覆盖到华东、华中、华南、西南、华北五大区域，并且实现了和菜鸟、苏宁、唯品会的对接，为平台和入驻商家提供智能仓储运营服务。“智仓”解决方案实现了“箱式立库+机器人拣选+交叉带分拣机”创新工作模式的首次应用，结合自主研发的EIS智能管理平台，从硬件到软件，全方位提升数据与订单处理水平。



▲ 岳阳商贸物流园是当地首个高标仓园区。

深国际标准 + 华南服务

=100% 满租

——深圳园区总部管理输出业务实现“开门红”

2018 年，深国际华南物流首次在岳阳智慧商贸物流园区项目进行实地调研、合作洽谈，迈出开展管理输出的第一步；2020 年 10 月，深国际首个异地物流园区管理输出项目、也是岳阳市历史上第一个高标仓项目落成，开园不足半年已实现满租。2021 年 3 月，湖南省副省长何报翔一行实地到访调研，对岳阳智慧商贸物流园区及深国际对当地物流产业的促进给予了高度肯定。

发展前景： 高端物流需求凸显

以园区总部黄强、廖旭琦、刘健、童啸为组合的 4 人招商运营团队，对当地经济发展、产业规划、物流业及物流园区进行了彻彻底底地摸透，对项目充满了信心，也对作为以较小的投入去实现三四线城市布局的第一组探路人感到很激动。

众所周知，当下电商、快递业务仍在飞速发展，以山东潍坊、江苏宿迁等为代表的国内部分三四线城市的物流园区发展已经呈现了良好的契机，结合一线、二线城市物流园区布局机会逐渐减少的情况下，在重要的三四线城市布局物流园区已经成为国内物流园区经营大企业关注的焦点。

“近两年，随着岳阳机场的新开通、新金宝集团惠普打印机加工基地、华为通讯设备加工基地两个百亿级园区的投产，和物流产业的整体规划，航运中心枢纽地位逐渐形成，这里的快递快运业务、城市配送业务、供应链管理、集装箱运输增值服务等高端物流业态的需求已经凸显出来，这个阶段我们以管理输出的轻资产运营模式在这里布局物流园区是一个非常好的契机”，除此之外，项目地块本身交通区位条件优越，合作方也高度肯定“深国际”招牌下的业务能力，充分尊重并吸纳团队在园区规划设计、建设施工阶段提出的各种意见和建议，团队也因此更敢更勇地去放开手发挥，可谓是“天时地利人和”。



▲ 园区开业不足半年已实现满租。

招商过程：行业亟待规范

然而，“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”。

2018 年下半年，团队走遍了岳阳所有的物流园区和潜在客户，大到用仓一万平方米的，小到用仓几百平方米的；大客户通过介绍或转介绍地去拜访，本地客户则通过扮演客户、客户的客户等各种角色混进各大竞争对手的园区内去挖；大到举办推介会邀约各类协会组织企业参加，小到一个一个的网红也没放过……由于当地整体仓库设施相对落后，行业也处于对高端物流园认知较为浅薄的发展阶段，导致工作推进极其艰难。过程中，遇到守时守诺精神薄弱的客户就死守，一直守到见面为止，工作日守不到就周末守，白天守不到就晚上守，以身作则地执行每一个细节约定去影响对方，“见招拆招”式获取有用的反馈以加快招商进度。

所走访的两百余家客户，整体都对项目地块认可度较高有入驻意向，但却普遍存在一个最大的难题：他们的租金承受能力偏低，认为岳阳市快递平仓租金应该在 10 元 / m² / 月，最高承受在 11-12 元 / m² / 月以内。以格力电器为例，岳阳配送中心租金虽然对外报价 20 元 / m² / 月，但是实际租金约 14 元 / m² / 月。其他的物流园仓库也多为厂房改造仓库，整体租金水平约在 9.5 元 -16.7 元 / m² / 月之间。“有一个客户甚至对我们说，‘我现在租 7 块钱，深国际是高端仓我能接受加 1 块钱！’”面对仓库租金水平整体偏低，而较高水准的仓库设施及较高的租金水平需要一个较长市场培育的难题，该怎么办？



▲ 管理输出团队在园区内拓展三方物流业务。



▲ 岳阳商贸物流园于 2020 年 10 月 28 日正式开园营业。

打破僵局：深圳服务赢口碑

潜在客户当中，电商、商超、家电配送类意向客户超过 3 家，意向需求面积在 2-3 万 m² 之间，快递快运类意向客户超过 4 家，意向需求面积在 1-2 万 m² 之间，另外，就是项目位置周边是农产品、纸业、汽车 3 大产业集聚区，这几个连跑带守得来的关键数据给了招商团队新的思路。

2019 年启动第一轮招商，他们锁定了一小批大客户群体并将招商范围扩大覆盖湖南省，采取全国行业品牌客户和本土大型企业先入驻，带动当地企业接受高标仓的这一路径，成功与德邦、日日顺、岳纸达成合作。“其中，德邦在深入了解我们项目优势后，被我们所提出的一系列定制服务所吸引，提前终止了原租赁协议不惜赔偿半年转租至深国际项目。”

沿着德邦的成功经验，团队在第二轮招商中找到了突破口——结合每一个潜在客户的诉求，提供定制服务解决方案。以本地网红“一条小团团”为例，了解到其原本是打算搬迁至享有更好政策的重庆后，招商团队主动联系岳阳当地的港区招商部，争取到相应的政策并联合开展对接，最终达成其在深国际项目的 1700 m² 租赁合作。“橙心优选、安能物流、京东等几大意向度高的客户，我们带他们到园区实地去看，他们看上的意向位置，现场就对仍存在的小不足或小担忧提出相应的服务解决方案”，同时，现场可见的高标仓标准化设计和规范化管理，以及 24 小时物业服务承诺也起到了很好的“说服”作用。这样贴心、优质的深圳服务标准，成为了第二轮招商快速达到六成的重要因素。而且，当时还正处于疫情期间。

实现满仓： 标准化带来的多重效益

2020 年 10 月下旬，岳阳智慧商贸物流园正式开园运营，开园即入驻园区企业包括德邦、京东、安能、盒马集市、日日顺、美团快驴、海晨物流、滴滴橙心优选、顶通（康师傅）等行业知名企业，实现 100% 满仓，为深国际集团的管理输出工作取得开门红。

据估算，岳阳园区二期项目投入运营后可望为临港新区新增超 1 亿元纳税额，并提供超过 2000 个直接就业机会。通过核心产业的壮大及产业链外延的蝴蝶效应，项目可为周边地区提供更多就业岗位。岳阳项目的成功运营，获得了当地政府对“深国际”这一品牌的高度认可与信任。何副省长也对深国际品牌进驻岳阳后引进知名企业、扩充就业岗位、增加税收等方面的贡献给予了高度肯定，并强调要按质保量加快二期建设，抢抓机遇进行系统升级，推进智慧化、信息化管理运营，以及希望深国际能够与当地政府继续强化交流合作，力争实现新项目落地。

在岳阳市各级政府部门助力下，园区总部管理输出团队目前已与当地新金宝华为、多式联运物流园、岳阳纸业等项目责任方进行了业务对接和交流洽谈，双方均表示出良好的合作意愿，并达成初步合作意向。

下一步，管理输出团队将在做好一期运营管理的同时，抢抓机遇进行产业转型升级，加快推进智能化配套二期工程建设，努力打造一流营商环境；同时，也将再接再厉，充分发挥集团“五大优势”和品牌效应，深耕细作，继续拓展轻资产管理输出优质项目，实现品牌影响力和市场占有率持续扩大！

深国际·岳阳智慧商贸物流园项目由湖南润航国际物流有限公司投资建设，项目位于湖南城陵矶临港新区的核心区域，规划总占地 228 亩，总建筑面积约 19 万 m²，总投资约 10.5 亿元人民币。其中一期开发 137 亩，总建筑面积 53324m²，主要是仓库及配套用房。项目以租赁的方式完全委托深国际华南物流公司全权经营，合同期十年，为轻资产管理输出，主要投入资金为管理输出团队差旅成本及项目市场开发成本。2018 年 10 月，华南物流与润航公司签署项目合作协议；通过前期的市场摸底和客户洽谈，2019 年 10 月，园区总部开始入驻岳阳开展前置招商；2020 年 12 月 31 日，深国际岳阳智慧商贸物流园开园，客户入住率达到 67% 以上；2021 年 3 月 31 日，项目实现满仓，新入驻美团、美菜、日日顺、十荟团等品牌客户。预计项目净利润超过 3500 万元。

江西丰城项目仅用 16 天签约

3 月 26 日上午，深国际深圳园区总部举办江西丰城智慧物流产业园项目签约仪式，深圳园区总部陶金瑞总经理及班子成员代表、江西中今物流董事长李超民、深国际华南物流总经理黄强等出席了签约仪式。这意味着深圳园区总部又一管理输出项目成功落地，彰显了深圳园区总部开疆拓土的魄力和“深圳速度”。江西丰城智慧物流产业园规划用地面积 1000 亩，总投资 20 亿元人民币，计划于 2021 年 6 月完成土地摘牌，2021 年下半年启动项目建设，总建设期为 5 年，分三期建设，项目一期预计 2022 年底可全面投产运营。双方合作模式为深圳园区总部委派运营团队，从项目前期介入，指导做好功能规划和市场定位，项目建成交付后，由深圳园区总部团队全面负责项目招商、物管、运作等，盈利模式继续沿用此前管理输出“兜底 + 分成”的经典模式，既保障深圳园区总部经营风险，又达成双方共赢。



▲ 2021 年 4 月 13 日，湖南省副省长何报翔一行来访园区。

“园区很好！深国际的管理输出模式很好！”

——湖南省副省长何报翔

“我们跟深国际的合作几乎不需要磨合，资源或经验方面我们有的深国际都有，做事风格方面也非常简单，各自把事情做好，这是最好的状态，也证明我们的选择是对的！希望未来还有更多的合作。”

——湖南润航国际物流有限公司董事长 林鸿辉

“易提柜”2020 成长史

文\鹏海运

近年来，伴随着深圳市整体经济的高速发展与对外贸易交流的日趋活跃，深圳港区集装箱吞吐量呈现出持续增长的良性发展态势，与之配套的拖车运输企业以及集装箱运输车辆也在不断增加。然而，由于深圳港区后方陆域空间狭小，大量运输车辆聚集，导致码头周边道路交通常态化拥堵。此外，传统的纸质单证交换模式——拖车司机需停车甚至是违章停车来获取相关的提还柜单证，方能进行后续的业务操作，导致港区内道路交通不堪重负，并衍生出诸多社会及民生问题，严重影响了港区内正常的生产和生活秩序。



▲ “易提柜”推进深圳港区后方陆域交通综合治理。

“易提柜”平台的诞生

为解决以上问题，深国际旗下鹏海运公司发挥国企力量，主动作为，多次组织实地走访调研，不断收集码头、堆场、船公司、拖车运输企业以及拖车司机等各方实际需求及使用建议。

经过反复论证，鹏海运提出解决方案，通过信息化、智能化、“无纸化”的操作模式，实现对传统纸质单证交换模式进行升级替换，最终获得深圳市交通运输局的认可与授权委托，并投入自有资金开发、建设了“深圳港集装箱运输提柜单信息化平台”，即“易提柜”平台。

截至目前，鹏海运为平台的系统开发与维护升级所投入的研发经费已累计超过三千万元。不仅如此，鹏海运还成立了专门的“易提柜”服务工作组，除了提供 7*24 小时全方位、多渠道的在线咨询服务外，还深入码头、堆场、社区及拖车企业内部，组织开展了超过 1000 场次的专题培训与现场辅导，全面推动了“易提柜”平台的使用普及。

“易提柜”的推广与实施，有效推进了深圳港区后方陆域交通综合治理工作的开展，港区交通拥堵与交通违规状况也得到明显改善。与此同时，“易提柜”平台所构建的“无纸化”“智能化”模式，极大简化了海运集装箱业务的操作流程，提升并优化了行业企业内部的经营与管理模式，进而促进整个海运物流行业产业的转型升级与变革发展。

鹏海运的平台研发与运营服务工作多次获得深圳市、区两级人民政府及地方交通主管部门的高度认可，同时也得到了合作企业与社会各界的赞扬。“易提柜”平台在全球范围内开港区“无纸化”操作之先河，也收获了国内其他城市港区的极高评价，成为深圳在“智慧港口”建设领域的重要城市名片。



数说

“易提柜”的 2020

2020 年是“易提柜”平台发展、建设的关键一年，鹏海运继续加大对于“易提柜”平台建设的各项投入，使得平台所提供的服务日趋完善，功能持续丰富，用户体验不断优化，同时平台的使用规模与服务覆盖面也得到了显著提升。特别是在抗击新冠疫情，力保安全生产的背景下，“易提柜”平台的价值与作用进一步凸显，成为港区业务正常、有序、顺利开展的重要抓手。

70%

2020 年全年，通过使用“易提柜”平台服务，实现“无纸化”操作的提还柜作业量，占深圳港区总作业量的比例超过了 70%，达到了 73.5%。特别是在 2020 年 12 月，“易提柜”平台的服务占比更是达到了 79.2%。

80%

截至 2020 年底，盐田国际集装箱码头（YICT）的“易提柜”平台服务使用率已经达到 80%，并且在 2020 年 9 月至 12 月期间，连续 4 个月实现 80% 以上的服务使用占比，其中 12 月份更是达到了 82.63% 的历史峰值。

90%

“易提柜”平台服务的覆盖面，以及所服务的拖车企业用户数、车队用户数、司机用户数，均达到了深圳港区对应总量的 90% 以上。其中：使用“易提柜”平台服务的船公司共 15 家，拖车企业数量为 2491 家，独立车队用户数量为 2081 家，已服务的拖车司机数量为 28458 位（4846 位是 2020 年注册并使用的新用户）。

100%

2020 年“易提柜”平台圆满实现了“3 个 100%”的目标，即：“易提柜”平台服务完成率 100%，操作平台与手机 APP 的用户使用满意率 100%，客户服务满意度 100%。

46

2020 年“易提柜”整体平台以及配套的电脑 WEB 操作端和专属手机 APP 软件，共进行了多达 46 次的系统迭代与应用升级，平均每 7.9 天便会进行一次平台更新与优化。仅 2020 年 12 月，就完成了包括“支持司机扫码接单”“无纸化登录显示企业代码”“车队 WEB 操作端”等在内的 8 项全新功能的升级与上线，使得业务操作更加便捷化，同时也充分满足了各方用户的实际使用需求。

得益于鹏海运 7*24 小时的全方位、多渠道在线优质服务的提供，以及现场培训与实地辅导工作的持续开展，“易提柜”平台服务使用得到了普及，同时用户正确的使用习惯也不断养成。2020 年全年，鹏海运客服及运维工作人员共受理有关“易提柜”平台业务的各类客户咨询、反馈、服务等事项，共计 8797 起，同比减少了 51.4%。

8797

0

“易提柜”平台，实现了“无纸化”“0 接触”的信息化操作模式对于传统纸质单证交换办单模式的升级与替换，不仅极大地提升了行业运行效率，降低了运营成本，更是在全行业“抗疫情、保生产”的过程中，发挥了极为关键的作用，确保了港区业务的正常开展，并实现了业务办理期间的“0 感染”与“0 事故安全生产”，从而得到了政府主管部门以及行业用户的高度认可。

后记：

2021 年，鹏海运将继续对“易提柜”平台进行更新迭代升级，持续提供全面的信息支持和完善的客户服务，充分满足业务发展与用户使用的需求，力争为深圳港区海运物流行业产业的转型升级与变革发展作出新的更大贡献。