

●盧德煒向香港文匯報介紹菜鳥智慧港的發展情況。受訪者供圖



中國快遞量連續多年位居全球第一，物流網絡正重塑全球供應鏈格局。香港作為自由港、國際航空中心及全球最繁忙貨運機場所在地，既肩負連接內地與世界的「超級聯繫人」角色，亦承載服務700多萬市民日常所需的本地物流毛細血管。香港有大大小小不同類型的物流倉儲設施，從機場島上12層高的智慧物流中心，到元朗鐵皮搭建的單層傳統倉庫，物流服務既涵蓋駕輕就熟的大型貨運，亦包含近年不斷蓬勃發展的本地物流——這些業態在不同層面編織物流網絡，共同構成香港多元豐富的物流生態。有業界人士接受香港文匯報訪問時表示，未來，物流業要從單純追求效率和價錢，轉變為追求穩定性、可靠性和應變能力，這或將是香港物流生態圈可持續發展需要攻克的關鍵課題。

●香港文匯報記者 康敬

# 傳統倉變陣求突破 智港引領高端轉運

從只追求效率價格到拚穩健韌性 港物流迎變革十字路口



●智慧港設施適用於航空貨運和分撥中心履約服務，目前客戶是以做轉口為主。這裏主打「高端自動化智慧物流」，內設自動化倉儲系統及無人搬運車。受訪者供圖

●全港三大物流中心之一的菜鳥智慧港，位於機場南貨運專區，是一幢12層高建築。受訪者供圖

貿易及物流業是香港四大經濟支柱之一，2024年，單是物流業已佔香港GDP的3.6%，提供超過17萬個職位。全港三大物流中心之一的菜鳥智慧港，位於機場南貨運專區，是一幢12層高建築，總樓面積達410萬平方呎，距離停機坪僅5分鐘車程，同時鄰近港珠澳大橋。這裏主打「高端自動化智慧物流」，內設自動化倉儲系統(AS/RS)及無人搬運車(AGV)，是香港物流業高端、國際化、科技化的具體體現。

菜鳥智慧港由香港青鵝投資管理有限公司專責開發、管理與營運，其貨運業務總監盧德煒接受香港文匯報訪問時提到，香港作為自由港，在清關、稅務方面有獨特優勢，特別適合需要快速轉運的貨物，目前智慧港的客戶是以轉口為主。

他舉例道，有客戶做健康食品供應鏈，貨物從美國、歐洲經空運到港，在倉庫處理後有三個去向——本地派送、經深圳及港珠澳大橋運回內地，或再經機場轉運至亞洲其他地區，「中轉十分方便。」

他又列舉有做航空公司器材的公司選擇智慧港，因為香港是航空中心，能極快找到合適的航班，貨物又不用報稅，做支援故障飛機的零件銷售時，可第一時間發送貨物，大大提升了公司業務的競爭力。

## 一棟樓內自成生態 客戶協同增值

他坦言，智慧港不只是一個倉庫，本身就有一個生態圈，客戶之間是相關

的，「譬如在10樓有貨物要空運去日本、韓國，只要下幾層樓就可以做到；另外有客戶是做空運設備，也是在同一棟樓就可以與客戶完成交易。」據了解，這裏的設計分為「樓下」與「樓上」兩種業務模式：低層主要做空運代理服務，包括安檢、裝板等操作，節奏較快；高層則以貨物儲存為主。他強調，智慧港長遠目標是透過提供更多配套和設施，提升物流效率，吸引客戶長期留駐，為香港帶來更多貨物。

## 跨境一鎖升級 倉內查貨提速

除了內部空間的垂直整合，外部跨境通關的技術創新同樣關鍵。盧德煒特別介紹了青鵝與香港海關、內地海關合作推進的「跨境一鎖計劃」優化措施測試。現時貨車從內地經口岸運貨到香港，若被海關抽中查驗，整架車要在口岸停留甚至「成架車拆晒出嚟(全車卸貨逐件查驗)」，嚴重影響效率。青鵝在倉庫內設立專門查貨區，透過電子標籤提前標示需要查驗的貨物——貨車可直接駛過口岸，到倉庫後才拆車查驗被抽中的貨物，其餘貨物繼續操作，不受影響。青鵝計劃協助相關部門將此模式擴展至快件清關。

菜鳥智慧港正以贊助人身份申請無人駕駛車輛測試。貨物在智慧港處理完成後需司機駕駛貨車運往對面機場倉庫裝機，成本較高且繁忙時間需排隊，由於路線相對固定，來回智慧港與機場貨站之間約5分鐘至10分鐘車程，若採用無人駕駛車輛，技術條件應該

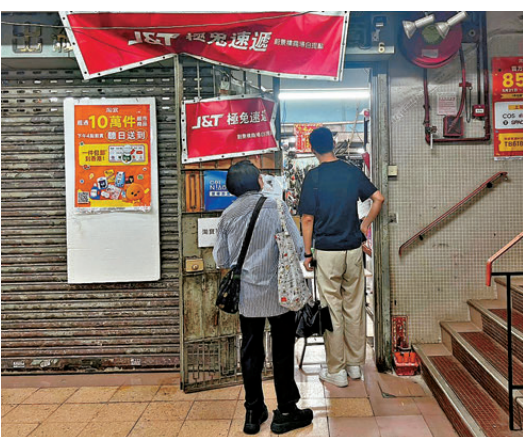
可以駕馭，「如果用無人車，就可以節省人工成本，時間控制會更好。」盧德煒說。

展望未來，盧德煒認為，物流業已從單純追求效率和價錢，轉變為追求穩定性、可靠性和應變能力，這或許是整個香港物流生態圈未來發展的關鍵命題。

## 日做空運夜接電商 鐵皮倉24小時運轉

除了大型物流中心，香港亦有傳統的物流倉庫，聚集不少中小型物流企業。位於元朗的流浮山，距離深圳灣口岸不足半小時車程，此地倉庫林立，大型運輸貨車進出頻密。在其中一個數萬平方呎的鐵皮倉內，經營一家私營物流公司的羅老闆向香港文匯報介紹了他的公司模式，他主要做空運貨物，白天倉庫用於正常貿易業務，傍晚六點左右收工。不過，為了降低成本，他以較便宜租金將晚間至早上的空置時段租予處理電商貨物的公司。空運與電商在時間上形成互補，讓倉庫近乎24小時運轉。

不過，因為海關查貨等原因，平台到貨量與預期常常存在出入，「譬如預先說好有五車貨，我們準備了接五車貨的人手，但最終只來了三車貨。」當天實際到貨不及預期，預先聘請的人手便浪費了；翌日可能貨量更多，又難以準確預估所需人手，這些不確定性都在增加企業的營運成本，他希望物流流程增加順暢度，相信可促進本地物流行業長遠發展，令更多中小型物流企業可以良好生存。



●何文田區一棟大廈樓下的工程舖去年增加做自提點生意。香港文匯報記者康敬 攝

## 自提點黃金期包裹爆倉 今面對「卷起來」只求穩

香港文匯報訊(記者 康敬)內地網購平台大舉進軍香港，「一件包郵」、「送貨上門」等優惠吸引港人「買買買」，受經濟轉型影響，許多本地實體店舖老闆渴望增加營收，加盟自提點成為熱門選擇。自提點如雨後春筍般湧現——手機配件舖、工程店、街市檔口紛紛兼營取件生意，成為香港物流毛細血管的末端觸角。這些自提點承接了平台貨量增長的紅利，亦見證了行業的變化：包裹處理佣金縮減、送貨上門服務推廣、店舖空間有限、人手成本高等問題，正令這門生意變得「困身」難做，經營者最大的願望只是「穩定做落去」。

在街邊經營手機配件舖的梁先生(化名)兼營自提點近3年，主要與內地網購平台及集運公司合作。他坦言，自從多人用內地網購，店舖生意下跌，他觀察到自提點的需求，成了附近較早做自提生意的店舖。「最初確實收入增加，包裹很多，譬如平台初期每日派300件，舖頭根本不夠放，如果阻街，食環署會罰款，於是向平台協調只能收250件貨。」

## 送貨上門興起 店舖反而「困身」

不過，周邊逐漸增多的自提點讓他的貨量被分散，而平台又開始推廣送貨上門，來自提點的客人進一步減少，目前日均包裹量約170件至180件。為彌補生意減影響，梁先生全年無休，但他坦言，目前只求穩定經營，「如果再加租或者包裹收益再下調，好難再負擔得起。」

## 經營成本漲 冀夥大平台求存

何文田一大廈內街的工程店東鄧先生，曾考察過附近的自提點，認為「生意火爆」，所以去年起兼營自提點，由太太偶爾負責巡店，大多數時間必須請兼職協助。實際經營下來，並未達到鄧先生的預期，鄧太太說，目前貨物只裝了約一半貨架，仍有大量空置，希望增加合作平台或集運公司以提升貨量，分擔經營成本。

南區一街市自提點生意則較為穩定，香港文匯報記者遇到去取件的巴基斯坦裔學生Afreen，就是他們的穩定客源，她已使用內地網購平台三年多，基本每周都到該自提點取貨一次。

該自提點全職僱員表示，內地網購平台促銷期間更忙碌，要一邊入貨一邊出貨。他笑言自己是退休人士，被店舖「困身」問題不大，但坦言相信年輕人難以接受這種工作模式，較少選擇入行。

●元朗流浮山一帶倉庫林立。香港文匯報記者涂穴攝



●該倉庫主要是處理空運貨物。香港文匯報記者涂穴攝

●香港的傳統物流倉庫，聚集不少中小型物流企業。香港文匯報記者涂穴攝



## 派送費十年跌九成 業界冀訂規則防「無底價」競爭

香港文匯報訊(記者 康敬)近年一眾內地網購平台貨物湧入香港，為本地消費者提供更多貨品選擇和購物便利，惟本地物流前線在模式銜接上迎來巨大挑戰。入行逾二十年的業界人士日前接受香港文匯報訪問時透露，十年間每票派送費由「三十多蚊」急跌至「三四蚊」，跌幅達九成；從業員收入與保障不增反減，服務質素隨之下滑。業界呼籲平台建立穩定合作機制，並期望政府或行業協會訂立合理規則，避免「廉價勞動」蠶食行業信譽。

## 薪酬下滑 年輕人入行意欲減

內地平台貨量雖增，但價格競爭已令前線面臨成本與效益失衡的考驗。曾參與建立本地派送網絡的伍先生憶述，十年前派一票貨收費30多元報酬，司機加租車「勤力些一個月有得賺」，派送員也

願提供優質服務；如今一些主流網購平台只付每件3元至4元報酬，僅為昔日一成，前線只能「擺下就走」(派送到門口轉身離開)，質素無從談起。

他強調，業界不抗拒競爭，但「平到連基本服務都做唔到，最終會損害行業信譽。」行業信譽受損，亦造成人手斷層的隱憂。十年前物流業能吸引年輕人，如今行業形象與薪酬下滑，年輕人入行意欲大減。伍先生

認為，若平台願與業界共同提升薪酬保障，年輕人自會重投，「物流唔應該係廉價勞動，而係專業服務。」伍先生希望政府或業界協會，訂立合理規則與罰則標準，保障前線權益，確保行業可持續發展。

## 平台追溯罰款 隨時「白做」

合約及罰則問題同樣嚴峻。判頭(承包商)李先生(化名)指，平台一年一約，卻可隨時「三個月後減價」，判頭既要墊支工資，又要承擔貨損賠償，議價能力極弱。

他又舉例指，平台可追溯數月前訂單罰款，金額動輒數千至數萬港元；還有情況是「同一地址五件貨只計一票錢」，卻要求每件掃描、拍照、打電話，未做即罰款，變相「有做無錢」。

港人網購需求持續增長，物流市場「餅」愈來愈大，行業健康方能持久發展。香港物流業正處於轉型路口，平台、判頭、前線與監管機構需協同步伐，尋求共贏。業界相信，只要各方願意對話，建立合理規則，行業前景依然可期。



●內地網購平台的貨物運至流浮山的物流倉，分批派送至香港社區。香港文匯報記者涂穴攝