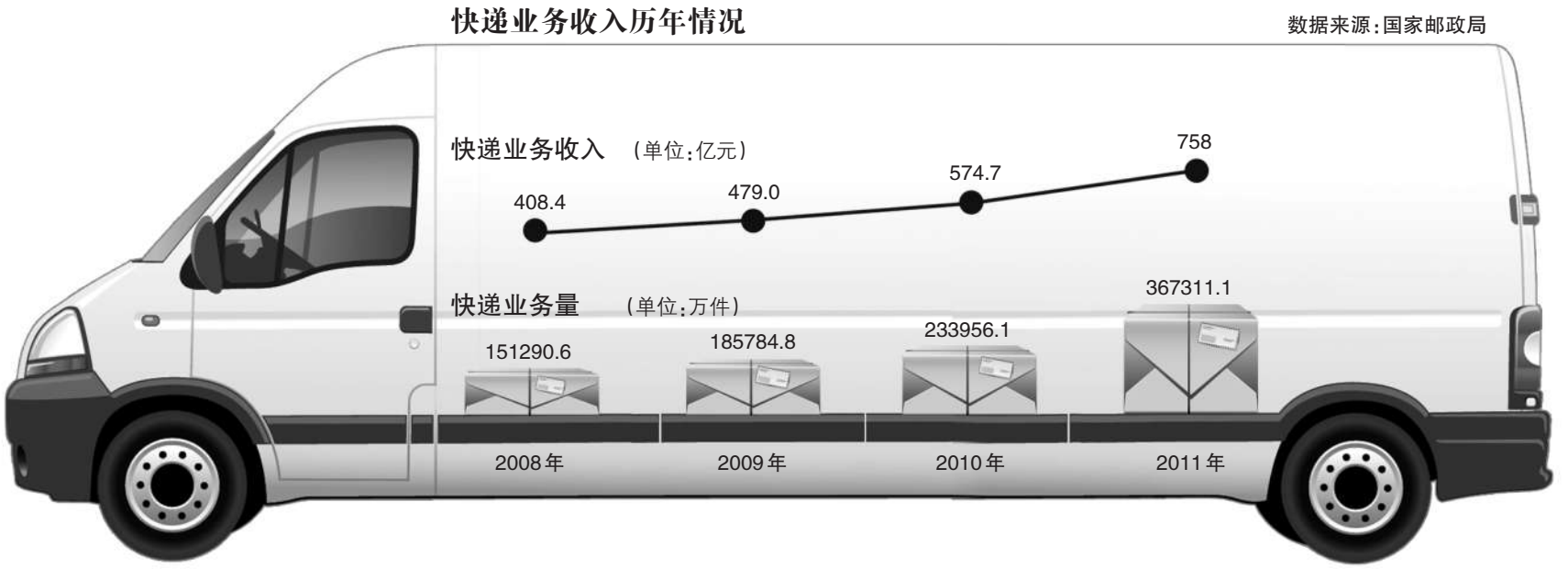

新京报制图/郭宇

星晨急便危机:快递企业不赚钱?

加盟模式暴露多种弊端,门槛过低、价格战不休成行业弊病,快递企业寻求直营化转型

在经历了从黑快递到野蛮生长再到如今的行业洗牌,快递行业真的赚钱吗?据悉,目前快递行业利润率已从2005年的20%下降到目前的约5%。快递行业的新进入者们面对的是一个怎样的世界?

星晨急便陨落于加盟模式

为了快速布点,许多快递企业选择加盟模式,而星晨急便也最终在该模式中陨落。

2005年到2010年的数据显示,五年间快递业务量年均增长率达到27.23%。在数字背后,电子商务的蓬勃发展是快递行业最大的推动力。按照淘宝公布的数字,2011年日均包裹量800万单,全年包裹量接近30亿单,为快递行业提供了60%的订单。

快速增长的市场吸引着众多的参与者。有研究报告显示,我国快递企业已经超过了一万家,民营快递企业数量庞大。但在增长速度惊人的同时,中国快递业企业也正在经历着"成长的烦恼"。

目前,快递公司的经营模式分为直营和加盟两种,民营阵列里的顺丰和宅急送是直营模式,而"四通一达"采取的则是加盟模式。在民企野蛮生长的年代,为了快速布点,许多快递企业选择了松散的加盟模式。这种方式的优点是资金投入相对少,业务覆盖和发展的速度快,可以迅速地占领市场。但加盟模式的明显缺陷是各网点之间营收效益不均衡,导致地区间服务质量参差不齐,一旦遇到问题,加盟形式形成的公司应对冲击能力也较低。星晨急便的陨落也被归因于加盟模式的硬伤。

门槛过低曝弊端

加盟门槛过低,爆仓等事件不断被曝光,加盟模式起家的快递企业开始转型直营化。

家住北京的吴女士在网上购买的商品本该3天寄到,可过了5天还没有消息。她打电话咨询快递公司,结果快递公司让吴女士自己联系快递员,而给的电话无法接通,最后快递公司的人也找不到快递员。

"一辆助力车加上一根电话线,当年就是这样做起来的。没有经验,没有培训,上来就摸索着干。"一位在快递业打拼了10年的加盟商这样告诉记者。据了解,现在快递业的加盟模式是层层包。加盟者承包分公司,然后再将站点承包给个人。一般县一级的分支机构只需10000元以下的加盟费,及三五千元的押金就可加盟,即便没有专用运输车辆,只要保证每天有捎带往市级城市的车辆即可,加上电脑和其他费用,一般两三万元即可"入行"。过低的门槛也导致近年来关于快递行业的暴力分拣、爆仓、停运等风波一直见诸报端。

"服务质量和管理人员调配本来应该由总部来把关,但由于加盟商和快递公司是一个金钱交易的关系,你甭管我是做什么的,这个地方就是我来做,所以也没有把关这么一说。"中通快递一家加盟商直言不讳地说。

也因为存在这样那样的问题,虽然不少以加盟模式起家的快递公司业务不断增长,但都在努力将骨干网点直营化。直营、加盟并行的圆通速递也完成了重点省市网点的直营店布局。中通在改直营的路上力度较大。

中国快递咨询网首席顾问徐勇认为,顺丰在经历了5年阵痛后,最终完成了加盟转直营,顺丰董事长王卫正是看到加盟模式的弊端。未来,中国民营快递必然是直营为主,加盟为辅,加盟模式不会成为主流。以加盟模式做成功的龙头快递公司,未来最多也就是一两家。

7年来利润率从20%降至5%

利润率不断下降、服务水平参差不齐,快递企业深陷价格战泥潭。

虽然快递业加盟门槛低,但是要赚钱并不容易。服务水平参差不齐的近万家快递网点将快递业拉进了价格战的泥潭。

圆通快递人士表示,2011年,仅员工与原料(包括运输用油)成本相比2010年就增加了近50%,但最终毛利率仅维持在20%。据了解,传统快递业务的毛利一般能达到50%,但电商快递的毛利往往只有20%至30%,关键是为了跑量。

中通加盟商称,北京市市内快递一般是8块,快件量比较大的客户最低能做到6块。"一天发个几十单上百单,那价格给他压到最低,我少赚一点,为了保住这个客户。"

在成本急升但价格上涨阻力较大的情况下,物流企业经营面临较大困难。根据中国物流与采购联合会数据,2011年前三季度,物流企业收入利润率为4.4%,比上半年回落0.2个百分点。

徐勇表示,各企业的利益多元化,行业内又无统一的定价标准,企业只能靠低价争夺市场,因此,贸然涨价就意味着放弃市场。目前快递行业利润率已经从2005年的20%下降到目前的约5%,甚至有部分加盟网点亏本。面对无情的市场,民营快递业内流传这样的说法:谁先涨价谁先死,谁不涨价谁等死。

寡头时代或来临

野蛮生长过后一帮快递企业倒下,未来快递行业或将迎来寡头时代。

这种低门槛、低价格的野蛮生长模式已经害了不少快递企业,除了此次星晨急便的快速陨落,2010年2月,民营快递巨头DDS没有熬到虎年春节,便因资金链断裂一夜倒下。在它之前,曾经红极一时的同城配送公司小红马,也在诞生10年后因不堪微利竞争而退出快递市场。2011年四大国际快递之一DHL也暂时撤出中国国内快递业务市场。

"优胜劣汰是市场竞争的法则,快递企业的倒闭与兼并重组是正常市场现象。美国前4家快递企业占有95%的市场份额,我国有规模的快递品牌超过20家,市场集中度较低,兼并重组和优胜劣汰已经展开。"徐勇说。

近期,快递业的兼并整合信息不断,海航集团并购天天快递,邮政拟上市并传言将并购圆通。一位物流行业的资深人士指出,民营快递公司表面风平浪静,实则正在加速产业布局,未来快递行业将进入寡头时代。

徐勇分析,对于市场的新入者,不能再走以前粗放型的发展路子,应该提高服务性价比,如果有资本的话就走直营的路子,如果没资本的话就走直营+加盟的路子。

责编 蔡航 图编 李冬 美编 叶绿 责校 李立军

A.O.史密斯燃气热水器荣膺"安全技术创新突破奖"

A.O.SMITH
史密斯
美国热水专家

日前,A.O.史密斯冷凝式一氧化碳安全防护型燃气快速热水器,再度摘得中国地产金砖奖的"2011年度安全技术创新突破奖"荣誉,再一次证明了其在业内的领导地位。

专利技术 "一氧化碳安全防护系统" 主动防护一步到位

作为中国规格影响较大的博鳌·21世纪房地产论坛权威发布的"中国地产金砖奖",是众多房地产商和工程配套商激烈角逐的荣誉。此次A.O.史密斯燃气热水器获得"2011年度安全技术创新突破奖",是业界对其安全性能的巨大肯定。

A.O.史密斯不惜一切挑战安全制高点。"一氧化碳安全防护系统"的成功研发,解决了燃气热水器的一氧化碳隐患,并获得国家专利(发明专利号:ZL200610097939.X)。该系统可24小时不间断监测空气中的一氧化碳浓度,并与热水器实时联动,一旦超标马上报警并采取行动,主动防护一步到位。

有关部门警示:
能主动防一氧化碳中毒的燃气热水器 更安全

房地产行业早有共识:对建筑而言,除本身的结构性能之外,燃气热水器的安全和节能同样不能忽视。如何将燃气热水器的安全性能提升到崭新高度?有关部门日前发布消费警示:由于燃气热水器通常安置在较密闭的厨房内,为防"一氧化碳中毒"(煤气中毒),应使用"一氧化碳安全防护系统"的主动防护型燃气热水器,客观讲,增加了消费者人身财产安全系数。

有关部门同时指出:主动防护型燃气热水器的"一氧化碳安全防护系统"的安装要满足"分离安装"与"高位监测"的特点。据悉,A.O.史密斯"一氧化碳安全防护系统"分离式高位监测技术,报警模块分离式高位安装,全面监测所有燃气器具带来的隐患。可谓监控报警、断气清扫、排废气保护一气呵成。

138年创新不止 推动行业一路前行

A.O.史密斯冷凝式一氧化碳安全防护型燃气快速热水器,不同于普通热水器,特有的冷凝节能系统可充分吸收烟气热量,采用二次换热方式,能效最高可突破100%,代表了燃气热水器节能的超高技术。

近期,A.O.史密斯又创新推出大户型及别墅适用的24-30升的燃气热水器,水量超大,为您带来豪华舒适的洗浴感受。

全国统一24小时服务热线:
4008288988

广告