

66 企图以几十亿元的资本和一己之力,领跑一个千亿级的市场,速递易的今天或许早就命中注定,曾经创下多个行业第一,却在号称争夺物流最后 100 米的竞争中“慢下来”,速递易起来得猛,衰落得也快。

99

速递易： 1 元钱取件费遭抵制 滑入亏损边缘或将被卖

■ 王宇航

近日,速递易母公司,三泰控股宣布对成都我啦啦网络信息技术公司(速递易),减少注册资本 11.52 亿元,解散并注销了速递易科技有限公司。跑在快递柜市场最前面的速递易,正在陷入一场被各方抛弃的尴尬场景。在这场号争夺物流最后 100 米的竞争中,速递易起来得猛,衰落得也快。

3 年时间,从市场宠儿到弃儿,速递易到底经历了些什么?

1 元钱,戳破第一的幻觉

2015 年年底时,速递易已经快速进入了 79 个城市,布下 4.9 万台智能快递柜。这一年,速递易的用户突破 4000 万人,每天从快递柜里取走的包裹超过 100 万件。论规模与用户,速递易都是这个行业的第一。

第一的泡沫很快被一条新的短信戳破。2016 年双十一后,重庆、台州、南充、潍坊、襄阳 5 个城市的用户发现,开箱码短信中多了一句提示,“本次为你免费存放 4 小时”。速递易的目标群体——上班族,几乎错过了 4 小时的期限,要想取包裹,先给 1 元。

速递易“4 小时取包裹,超时收费”的新政,目的是为了提提高收取包裹的效率,却在用户群里炸了锅。

“凭什么跟我收费”“谁让你放入柜子的”“这是趁火打劫”“抵制速递易”一时间,速递易的差评声弥漫各个城市。在重庆,至少有 7 个小区物业迫于业主压力,出面让速递易限时开箱,否则作断电处理,多个速递易的柜体和显示屏遭受了用户怒火的洗礼。

除了速递易,被骂得最多的就是快递员。有些快递员一天之内感受了几十次用户的咆哮,他们也觉得委屈,“速递易早就开始向我们收费,使用的柜子由小到大每次 0.4-0.6 元”。本来想着存柜子效率高,但随着收费制度以及日益增加的用户投诉,大部分快递员开始选择向免费或者收费更便宜的菜鸟驿站、周边便利店、小区商店等进行投递。

速递易幸运地跑下了行业第一,尴尬的是,1 元钱取件费就把自己置于了用户的对立面。在用户和快递小哥的抵制浪潮下,速



递易实行了 11 天的收费新政戛然而止。速递易掌门人补建说自己平时并不怎么看新闻、看电视,更愿意去捕捉和体验最前沿的高科技产品和创意,并试图以一个消费者的思维去进化。

也许不止于不看新闻,不看电视。打车软件补贴大战的白骨还未掩埋,悬挂在小区业主门前的各种征订箱尚未拆去,速递易就再一次挑战起了用户习惯。泡沫总有破碎的时候,只是没想到速递易在了一项庞大数字中,自信到忘了关注一下自己的用户。

悬崖边上的三泰控股

为何速递易如此迫切,在这个市场还在初期培育阶段,就开始向用户伸手?巨大的成本压力以及持续的亏损或是主要原因。回溯速递易的发展史,三泰控股为了快速把这个万众瞩目的孩子拉扯大,从 2013-2015 年,先后 4 次通过配售与定增,在公开市场共募集资金 72.72 亿元。其中绝大部分钱砸向了速递易。

资本喂养的效果显著:目前速递易业务布局已扩张到全国 79 个城市,落地网点 53450 个,积累用户近 4000 万人,日周转包裹数量超过 100 万件。快速增长的规模,完全是靠海量资本在支撑。简单算一笔账:速递易的每个智能柜成本是 3-4 万元,仅是硬件费用,速递易就投入了 16-21 亿元,再加上落地费、场地使用费、电费、网络费、人工费、短信

费都一样也不能少,一刻不能停的费用,速递易光是维持每天的运转都承担着巨大的成本压力。

收入来源方面,在推出“4 小时新政”之前,速递易主要靠向快递公司收取开箱费及柜面与智能屏承接的广告费。根据在速递易工作了 3 年的员工描述:每个月的快递员投递费确实带来了一些收益,在小区位置特别好的网点,每个快递员每月用掉 100 元不成问题。但随着线下同类选择的增多,这种收益正在快速下降。

至于广告业务,该员工回忆,之前陆续做过大闸蟹、枇杷、五常大米、金惠家、富顿、飞贷的广告,今年开始,广告更新得越来越慢了。相对于前期的巨额投入,这两项收费效果并不能缓解速递易的成本压力。于是,速递易才把目光瞄准了基数庞大的超时费。

找不到强有力的盈利模式,速递易的规模就成了流血的伤口。数据显示,三泰控股 2015 年亏损 3792.8 万元;2016 年亏损 12.69 亿元;2017 年第一季度,亏损也将近 3 000 万元。面对股东代表的连续发问,三泰控股在压力之下,有了新的规划。

它准备换一种逻辑将这个入口级的故事讲下去,三泰控股给速递易构建了一个社区服务系统。在这个系统里,速递易不再是一个收发柜,而是连接的中心。补建如此展望,以速递易 App 为平台,实现用户与社区生活服务的连接,在获取用户数据后,发力社区金融。雪球上聚集着不少股票高位被套的投资

者,对于速递易新一轮的故事,有人颇为悲愤地写道:“速递易在那上面玩社区金融?按数字都 XX 反应那么慢,骗谁呢?”

撬不动的千亿级市场

自第一台快递柜落地开始,市场对速递易盈利模式、行业壁垒、核心优势的质疑声就没有断过。补建对于这类声音,一直抱着“受得了多大的诋毁,就经得住多少赞美”的心态。因为他认为,所谓的盈利模式不清晰,是因为自己处于别人“看不懂”的阶段。

有了这样的自信,加上一路领先的市场规模和资本追捧,补建开始产生了自己可以和行业巨头掰手腕的想法。2015 年,顺丰、阿里巴巴先后找到速递易,表达了入股共同建设的意愿,但速递易与两大巨头的商谈先后谈崩。“整体估值谈不拢,30%-40%的股权比例是无法接受的”,速递易拒绝了巨头们的强势加入。

2015 年 6 月,顺丰联合申通、中通等公司投资 5 亿元创建了深圳市丰巢科技公司,并在速递易举步维艰的 2017 年,拿到了 25 亿元 A 轮融资。菜鸟、京东、中国邮政等巨头也不甘人后,纷纷建立自家的全国自提点。除了这些传统豪强的布局外,还有创赢联盟(云柜+富友+中集)、1 号柜、递易等第三方公司的加入,快递柜已经成为新的红海江湖。

速递易一个人在市场唱独角戏的日子,早已一去不复返。这给速递易未来的发展也带来了更多变数,没有基础包裹流量的速递易将受到各方掣肘。以丰巢为例,试想这几家的包裹会让快递员送入速递易的柜子吗?没人使用的速递易,其存在的必要又当如何呢?

3 年前,在成都郾湾大酒店 6 楼博鹭餐厅的股东大会上,被媒体、投资者重重包围的补建,豪言三泰控股要超过五粮液液 600 亿元市值。然而到今天,补建口中的五粮液市值已经超过 1700 亿元,而三泰控股的市值却不足百亿元。

企图以几十亿元的资本和一己之力,领跑一个千亿元级别的市场,速递易的悲情命运从一开始就已注定。

行业评论

推行快递绿色包装 刻不容缓

■ 王丽美

近日,由国家邮政局联合团中央共同发起的“绿色快递进高校”活动在全国六所高校同时启动。活动倡导:对非环保和有毒有害的快递包材说“不”,优先使用无毒无害、可降解、可循环的网购商品和快递包装;坚持理性消费,提倡减量生活,自觉选择适度包装,拒绝为过度包装买单。

电子商务的迅猛发展,在给人们的生活带来极大便利的同时,也带来了不容忽视的快递包装垃圾污染问题。数据显示,2015 年全国快递业所使用的胶带总长度为 169.85 亿米,可以绕赤道 425 圈。值得警惕的是,部分胶带主要材质仍是聚氯乙烯,需要经过近百年才能降解。数量巨大的快递包装废弃物不仅耗费大量原材料,而且造成环境污染。推行快递绿色包装,已经刻不容缓。

推行快递绿色包装是一个综合性的社会问题,而其中最重要的一个基础性工作,就是对快递绿色包装进行立法,制定出一个强制性的国家标准。放眼世界,德国、日本、英国等发达国家早已制定了相关法律法规。如德国在 1991 年、1997 年先后出台《包装废弃物管理办法》和《包装回收再生利用法》,对包装废弃物“绿色化”实行严格的法制监管。我国现有标准只是行业规范性标准,缺乏强制性,难以对各市场主体形成有效约束。在今年的全国两会上,就有不少人大代表和政协委员提出,“快递包装问题确实到了必须立法予以解决的时候了”,足见快递绿色包装立法的迫切性和重要性。

推行快递绿色包装,也需要建立一个畅通、高效的回收再生循环系统。包装废弃物回收利用率低,是目前推进绿色快递的一大难点。为此,亟须加快相关回收再生循环系统建设。比如,可由消费者负责将包装废弃物分类,然后由回收系统将分类完的包装废弃物定时回收,相关企业获政府批准后对其进行再利用、再制造处理。这样,通过各个环节的合作,就可以形成一个回收再生循环系统,既可以帮助企业降低成本,又能够防止环境污染,还可以让宝贵资源得到重复利用,实现社会效益、经济效益、生态效益的多赢。

深度报道

广通速递 3000 网点停摆,总部如此回应

■ 原牧

据第一物流网报道,近日,多位加盟商反映,他们与广通集团旗下的山东广通速递有限公司(以下简称广通速递)、山东广信峰通物流有限公司(广信快运)签约加盟合同,支付数万至数十万不等的加盟费和保证金后,一直无法正常运营。其间,他们多次要求退还加盟费和保证金,广通速递(广信快运)以各种理由推脱,这让他们蒙受了巨额经济损失。对此,记者展开了调查。

转行,却误入“歧途”

重庆酉阳县的陈先生,在当地经营一家宾馆多年。但是从 2015 年开始,宾馆的生意越来越不好做,这让陈先生萌生了转行的念头。2016 年 4 月份,陈先生通过网络搜索发现,广信快运正在招募加盟商。他从广信快运了解到,该公司隶属于广通集团,既做快运又做快递,已经在全国范围内发展了数百家加盟商。

记者在广信快运官网上“公司简介”看到,广信快运专注于广通集团快递业务的运营。最让陈先生动心的是,广信快运称,其与国内多家大型网络购物平台对接,业务规模庞大,发展前景广阔。

2016 年 6 月,陈先生参加了广信快运在广州白云区维也酒店举办的招商加盟大会,并在现场签署了 3 年的加盟合同;缴纳 5 万元网络使用费和 1 万元的保证金,成为广信快运在重庆酉阳县的物流县代理商。陈先生一再强调,虽然他加盟的是“物流网络”,但是招商会上,广信快运称可以经营快递和快运业务。

重庆渝北区加盟商李先生有类似的经历。“我原来是做金融的,一直十分关注宏观经济,了解到物流市场前景不错,市场潜力较大,所以在 2016 年 3 月 5 日加盟广信快运”,李先生告诉记者,他代理的是重庆渝北区,网络使用费(加盟费)和保证金总计 6 万元。

然而,陈先生和李先生加盟广信快运至今,一直无法正常运营。

懊恼,二十万打了水漂

合同签订后,李先生按照合同要求,马上筹备开业事宜,准备大干一场。李先生告诉记



者,当时对公司的未来充满信心,后续又投入了 12 万余元;营业场所租金一年 3.3 万元,押金 0.9 万元;运输车辆 4.2 万元;5 台电脑 1.87 万元,再加上门店装修以及印发广告单等费用。李先生在办理快运和快递许可证时却出现了问题。

“由于广信快运的道路运输证不能授权给重庆地区的企业使用,广信又没有快递经营许可证,所以我注册的公司一直没有快运和快递业务的经营资格,公司的主营业务是物流运输和仓储”,李先生无奈地表示。

他就此问题向广信快运反映,“广信快运方面说,快递业务经营许可证正在办理之中”。

公司开业之后,李先生又遇到新的麻烦——虽然安装了运营系统,但是由于广信快运没有自己的干线班车,且全国网络没有开通,公司根本无法正常运营。广信快运与一家大型物流企业合作一段时间,暂时解决了干线运输的问题。但是由于全国的运营网络没有开通,即使货物寄出去,目的地也没有人接收。加之,广信快运的件要走第三方物流公司的网络,所以货物送达时间特别长,经常被客户投诉,罚款在所难免。

在国家邮政局官网上,记者的确没有查询到广信快运的快递业务经营许可证的相关信息。加盟商出示的一份材料,再次证明了这

一点。一位加盟商曾给国家邮政局写信反映,广通集团法人某某,以“广通速递”“广信快运”为名招商诈骗的问题。在李先生提供的国家邮政局在回复中明确提到,(山东)广通速递和广信快运均未获得全国快递业务经营许可。

面对广信快运的食言,加盟商们终于决定“登门拜访”并要求退款。

退款需走流程。值得注意的是,广信方面曾表示,加盟商交的钱是网络使用费和保证金,不是加盟费。加盟商要求退还加盟费和退网,可以走司法程序。陈先生不认同这种说法,“那广信(快运)的网络在哪里?又有多少地方的加盟商使用到了广信(物流)的网络?”

记者在国家邮政局官网了解到,山东广通速递有限公司的快递经营范围是济南、郑州和上海三市;广通速递有限公司在武汉、石家庄、哈尔滨、南京、杭州、南昌、潍坊这 7 个城市可以经营快递业务。广通集团副总裁牟晓峰告诉记者,广通速递有限公司的法人曾是山东广通速递的湖北襄阳的市级代理。他联合多省的负责人,注册了这家公司。广通速递与山东广通速递是两家没有任何的公司。

无奈,打赢官司要不回钱

从广信快运得不到满意结果,张先生等

加盟商向警方报案。“出乎我们意料,警方未予立案。警方给出的解释是,由于该案件涉及人员众多,时间跨度较长,主要地域涉及四个省市,工作量较大,暂时无法立案。”万般无奈之下,加盟商将一纸诉状将广信快运告上法院。

陈先生告诉记者,2017 年 2 月 23 日,济南市中级人民法院,就其与广信快运特许经营合同纠纷做出判决:

- 1.解除陈先生与广信快运的代理合同;
- 2.广信快运返还陈先生网络使用费和保证金 5.9 万元。

“我去广州参加招商会时,广信快运给我报销了 1000 元的差旅费,所以法院要求广信快运退我 5.9 万元”。

虽然赢了官司,但是广信快运却未执行。张先生告诉记者,与陈先生一样,“全国各地有 100 多位广信快运和广通速递的加盟商起诉广信快运(广通速递)后,遭遇执行难。申请强制执行和财产保全,却发现两家公司的账户上只有几百元钱了。”对此,李先生非常不解,“我们几乎看到广信快运在网络建设方面的投入,那么多加盟费和保证金,广信快运都花到哪儿去了?”

广通集团如是回应

就加盟商反映的问题,2017 年 5 月 16 日上午,记者采访到广通集团副总裁牟晓峰。

1.关于开网运营

牟晓峰表示,广通速递 2013 年 5 月取得全国快递经营许可证后,进行了半年多的招商加盟,并于 2014 年年初,投入了全网的运营。经过一年的运营,2014 年底 2015 年初,公司相继开通了京广线、京九线,经济发达以及进出港件比较多的一些地区,像广东、江浙沪、北京等的干线班车一直都在运营。而在边远地区,如西南和东北三省,干线运输是借助三方物流来运营。

由于广通集团总部的决策和方针失误,造成 2014 年至 2015 年底,集团的大范围亏损;2015 年至 2016 年底,公司进行调整,全国干线停运,改成与三方物流合作。部分加盟商可能觉得,公司经营出现问题。

“从 2017 年开年以来,(干线)停了差不多半年的时间。虽说网络停止运行了,但是公司正在寻找合作伙伴和资源,已经定于 5 月 28 日开全国的省代会,重新启网。”

2.关于合同运营

针对广通速递和广信快运合同运营的问题,牟晓峰解释说,集团董事会决定于 2016 年 9 月,把广通速递和广信快运的网络合并运营。像河北、陕西、山东的广通速递和广信快运进行并网运营,但是由于合作效果不理想,大约是 2016 年 11 月份,并网运行工作就停止了。

3.关于加盟商数量

按照张先生的说法,广通速递和广信快运共发展了约 3000 家加盟商。而牟晓峰表示,截至 2016 年 5 月,广通速递和广信快运的加盟商数量近 2000 家,这其中还包括部分解除加盟合同的加盟商。

4.关于收到费用的金额

而让张先生不解的是,广通速递和广信快运收取的网络建设费和保证金数额巨大,钱都花在哪儿了?

牟晓峰称,两家公司收取加盟费和保证金的数额,他不知情。不过,他表示,公司收取的加盟费用,至少有三个方面的支出:一是招商公司佣金,省公司和总部员工的招商提成;二是总部支付员工的工资,三是正常运营的开销。

事件的进展如何,记者也将密切关注。