

A 转让难 品牌价值缩水

经过多年的发展,快递加盟商构成了快递业“黄金时代”的底层架构。但今年以来,快递网点整体并购、转让、关停的情况比比皆是。

记者在闲鱼等平台看到,当下出现了不少韵达一级网点转让的情况,转让金额从几十万元到数百万元不等。此外,也有中通、极兔、申通等一级网点在转让。其中一家中通一级网点告诉记者,该网点的转让费550万元,且不可分期,日均派件和发件量均可达到2.2万件以上。

在国内,为了方便管理,快递加盟制度衍生变出一级网点、二级网点以及承包区等不同的经营权限,根据级别不同,加盟费也不相同。

一级网点是投资力度最大的,所在区域也更具优势,在政策优惠、总部沟通等方面更有话语权。而二级网点则属于一级网点的分支,与一级网点签订合同,并向一级网点交件、取件。

承包区的概念更为简单。这种小范围的承包可以只局限于某几个小区,网点老板为了简化管理,直接把招聘快递员模式改为承包制。不过,这类加盟商几乎没有什么话语权。一位快递承包者称,之前就因为网点拖欠工资,同时又没有与网点签署正规协议,最终无法要回应付款项,只能退出承包,并自掏腰包给快递员发工资。

对于快递网点转让的情况,快递行业专家龚福照在接受采访时说:“一些经营得还不错的网点,通常转让价格很高,即便有人愿意接收也很难拿出这么多钱。还有一些网点经营状态不好,总部品牌不佳,这些网点即便低价出手也卖不出去。一些网点负责人听到可能被并购或市场波动传闻,甚至会考虑以零转让费的方式把网点处理掉。”

除了主动转让外,还有网点因为行业并购而舍弃原本的业务。5月中旬,顺丰宣布将把旗下子公司丰网出售给极兔,一些加盟商也面临被整合。

河北邯郸的秦女士经营着一家丰网,在赔偿尚未落地之前,秦女士也考虑过加入丰网的买家——极兔。但据她了解,极兔在当地的网点布局已经非常充分,可拓展的空余市场有限。最终,秦女士选择接受补偿,并转而经营起另一品牌的快递网点。

2021年秋,极兔还收购了百世的国内快递业务。在这两起并购案下,快递网点之间的整合加速。据媒体报道,有加盟商透露称,30%的丰网一级加盟商此前是百世快递网点加盟商,已经经历了一轮整合,如果此次丰网再被整合,这些加盟商所经营的丰网、极兔两家快递品牌将变为一家,资产会因此缩水,品牌价值也会减半。

B 投资大 盈利困局难破

过去几年,快递行业加速自动化布局以提高产能,除了完成快递公司总部的KPI考核,做得不错的快递网点亦借此扩大规模。但网点投资不是个小数目,动辄数百万元甚至更高。为此,一些快递网点甚至要靠贷款维持运转。

一位加盟商表示,自己曾经只是一位快递员,后来有机会承包了深圳的一个片区,仅交了2万元押金就开始运作。随着淘宝的爆火,其业务越做越大。2011年斥资50多万元搬迁至新场地,2012年升级成为圆通的一级加盟商,之后继续扩建场地、投资设备等。

但好景不长,2014年市场单价持续下降,盈利空间被压缩。2016年,该加盟商已经赚不到钱,只能靠贷款维持运作。2021年该加盟商最终以115万元的价格出售了投入高达上千万元的快递网点固定资产,包括全自动化的集包工厂以及圆通的经营权等。

在高额成本投入下,盈利下滑甚至入不敷出,也激化了一些快递网点与快递公司总部的矛盾。

2021年,程晓(化名)一纸诉状将圆通告上法庭,要求其返还诸多不合理扣款。程晓在起诉状中写道,他所经营的公司是圆通《特许经营合同》的签约商户,但2018年10月双方签约后,圆通一方单方面增加或变更递件入港派送费、差额派送费、旺季加收单价,致使其经营成本成倍增加,经济损失高达近1300万元。不过,2022年底,程晓败诉。

与总部打官司的加盟商不止程晓一个。但据程晓了解,绝大部分的加盟商都败诉了,其原因与二者之间的协议不完善直接相关。据记者多方了解,在加盟商与总部签订的经营权协议中,派费、出港费、罚款等各项费用均未明确,并标注会根据情况调整。

快递业增长乏力的情况还在持续。过去几年,快递公司和网点在自动化分拣设备、转运中心、干线运输等多个领域增加产能,这种布局通常具有前瞻性,即考虑未来四五年的市场需求。同时也容易形成阶段性过剩,快递行业的竞争也将进一步白热化,价格战依旧难以退出快递行业的舞台。受此影响,快递加盟商们很难突破盈利困局。



快递网点的运营成本在近年来逐渐增加

投资香饽饽突变 烫手山芋

快递网点加盟怎么了?

前几年,曾经吸引诸多投资的快递网点加盟,如今却成了“烫手山芋”。近日,记者在闲鱼等二手平台上发现,大量一级快递网点在转让,转让金额从几十万元到数百万元不等。据业内人士透露,快递网点转让虽多,有价无市的情况却很常见。

这一现象反映出,快递网点投资行情变了。原本“随便一做”就有市场的快递业务,如今已然陷入增长放缓阶段,利润空间也难拓展。



C 问题多 经营思路保守

快递加盟制让全国范围内的快递网络迅速搭建。根据国家邮政局公布的数据,2022年快递服务营业网点23.1万处,但在2007年,快递营业网点仅4.7万处。

网点数量的迅速增加也吸引了大量人员,不仅是快递员,甚至有不少一线快递员逐渐成长为快递网点的老板。不过随着市场变化,行业波动愈发明显,网点过于密集、罚款加码带来的问题愈发突出。

快递物流专家赵小敏表示,过去这些年,为了最大程度上利用网点加盟解决总部资金流量的问题,快递公司总部把网点经营区域拆分得很散,导致快递网点数量严重过多。

“未来三年,快递网点会出现强势波动的局面,倒闭的概率很大,这种现象不只存在于某一家快递公司,而是所有的加盟制品牌都有可能出现这种情况。”赵小敏说。

龚福照则分析称,一方面是因为价格竞争很激烈,另一方面则是派费不断被压缩,总部考核越来越严格,投资回报不像原来那么高,但风险却在上涨,因此快递网点稍有不慎就不挣钱。

整体而言,现在快递网点的投资门槛越来越高。“懂行的能做这个事情,新手接单的话很可能就会亏钱。”龚福照认为,这些快递网点需要不断学习并提升自己的管理能力。

赵小敏也表示,诸多加盟商还在用以前的思路运营网点,这在一定程度上会让行业必然进入大波动的阶段。他进一步表示,快递网点如何投资要看清当地的政策、年龄结构、产业发展等各种因素,最后才能做出是否投资的决定。

现实也确实如此。随着市场整体上不及预期增长,快递公司常常会通过降低派费被价格战留足空间,但这也给快递网点管理带来压力。一位快递网点的负责人称,虽然快递公司降了派费,但快递网点并不敢因此下调派费,否则容易出现员工不稳定的情况。“快递网点需要有抗风险的能力。”该负责人说。

此外,还有快递网点负责人告诉记者,快递公司的考核不太合理。“整体上我们公司还不错,但是最近也经常搞一些小动作,比如5月底的时候,突然提高了当月业务量考核。”该负责人说,本来5月份的业务量考核已经完成,但总部调高业务量之后,考核就通不过,按照相关规定,网点就会面临罚款。

上述多种情况的发生,让加盟商与快递公司总部的关系变得紧张。从去年至今,有地方陆续有网点停运、不满总部以罚代管的情况出现。

为了缓解矛盾,韵达、申通、圆通等快递公司总部都在采取措施,试图拉近与加盟商之间的关系。

6月10日,韵达在浙江义乌召集200多个快递网点开会。韵达方面表示,要继续推进网络质效提升工作、提升网络能力和服务水平、通过数字化建设提升韵达全网、全链路服务体验。

圆通方面则自2022年起,将“分公司数字化标准化”定位为“一号工程”,数字化赋能从总部正式下沉到分公司,为加盟分公司解决经营问题。比如在财务、人资、客服等方面,圆通自主研发了数字化系统“网点管家”,帮助分公司更科学清晰地掌握自身经营情况,全面提高管理能力及服务质量。截至目前,圆通全网在使用“财务系统”的分公司已达85%以上。

有加盟商也确实从中获得经验。公开资料显示,浙江一家加盟公司成立十余年来长期处于亏损,在使用财务系统三个月后,各项指标排名从倒数攀升到全省前列。

不过,快递公司的改变能否真正解决行业问题,仍有待检验。

据界面新闻