对于他认准的事情,

有股说一不二的强

硬。2002年,顺丰总

部成立。到了 2008

年, 顺丰终于理顺了

跟加盟商的关系,实

"诸侯割据"之势,桐

庐帮也不是没有想过

将权力上收。但最终

力。扩张需要资金、但

自营的话需要的自有

资金量很大。其次,如

务,提高客户的满意度。

还是没能实现转型。

面对加盟商的

首先是资金压

果改为直营,扩张比较慢,会丢掉市

场份额。所以'三通一达'和顺丰不

同的选择,来自它们的着眼点不同。

三通一达'希望有更多的市场份

额,而顺丰希望对客户有很好的服

显而易见。暴力拆件、信息泄露等问

年1月主要快递企业有效申诉(确

定企业责任的)率表》,申诵快递的

有效投诉率是 30.57%, 相比 2016

年1月上升了15%。其中,延误占

到 9.12%, 丢失损毁占到 11.28%,

投递服务占到10.32%。圆通快递的

有效投诉率是13.01%,中通快递是

6.94%, 韵达是 6.04%, 这几家都是

今年春节后,快递员纷纷转行

加盟模式。而顺丰只有 2.43%。

加盟模式带来的速度和弊端都

根据国家邮政局公布的《2017

现了完全自营。

成也加盟,败也加盟

早年由通和顺主能够快速幅 起,都受益于"加盟模式"

聂腾飞意外去世后,接手申通 的陈德军,开创了一种网点承包制 度。快递员向总部缴纳一定的保证 金之后,就可以承包一个网点,这个 区域里面的所有业务和盈亏都归他 自己负责。除了上缴给总部的中转 费、面单费(面单即快递单),剩下的 收益都是自己的。在自成一个小王 国、自己做老板的诱惑下,桐庐的乡 亲们纷纷呼亲唤友, 跟着申诵推向 全国。徐勇把这种模式称之为农村 出身的老板对"农村土地承包责任 制"的模仿。这既能迅速扩张,又能 减少资金压力、分散风险。

无独有偶。王卫以顺德为起点 将触角向外延伸之时, 也采用了类 似的合作代理方式。哪里有市场,他 就把网络延伸到哪里。每建一个点, 就注册一个新公司, 分公司归当地 加盟商所有。一直到 2002 年,顺丰 在全国已经拥有了180多个网点, 但却没有总部,只有一大批广州顺 丰、中山顺丰这样的地方公司。

那个时候快递业务需求旺盛 市场推广非常好做,配合简单承包 的方式,顺丰开始在全国高速扩张。 到了90年代末,国内的快递业务在 顺丰总体收入中的比例已经增加到 了近 40%。

但加盟的问题,也很快显露出 来。加盟商们各自为政,甚至在货运 中夹带私货,私自延揽业务

2000年以后,王卫开始了一场 "重新定义顺丰"的运动。他决定转 型直营,废除加盟模式。

这是一种砸加盟商饭碗的事, 不配合还是小事, 向王卫施加某种 武力威胁,也不会让人意外,所以那 个时候会传出王卫被香港黑社会追 杀的消息。

快递王国的危与机(申)

阅读/连载



■ 2016年10月27日.美国纽约证券交易所,中通快递(ZTO) 创始人、董事长兼首席执行官赖梅松(右二)在一众公司高管的 陪同下现身敲钟 庆祝中诵快递在美上市

量积压,引发了全社会的关注。

做加法,还是做减法?

除了加盟模式,桐庐帮和顺丰 最初在快递业务的定位上也是相 同,都做的是商务快递。但后面它们 面对电商的诱惑,各自做出了不同 的冼择。"顺丰重点发展商务市场, 三通一达'则是电商市场为主。"徐 勇表示。

熟悉电商行业的人都知道,淘 宝早年能崛起, 离不开桐庐帮打通 的"最后一公里"

此前快递企业以商务件为主, 快递员只跑写字楼。与电商的合作 给"三通一达"带来了巨大的业务 量,网购件逐渐成为"三通一达"的 主营业务,快递员的身影开始频繁 地出现在小区里。如今来自淘宝的 业务在这四家公司能占到 60%-

桐庐帮对电商是 爱恨交加.

桐店之所以能够 占据快递行业的半壁 江山,很重要的,是抓 住了电商给它们带来 的机遇。"淘宝兴起 后,桐庐帮把价格降 低, 主动讲入淘宝市 场。因为当时的网购 市场,对快递价格是 接受不了的,那时是 三十元左右一个件 (最早快递价格是-个件五六十元, 甚至 100 多元),后来降到 10元。"徐勇回忆说。

但电商挟量以令桐庐,逼迫它 们不断竞相降价,却导致"三通一 达"深陷价格战的泥淖。为了抢量, 不降价是等死,降价是找死。

而顺丰面对各种商机的诱惑 选择了做减法。

五六元的同城低端不做,与四 大国际快递(UPS、TNT、FedEx、 DHL)重叠的高端不做,只深耕剩下 的中端客户。只做快递,只做小件, 不做重货。

顺丰的特立独行, 也跟王卫做 件事情就要把它做诱的风格直接 相关。他认为"很多事情不是我们想 象的那么简单。可以说,即使是快说 我们都未必做到了百分百的深入程 度,何况其他"。他是以宁可牺牲开 拓市场的速度, 也要把精力花在维 护和提升服务上。

为了保持增长速度, 跟行业普 遍降价相比,王卫他反其道而行之, 采用了提价的方式。2003年之后, 顺丰把年增长幅度压在50%以下, 但同期顺丰500克次日达的价格从 15 元提高到了 20 元。

在很多人看来,提价是一种大 冒险、自杀行为。2015年,圆诵收入 121 亿,发送了 30.3 亿件快递,平均 一件不到4元。而顺丰的平均单价 超过 28 元。

但事实证明,中国已经发展到 了为了优质服务,可以承受更高价 格的阶段。如今对于选择顺丰的人 而言,其统一的制服、人工服务台、 规范统一的报价、人手一个终端扫 码设备等等,都意味着省心二字。

王卫的另一个大冒险, 是买飞 机。从商业逻辑看,这又是一个提高 核心竞争力、拉大行业差距的经典

早在2003年,顺丰便在航空运 价大跌之际, 凭借包机和租赁客机 腹舱资源的"轻资产"运营方式,在 业内树立起"快"的品牌优势。2009 年,顺丰成立航空公司,购买了两架 货机,成为第一家拥有自己飞机的 民营快递企业, 让异地次日到达成 为现实。截至2015年底,顺丰旗下 已经拥有全货机 45 架,其中自有货 运飞机 30 架。不仅买飞机,顺丰还 自建机场。2016年4月6日,民航 局正式同意将湖北鄂州燕矶作为顺 丰机场的推荐场址

圆通快递的创始人喻渭蛟曾经 说过:"没有自己的货机,谈不上真 正的快递。"而他第一次购买飞机, 已经是在顺丰的六年之后。正是航 空运输,加上直营模式、高端定位, 成为顺丰高品质服务的三大保证, 让顺丰从此进入了快速发展期。 2010年,顺丰的销售额已经达到 130 亿人民币,仅次于 EMS,占全国 约20%的市场份额,远超"四通-达"。它拥有8万名员工,年平均增 长率 50%, 利润率 30%。

玄机无界 🤝



6.历史传奇

老人一见到钟波达便暂停了脚步, 抬手 指了指他对身旁的空军大校说:"瞧,这就是 我的女婿!"他的话音中带着浓重的湖北口 音。"他原来也是个当兵的,是海航二师的。

"噢,那可是支英雄部队。"空军大校接口 道,望着钟波达笑着点点头,算作打招呼。钟 波达觉得他长得挺英俊帅气。

钟波达拉着尤子奇迎上前去。"可惜本人 算不上英雄,没驾机上过天。""哎,话可不能 这么说,你们记者了不得啊!有句话不是形容 你们,叫没帽子的什么……"大校接过话来: "叫无冕之王!""对对,威力大得很咧!"老爷 子下了楼来,没等尤子奇反应过来,已把手伸 到了他的面前,"欢迎你啊,我们的又一位战 地记者!

陈老将军带着众人来到客厅对面的开放 式小餐厅, 这时一阵洒香飘来, 原来陈苏红拿 着瓶开启的茅台洒给各位倒洒。陈老将军招 呼大家: "酒菜都是用我的离休金买的!

大家纷纷举杯:"来,我们给老将军祝""再向百岁挺进!""谢了谢了,我只想过 好每一天。"老将军站起来,举杯在手,"谢谢 你们惦记着我的生日,可你们还记得另外两 个重要生日吗?"一时间没人能答得上来,那 位空军大校脱口说道:"您老说的是不是人民 空军的生日? 那是 1949 年 11 月 1 日!

老将军会心地笑了:"好,你说对了一个 没有它,就没有我们新中国的今天!来,我们 先干了这一杯! 祝我们人民空军越飞越强!

·阵碰杯的叮当声有如金玲响起。陈老 将军又侧转身子:"杨锋啊,你可是空军总部 来的,又是飞行师长出身,答出第一个问题不 算什么,得继续说出第二个答案啊!

这时,坐在老将军右首的尤子奇把目光 投向了那些照片。陈老将军到底当过飞行员, 眼神还是像鹰隼一样敏锐,含笑问道:"尤记 者,你发现了什么?"尤子奇试探地答道:"有 一句中国老话说:远在天边近在眼前。我想答 案就在其中吧!"

外卖平台, 以圆通为代表的快递大

"好!"陈老轻拍桌沿,"说的没错,那其中 张就是我军的第一架军机,美国的柯赛式飞 机,原来是国民党空军的。

在茅台酒的沁人芳香中,一段岁月酿制的 历史传奇徐徐展开:

1930年红军在鄂豫皖边区缴获了它。那 国民党飞行员龙文光在徐向前总指挥的鼓励 下参加了红军。对于警惕性很高的小赤卫队 员陈锤来说,这事着实令他不放心,白心萝卜 怎么能变成红心呢? 于是他常常明里暗里跟 在他旁边,在他擦飞机时帮着端水,还老是询 问这架飞机的里里外外。而龙文光看他长得 虎头虎脑又特爱飞机也挺喜欢他,这样他们 就越谈越多。在这过程中小陈锤慢慢把心头 疙瘩解开了,原来在前几年国共合作的大革 命期间, 龙飞行员曾经参加过广州国民政府 的航空学校,还到苏联学习过。

就这样两颗心渐渐地靠在了-起在机翼下方各绘了一颗红五角星,这架飞 机很快被边区苏维埃政府命名为"列宁号", 光荣地成了我军的第一架战机……

'叮咚——"突然响起的门铃声打断了老 将军的讲述,把大家从70年前的烽火岁月中 拉了回来。快步进来一位戴方框玳瑁眼镜,着 浅棕色西装的四十多岁男子,这人气质潇洒, 对大家点头致意后,向陈老将军欠了欠身, "学生给老寿星陈将军祝寿,祝您康健如意 福如……""兔了兔了,快坐下吧。"老将军亲

林之风把一个超规格大的蛋糕递给了将 军夫人,"这是我特地让梦韵去凯司令定做 的。"说着,他感到了提到"梦韵"有些不适, 瞥了一眼钟波达,果然,钟波达也正看着他。 他随后在尤子奇旁的空座位上坐了下来。

一杯红酒已由陈苏红放在了他的手边。 "林总啊,你今天怎么比去年来得还晚啊?

"哎哟,今天上海航天系统有个学术年 会,还办了个博士沙龙。

'你现在不是当了房地产公司的老总了 怎么航天方面还要把你请去啊?"陈老将军发 问。"嗨,他们不是看中我是国防科大毕业的 吗? 又是空气动力学硕士!"他抿了口酒。 "哎,我来晚了打扰啊,你们刚才在聊什么?继

20. 拎杠铃练身体

个难忘的深夜,忽然接到了派出所的 电话:外婆去世了! 外婆长年居住在曹杨新村 的舅舅家,从小到大,一直到我参加工作以后, 每年春节的常规节目便是由父母带着我们去 枣阳路兰溪路的曹杨四村给外婆舅舅舅妈拜 年,同时和表兄表妹欢聚一堂。母亲姓董,她的 这位三哥比她大了好多岁,还是大清王朝科举

制度的热烈拥护加痴迷者, 直到光绪 废除科举了还在朝思暮想考取秀才讲 士。据说,他也确曾参与了科考,至于 考试的名次成绩则不甚清楚, 唯有留 待以后考证罢。大江东去,秀才梦终究 碎了,建国后他进了国棉二厂当上了 工人。不过,当初父亲将他介绍进厂时 仅为临时工,但他干活很卖力,被军代 表看到了,大为赞赏,一声令下,立即 转正成为正式职工。

外婆的去世令我很伤心。小时候 她时常来我家小住,离去时不免要瞒 着我,因为我老是不愿放她走。总记 得,在午后,一觉醒来时,方才发觉外 婆的悄然离去,每每以号啕大哭为悠 长的离别曲。这一回,外婆真的走了,

永远不再回来了! 虽然高寿八十又七,依旧 难以抑制悲痛。 那时候的工人新村,每到傍晚或晚上 常见三五成群的人在空地上聚集一圈,拎杠

铃玩石锁练身体便成为了一道独特的风景。 经常有几个牛皮哄哄的邻居爷叔指着 我像搓衣板的上身说笑话,你这种身体是单 料头,风一刮就要倒下去! 你看看人家,三角

笑话重复说多了就不再是笑话,而成了 把嘲讽的锥子, 无时无刻不在刺疼你的 心。于是,在一个八月炎夏的下午,终于痛下 了决心的我,约了两个小伙伴,徒步跋涉去 到了五角场后面的荒野,在一丘丘小山一股 的废铜烂铁堆里,好不容易找到了两个状似 杠铃片的圆形空心铁块,用事先带去的粗草 绳穿洞而过牢牢捆绑,而后顶着烈日一路将 铁块拖回了家——铁块很重,既拎不动也提 不动,只能是"拖"——像老牛拖破车一样拖 - 段路歇上一阵喘上一口气。 到家时的狼狈 样儿至今难忘:满头满脸都是尘土铁锈,连

衣服带裤子都在往下滴汗,手臂和背脊被大 太阳加绳索勒烤得火辣辣地痛。

当夜, 便土法上马制成了一副杠铃,和 小伙伴们开始了正儿八经的练三角体形。从 那以后,什么大汗淋漓,大汗珠子摔地八瓣, 每一根汗毛挑一颗汗珠等等比喻竟成了家 常便饭, 因为不论练推举挺举还是练卧推, -样的吃力一样的让你大汗直流。

> 常剥尽了衣衫,仅穿一条裤衩坐在 火辣辣的大太阳底下, 在一方方凳 上走象棋下军棋。从日上三竿晒到 日落西山,一天下来,保证晒得你头 发冒汗浑身冒油, 白条条的皮肤从 变红到变黑直至脱皮! 而彼时我们 根本不懂科学, 树立的流行理念则 是:晒得越黑越健康!这也许就是我 那原本一身"浪里白条"的白皙皮肤 如同秋季换装似地离我而去, 不复 回来的原由吧? 我们那些工人子弟 的小伙伴人人享受到了同等待遇, 而且乐此不疲。不过,有一个绰号叫 大头"的邻居,却有一身永远晒不

更厉害的是什么呢? 我们还常

黑的好皮肤,甚至连一点点泛红都 挨不上边,想想真是不可思议。奇也怪哉!

如此这般练了一两年杆铃,后来磨着父 亲又去到平凉路上的杨浦百货公司花了几块 钱人民币购买了四根弹簧的扩胸器,结果,雄 健的一介武夫三角体形偏偏在我的身上见效 甚微无法显现,根本修练不成,虽然也算是有 了几块不起眼的肌肉,摸上去像煞有介事,实 骨铁硬,但偏偏失望得紧,三角不起来。久而 久之,终于明白,或许,命中注定终究不是此 -道上人。后来,一个一百八十度大转弯,反 倒文绉绉地去学起了写诗作文。

说来凑巧,一位中学的李同学因兴趣相 投,时有走动。某日,巧遇其兄长归来,他一 听弟弟介绍说我爱看书爱写作文,便向我大 谈特谈诗坛之流派。一会贺敬之、郭小川、艾 青、臧克家、徐志摩,一会郭沫若、田间、萧 三、袁水拍,再后来居然忘我地朗诵起他们 的成名作,让我猜一猜这是谁的作品那是谁 的作者。可怜我一个连文学创作之门在哪儿 都云里雾里一团糟的小屁孩,又怎么弄得清 楚诗坛的 ABC 呢?

