

快递业洗牌:加盟变直营

本报记者 李志豹/文

万家民营快递企业,或将付出转型代价,抛弃加盟制而采取直营制。巨大的资金压力和营销网点争夺,将酿成快递业的一次大洗牌。

5月24日的国家邮政局局长办公会上,《关于快递企业兼并重组的指导意见》(以下简称“《意见》”)已获原则通过。历经20多年快速发展的快递业,终于等来了促进行业兼并重组的首个国家级文件。

“近几年一直有整合的声音,但是从国家层面来提还是头一次。”中国交通运输协会快运分会副秘书长张签名在接受本报记者采访时说。

记者了解到,《意见》提出以“市场化”、“产业化”、“现代化”为方向,鼓励指导快递企业通过兼并重组建立健全现代企业制度,加快转型升级,进一步做强做大。

“此次兼并重组主要是针对占据绝大多数的加盟制民营企业。”据业内人士分析,“十二五”时期将是快递行业兼并重组与优胜劣汰的加速期。

政策破冰

作为广东省快递行业协会常务副会长,李清喜一直希望行业主管部门能出台相关文件去引导、扶持一批有实力的快递企业做大做强。

如今,包括李清喜在内的诸多业内人士很快就会见到期盼已久的关注快递企业兼并重组的政策了。

“经过修改后,相关部门会予以公布。”当记者问到《意见》何时能公开时,国家邮政局新闻中心有关人士这样告诉本报记者。

其实,2009年国务院下发的《物流业调整和振兴规划的通知》对快递企业的整合就有所涉及,只是没有单独提出来。该《通知》提出“加快企业兼并重组,培育一批服务水平高、国际竞争力强的大型现代物流企业”。而物流企业则包括快递企业在内。

“《意见》是在去年国务院发布的《关于促进企业兼并重组的意见》的背景下起草的。”上述国家邮政局人士向本报记者透露说。

国内快递企业多、规模小、整体实力弱,导致行业管理混乱,恶性竞争,造成资源的极大浪费。“在这样的一种情况下,行业迫切需要整合。”中投顾问高级研究员黎雪荣说。

事实上,“快递行业的混乱”由来已久。

上世纪八九十年代以来,快递行业缺乏监管,市场不规范,中小企业混战,恶性竞争一直存在。直到2008年实施的《快递服务》邮政行业标准以及2009年新《邮政法》的出台,快递企业才第一次有了明确的法律地位。之后,在《快递业务经营许可管理办法》等政策的约束下,快递行业秩序才得以逐步规范。

然而,快递行业“小、散、乱”的状况并没有发生实质变化。

资料显示,目前国内注册的快递企业共有一万余家,分散的民营快递则占了市场80%的份额。而在美国,三大快递公司已经占有市场95%的份额。

同时,行业的投诉量却不断反增。据国家邮政局统计数据显示,与去年同期相比,今年1月至4月涉及快递业务问题的申诉量均增长了200%以上,3月更是增长了315.4%。

国家邮政局局长马军胜在局长办公会上强调,推动快递企业兼并重组的最终目的是,优化产业结构,转变发展方式,提高发展质量,促进快递产业转型升级和跨越发展。

国家邮政局新闻中心并没有向记者透露《意见》的主要内容。随后,记者致电中国快递协会,也没有得到正面回应。

记者了解到,在《意见》的框架下,国家邮政局和各个省局之间的分工会得到进一步明确,政府部门、快递协会和快递企业落实意见的具体操作和举措也将有所细化。

“兼并重组既包括加盟模式的快递企业,也包括直营模式的快递企业,只是当前可供整合的直营快递企业很少,大部分是加盟性质的民营快递。”中投顾问高级研究员黎雪荣断言,今后横向的兼并重组将以兼并加盟模式的民营企业为主。

加盟模式首当其冲

“暴力分拣”、“爆仓”、“投诉居高不下”……这一切让加盟制快递经营模式的弊端一览无余。

加盟模式是我国快递行业发展的历史产物,其扩张成本低,同时也加剧了快递行业管理混乱及恶性竞争的局面。



“十二五”时期将是快递行业兼并重组与优胜劣汰的加速期 CFP 供图

“兼并重组既包括加盟模式的快递企业,也包括直营模式的快递企业,只是当前可供整合的直营快递企业很少,大部分是加盟性质的民营快递。”中投顾问高级研究员黎雪荣断言,今后横向的兼并重组将以兼并加盟模式的民营企业为主。

由于进入门槛低,上世纪90年代开始,民营快递大军不断涌现。

因为没有足够的资金以直营的形式进行网点铺设,而为了快速形成规模应对激烈的竞争,快递企业只有运用加盟的连锁经营模式以完成服务网点的急速扩张。

采取加盟模式,一批快递企业的规模迅速壮大。圆通、中通、申通等企业就是这样发展起来的。统计显示,通过加盟形式发展起来的民营快递企业已达90%以上。

据介绍,一般县一级的分支机构只需一万元以下的加盟费及三五千元的押金即可加盟,加上电脑和其他费用,一般两三万元即可“入行”。

也正是将分公司承包给加盟者,分公司再将站点承包给个体户的加盟模式给快递业带来了种种问题。

“此模式下每个加盟网点都是独立法人,总部对二级、三级加盟商的约束力并不强,由此引发了加盟制带来的种种问题与确定产品的产品定位后,1999年,掌门人王卫决定抛弃加盟制而采取直营制。

从消费者申诉率就能“窥一斑而见全豹”。国家邮政局历来公布的消费者申诉情况显示,位于投诉榜前列的以加盟民营快递企业居多。其中,中通、汇通、申通、韵达、圆通等典型的加盟制企业都是投诉榜单的常客。

记者了解到,国内直营模式的快递企业仅有EMS、顺丰速运等少数几家企业,而绝大多数的企业采取的是加盟模式。

有分析人士指出,加盟制快递企业容易出现各自为政,为短期利益而牺牲质量和品牌等弊端。对民营快递公司而言,加盟制往往成为快递业务网络化、一体化、信息化、集约化运作的障碍和瓶颈。

此外,加盟制民营快递企业还容易陷入产品单一、同质化竞争、大打价格战的恶性循环。

直营阻力

“加盟变直营”是快递行业健康可持续发展的大势所趋,这一点在业内已然形成诸多共识。但是,让90%以上的加盟制快递企业转型面临着诸多现实困境与阻力。

首先要面对的就是资金问题。“要把加盟店收编为直营店,全资收购或者股份制收购都需要庞大的资金。”中国快递咨询网首席顾问徐勇向本报记者坦言,而目前的民营快递企业显然还不具备这种实力。

与此同时,若要对加盟商进行股份制改造,如何评估资产也是一大难题。“股权怎么分割是问题的关键所在。”申通某省会城市网点负责人告诉本报记者。

“这远不是几家企业的事,而是整个行业面临的问题。”业内人士希望政府能在企业融资方面给予更多的支持。

熟知快递业现状的李清喜同样向本报记者表示,“不是企业不想直营,而是实力不够。”

正是基于此,“加盟制模式是快递业现有的客观事实。”李清喜认为,这也是企业自己的选择,“加盟变直营”在理论上说得通,但是操作上难度很大。

取得加盟商老板们的认同同样是一个棘手的问题。加盟模式下,虽然企业规模及管理的人数少,但是加盟个人却是小老板。徐勇对本报记者表示,“且不说他们能否成功实现向职业经理人的身份转变,从鸡头到凤尾这种身份与地位的变换就很难让他们接受。”

不愿具名的一家快递企业相关负责人告诉本报记者,“转型的阻力相当大,关键就在于总部与下面加盟商的利益博弈。”

另外,经营模式的转变还涉及到人才的引进、技术的更新以及标准化体系的建立健全。“这一套管理模式跟对加盟商的管理是完全不一样的。”徐勇说。

作为国内惟一一家转型成功的民营快递企业,顺丰在从加盟向直营的转变过程中就遇到了强大的阻力。

和所有民营快递公司一样,由于缺乏资金的支持,顺丰在创业之初也选择了加盟制。而在认识到加盟制带来的种种问题与确定产品的产品定位后,1999年,掌门人王卫决定抛弃加盟制而采取直营制。

随后的几年中,顺丰采取了激烈的方式进行收权——地方公司或者将股份卖给顺丰,或者选择离开。

据媒体报道称,在收权的过程中,顺丰遭遇了极大的阻力。最为直接的影响是,“王卫在任何地方出现,身边都有4—6个保镖”。

2002年,王卫收权成功,顺丰顺利从加盟制转为直营制,顺丰在深圳设立了自己的企业总部。

现在,顺丰已经成为经营规模、网点覆盖和市场份额仅次于中国邮政集团公司(EMS),在中国快递企业中排名第二、在中国民营快递企业中排名第一的快递公司。

“在经营模式的改变上,并不是

每家快递企业都有顺丰这样的魄力与能力,我们也不提倡行业内采取这种激进的做法。”有业内人士表示,可以先进行试点再视情况推广。

出路

据记者了解,不少快递企业有了转型的意愿,并且有部分企业已经开始尝试改变。

记者获悉,申通正在进行对北京、成都、武汉等7个一级城市加盟商的直营改革。

“快递行业发展到现在这个阶段,加盟已经成为行业持续发展的一个瓶颈。”对于申通下一步的发展计划,申通企划部工作人员并没有向本报记者透露太多,只是表示,变加盟为直营是有可行性的,但是也要根据企业实际情况以及发展战略来决定采取哪种经营模式。

对于改革的进展,申通内部保持了近乎一致的低调。记者致电申通北京、成都等公司,公司相关负责人以“涉及到总公司经营战略问题,不方便回答”为由拒绝了记者的采访。

然而,这一消息得到了申通山东济南公司网点负责人何培忠的印证。“总部先谈的是7个一级城市,还没找我们二线城市谈。”在何培忠看来,直营的改革不可能一下子全面铺开,而对于二线城市网点的收编则要先看试点的进展及效果如何。

“加盟模式的优点是资金占用少,可快速扩张网点,劣势是财务及经营管理都比较混乱。直营的好处是管理相对规范,劣势是成本相对较高,网点扩张速度较慢。”黎雪荣认为,两种经营模式各有利弊,需要扬长补短,根据市场发展状况,两者保持合理的比例,关键在于加强管理。

跟申通不同的是,虽然圆通还没有明确的转型计划,但是在对加盟商的管理及考核上有了更加严格的要求。

记者了解到,圆通5月初召开了服务质量分析会,会议要求,集团总部要加强全国网络快件的规范操作管理及监控,对服务质量达不到标准的分公司实施专项培训和教育,对服务质量严重不达标的分公司将严格执行“末位淘汰制”。

不急于做出转型的还有海航天快。记者获悉,今年海航天快将积极探索和健全标准化的加盟管理体制,立足把加盟模式做好、做强,充分放大加盟优势,同时积极探索“特许加盟”、直营+加盟、股份制合作等多元化的创新发展模式。

“加盟变直营的内部整合不能一刀切,要分层级分批地进行试点,循序渐进完成。”徐勇认为,5年时间内,加盟制快递企业应该完成单一加盟模式向“三三三制”模式的过渡。徐勇提出的“三三三制”模式即“1/3加盟商进行股份制改制,1/3加盟商保留,1/3加盟商改制为代理”。

在具体操作上,徐勇表示,加盟制快递企业应该通过并购和股份制的形式逐步将一级城市和转运中心“直营”,在二级城市保留“特许加盟模式”,将部分三级城市改为“代理模式”。

(上接第一版)

由于中国企业在美掀起一股IPO热潮,业界开始争论是否中国概念股在美国出现泡沫。业界忙于争论泡沫出现之时,另一个现象却频频出现,近期在美上市的企业,接连破发。

在5月初,共有五只中国企业股票在美上市,但其中四只破发,表现令人叹息。四家上市并破发的公司有三家是在TMT(科技、媒体和通讯)领域。

于5月4日登陆纽交所的人,上市首日股票高于发行价近40%开盘,首日收盘相比发行价仍维持了25%以上的涨幅。但好景不长,第二天便开始一路下跌,直至跌破发行价。网秦、世纪佳缘两只股票价格更是上市首日即遭遇破发,并持续下跌。5月12日IPO的正兴集团,上市首日平开低走,亦跌破发行价。

据统计,截至5月中旬,今年已在美上市的12家中国公司9家破发,占比达75%,股价平均下跌6.3%。

造假频现体现监管不力

众多中国企业赴美上市都带有很强的盲目性,而这类公司在美的股价基本上处于一种交易长期低迷、不活跃的状态。有些公司是因为本身存在问题,违反相关制度,达不到美国监管要求而被迫退市,另外一些则是因为在海外市场盈利率偏低,企业自主选择退市,回到香港或内地重新上市。

据统计,截至目前,在美国纳斯达克市场挂牌交易中有超过160家中国企业,其中一半的企业是为了规避监管而首先在美国场外市场OTCBB,交易商私下直接议价完成股票交易的市场收购上市空壳公司,然后再往纳斯达克或纽交所转板。

中国企业大多都会通过反向并购,即借壳上市的方式赴美上市融资,这比在国内要容易得多。曾有媒体报道,源源不断的中国企业赴美上市,促成了借壳上市专业的产业链,许多掮客都会瞄准二三线的企业主,劝其赴美上市。

往往,在这个过程中,一些并没有达到上市要求的公司,他们的财务报表会按照美国会计制度的要求,做得无比光鲜,以求融到更大笔资金。这个过程免不了造假的可能,这就为企业停牌退市埋下伏笔。

在中国概念股丑闻中,几乎所有事发企业都被发现其国内工商资料和纳税记录上的利税、资产、收入数据,与它们递交到SEC(美国证券交易委员会)的财报数据相差十倍、百倍,甚至无限倍。

在美上市企业之所以会有较大的问题,这跟监管机制有很大的关系,美国证券交易委员会很难跨大洋来到中国进行核查,而中国证监会对海外上市公司没有管辖权,这种监管空白区造成了海外上市公司一些造假问题。

近期,有消息称,中美两国监管部门将在数月内达成一份跨国监管协议,如果跨国监管机制形成的话,对中国大陆40余家会计师事务所而言,在他们参与的赴美上市公司审计业务中,存在多年的灰色地带或将消失。

近一年内,中国概念股在美国屡次发生明显的财务问题,这促使两国财政部和证监会开始商讨如何对上市公司审计业务的事务所监管。

自3月至今,19家中国概念股停盘,其中涉及大量知名会计师事务所的客户。业内对事务所审计公允性产生普遍担忧。

做空东南融通

与中国资本市场不同,做空机制一直存在于美国资本市场,它使得投资者在股票价格下跌时依然可能赚钱。往往就是因为做空的存在,一些中国企业在美的股票,很可能遭遇“猎杀”。

通常情况下,做空有两种方式:一是向第三方机构借一定数量的股票,按当前市场价格卖掉。当股价下跌之后,再以下跌之后的价格买回来,将股票还回去。卖与买中间的差价,支付证券公司所收费用之后就是投资所得利润。

另一种方式是买出售权,即某个日期之前按指定的价格卖出的权利。这比前者风险低,最大损失是该期权的价格。当股票被停牌时,做空者的收益是卖股票时的股价扣除至停牌时的借股费用。如果该股永不恢复交易,其股票价格相当于零,则做空方的收益率理论上为100%。

5月17日,东南融通遭遇停牌,这跟企业遭受做空待遇有很密切的关系。根据nasdagtrader.com每天公布的美股市场股票停牌公告显示,东南融通被临时停牌。目前根据该公告栏显示,停牌原因为有重大消息将公布。

东南融通被停牌事件的最初,要追溯到4月26日,一家名叫Citron的研究机构发表文章质疑东南融通涉嫌造假,称东南融通股利润率远高出竞争对手,高到令人难以置信。当日东南融通股价大跌12.92%,次日东南融通表示不对质疑作评论,其股价继续暴跌20.28%。

4月28日,东南融通召开电话会议回应Citron质疑并宣布将之前5000万美元的股票回购规模提高至1亿美元。随后,高盛高华、法国巴黎银行、德意志银行、加拿大蒙特利尔银行等也力挺东南融通。

5月4日,The Rosen Law Firm, P.A.事务所宣布对东南融通欺诈一事展开调查。5月9日,Citron再次发文称东南融通的人力资源管理与其Xiamen Longtop Human Resources(XLHRS)的关系提出质疑。

这次东南融通很快做出回应,发表回应文章驳斥了相关的指控并解释了其与XLHRS的关系和其他质疑。之后东南融通股价上涨7.87%,报收18.54美元;但这次股价依然低于被质疑前25美元上方的股价水平。

事件的最终结果是东南融通于5月17日停牌,成为被做空的一个经典案例。同时,也是为在海外漂泊的中国企业在上了一课。

回归国内

那些在海外市场不如意的企业,或者是惨遭停牌命运的企业,都会产生要回到国内资本市场的想法,而这种选择也是一种明智之举。

第一家从海外上市回归到A股上市的企业是南都电源。虽然该企业并不是从美股回归,但也属于海外上市企业的一员。2000年南都电源的主体公司在新加坡借壳上市,2005年退市,2010年初登陆A股创业板。

南都电源公司曾经这样表示:“在新加坡上市,本意是为了获得融资促进企业发展,结果市场不活跃,不能融资。相反,有什么事情都要公开,要召开股东大会,太麻烦了。我们就主动退市了。”

据悉,美国上市公司的维护费用比国内A股和H股都要高。这个费用主要分为合规费用和投资者关系费用。算下来,一家公司一年的支出在200万到300万美元之间,高额的维护费用也是股票长期惨淡经营的企业所无法承受的。

同时,回归国内股市也不是很容易的事情。重回国内股市,首先会面临国内A股市场还是香港H股的选择,这同样也是一个很复杂的问题。产品市场主要在国内的企业,回A股上市,比在H股有利于提高知名度。而一些规模非常大、未来想进行跨国并购的企业,则更适合H股上市。

对企业来说,A股和H股的一个较大差异是,回A股上市,企业必须拆掉海外结构,变为国内企业。而且,还有漫长的等证监会审核的日子。H股的吸引力在于简单,如果海外企业只是退市并回H股上市,那么其实比从来没上市过的公司IPO要容易。

尽管目前在美国上市的中国企业还未有回归国内资本市场的先例,但一些之前在新交所上市的企业,已经迈开了回归的步伐。

美国永李资本