

## 2011 年电商物流总结：来到这世上，我就没打算活着回去！

老子来到这世上，  
就没打算活着回去！



1,哥们儿，麻烦让一下，你挡着我的手机信号了。

临近岁末，传统商务快递和网购促销将叠加出现，预计快递业务量会继双 11 和双 12 之后出现第三浪峰。好事又好动的国家邮政局突然发起奸协，一纸公文对快递业进行规范：春节期间如果因停止收寄或停止投递导致全网不能畅通运行的企业，要交回快递业务经营许可证。

这事笔者认为邮政局此举挺“默幽”的。，为何不是幽默？因为幽默起码是笑话的一部分，但“默幽”却像是父辈们开荒“自留地”一般，在长达 10 年的禁锢后，好不容易得到许可，等你在“自留地”挥汗如雨，日夜疲作，历经千辛万苦，作成良田之后，生产队突然告诉你这也是国家土地资源之一，必须服从大队安排种何种农作物。不但难受而且难忍。

所以@当当网李国庆说:快递公司服务不好会被市场淘汰,用的着邮政局管吗?你管的了吗?邮政总局今年以来以规范市场旗号对民营快递业的一系列动作,总觉得是在国有EMS和民营快递公司竞争中拉偏架啊。

因此邮政局林林总总的行政许可,令民营快递困惑不已,民营快递开辟了新的市场而且把它做大时国家邮政局就跳出来“许可”。未免太过“土匪”了吧?凭什么许可,为啥要你的许可?不过事实上,不被他许可,就不能生存,根子还在恶政上。

于是2011年的蛋痛总结首选就是:邮政恶政!!!启用2011年年网络流行第一语:哥们儿,麻烦让一下,你挡着我的手机信号了。

## 2, 真羡慕你啊, 这么小就有一个这么成功的老爸。

前有卓越 易讯 京东 当当 凡客 好乐买等自建物流系,后有库巴 唯品 走秀一般在跟风筹建。全世界都知道;京东和淘宝PK唯一的绝招就是其物流体系。这唯一的绝招却最致淘宝之命门,因为刘强东早已知道:低价环境的电商氛围下卖商品已经没有利润可图,规划未来的电商物流代运营才是正道。跟着陈年也说:"凡客不值钱,如风达值钱, 如风达已是凡客最重要的一块资产,现已经开放给了优衣库,优购网和招商银行"。

回头看看2010和2011的上半年,风投们四处向电商甩钱,但大部分却甩进了高昂推广费这个“黑洞”里。把做物流的大好时机给错失掉。于是陈平很是羡慕嫉妒恨的说电商自建物流是在抢快递企业的饭碗。其实本质在于:不管现在还是未来,快递企业生态体系因为其野蛮生长之本质,粗狂加盟之根底,导致快递业只能满足:配送区域无限扩充,时效快速提长。

但是电商物流需要更根本的是:服务意识、包裹无损、分仓代运营能力。这三个更根本的东东对于加盟模式的快递企业而言,根本就只能有心无力,爱莫能助。因此陈平炮轰电商自建物流是抢快递业的饭碗也是枉然的。要怪的只能怪自己没有当初没有一个好的根基。因为快递企业只要是加盟模式的根基,注定无法获得电商的信赖和青睐。

于是民营加盟模式的快递企业对于自营模式的顺丰和电商自建的物流公司只能望而叹息:真羡慕你啊,这么小就有一个这么成功的老爸。

## 3, 哎呦, 您这么忙还亲自上厕所啊?

从顺丰在深圳遮遮掩掩的试水零售图谋便利“王国”，到圆通成都联合舞东风超市在武侯区三家门店收取快件开始，有朋友问笔者是否意味着中国快递即将借便利店跨越最后一公里？我的答案是：否。

便利店和快递合作，这一方式在境外已风行多年并日趋成熟，而采取的合作模式一般是扣点的利润分配，但国内却很难行得通。

不可否认快递企业与便利店整合联手的确是一种巨大的进步，起码解决了遇到收件人不在家，或者不方便收件的情况。可以将快件送到对方家门口或单位楼下的便利店，客户随后自行取件，以提高妥投率和节省了迂回投递的成本。

但因便利店大都处于闹市区内，偏偏闹市区的快递量最大，客户取件停车不便和开箱验收再包装等多出环节存在同等的实施难度。最致命的还是偏偏闹市区我们的快递企业已经有足够密集的网点而便利店面积极小，存放包裹的空间受限，快递收件、配送的周转频次高等问题，让这种模式的普及受阻。

所以：想想和试试可以，要把之当理想做，笔者只能劝劝：哎呦，快递您这么忙就别亲自上厕所了。

#### **4，你的愚蠢总是那么富有创造力。**

去年的北京派代年会现场笔者发出一篇挖电商深思的文章-----《王晶网络，李国庆江湖》。<http://bbs.paidai.com/topic/33744>。文中提出这么一个观点：当我们做到某个商品在某个正确的时间准时制的来到我们仓库时，几乎零缺货，零拆单，零库存。这样我们是否就不用耗费大量的资本用于库存。说真的想想我们电商的销售与库存比和周转率都怕，用 100 元堆积的库存，只卖出 1 元，剩下 99 元在仓库，还经常缺货。这个库存很蛋痛也很愚蠢。但这种愚蠢 2011 年似乎没得到重视，反而越演越烈。

昨日有网友爆料凡客诚品死库存十几亿、人员工资每年至少 5 亿元、四年累计亏空可能超 20 亿元。凡客表示纯属谣传，但是无风不起浪，我相信网友的爆料绝非空穴来风，顶多就是有些出入罢了。暂且抛开资金问题，那么多死库存就足以说明凡客存在严重问题。

笔者每每和一些电商 CEO 交流时，总会问起有多少 SKU。CEO 们却总会有意或者无意的夸大自己的 SKU 量。表示什么？表示在浮躁的电商氛围下 SKU 存量成为了浮躁背后的门面。今天在此再次提起 SKU 存量的愚蠢希望明年的电商物流总结中不再富有创造力。

#### **5，来到这世上，我就没打算活着回去！**

最早认识毕胜是他那条很震撼人心的创业微博：创业其实就是把你置身野外，周围都是一群狼，你饿得三天都没吃饭了，你说老子是亿万富翁，不弄点海参鲍鱼我就不吃，这时候旁边爬出一只老鼠来，你快饿死了，就它了，生吞活剥。这就是一个创业人必须有的素质，你没这点素质就别创业。

最早鄙视毕胜是他那天说电商是“骗局”的演讲数据：乐淘的物流费占其毛利率 1%，营业成本占毛利的 8%，退货成本占 2%，大家都很喜欢网购的，我教给大家整死电商的办法，你看上同样一款东西两个网站都有有的时候，你选货到付款两个都订，哪个先到要哪个，把那个退回去。有大批这样的用户，有多大一批呢，乐淘去年卖掉了 100 万双鞋子，有 10 万人是干这个事的，已经 2% 不见了，11% 减 2% 剩 9% 了。我再讲包装成本占 1%，一个包装盒是 2 块钱，剩 8% 了，还不算税。

退货成本占到毛利率的 2%，笔者肯定这是个真正的骗局数据。更不想去分析究竟有多少人去玩毕胜教的方法。

至于这个行业冷不冷？笔者浅薄观点：1、网购市场需求并没有停滞不前；2、网购用户消费能力在大幅增长；3、市场规模每年增速都是超过 100%；4、看美国、日本、韩国趋势知道电商春天都还没到来，谈何冬天；5、利用好这个浮躁的年头，对于真正有挣消费者钱能力的电商其实是很好抢占竞争对手的机会。

我倒是很欣赏@陈年 关于“骗局”的批判：1、真正有资格评价一家公司好坏的，只有它的用户，其中用户体验为最核心。2、唱衰毫无根据，看着写字楼前台越来越多的包裹，马路上更多的快递员，有什么理由去唱衰呢？3、卓越走了 11 年，难道它是一个骗局？尤其做电商的，既然踏入这个行业，就应该相信它，否则别入行。

再回首整个 2011 年，电商物流层面的价值越来越明显体现，并不是冬天寒冷的成本发抖迹象。如风达 京东 当当 好乐买等都走上了对外或者对其平台商家或者对电商伙伴开放各自的自建物流平台，筹谋开始走向盈利，京东甚至自组建 300 余量卡车组成的大型运输车队，从而挺紧干线和支线物流运输市场。计划自控整条配送链，为电商物流代运营赢得主动权和绝对优势蓄势。

陈年 刘强东 李国庆 鲁明们从踏入电商路之后，不断布局供应链为先，大肆开设电子商务最有价值环：分仓运营，不断缩短与消费者的距离和时间。一次次大手笔的挥出都是一个信念在支撑：来到这世上，我就没打算活着回去！

因此电商沉淀物流，不仅仅是为了销售爆发，而是为了未来成为王者-----亚马逊自 1994 年创立以来，先后在仓储、物流、技术和供应链的整合上持续投入达 10 年之久，总投资数十亿美元之巨，这令亚马逊长期处于亏损，创始人杰夫•贝索斯因此成为华尔街最不受欢迎的人。然而，等到基础架构搭建完毕，亚马逊迅速进入了爆发式增长阶段。超级强大的物流能力和运算能力，如今甚至发展出亚马逊极具潜力的一项新业务。自然，贝索斯也成为了电子商务领域“最具战略远见”的人。

## 6，孩子，人傻不能复生啊！

今年 10 月 11 日淘宝商城出台新规后，一些傻干利用各种机会抵制甚至图谋推翻淘宝的各种有效管理规则，他们提出“取消差评”等要求妄图颠覆电子商务赖以生存和发展的诚信和信用评价。同时，煽动网民以攻击商家、攻击直通车、支付宝提现等方式攻击淘宝和淘宝卖家。据统计，截止 2011 年 12 月 12 日，这些人共恶拍商品 417 件，攻击商家 27 5 个，他们还对 441 个关键字发起恶意点击，高峰期恶意点击量超过 60 万次，在短短两个月内，淘宝共被恶意攻击点击超过 1000 万次。

对于这些行为笔者觉得实在是傻得有点滑稽，也傻得蛋痛，现在貌似还不是愚人节吧？日前还又闹到了香港，在中环广场搭设灵堂诅咒淘宝。

面对这一系列挺弱智的行为，本身也对淘宝没有好感的笔者在此只想说一句：孩子，人傻不能复生啊！要狠有能耐你就狠过咱们的政府。

至于淘宝笔者尽管同情，但是确实也为其蛋痛。年年叫嚣做物流，年年岁岁桃花依旧，只闻雷声不见下雨。

老马哥三番五次的对外高调宣称要多少百亿建仓和搞全国“8 小时”到达制。

哥原来一直说的只是传闻，弟不再当是传奇。

毕竟一直传闻淘宝第一仓是位于东莞石龙港水铁码头的东莞中外运物流中心。笔者却一直都没有时间去亲自见识。但是不管如何，淘宝绝对是属于没有任何诚意帮商家解决物流问题的。这是可以下论断的。因为 300 亿的强势如果不选择四面开花，而只求一仓，就想全国 8 小时限时达，要么马傻，要么天下人傻！

## 7，不能因为我俩有过节，你就把我当节过。

世纪光棍节一大早打开电脑就看到一美女 QQ 签名的冷笑话：“今年谁愿意陪姐过 11.11.11 节，姐让他明年过父亲节”。再开微博都是一些捷报连连：零点开始之前我很兴奋，零点零一分我就开始发愁了。俺一台打印机由于 24 小时不停作业打印订单，最终“累”到自燃；淘宝商城和淘宝集市一共卖了 52 亿元人民币的商品，相当于全年平均水平的 3 倍。按照淘宝的市场占有率，这一天全网销售超过 90 亿元……。

笔者马上评论微博：光棍节我们凭什么沉醉又凭什么定论他美好无比。仅凭电商多少个通宵加班把货交了 3PL？又或者凭我们手中的庆功酒？一中通站点老板说：去我们分拨中心看看吧！堆积成山的包裹不但严重超我们人力配备负荷，还堵住了各分站点的运输车辆，3 天前的省外件其实现在还在分拨中心躺着呢。出的出不了，进的进不去。电商在过节，快递被当节过。

再回首看看俺们光棍节的后遗症：1、从北往南的光棍件，10 天后还在干线路上跑；2、每天往返干线车辆没有整合增加，原来光棍节只是俺们电商愿望一厢操盘来促动整个社会大迁移的所谓梦想；3、电商商家多少千万，百万奇迹，都只是前段奇迹，后端投诉成海也必将成迹奇，因为利益链不共享，后果早已注定。

所以有多少人知道电商光棍节物流后遗症的瓶颈在于干线运输上，这个是商家和淘宝都不可控的。所以淘宝明年必须尽量想办法让之可控，最好的办法还是要上升的政府层面，否则明年 100 亿又怎样，始终还是噩梦一场，说不定从此网民不再相信这个世界的光棍行为。确实蛋痛。

## 8. 别回头，哥恋的只是你的背影。

在电商物流圈内为数不多的外资敦豪在狼烟四起，烽火云天，爆仓连连的 2011，冷门的将国内快递业务转卖给民营公司，定义为外资突入国内快递终无果。

DHL 走了，是南橘北枳还是不懂国情？曾经的豪情万丈，如今空空的行囊，谁之过？答：快递业国情。什么是中国快递业的国情？八个字：价格是婊子，服务是牌坊。做婊子的不能树牌坊，树了牌坊的不能做婊子，但可偷人。DHL 偏偏没有学会如何偷人，所以牌坊倒了，婊子也没做。DHL 的撤离和友和道通的接管，两者之间，只是更换了股东，本身友和道通和 DHL 就是合作伙伴，为的就是能接文件快递业务。是不是快递业不能经营文件，就无法在大件快递中站住脚？这个笔者很迷惑，但还是寄语 DHL：离开中国吧！别回头，哥无论是恋的还是记住的都有你的背影。

## 9. 医生叫我进行光合作用，不要熬夜了。

曾经笔者微博调查：什么是电商有价值的物流成本？得到答案总结是 1、任何有差异化的用户体验物流手段都是有物流价值的成本。比如：自建 试穿 退换货用户方发出的物流费用优惠券。2、任何缩短用户距离和提高配送速度的物流手段。比如：以发展阶段为前提的系统建设 分仓 启用联邦 顺丰 干线+落地配模式 科学适用的物流设备等等。

于此可见，无论是自建供货链条，还是试穿（试用），都离不开“干线+分仓+落地配”这一电商物流的标配价值体现。目前京东分仓自建了，落地配也自建了，干线自建就成了必然。

其他 B2C 巨头未来 5 年在这一标配模式中将会取得持续长足的发展。一旦他们代运营“干线+分仓+落地配”成熟，原来粗狂，面对点的民营快递将市场份额大幅度的被 B2C 自建巨头所蚕食。因此民营快递再不图谋整合和联创共赢，产生光合作用，每年倒闭 10 家以上都是正常事。

从宅急送出走的陈平，在 3 年前起建的星辰急便，很是蛋痛的几经兜转与沉浮，终于先知先觉了一次，在正确的时间走对了正确的路，兼并鑫飞鸿，进行光合作用，不再熬夜。转型做落地配模式，放弃和四通一达竞争那一亩三分地，做区域王侯的角色，从农村包围城市。

## 10. 我有一筐的愿望，却等不到一颗流星

今年年初央视曝光物流身上的三座大山，引发全社会关注。2011 年中国物流总费用占国内生产总值比重依旧是 18% 左右，还是比发达国家要高出一倍。2011 年中国的劳动力成本还在进入持续上升期。

今年全国路罚已经超过 5 亿元，我们的政府在“以罚代管”的背后，表面使物流业不堪承受，但运费的高涨最终买单者却还是整条产业链的企业。因为这些罚款都最终分摊到各企业的经营成本之中，降低产业了毛利。

从 2001 到现在的十年来，我们零号柴油的价格涨幅高达 173.3%。

我们的祖国今年路桥业暴利已远超石油和房地产等行业。广东一家经营高速公路的公司，今年净利润率都高达 47%。

于是终于 2011 年咱们的物流成本、税金、各环节加价占到终端价格的高于 60%。这三座大山，任何一个成本最终一定会转嫁到经济上面去，物流企业转嫁到零售业，零售业

转嫁到制造业，制造业还两面受夹于劳动力工资增长，原材料增长。于是低成本的优势离我们越来越远，蛋痛无比。

2011 年我们不仅是铁路、公路各项收费项目名目依旧繁多，港口部门亦是如此，需缴纳过磅费、化验费、仓储费、返空费、困难作业费、移泊费、除杂费、解缆费等诸多事项，谁都应付不暇。

现在我们的企业，纳税总额约占到利润的 58%~72%。其中，利润的 25%是企业所得税，10%是土地使用税，再加上营业税及其他税：城建税、教育附加，需要购置车辆的物流企业要担负 17%的增值税进项税，以及车辆购置税等。“58%~72%只是显性税收，隐性税收还包括燃油税、个人所得税等.....

以上数据作为本文最后的一个蛋痛总结，却是最痛的那个蛋。为此我们期待了很久，即使期待到央视的报道，但报道过后，江河依旧，一筐的愿望，始终等不到一颗流星划过。