



## 东南商报

2016年1月31日 星期日  
编辑：王顺富 朱锦华  
组版：张婧

一个个快递小哥忙碌的身影背后，是这个行业正创造着惊人的财富。

故事最传奇的地方在于，行业的几家龙头公司，竟都发源于同一个地方，他们的创始人之间，也都有着千丝万缕的联系。

如果还活着，聂腾飞将会是这个行业中最有影响力的人物。这个从浙江桐庐一个穷山村里走出来的苦孩子，几乎靠着一己之力创建了庞大的申通快递帝国，同时在他的影响下，圆通快递、天天快递、中通快递、韵达快递各自在市场上立足——它们的创始人都和申通有着千丝万缕的关系。



浙江桐庐钟山乡被称为“中国快递第一乡”

## 深山里的别墅村

从浙江桐庐县城驱车大约半小时，在三条道路交会处，一尊雕刻着“中国快递第一乡”的石雕赫然进入眼帘。这尊石雕标志着我们已经进入民营快递发源地钟山乡。

沿着石雕左手边的柏油马路一直向前，就是申通大道——这是前往民营快递“鼻祖”聂腾飞老家夏塘村的必经之路。

此后，道路明显变得蜿蜒曲折起来，零星有一些村庄闪过。继续行驶了近两个小时之后，最终，顺着山势连着经过七道拐，一个别有洞天的村庄出现在了记者面前，这就是夏塘村。

同当年泥巴路、泥坯房的情形不同，如今的夏塘村家家都是小别墅，或中式，或西式，或中西混搭。村党支部委员翁连炳告诉记者，得益于快递业的发展，如今村里身家过亿的富翁已经有10多位，千万富翁更是数不胜数，而这在以前是做梦都不敢想的。改变，缘于一个叫聂腾飞的人。

## 偶然发现的好买卖

1993年，刚满20岁的桐庐县钟山乡夏塘村人聂腾飞发现了一门好生意——帮外贸公司送报关单。

在此之前，这个初中毕业的小伙子摆过地摊、在工厂做过工人，如同他身边无数个从山里走到城市挣生活的同乡一样，勤快却很难赚到钱。

不过，从1992年邓小平南方讲话开始到上海浦东新区的成立，属于聂腾飞们的机会来了。

这一年，外贸出口生意开始火起来，民营经济发达的杭州遍地都是外贸公司。彼时，中国内地只有上海和深圳两个港口。杭州外贸公司需要出关的货物自然会选择在上海报关，于是，一个新的问题来了：报关单得在次日送达上海港口，而当时的中国邮政EMS需要3日才能到达。这就需要有人常年往返于杭沪之间送报关单。

偶然发现这个市场空白的聂腾飞和工友詹际盛算了一笔账，如果白天收揽报关单，晚上搭上去上海的火车，次日凌晨就能到站，然后再骑自行车送往市区各地，就可以实现“次日达”。这样扣掉往返的火车票钱，按照一张100元收费的话，毛利有70元。如果一次能送10来单，就是近一千元。这可比在工厂打工、骑三轮拉货赚钱多了。

于是，两人从印染厂辞了工，成立了申通货运代理有限公司。这就是日后申通快递的雏形。

几乎与聂腾飞同时，在深圳的一个名叫王卫的人也发现了这一商机，创办了“顺丰”，承接深港之间的业务。中国民营快递版图由此奠定。

夏塘村退休书记何云道告诉记者，申通创办的第一年，聂腾飞驻扎杭州，詹际盛常驻上海。靠着火车+自行车的运送模式，两个年轻人当年就赚了2万元。

彼时，夏塘村出山的路还是泥巴路，去钟山乡得凌晨就起来赶路。村里人延续着多年的生存方式：冬天砍树，等到来年融雪，小溪涨水了，再把木头顺着溪水放到瑶琳镇那边，再捞起来卖钱。因为贫穷，村里的姑娘都盼着嫁出去，外面的姑娘都不愿意嫁进来。

正是因为祖祖辈辈深深刻着贫穷的烙印，聂腾飞渴望改变命运。当然，他不会想到，自己开启的不仅仅是一个家庭的致富之路，更将是无数桐庐人的造富神话。

## 命运的集体“转轨”

统计数据显示，1993年中国加工贸易

出口额达到442.3亿美元，首次超过一般贸易。正是得益于外贸业的繁荣，中国民营快递业迎来了第一个重要机遇期。

很快，聂腾飞的妻子陈小英、弟弟聂腾飞，甚至聂腾飞的父母都加入到了这个新行业中来。而同不断上升的业务量相比，人手还是有些周转不开。白手起家的聂腾飞和詹际盛在杭州没有任何资源，亲戚朋友、老乡成为他们最初吸纳的一批队员。当然，这更是出于降低经营风险的考虑，毕竟，当时以商务文件往来居多，丢一件，砸锅卖铁也赔不起，知根知底的熟人自然放心许多。

陈小英的哥哥陈德军，就是最早加入的一批人之一。在进入申通之前，陈德军打过工、做过服装生意、装潢生意，无一例外都亏了钱。陈德军的外婆对记者称，“那段时间德军老是被别人骂‘骗子’，我实在听不下去了，就跑到杭州找外孙女小英帮忙。”

做了快递之后，陈德军的人生彻底走上了不同的道路。

不过，也正是在他加入之后，申通的另一位创始人詹际盛离开了申通，和詹家的几个兄弟一起创办了天天快递。

## 聂腾飞车祸遇难

时间一晃到了1998年，申通在江浙两地的站点已达到了六七十多个。不过，意外发生了：聂腾飞在跑业务的途中发生车祸，殒命于刚刚开通的余杭高速。

此后，陈小英兄妹接手申通，聂腾飞却和嫂子“分手”，出走单干。

1999年，凭着自己在杭州以及父母在宁波慈溪网点积累的资源，聂腾飞创办了韵达快递，并将总部设在了上海。

2000年，承包工程的横村镇凤联村村民喻渭蛟，因为江西井冈山的一项工程再次跌入了人生低谷。而在时任申通财务的妻子张小娟的建议下，喻渭蛟领着十几名桐庐人来到上海，创办了圆通快递。

这一年喻渭蛟33岁，公司的第一笔启动资金是两个哥哥帮忙贷的款，最初的员工队伍基本由泥瓦匠和庄稼汉组成。出于对这个曾经的小包工头的信任，大家几乎是赤手空拳地跟着他到上海闯天地。

而对于喻渭蛟来说，当年逼他下决心转行的最大动机是这个行业用不着讨工钱，客户先付钱，再送件，绝不会重蹈收不回工程款的覆辙。

这群人中，唯一不是因为生活所迫而人行的是歌舞村天井岭的赖梅松。当年因为3分半之差，赖梅松没能考上高中。此后，做起木材生意的他赶上了杭州木材经营市场最活跃的那几年。在上世纪90年代初，赖梅松就已将生意做到了杭州的丽水路竹木交易市场，并成为市场上最年轻的老板。

2000年左右，赖梅松的收入已达到了上百万元。此时，民营快递业也逐渐发展起来，很多老乡、朋友动员赖梅松也去投资快递。

2002年，赖梅松终于下决心在杭州注册了中通快递。虽然最初的执照是在杭州办的，但是中通正式开始运营时的总部还是选择了上海。至此，日后占据中国民营快递半壁江山的“三通一达”和天天快递全部诞生。

## 不断上演的造富神话

“1997年的存款是7万多元，1998年就变成了70多万元，1999年的时候已经达到上百万元了……”随着越来越多的人走出大山，一个个财富神话也开始不断上演。快递业也如星星之火一般，经由地缘和姻亲等关系从富春江以北的村镇向整个桐庐蔓延。钟山乡、横村镇、百江镇、瑶琳镇、分水镇……

一群又一群桐庐人，走向了全国各地。

浙江籍报告文学作家孙侃在《中国快递桐庐帮》一书中有一段记载：“那几年在老家，我的耳朵里已经灌满了谁去了哪里干快递，谁成了快递老板，谁又通过快递发达了之类的消息，心里渐渐升起创业的信心来。大山深处的人最渴望能走向外面的世界，改变自己的命运。”说这段话的人是聂腾飞的同学邓德庚。1997年加入申通的他现在已跻身高管。

桐庐县招商局副局长袁鸿强向记者介绍，如今“三通一达”中层以上管理人员至少有1000多人都是桐庐籍。

当然，最初这些人无一不是从第一线的火车押运开始的。

## 跃进牌货车和BP机

袁鸿强告诉记者，聂腾飞有一次跟他描述过当年火车押运的情形，“基本就是以火车站为家，24小时都待在火车上，把要送的件交给接站的业务员，然后再拿回要寄送的件，如此往返于沪杭之间。”

1994年刚到上海的陈德军也是每天5点必定要起床。他先要赶到上海火车站接货，紧接着拿回公司分拣，然后再骑自行车往市区各地送货。仅半年时间，陈德军就翻烂了10张上海交通地图。

今年79岁的何云道至今都记得1999年第一次来到申通上海部时的情景。“20多平方米的房子，几十名员工，面单都是手抄的。遇到急件，半夜12点往车站赶是常有的事。”因为年龄的关系，何云道在上海只待了两年就回到了桐庐。即使是这短短的两年，他也强烈地感受到了这个行业发生的变化。“以前虹桥机场一趟航班带过来的件，业务员用自行车就能装走了，后来‘呼啦啦’一车倒下来都是申通的件。”

业务量的猛增导致了两个最直接的结果：一是公司购置了第一辆跃进牌货车；二是陈德军的业务电话开始接个不停。BP机也成了公司和深入城市的每一个角落的业务员之间的主要联络工具。催件、取件经常都是通过这个终端来实现的。

## 猫抓老鼠的游戏

尽管2000年左右上海各类商贸事务已呈井喷式发展，但是，受当时的《邮政法》所限，所有的民营快递公司只能以打“擦边球”的方式承接业务。并且，随着双方业务之争日益白热化，邮政管理部门对这些所谓“黑快递”的打击力度也不断加大。

陈德军的小舅在申通做过三年的火车押运。他告诉记者，那个时候主要的工具就是旅行手拉车，时间长了，乘务员一眼就能识破他们的“身份”。他们就想尽一切办法和车站工作人员“搞好关系”，遇上邮政突击检查就“躲”，实在“躲”不掉就赶紧跳过护栏“跑”。这些都是当年一线业务员的“必备技能”。

陈德军的小舅坦言，当年真的很苦，不过，的确能赚到钱。“我在老家做养路工人的时候，一个月100元工资，后来又在木材交易市场扛过木头，收入也不高，做火车押运第一个月就赚到了800元。”

大约就是这一时期，陈小英和同在申通公司上班的杭州建德人奚春阳重新组建了家庭。2012年，申通以1.6亿元参股60%收购天天快递。由奚春阳出任天天快递董事长兼首席执行官。

## 淘宝出世，黄金机遇期来了

这些没日没夜忙碌的桐庐人不曾想到，一个更大的发展机遇正在向他们走来。它将

彻底颠覆他们对于财富的所有想象。

2003年，淘宝横空出世。作为电子商务下游产业的快递业也迎来了黄金机遇期。

最初触碰这个机遇的是喻渭蛟。2005年，喻渭蛟主动找到马云，并于次年和淘宝结成了全面合作关系。当年，那份厚厚的合作协议中最触动业内神经的是，圆通将收送件的行业基准价降低了近三分之一。不过，签约淘宝给圆通带来的巨大业务量，很快就将其他公司的顾虑一扫而光。

各家公司都在很短的时间内效仿圆通，同淘宝达成了合作协议。此后，网购件成为“三通一达”的主营业务。

在这一黄金发展期还有一件事情让整个民营快递业人心大振：2009年10月1日，在历经了8年的讨论修改之后，新《邮政法》正式实施。解决了身份问题的民营快递业彻底放开手脚，高歌猛进。

统计数据显示，2012年，“三通一达”每天的业务量已经达到了220万票；2013年“双十一”，各家的业务量更是突破了1000万票大关；2014年，“三通一达”已占据中国快递业务量的55%。

## 资本市场，一个新的江湖

不过，就在快递业务量以每年近乎30%甚至一度达到100%的速度增长的同时，利润率下降的问题开始日益凸显。资料显示，2005年以前，快递行业的利润率曾一度超过35%。可是，仅仅在短短的6年之后，这个数字就徘徊在了5%~8%之间；2013年，绝大多数快递企业的利润率已经跌破5%。更令人沮丧的是，有研究机构直言，快递业将进入5毛时代，部分快递企业甚至将进入亏损期。

现在看来，搭上电商“快车”就像打开了潘多拉魔盒；在助推快递业以火箭般的速度发展的同时，也埋下了陷入微利甚至亏损泥潭的隐患。

当然，利润骤降背后，大的电商平台自建物流也是一个重要的影响因素。不可否认的是：在这么多年的发展中，快递业仍然是在以一种较为同质化的、粗放式的经营模式瓜分着电子商务发展带来的红利。

面对已经到来的“寒潮”，嗅到风险的人已经开始行动。

2015年末，申通宣布拟借壳上市；紧随申通之后，圆通也在今年年初宣布拟借壳大畅创世登陆A股市场。还有不少的民营快递企业也在紧锣密鼓地酝酿上市计划。

在市场红利期过去之后，上市等资本运作手段成为快递企业维持较高的发展速度势在必行的选择。

而在新战场上，“三通一达”似乎再次不由自主地走上了类似的道路。

据《现代快报》



如今的夏塘村家家都是小别墅