申通江北网点全部停运！韵达、圆通也告急！究竟发生了什么？

“原以为是台风影响，现在过去这么久了，我的几个申通快递还没有动静，一打听，说是可能倒闭了。”最近，江北孙家丽园小区居民王先生反映，他们家那边片区的申通已经很久没有收派件了，有人告知申通江北分公司倒闭了。

无独有偶。近期，江北的韵达，鄞州姜山的申通、圆通等网点都出现类似问题。一位从业人员也向记者透露，韵达快递在江北洪塘庄桥片区已经积压了15万件快递包裹。

这究竟是怎么回事呢？

一家菜鸟驿站门口的告示。

A 申通江北网点全部停运

“不要问本店关于申通的任何问题，我们也不知道，申通将近10天没有送货过来了……”

8月9日上午，在孙家丽园小区前的一家菜鸟驿站门口，记者看到玻璃门上贴着一排用A4纸打印的通知，并留有申通投诉电话和客服电话。

驿站的负责人告诉记者，因为这段时间有很多人来询问关于申通的派件问题，甚至将不满转嫁到了他们驿站，无奈他们只能在门口多贴几张说明来告知。

随后，记者在江北洪塘通惠路的申通快递（江北洪塘二部）看到，这里显得非常冷清。一名胡姓工作人员告诉记者，其实7月15日他们网点就已经撤了，目前虽然开着门，但是并没有继续实质性的收派件工作。

据他所知，江北申通的总包商因为资金链断裂，目前整个江北区的申通网点都已经停运，他们网点也遣散了所有的快递小哥。

“原来我们收到的消息是8月15日左右能恢复，但目前还没有准确的消息。对于快件的处理，一部分件通过原路退回，一部分由邮管局统一安排其他快递配送，现在宁波这边就不再接收发往江北的件了。”

申通江北分公司现状。

此外，他也表示，最近有好多消费者登门询问快件的事情，其实他们也是受害者，这段时间没有生意可做不说，接下来几个月会迎来快递旺季，如果江北这边的事情处理不好，下半年挣钱的机会说不定也保不住了。

随后，记者根据胡先生提供的地址，来到位于江北新桥五路38号的申通快递江北公司。场内的分拣流水线还在，不过空无一人，部分快件被堆放在旁边，有物件也有文件。记者留意到，包裹上的发货时间有6月初的，也有7月中旬的。

当天下午，记者拨打了申通江北公司的客服电话。工作人员称，目前江北申通确实处于停运状态，原因是网点内部整顿，目前总部已经介入处理，但没有明确的恢复时间。对于滞留件的处理，他表示申通方面会和商家、消费者做沟通，协商退件事宜，此外也有委托第三方进行派送。事实上，不仅是江北申通出了问题，记者在采访中得知，江北的韵达，鄞州姜山的申通、圆通等网点都出现了类似问题。网友“美男子大白先生”在网上爆料说，姜山片区的圆通、申通没有人派送件，网点现场堆积了大量快递。

韵达快递江北公司的工作人员也告诉记者，目前洪塘、庄桥网点的收派件存在异常情况。一位从业人员更是向记者透露，韵达快递在江北洪塘庄桥片区已经积压了15万件的快递包裹。

市邮政管理局相关负责人表示，作为行业主管部门，他们对此高度重视，第一时间成立工作小组全面介入网点异常处置工作，派出了工作人员驻点指导协调，同时对相关品牌宁波区域负责人进行了约谈，要求相关企业动用一切力量妥善处理积压快件，力争将快件尽快派送到群众手中；对于已无法派送的快件，要同消费者积极沟通，做好后续服务。

B 自曝行业三大“痛点”

近几年，宁波的快递业单量飞速增长。今年上半年，我市快递服务企业业务量累计完成64894万件，相当于去年前8个月的总量，同比增长39%。暴增的包裹也对我市的快递企业提出了严峻的考验。

据业内人士透露，这份考验主要来自两方面：其一，是运营能力参差不齐。

目前，全市涉及快递物流行业的企业法人有226家，业务收入超过1亿元的企业8家。不过因为目前不少快递品牌是以“加盟+直营”模式，甚至是纯加盟的形式在运营，“加盟商”能力参差不齐，也导致网点运营情况有好有坏，出现网点瘫痪的情况时有发生。

其二，物流快递行业生态有待完善。 一名不愿透露姓名的业内人士告诉记者，高额的罚款制度、业内恶性竞争以及人手越来越难招等情况，逼得很多加盟网点生存不下去。“以派送费为例，一般总部给一级网点的派费大概是一件1.05元，网点平均每一件包裹的运输运营费用大概要0.3元，这样一来留给小哥的派送费只有0.75元，但实际上每单要0.9元以上才有人愿派送，这中间就有至少0.2元的差额。”

因为收件价提不上去，为了弥补这一差额，网点必须尽可能多抢件去派送，以换来总部的超额补贴。但其他问题也随之而来，例如网点和网点间的抢件竞争，以及运力匹配问题。

“一旦网点运力出现问题，不能如期送达的件都会被罚款。”这位业内人士说，目前普遍的处理是没有按时派送，一件罚30元到50元，而且会随着天数的累计增加罚款额。如果消费者投诉到相关部门，可能会罚到1000元甚至几千元。

“哪怕运营比较好的网点，每天也要准备一两千元的罚款。”高额的罚款也成了压倒加盟网点的重要原因。同时，以上种种又导致从业者辛苦风险又高，招人就更加困难，于是就有了恶性循环。

此外，一些新品牌进驻，以互联网企业惯用的“烧钱圈地”模式快速占领市场，也给传统的快递品牌带来了不小冲击。品牌间为了争夺生存空间只能用最简单粗暴的方式：压价来竞争。“尽管大家知道这样是饮鸩止渴，但逼得很多网点不得不喝。”上述业内人士说。

C 微利时代，何去何从？

事实上，不仅在宁波，被业内称为快件“产粮区”的浙江、广东、福建、江苏等地，很多网点已经到了生存极限。爆仓、跑路的新闻也频现于各大媒体。在业内看来，目前这样的情况似乎在短时间内并不能有所改变。从运营管理层面看，运营网点对管理能力、投资力度、资金实力提出更高的要求，但很多网点负责人普遍缺乏驾驭能力。在外部竞争激烈的情况下，特别是市场价格不断走低，派费大幅下调，很多网点措手不及。要改变这一情况，需要长期运营经验的积累和专业人才的培养。

据光大证券调研显示，申通快递2020年快递业务收入213.7亿元，同比下降6.86%，较上年同期增速（35.16%）由正转负；全口径单票收入（注：“单票收入”指的是快递一票的收入，不是对外的快递单价）约2.42元，较上年同期下降22.13%，主要原因是市场竞争激烈，公司下调了快递服务价格。2021 年第一季度，公司实现快递业务收入约52.14亿元，同比上涨约47.4%，单票收入约2.44元，同比下降22.8%。

类似的业绩报告也频频出现在韵达等其他快递企业的财报中。专注快递、物流、供应链领域研究的“双壹咨询”认为，尽管快递行业今年即将迈入万亿俱乐部，但是行业已经进入微利时代，行业重新洗牌不可避免。

记者 黎莉 文/摄