

民营物流之殇：陈平新启非宅急送时代物流师资格考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/537/2021_2022__E6_B0_91_E8_90_A5_E7_89_A9_E6_c31_537388.htm 50岁知天命，有的人选择提前退休，有的人却从头开始。2009年，陈平也刚好50岁。在沉寂三个月后，陈平选择离开一手创办、苦心经营15年的宅急送，重新开启快递事业。“新公司叫星晨，新的成品的谐音，春节后就成立。”1月8日下午，陈平接受本报记者的专访时称。作为宅急送的创始人，陈平不愿直接谈论离开宅急送的原因，但他坦陈，“家族企业有很多自身难以解决的问题，没法把企业做成现代化的上市公司。”面对外资不断对国内物流企业的兼并收购，以及从去年就打响的外资价格战，国内物流企业命运显得很叵测。中国物流与采购联合会副会长戴定一指出，民营物流企业大多是家族企业，在发展的新阶段陈平的困惑有相当的共性。“陈宅”时代终止2008年9月底，坊间传闻宅急送总裁易主，时任宅急送总裁的陈平仅在电话里确认自己休假。一个月后，宅急送发布声明称，陈平因身体原因开始“休息”，时任常务副总裁的陈平大哥陈显宝开始主持工作。最终，陈平没有如约回到宅急送。2009年1月4日，陈平在自己的博客上发布了“给宅急送全体干部员工的一封公开信”，宣布自己将离开宅急送。在信中，陈平的解释是“当华平突然终止投资后，我请求董事会给予资金支持以保住改革成果。资金是注入了，但我却被多重压力压得喘不过气来”。陈平所言的多重压力，有一点与其提出转型扩张却导致长达一年多的亏损有关。2007年，为提高宅急送的竞争力及市场规模，陈平不顾公司其他管理层

反对，决定推进由项目物流为主向小件物流转移的战略转型。经过半年多的时间，宅急送在全国建网点近3000个，新增300辆地面物流班车，新包租航空线路200多条，新招小件操作人员6000多名。宅急送内部员工在接受记者采访时透露，陈平此次不计成本的扩张，加剧了规模和收入的失衡。2007年宅急送人数为9000多人，到了2008年9月，员工总数已达21000多，而2008年的营业收入仅比2007年增加7%，远远低于过去十几年一直保持的40%以上的增幅。知情人士透露，宅急送2008年的营收是13亿元，该数据与2007年营收43亿的顺丰已存在很大差距。而且，“（宅急送）从2007年10月便一直亏损，直至2008年12月才扭亏。”一年多的亏损压力煎熬着陈平。评价转型失败的言论远多于支持的声音，更重要的是“十多年来我始终处在家族、同学、战友等复杂多变的漩涡中，其中的难言之苦和心力交瘁，只有我自己独自在承受”。在接受记者采访时，陈平多次在“家族分歧”的话题上停顿下来。他坦陈，对宅急送发展战略上的分歧只是他选择离开的表面原因，而更重要的是深感受困于家族企业的公司体制。“与其闹得大家不合，落下独尊的罪名，还不如两手空空独自而去。”不过，在宅急送第一执行副总裁熊星明看来，陈平离开主要是与其他董事对公司战略方向和发展节奏的看法不一致造成的。宅急送的董事、也是陈平的二哥陈东升在2008年8月份的一次经营会议上指出，金融危机将会影响实体经济，公司必须进行战略调整，稳健过冬。其他高管也认为公司需要更稳健和现实的发展，这与陈平的扩张思维产生分歧。熊星明透露，董事会曾挽留陈平，但其去意已决，因此双方好言好散。“我们希望今后两家公司能融洽相处

、互相支持、共同发展”。陈平的离去，并没有引起宅急送过大的反应。1月9日，宅急送总部所在的兆维大厦11层一切平静。熊星明向记者证实，宅急送方面已经接受了陈平的退出请求，双方还签署了股权转让的文件，宅急送将出资购买陈平所持有的所有宅急送股权。至此，宅急送终结了陈平时代。“星晨”启程 离开宅急送的陈平，并未放弃快递业，在经济萧条之际，他选择投入全部身家重新创业。新公司取名“星晨急便”，注册资本300万，其中陈平占51%股份，其他两位出资人和公司管理层则占了49%。“现在公司总投资3500万，其中大部分是我的钱，我把全部身家都放进来了。”陈平表示，虽然仍旧涉足快递领域，但星晨急便的经营重点是30公斤以下的小件业务，主攻社会零散生意，与宅急送相比“在经营范围上存在一定交叉，但方向不太一样，将来也不会形成太大的竞争”。同时，陈平向记者透露，新公司将在春节后成立，以北京为总部，然后围绕北京、上海、广州等11个城市分层次铺设1000个网络，部分网络将通过加盟形式铺设的。不过，由于经济形势不佳，加之逆势中快递行业激战更酣，外界不免质疑陈平的创业时机是否恰当。据中国物流与采购联合会副会长何黎明介绍，因为金融危机的影响，经济形势在第四季度开始陡然下行，去年9月份以后，物流业务明显下滑，部分业务和局部地区出现负增长。另外，外资快递已经拥有了国际快递80%的市场份额，而国内快递市场的激战更酣。以联邦快递为例，其通过并购大田国内快递涉足国内快递市场后，2008年前后三度降价，抢占国内快递市场份额。虽然联邦快递成为跨国快递企业首个被罚对象，但小额的罚金与高额的受益相比，并不能阻止其他外资

快递寻求相同的路径，伺机进入国内快递市场。据中国物流与采购协会提供的数据显示，联邦快递中国公司2007年的营收近25亿，已成功晋级中国物流企业50强。值得注意的是，该公司营收甚至是宅急送的两倍，与民营快递巨头顺丰营收差距仅为十几亿元。在行业内外交困的形势下，不少民营快递企业也顺势调整规模和发展节奏，其中包括顺丰和宅急送。但陈平认为，对于新公司来说，经济形势的冲击有限，反而可能会在其他企业收缩之际空出机会，“何况目前小件业务的市场远未饱和”。记者从中国国家邮政局1月12日召开的工作会议上获悉，2008年全国邮政业业务总量累计完成1407亿元，其中快递业务收入累计完成407亿元，同比增长18.8%，快递业的增长势头依旧强劲。戴定一建议，解决民营物流企业公司普遍存在的治理问题，最有效的方式是提升信息化建设。以信息来管理和监控公司，通过透明的信息掌控下级公司的真实运营情况，同时给予有限决策权解决企业活力问题。"#F8F8F8" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com