

“无车承运人”全力撬动万亿级公路货运市场

■ 李雨辰

2016年9月,交通运输部办公厅印发《关于推进改革试点 加快无车承运物流创新发展的意见》。交通运输部正式在全国开展道路货运“无车承运人”试点工作。被物流企业称为最为大刀阔斧的物流改革政策之一。2017年3月,交通运输部发布《交通运输部办公厅关于做好无车承运试点运行监测工作的通知》。《通知》显示,截至目前,29个省、市、区共筛选确定了283个无车承运试点企业并报备部备案。

公路货运市场包含物流园区、信息部、车队、三方物流、专线、个体司机等经营业态,卡车保有量近2000万辆,卡车司机超过3000万人,体量达到万亿级别,“无车承运人”究竟能给这个万亿级体量的行业带来哪些改变呢?笔者从“无车承运人”的概念、来源、发展历程、核心价值、新技术、典型案例研究等角度进行分析。

源自美国

1980年,美国出台了运输大解禁政策,大力支持“无车承运人”这一业务形态,明确规定承运过程中货主、无车承运人、司机的责任和义务。1980年道路运输大解禁,之后的15年间,美国“无车承运人”公司从70多家增长到了10000多家。罗宾逊就是在这期间成长起来的“无车承运人”巨头企业。

从表面来看,美国的“无车承运人”是政策驱动发展的,但从实质上来看,则是市场倒逼“无车承运人”业态发展繁荣,二战后到上世纪1970年代,美国经济步入飞速发展周期,公路货运总量持续增长,卡车运输公司呈现分散化的发展态势,绝大部分的卡车运输公司拥有的车辆数量在20辆以下,在货主企业与卡车运输公司之间产生了运输组织优化的市场需求,包括如何遴选优质的运输供应商,如何进行运输配载的优化和线路的优化等。

在中国,1983年开始进行公路货运市场化改革,打破了国营运输公司的垄断地位,大批的个体运输经营业态涌现于公路货运市场。时至今日,在中国,有近87%的公路运输主体拥有的车辆数在10辆以下,并且有92%是个体户,多、小、散是公路运输的基本形态。

在货主与实际的承运商之间产生了类似“无车承运人”的业态形式——物流黄牛,他们充当着运输组织者的角色,维系着庞大的公路货运体系的日常运转。但这些黄牛充当

“无车承运人”是指以承运人的身份,与托运人签订货物运输和合同承担承运人的责任和义务,通过委托实际的承运人完成运输任务的道路货物运输经营者。“无车承运人”从美国的broker概念发展而来,并且从法律层面界定“无车承运人”的业务范畴、应承担的责任和义务。在中国,交通运输部公布的283家通过审核的“无车承运人”试点单位包括三方物流企业、互联网平台、园区类企业等。

“无车承运人”面临很大的问题:偿付能力差、服务保障能力差、责任模糊不清、无序的低价竞争。

在这种情况下,由政策推动一些大型的、有服务保障能力和运输组织优化功能的“无车承运人”出现,就成为一种必然趋势。

核心价值凸显

“无车承运人”实际上是有两种客户,上游客户是货主、托运人,下游的是有车承运人,车队或者个体散户。“无车承运人”的核心竞争力是提供物流解决方案和组织精细化运输。他对上游托运人的核心价值是提供物流解决方案,包括优化业务流程,遴选优质供应商、进行线路优化和配载优化等,促进货主企业实现降本增效。

对于下游承运人的核心价值增加货源,尤其是获得大型货主企业的青睐,提高车辆的利用效率,让承运人专注于运输,减少其他投资,防范财务风险等。

“无车承运人”通过资源的优化整合,帮助下游提高效率、降低成本,在这个过程中赚取价值的差价,实现自身的价值。

公路货运规模化发展重要契机

从美国公路货运市场的发展经验来看,

“无车承运人”是公路货运规模化发展的重要促进因素,2015年,C.H.罗宾逊的营业收入突破119亿美元,营业收入突破10亿美元的“无车承运人”共有7家。美国的“无车承运人”数量超过1万家,这些大大小小的无车承运人成为联系货主和中小运输商的纽带,成为促进公路货运市场规模化、集约化发展的重要驱动力。

交通运输部公布的283家“无车承运人”试点单位不乏知名企业和优质的新兴互联网企业,中国的公路货运市场规模超过美国,未来,中国同样有可能诞生百亿美金体量的“无车承运人”。

新技术是快速崛起催化剂

交通运输部科学研究院物流研究所所长谭小平认为,中国的“无车承运人”与互联网+没有必然联系,与车货匹配更是没有任何关系。

从实际发展结果来看,移动互联网、大数据、人工智能技术的应用却为中国“无车承运人”的崛起提供了强大的技术支撑。新兴企业在智能报价、智能调度、运输轨迹全程可视化方面的能力更强,融入互联网基因和技术后,“无车承运人”在组织车源、货源,强化风险控制,形成服务和异常处理标准方面的能力更为强大。

“无车承运人”是公路货运行业规模化发展的一次重要机遇,笔者认为,互联网+物流平台必须在技术支持、车源、货源、资金等方面,打下扎实的基础,注重细节、长期积累,才能在此次“无车承运人”重大政策改革中收获市场和政策的释放的双重红利,推动企业真正做大做强。

▼ 相关链接

典型案例 福佑卡车

福佑卡车于2015年3月上线,截至2017年6月,已拿到总计5轮融资超4亿元融资。在“无车承运人”试点单位中,风头正劲。笔者试图从福佑卡车发展的历程总结出一些方法。

首先看交易环节,货主在平台询价后,将会立即得到由福佑卡车报出的价格,笔者实际的体验中发现运价较低,暗标操作的模式解决了大型物流企业内部存在的请车腐败问题。

在运输过程风险管理环节上,笔者在福佑卡车APP界面看到了运输协议,保险服务,回单服务,发票服务等内容,专业性很强,笔者尝试在APP上询价,输入系统5分钟报出了价格,然后立即接到福佑卡车400电话,跟笔者确认询价信息有没有异常,并且询问了笔者的心理预期价位,客服表示,如有没有异常,点击下单,系统将会马上安排司机。

在打开福佑卡车官网后,笔者看到了一串比较醒目的数字“25000个经纪人”,据悉,福佑卡车的经纪人主要包括信息部、车队等,这些是福佑卡车下游的实际承运人,他们连接着几十万的卡车司机和车辆资源,可以看出,福佑卡车进行了悉心的市场开发和长期的运力培育,积累了大量的运力资源,为无车承运人业务的开展奠定了坚实的基础。

在货源方面,笔者与福佑卡车工作人员交流后得知,福佑卡车已经与顺丰、百世、圆通、德邦、远成、安能、荣庆、招商物流、日日顺、宅急送等客户达成了战略合作。通过交易环节透明化、竞价机制,为货主企业提供运输解决方案,并降低运输费用。

在资金方面,笔者了解到,在客户端,福佑卡车能为合同客户能够获得10万元左右的授信,提供后付费的结算通道;在运力端,能够为“经纪人”提供了运费应付款项服务,实现货到提款、账期设置非常灵活,让资金在整个交易体系中高速流动起来。

总体来看,福佑卡车主要是在技术支持、货源组织、车源整合、资金支持等方面发力,实现了业务迅猛发展。



川航将成立物流公司 明年拟引进5架全货机

记者日前从四川航空获悉,四川航空集团6月29日举行了四川川航物流有限公司挂牌仪式。据了解,挂牌的物流公司是由川航股份公司的物流部改制成立的全资子公司。经过两年的筹备期正式挂牌。

川航集团是川航股份第一大股东。公司的成立,标志着川航开始着力打造货运航空枢纽和物流中心。记者了解到,根据川航物流的相关发展规划,明年川航将新引进5架全货机,其中将有两架宽体机执飞国际货运航线,3架窄体机执飞国内货运航线,而到2020年全货机机队规模将达20架,大幅提升航空货运的承载能力,助力国际产业链西移。同时,也会在双流国际机场和天府国际机场新建近机坪货站。

(王守旭)

我国交通物流开始智能进化

如今,传统制造业、金融业、政府部门等“数据大户”积极拥抱云计算、人工智能已经不是新闻。不过在各行各业的“上云”之路中,交通物流行业却异军突起,融合力度之快令人惊讶;而在交通物流走向云端之际,腾讯云出乎意料又在情理之中拔得了“智慧交通云”的头筹。在日前举行的腾讯2017“云+未来”峰会上,蔚来汽车创始人李斌就直言,“腾讯云已是全球最大的智慧交通支持平台”。

随着云计算、大数据、人工智能等互联网尖端科技的普及应用,各行各业都在发生着蜕变,比如交通方面,“云端”助力的智能汽车、自动驾驶、智能物流等都将对城市形态和社会生活方式产生巨大变化。

“全球每天有1300亿分钟浪费在堵车上,相当于9000万人整整一天的时间被铸在方向盘上,这是非常大的一个生产力浪费。”李斌认为,解决城市交通问题,释放更多活力的关键在“云”,只有可靠的云服务才能让汽车变成信息、数据的采集工具,进而通过深度学习形成升级循环,带来安全可靠的自动驾驶和智能汽车。在李斌看来,“云计算+电动+无人驾驶”是汽车的未来,腾讯云总裁邱跃鹏则认为,只有将信息高速公路和地面公路结合起来,才能真正形成智慧交通的终极解决方案,而“云”在其中扮演关键角色。(刘阳)

新疆油田积极打造“一带一路”区域物流中心

日前,随着一声汽笛长鸣,一列满载着25节货物集装箱的火车从新疆油田物资供应总公司新仓储园区缓缓驶出,发往全国各地。至此,新疆油田铁路集装箱实现首发,开启了油田物流发展和跨入打开外部市场的新时代。

随着国家“一带一路”战略部署深入推进,克拉玛依又地处丝绸之路与泛中亚经济走廊交会处,作为“一带一路”重要节点城市的区位优势日益突出,新疆油田抓住机遇,结合石油全产业链发展、克石化炼化产品外输、城市国电用煤和装备制造业发展需求,不断加快物流、新仓储园区发展建设,不断通过物流仓储来扩大油田对外服务力度。

为充分发挥新园区仓储基地的区位优势、资源优势,做大做强物流产业,努力打造成区域物流中心,形成中亚地区物流行业品牌优势,新疆油田物资供应总公司与克拉玛依新陆油有限责任公司创新合作模式,共同开发铁路集装箱发送新业务。铁路集装箱实现首发,为新疆油田通过整合社会资源,提升发展能力,促进区域经济发展,实现“走出去”迈出了重要一步,为积极跟进集团公司开拓中亚海外市场步伐,努力打造面向中亚区域油气开发服务的物流中心奠定基础。

(牛城)

上海积极推进国际航空快递枢纽建设

为进一步推动打造联通亚太、辐射全球的国际航空快递枢纽,近日,上海市邮政管理局由副局长带队,赴市内快递企业开展调研。

此次调研期间,调研组在FedEx浦东国际快件和货运中心,参观了快件和货运中心建设工地,听取了FedEx上海公司关于浦东国际快件和货运中心建设情况的汇报,并就供应链拓展、跨境电商贸易、进出通关便利等问题与相关负责人进行了深入交流。上海市邮政管理局有关人士指出,FedEx浦东国际快件和货运中心的建成,提升了华东地区与欧洲、美国之间的洲际货物运输的便利性和连通性,对于打造本市国际航空快件中心和世界级航空快递枢纽建设具有重大战略意义,希望下一步做好三个方面的工作:一是更好融入全国邮政行业发展大势和地方经济社会发展大局,主动融入上海自贸区、“四个中心”和科创中心建设;二是做好行业转型升级的排头兵,继续提升高附加值、高端业务的占比,主动对接浦东张江高科技园区,着力发展医药生物等冷链运输体系;三是贯彻“绿色邮政”要求,强化绿色科技理念的融入,成为引领行业绿色发展、构建绿色行动体系的先行者。(陈全军)

重点关注

东航物流混改单飞 三大航货运业务整合或难“成行”

■ 李亦非

民航领域国有企业混改试点的第一只“靴子”日前在上海落地。中国东方航空集团公司(下称东航集团)旗下的东方航空物流有限公司(下称东航物流)于近日宣布与联想控股股份有限公司(下称联想控股)、普洛斯投资(上海)有限公司(下称普洛斯)、德邦物流股份有限公司(下称德邦)、绿地金融投资控股集团有限公司(下称绿地)等4家投资者,以及东航物流核心员工持股代表,在上海正式签署增资协议、股东协议和公司章程。

在包括国有三大航空集团先后都宣布将推行混改的试点领域置于货运之后,东航集团的先行一步,几乎等于宣告了此前筹划已久的“三大航”货运业务整合计划最终或将很难顺利推行。

东航物流先开闸

东航集团对东航物流实施混改方案主要体现在股权的多元化,这也是国有资本管理机构在推行混改试点中最重要的一步。

根据东航集团发布的方案显示,改制后的东航物流将以东航集团、联想控股、普洛斯、德邦、绿地以及东航物流核心员工为主的组成,分别持有东航物流45%、25%、10%、5%、5%、10%的股份。

在这次改制中,东航集团实际投入的国有资本约为18.45亿元,但引入了22.55亿元的非国有资本进入,并将资产负债率从去年年底的87.56%降低到目前的75%左右,这一比例已经与全球顶级的航空货运企业相当。

实际上,东航集团是国内最早试图通过股权多元化来改善经营管理的航空运输企业之一,其早在2007年便与新加坡航空公司以及新加坡国有投资机构淡马锡达成协议,试图引入资金和管理,从而在中国最好的航空枢纽港上海加强竞争能力。

但因国内的行业竞争复杂环境,这一提早10年就启动的战略布局最终未能实现,不



过得益于国内民航业开始逐渐走入一段新的快速发展周期,随后进行了内部改革的东航集团也开始逐步摆脱最初在经营和口碑上的双重困境,逐渐开始恢复竞争力。

而这一轮国有企业混改,则带来了另一次机遇。东航集团在去年9月被列入央企首批混改试点,早已洞悉到政策风向变化的东航集团已经提前有所准备,在2015年宣布旗下中国东方航空股份有限公司(下称东航)与美国达美航空公司在上海签署协议,后者以4.5亿美元购买东航3.55%股权,并将开展全方位的深度合作。

去年4月东航又宣布向在线旅游服务商携程旅行网定增30亿元,并宣布双方将在业务、股权、资本市场等领域开展全方位的合作。

此番对物流板块的改革也早有预兆,那就是国有资产管理机构一直试图将国有航空公司在航空货运领域的资源打包整合,从而打造一个在全球领域具有竞争实力的航空货运企业。

但未能等到三大航货运重组,东航便已经向民营和外资开闸,对其物流业务进行全面转型,这或许也从另一个角度显示出这个

庞大的货运整合计划具有的难度。

民企盼深度融合

事实上,在东航集团宣布东航物流的混改方案之前,关于中国航空集团公司(下称中航集团)对旗下货运业务的混改计划也已经被批准,更早些时候中国南方航空集团也被纳入到混改之中。

这种“各自为战”的局面似乎也在事实上宣布了监管层至少暂时放弃了将国有航空公司货运业务整合的计划。4月22日,中国国际航空股份有限公司发布公告称,公司接到中航集团通知,国家发改委已经批复后者拟对旗下航空货运物流业务进行“混改”的要求。但按照一份私下流传的中航集团混改方案,提出以中国国际货运航空有限公司为平台,将国航和中国南方航空股份有限公司的货运业务进行重组,同时与中国外运长航集团、顺丰速运、圆通速递等快递物流企业混合,组建新的中国货运航空公司。

国航方面则并未对这一方案作出置评,并在公告中表示中航集团还未就上述“混改”事项拟订任何可实施的具体方案,也未与任何方面达成有关协议或安排。