

徐冠巨：未来将迎货运物流快速发展的十年

■ 方静

“传化是1986年开始在化工这一制造业领域创业,31年来一直在从事制造业。长期在制造业的一线奋斗,让我对物流之痛有切身体会。”传化集团董事长徐冠巨一语道破传化的发展变革之因。

从传统制造业到物流行业,传化集团用30余年的时间,见证了行业发展的机遇和挑战。在日前举办的世界智能大会上,徐冠巨指出,正是基于对生产制造的认识,对生产制造物流之痛的深刻体会,传化在2000年毅然投身物流行业,努力解决困扰企业的物流问题。

不可否认,近年来我国物流行业发展取得了长足的进步,但与发达国家相比仍有非常大的差距,但从降低物流成本角度看,可谓任重道远。如何提升物流发展水平、逐步降低物流成本,还需要从多方面的认知和行动着手。

社会物流总费用占GDP的比例是衡量物流效率的一项重要指标。为此,徐冠巨指出,需要从三方面认清物流高成本背后的现实认知,或者说误区。首先是相对于快递物流,占绝对主体的货运物流还没有得到足够的重视。

“快递并不等于物流。”徐冠巨强调,实际上快递物流在社会物流总额中只是一小部

从传统制造业到物流行业,传化集团用30余年的时间,见证了行业发展的机遇和挑战。“如果说过去十年是快递物流快速发展的十年,未来十年就是货运物流快速发展的十年。未来十年,物流要更多地服务制造,是个性化的服务,我们需要互联网技术,更需要人工智能技术,未来将是人工智能技术的时代。”徐冠巨一语中的!



分,服务生产制造的货运物流才是绝对主体。根据2016年的数据,工业品物流总额是214万亿,占社会物流总额的比重达到93.2%。

第二点,徐冠巨认为,从运输方式来看,公路物流是中国物流的主力军,但缺乏系统化连接和智能化协同。但在货运体量如此庞大的公路物流领域,尽管已经有470万公里的四通八达的公路网,却没有一套公路运营系统来保障。

另外,再从供应链的角度来看,正是因为缺少连接,供应链不协调,才导致物流成本高、效率低。如何改变以上认知,改变物流行业存在的诸多困境,在徐冠巨带领下的传化一直在努力探索。其中,智能物流打开了以往略显尴尬的局面。

据了解,目前传化在公路港城市物流中心的基础上,把握人工智能的发展机遇,正在打造覆盖全国的“传化网”智能物流系统平台,为中国470万公里的公路网建设运营系统,为城市运营提供智能物流服务,实现中国公路物流全

网调度、全网指挥,提高中国公路物流效率。

重要的是,在“传化网”的生态圈里,人工智能不再是一个概念,而是已经应用到了物流各环节的现实场景中。徐冠巨举例说:“传化陆鲸APP是城际干线调度指挥平台,现在累计沉淀110万卡车司机会员,10多万货代会员,全国化网络已形成。在此基础上,我们开发了‘鲸眼’智能系统,根据人、车、货的特征数据,提供智能化服务。”

同时还有易货响APP,相当于货运版的“滴滴出行”。支撑它的是“风豹”智能系统,根据货和车的位置,智能派单、智能排线、共同配送,减轻城市交通负载,降低物流成本。传化还在开发智能云仓系统,可以动态掌握库存情况,服务上游企业和科学安排库存生产计划,服务下游企业共同配送,服务制造业企业生产效率的提升。

为此,徐冠巨进一步指出,“传化网”最核心的还是智能物流系统,它犹如一个“插座”,把上下游企业、服务干线运输的陆鲸、服务城市配送的易货响、智能云仓,还有铁路、水运、航空,都连接起来,贯穿供应链全链条。

提及未来的发展路径,徐冠巨看好货运物流的发展空间,也更重视人工智能的应用。方向就是,打造好“传化网”,构建智能连接平台、智能化的实现平台和操作平台,通过人工智能技术形成中国物流大脑。

“如果说过去十年是快递物流快速发展的十年,未来十年就是货运物流快速发展的十年。”徐冠巨指出,“未来十年,物流要更多地服务制造,是个性化的服务,我们需要互联网技术,更需要人工智能技术,未来将是人工智能技术的时代。”



远成获平安银行授信30亿元 或将布局五大板块

■ 王守旭

7月6日,记者从远成集团西南运营中心获悉:6月30日,远成集团与平安银行在远成集团上海总部签署了《银企战略合作协议》,加强了双方的战略合作,进一步推动了远成集团大跨越式发展的步伐。据了解,未来双方将在远成集团的全国布局中展开紧密的合作,本次平安银行为远成授信达30亿元。据悉,远成集团或将把资金用于下述五大业务板块布局上。

选项之一:合同物流板块

做好强项,升级强项或是远成投资重点。合同物流可以说是远成集团的传统优势项目。近年来,市场对物流服务的精益化和专业化水平不断提升,要求远成物流与时俱进,满足客户的个性化需求,在服务时效和质量等方面精益求精。在资金投入方面,相信远成集团是不会吝啬的。

远成物流通过整合集团内外部物流资源,为客户提供基于供应链全环节的定制化物流服务,满足大型企业客户个性化的综合物流服务需求。远成集团官网的信息显示,远成物流整合公路、铁路、航空、水运及冷链等多种方式的运输资源,有8000台自有车辆,20000台可控车辆,覆盖全国15000条运输线路,200万平方米仓储面积,为客户提供从基础物流到供应链一体化的多层次产品。

选项之二:快运快递板块

快运快递等快物流是互联网商业环境下的新锐主流。远成快运集团成立仅两年多的时间,但发展速度惊人。目前,远成快运在全国拥有50家分公司、200个转运中心,9500个网点,覆盖100%省、自治区、直辖市,90%地级市,80%县级市。

在布局全国网络方面,远成快运采取了农村包围城市的发展路径。目前,远成快运正在快速向县级及乡镇发展。远成快运的2017年总体目标达成30000家联盟网点。全国整体网络(直营加盟)覆盖率目标,地/市/区/县级和乡镇级,分别要超过99%、95%和50%。虽然30000网点的目标,有很一部分是以合作的形式,但是这仍需要大量的资金做支撑。

选项之三:冷链物流板块

抢占升项,在高利润市场布局。冷链在中国市场集约度不高,也是中国未来物流市场发展的升值方向。在远成快运成立的同一年,远成集团正式进军冷链物流市场。

目前,远成冷链自有各类冷藏车辆350余台,每辆冷藏车均采用多采点智能温度仪、冷藏车GPS系统、门磁监控系统,实现信息可视化;可控车辆2000余台,可控冷库规模为15万吨级,冷库面积约20000m²。

近年来,冷链物流被各方看好,不仅是传统的冷链物流企业,顺丰、京东、菜鸟等也不断发力。作为该领域的一名新兵,远成冷链这两年发展势头迅猛,不过“革命尚未成功”,围绕冷链物流硬件和基础设施等方面,远成集团应该有不小的投入。

选项之四:供应链板块

拓展战略项,抢占服务升级制高点。物流发展必然向供应链延展。供应链服务能力是大型综合物流企业服务升级战略的关键。

远成集团的供应链板块,是根据不同的企业需求,整合物流资源、金融资源、信息系统资源、市场资源、平台资源,以资金流为导向,以信息流为管控手段,以物流、商流为监管体系,为客户实现跨平台、跨区域的供应链一体化服务。“金融资源”是远成集团供应链板块业务发展所必需的“五大资源”之一,与平安银行合作,使该业务板块,有了金融机构支持,或在物流金融及供应链金融等领域强化服务能力。

选项之五:物流园区板块

做实资源项,建立生态型物流服务平台。物流园区是物流服务的枢纽,也是供应链服务的驱动器。完善的园区服务网络是大型物流集团企业、集聚服务资源,建立生态型服务企业的核心。

远成集团先后在西南的成都、遂宁,华东的上海,西北的兰州、西宁和东北的沈阳等地投资建设物流园区。投资物流园区,或许主要有两个方面的意图:一是满足远成集团内部对园区的需求;二是满足远成集团在全国布局,其对物流园区的需求,无论在数量上还是综合服务能力将有更高的要求,这自然少不了资金的投入。二是在“一带一路”沿线经济发展区域布局。物流园区板块,除了在“一带一路”沿线的国内地区,远成集团还计划将“触角”延伸至国际市场——在东南亚东盟国际以及中亚、西亚也有考察及规划布局。这也需要远成集团有充足的资金储备。

红土地上庆“七一” 红军故里公益行 成都市物流协会赴巴中青木镇远成光彩小学开展慰问

■ 王守旭

七月骄阳红似火。7月4日,怀着对老区人民的一片深情厚谊,成都市物流协会党总支联合四川省川联物流与汽车汽配服务商会党总支组织的慰问团一行9人,赴四川巴中青木镇远成光彩小学开展了慰问活动,参加慰问团的有四川远成物流发展有限公司、成都通安达实业有限公司、四川晶南物流有限责任公司、成都市俱进运业有限公司和成都喜鹊物流有限公司的党员、入党积极分子和企业家。

这次慰问团携带慰问金,主要用于资助学校厨房改造、教室房顶、教室门窗、采购电器设备、学生用水设备更新所需的资金。同时还向8名贫困学生发放了助学金,并由此带去了成都市物流行业同仁的深情厚谊和对青木镇远成光彩小学师生们的关爱。当代团团成员出现在青木镇远成光彩小学时,受到了青木镇党委、政府领导以及学校师生的热烈欢迎。在交接仪式上,协会党总支书记赵香南致辞说:“成都市物流协会党总支在庆祝建党96周年之际,带领协会的党员、入党积极分子和企业家代表来到这里与同学们见面,非常高兴,这是一种缘分,更是一种牵挂。能支持孩子们学习进步、健康成长,始终是成都物流行业同仁无法割舍的情怀。”



青木镇党委和政府代表镇纪委书记讲话,她说:“非常感谢成都市物流协会党总支以及成都物流行业的企业,始终如一地关心关注老区的教育事业,你们送来的不仅仅是学校急需的资金,更是给我们送来了你们对老区人民的关心、关怀,是一颗颗滚烫的‘心’。”远成物流田夏经理也发表了热情洋溢的致辞,他表示将一如既往地支持和关心同学们的健康成长,并提供必要的条件。

永远的榜样,生动的教材。在当日上午的公益活动圆满结束后,慰问团全体成员走进了川陕革命根据地博物馆开展了“两学一做”

学习教育活动,下午二时,一行人怀着无限敬仰的心情步入了川陕革命根据地纪念馆参观学习。

据介绍,该馆现有馆藏文物资料2万余件,陈列的《川陕苏区斗争史》内容丰富,形式新颖,全面反映了红四方面军和川陕苏区人民为创建、巩固、发展川陕革命根据地的光辉业绩。在这里,协会成员有幸目睹了珍贵文物“川陕省苏维埃政府印章”、“川陕省工农银行的铜币、纸币、布币、银币”,还有重要报刊,以及各种武器装备,让人感到震撼的是出现在人们面前的还有一批“血染的土地册”。



这一张张图片,一段段文字,一件件珍贵的革命文物,从不同侧面反映了川陕苏区和红四方面军可歌可泣的光荣斗争历史,更见证了党在那艰苦的岁月里,发动群众、依靠群众所创造的辉煌历史。

在参观中,赵香南书记结合庆祝“七一”和“两学一做”学习教育,满怀深情地说:“今天我们在这里的所见所闻,感触很多,眼前这些珍贵的文物,是我们开展‘两学一做’活动最生动的教材,这次党总支把党课搬进巴中川陕革命根据地,我认为是有必要的,也是非常及时的。”

重点关注

工信部设下“3万公里”这道坎儿 电动物流车跨越或有难度

■ 赵梅

2016年年底,工信部下发《关于调整新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》,要求非私人用户购买的新能源汽车累计行驶里程要超过3万公里才能领取国家补贴,一时间无论是新能源汽车圈还是物流圈全都“炸了锅”。如今,上述新规实施已半年有余,各方争议声音仍未停止。

争论:多久才能跑够3万公里

一位新能源车企负责人告诉记者,目前电动物流车多应用于快递等城市配送领域,车辆在中小城市一天的运行里程在80—120公里之间,而在规模较大的城市运行里程则可超过150公里。这样核算之下,只需不到一年的时间,车辆便可完成30000公里运行标准,进而领取补贴。另一方面观点则认为,上述情况只适用于规模大、效益好的物流企业,对于一些“小本经营”的企业,要在短期内达

到30000公里绝非易事。耗时长,资金断链。除了效益问题,30000公里运营背后,还有资金链条或被拖至断链可能。

改变:产销环节萌生新职能

为了保证顺利申领到补贴,一些新能源车企是否会以维护自身利益为目的与用户将30000公里达标时间量化写入采购合同,成为一些用户比较关心的问题。对此,一家新能源物流车企业负责人告诉记者,他们并不会与用户签署类似协议,但确实要在签订购车合同之初对用户的行为与运营状况作出评估,这样做的目的在于更好的与用户协作,帮助他们通过选择适宜车型、针对不同路线调配不同车辆等方法,使车辆运营里程尽快达标。

一位新能源经销商告诉记者,目前有地方规定新能源车除需将车辆接入监测平台外,还需一家“新能源汽车公司”作为担保,此举意在进一步杜绝“骗补”。这位负责人表示,新规实施后已经有不少“XX新能源汽车公

司”随之成立,为了进一步服务用户,他们也在计划成立该类公司,供新能源物流车挂靠。

成果:无空可钻,“骗补”被遏制

新规调整的目的,一是遏制“骗补”,二是促进新能源技术升级,如今来看前者似乎已初见成效。“公转私”行不通了。以往新能源车“骗补”的套路基本是:先走量,将大部分新能源车“上”“公司牌照”,而后再转为“私人牌照”,新规之后这一操作需要跨越两年时间,企业拿补贴的不规范行为就这样被堵住了。

既然“公转私”行不通了,那么反其道而行之呢?为了钻新规“非私人用户”的空子,一些企业开始尝试先将车辆销售给个人,而后再转手给公司。不过,已有地方出台对应措施,例如天津市出台的2017年的新能源补贴政策显示:申报地方补助的新能源汽车,个人用户购车自初次登记之日起两年内,不得过户给非个人用户;非个人用户存续期内,所购

车辆两年内不得转让过户。

猜想:技术升级,规定或改变

充电难、续航里程不稳定,仍旧是阻碍新能源物流车应用的难题。

用户和企业都亟需补贴,原因还在于新能源物流车的成本高,成本高源于规模不够大,而规模不够大绝不是物流用户本身的购买力不足,而在于新能源物流车的技术还不足以令人完全放心。无论是补贴退坡还是30000公里硬指标,根本目的还是期待新能源车行业不再依靠补贴存活,转而以技术制胜。补贴规定的调整可谓给技术升级加了一剂“猛药”,新能源车行业无疑将经历洗牌,自然新能源车技术与质量也将有望升级。

对于“30000公里”这一标准,从用户角度也好,车企角度也罢,都很严苛,因此一直有声音在问:这政策有没有希望调整?为此,记者也和新能源圈内人进行了交流,得到的答案是:有希望改,但不是现在。