

快到网吴建勋:做物流产业的路由器 帮物流人赚钱

■ 赵小燕 胡亦心

“货运信息的不畅通，货车等待时间太长，是我们国家物流成本居高不下的重要的因素，也是困扰物流人的痛点。”在物流领域耕耘20年后，为解决这些问题而创办快到网的吴建勋近日在接受专访时表示，“我们希望搭建一个平台，改变物流人的现状，让他们更好的做生意，成为‘物流产业的路由器’，为物流人赋能。”

所谓赋能，即帮助物流人更快更好地找到需要运输的货物。在传统物流行业，平均每个货运订单的等待和装货时间为2.4天，这停留的2.4天=6000元。

“车是生产工具，等就是浪费。”吴建勋说，希望自己能改变社会对物流人的这些偏见，并希望改变全国公路运输传统模式，做综合性物流解决方案的服务商。

创业初始： 想做物流领域的滴滴

作为刘强东的同门师兄，吴建勋从中国人民大学社会学专业毕业后，一直找不到合适的工作，“每次一说到社会学毕业，有些人以为我读的是‘社会大学’，是混社会出身的，我们同门师兄弟很多人都误打误撞进了物流行业。”

1997年，吴建勋进入传化集团，后担任传化物流第一任副总，从项目初始阶段就负责项目的招商、运营和异地连锁投资等工作。

其间，他发现中国超过80%的货运车是个体车，信息的不畅通，难有固定的线路，导致了“车找货、货找车”的窘况，因为装满一车顺路回程的货不容易，司机拉一趟货要2-3天时间。

有着20多年货运经验的刘师傅向记者抱怨，货运这个工作极不稳定，有时候几天都没有活，等的心慌；有时候活太多拉不了，一天十几个小时都在车上。而且，不敢拒绝厂家要求，怕拒绝了这次，下次就拉不到活，“司机的腰、颈椎、肩膀多多少少都有问题，就是开车太久落下的病。”

这个行业痛点，也让吴建勋萌生了创业的念头。2005年，吴建勋离开传化，创办自己的物流企业。

“能不能把物流企业、承运业务吸引到平台上，增加信息的公开性与透明度，以此降低司机的等待时间。”吴建勋表示，这是快到网的1.0版本的构想，希望做物流业的“滴滴”。

1.0版本的快到网实际上是一个信息交互平台：在册的物流企业可以在平台上发布

货运信息，平台会将符合线路、车型等要求的货车司机推荐给企业。司机可以通过手机APP，接收目的地附近企业的业务以及接下返程货源的单子，让本没有生意的回程车也能接到订单。

在实践中，吴建勋又发觉了新的痛点和解决方案。既然货物可以线上发布，那支付为何不能放在平台？通过信息整合，平台可不可以利用算法，为司机推荐更适合的线路？

在思考和改进中，快到网的2.0版本出炉——打造无车承运人平台，利用成熟的快到网信息交互平台实现线上交易和在线支付。

“简单地说，就是司机提出申请，然后由快到网帮司机承接业务，给他们派单，最后司机从平台提走酬劳。”吴建勋介绍道。

定位升级： 做物流产业的路由器

“无车承运人平台在一定程度上和物流企业形成了业务竞争，这不是我们的初衷。”吴建勋表示，他一直在思考，如何给物流企业更多的赋能手段，帮助他们获得收益。“所以快到网正在往3.0版本发展，希望能成为‘物流产业的路由器’。”

在吴建勋的规划里，3.0的快到网更像是系列服务的集合，涵盖金融服务、保证交易、配套物流园、SaaS(Software as a service软件即服务)系统等内容。

“当前大多数的物流企业规模都有限，很多事情他们一家很难做，但我们联合起来就可以。”吴建勋把快到网再一次定义到了“服务”的角色上，希望成为物流行业的枢纽，提供一系列的服务。

“小快递可以实时追踪，而几十万的货却因为不同物流公司的彼此割裂，难以查询。”

吴建勋希望用SAAS系统建立一个公共平台，把各个物流企业、承运车辆串联起来，从而实现业务信息的完整串联。

据介绍，快到网正积极和各地的物流园区联合，打造云配平台，包含了落地配送、专业市场、园区物流、专线市场等四个业务模块，计划到2018年推广云配平台近400个。

“各地都有物流园区，但比较零散、使用率不高。我们希望通过SAAS信息系统，把他们串联起来，提高企业的物流信息接入效率。”吴建勋介绍道。

“虽然物流平台间互相有竞争，但更多的是合作。”吴建勋表示，快到网既然希望做产业的路由器，就需要有“平台+平台”的合作。“我们会向货主提供参考方案，比如货主需要同城物流，那我们可以把信息转给货拉拉，货

拉拉有需要长途运输的业务，我们也可以给他们推荐企业。”

“物流市场很大，快到网做的只是行业里面很小的一部分，但已经是近万亿级的市场了。”吴建勋表示。我们还是愿意和物流公司合作，物流行业纯粹去中间化是做不到的，“发展空间这么大，何必要竞争？”

不变初心： 让物流人赚钱我就高兴

“社会上对物流行业的认知偏差，造成了很多有文化的人士，不愿意进入这个行业，也导致这个行业很难升级。”吴建勋坦言。

“货在谁手里，谁就是大爷。”这是吴建勋对物流行业中的一些现象的简单概括。在20多年的从业经历里，吴建勋见过、听过太多的“故事”。

“装车上路后，司机要赖想要对方多付钱；货物到手后，物流公司迟迟拖着不给结账；司机想要多赚钱，导致货车严重超载……”

“物流人最怕的，就是管理部门标准不一致，这增加了物流定价的难度。”吴建勋表示，这也会造成胆子大的赚钱，胆子小的不赚钱，而这并不公平。

“我们希望改变行业原来不合理的规则，搭建一个平台，让物流人生意更好做一点。”吴建勋表示。

由于在快到网上运货，采用的是“先付”模式，司机拿不到货款的后顾之忧消除了，而一旦司机违约，快到网就会鼓励物流企业走



●快到网创始人吴建勋

司法程序，同时将司机列入黑名单，并通知多家公司，让司机彻底“失业”。

“司机对平台会越来越依赖，知道平台能带来收入，是现款业务，那就会珍惜这个平台。”吴建勋表示，当然，这需要一个过程。

在吴建勋看来，很多时候公司拖着不给钱是因为“缺钱”，当大家手里不缺钱，有金融机构愿意“借钱”的时候，大部分公司是愿意付一些利息的，“这也是我们想做供应链金融的原因。”

除了供应链金融，快到网与多家保险公司实现合作，在货物运送的任何一个环节，都可以通过APP一键下单，不需要等保险公司现场验货，这大大节约了时间，也提升了货物的“上保率”。

2016年5月26日，杭州灿越网络科技有限公司正式挂牌新三板。截至目前，平台有超过10万家物流公司，100万司机注册，30000多家的中小企业通过平台发布货运信息。此外，快到网还与各地的汽配城、电商贸易园等形成合作，盟友人数快速扩展。

对于未来，吴建勋还有更多设想，小到解决物流公司托盘非标，车辆不能甩挂运输，导致卸货过程缓慢的问题；大到建立物流为核心的物流云小镇，打造物流信息化平台……

2017年9月，灿越科技首次提出物流云小镇，并着手组织实施。

“物流升级的道路还很长，我们想做的事情还很多。”吴建勋重申道，但们想做的事情一直没有变，那就是给物流企业赋能，让他们更好、更多的赚钱，这样我们就高兴了。

一亩田CEO邓锦宏 参加全国“双新双创”博览会



●图为一亩田创始人兼CEO邓锦宏在农产品智能供应链管理高峰论坛发言

“农产品供应链的质量和效率看似是消费端得到体现、检验和兑现，但是，其价值的源头，却是以产地为开端的。”

11月10日，一亩田农产品电商平台创始人兼CEO邓锦宏应邀出席农业部首届国新农民新技术创业创新博览会上举办的农产品智能供应链管理高峰论坛，做题为《产地效能：农产品供应链的价值起点》的主旨演讲。他认为，产地效能是农产品供应链的价值起点。

当日，农业部全国“双新双创”博览会举办的农产品智能供应链管理高峰论坛在苏州举办，国务院发展研究中心、中国农院、江苏省农委、上海市农委等单位和易果、一亩田、北京二商、海底捞、新希望六和、大型农产品供应商、全国性一流电商平台、域商超、农产品采购商、农资厂商以及顶尖农民代表参会。

上海易果集团董事长张晔、北京二商集团董事长孙杰、北京一亩田公司创始人CEO邓锦宏受邀在会上做了主旨演讲。

邓锦宏认为，一亩田着眼于农产品产业化和商品化的B2B规模化交易撮合，通过易实现对互联网连接下高敏感的消费、贸易流通、生产的农产品供应价值链条的高效驱动。

“六年来，一亩田的农业电商实践，打了一个能适应互联网条件、基于农产品产业链的线上市场主体(即新农商、新农农)并基本形成规模；形成了一个可以响应外部市场需求的标准化产品供应体系。”邓锦宏说。

据介绍，一亩田用户规模已经达到7万，其用户群的绝大多数不是在城市端的“商”，而是在田间地头的“网农”，相当部分一亩田引导和培育成具有互联网意识，并在线买卖、在线交易(流程)、在线社群、在线接(服务)的操作越来越熟练、越来越依赖的农人群体。

他认为，产地生产者在心智上和实际需求上，都反映出新零售带来的新的供应变化，“拐点已经到了。”邓锦宏透露，一亩田在农产品交易撮合的同时将上溯生产端参与创造高敏捷的农业供应链。

据悉，论坛旨在揭幕大数据新时代，促智能精细化供应链管理，升级产供销战略，提升农民职业价值和农产品品质，增强农业能性和内生力。上海市农委主任张国坤、国务院发展研究中心市场经济研究所所长王微、中国农影中心主任赵泽琨、中国农科院副院长李金祥、四川海底捞联合创始人兼董事永宏、新希望六和副总裁吉崇星等也出席该论坛。

中国石化中央企业首家共享服务专业化公司成立

据国资委网站消息，11月8日，中国石油化工集团公司在总部召开共享服务推介会，宣布中国石化共享服务有限公司正式成立。这是中央企业成立的首家共享服务专业化公司，旨在为客户提供财务、HR、IT一体化共享服务解决方案，标志着中国石化迈入共享服务新时代。

据介绍，中国石化共享服务公司为客户

提供财务、HR、IT等共享服务，以及大数据分析、专家咨询等专业支持服务，打造一体化、智能化的服务支持平台。截至目前，共享服务业务已涵盖油田、炼油、化工、销售、科研、专业公司等板块，未来将进一步拓展到中国石化境内外所有企业和外部市场。

据了解，2013年，中国石化以财务共享服务为试点，开启了共享服务建设进程。2017

年，多功能一体化共享服务体系初步形成。共享服务在促进管理水平提升和推动资源优化等方面取得了成效，实现了具体事务的高效处理、业务流程的优化升级、管理效能的快速提升。

中国石化集团公司党组副书记、副总经理李云鹏表示，中国石化成立共享服务有限公司是顺应时代发展大势和市场竞争潮流的

(中新网)

运营一姐做咖啡，能否打败星巴克？



将互联网的竞争带入咖啡行业。“专车大战那么残酷，我们都打过来了。在咖啡市场怎么做，大家可以想像。我想星巴克们很快就会感受到我们的压力。”钱治亚并没有透露更多关于商业模式的内容，但话间带给咖啡这个市场肃杀之气。

“星巴克的价格不算低，但并不算是最好的咖啡。我们要用专业的方法做最好的咖啡，要从材质、机器、工艺等各方面做到最优。luckin coffee 优选上等阿拉比卡豆，WBC世界冠军精心拼配，新鲜烘焙，新鲜现磨，专业咖啡新鲜式，是我们的产品定位。”钱治亚称，她就是要为客户打造一杯高品质的咖啡。

虽然现在中国人均消费咖啡量不及欧美的一半，但巨大的人口基数和潜在的市场想象力，让星巴克这样的巨头将中国定义为美国本土之外第一大海外市场。现在，这个市场仍在高速增长之中，对于新入局者而言，机会充裕，但对重开赛道的钱治亚，要面临的挑战，不比之前的汽车出行行业少。

老司机陆正耀的鼎力支持

如果问十个创业人，创业最难的是什么？九个可能给你一样的答案：“钱从哪儿来？”资金永远是悬在创业人头上的达摩克里斯之剑，随时会落下将梦想插的粉碎。但这个问题或许对钱治亚和她的luckincoffee而言，并不是问题。目前，luckin coffee 在苹果商店的APP已经上线，打开会发现，开屏后弹出的画面在三个人之间切换，其中一个是luckin coffee 首席咖啡大师、WBC世界咖啡师大赛意大利冠军Andrea Lattuada，另外两位则是国际知名影星，汤唯和张震。

也就是说，无论是从品质把控还是品牌

建立的角度上讲，钱治亚一出手，就是大笔，luckin coffee 都使用了业内最顶级的队。这也从一个侧面反映了，luckin coffee 资金供给并不是问题。

在11月8日，神州优车发布钱治亚离职公告后，陆正耀向全体员工发了一封邮件。邮件中，他表示对于钱治亚的“创业决定表示支持，并愿意鼎力相助，为她打call！”

事后在与记者见面时，陆正耀坦言，自己以个人身份投资了钱治亚的咖啡项目，并称“还借给治亚一笔钱。”投资离职的下属创投这并非先例，陆正耀对于离职创业的高管曾在不同的层面有过支持，这其中就包括搜车的姚军红，陆正耀也曾是他的投资人。在行业内，这样的例子也比比皆是。通常情况下，高管创业的优势之一就是自带流量和客户，和真正意义上“白手起家”有天壤之别，使得他们的起点往往就高了不少。

而陆正耀更是直接告诉记者，除了自己作为天使投资人，他还亲自出面，为钱治亚再拉来“九位顶级天使投资人”。这只能令记者感慨，luckin coffee 从一出生就含着金钥匙。

据了解，luckin coffee 已经在北京银泰soho开了首家体验店，app上显示，另外一家联想桥店也已经投入运营。“我们将很快在南京铺开运营。”钱治亚称。至于未来的目光，“在中国市场打败星巴克。”这个武汉女子答的毫不含糊。

11月8日是钱治亚在神州优车的最后一个工作日，下班后她在朋友圈发了一张照片，一张luckin coffee 和自己神州优车的工牌，并写上了“很幸运和各位伙伴在神州工作十余年，将永远记住这段经历”。钱治亚称，她也希望将这份幸运带给每一位。

(东方网)

神州优车的“运营一姐”

作为一家市值超过400亿的上市公司，神州优车旗下拥有租车、专车、汽车电商、汽车金融四大业务，是国内汽车出行服务行业一股不可忽视的力量。离职前，钱治亚在神州优车的头衔是COO(首席运营官)，董事，也就是说，她管理着全国1000多家门店，100000多台车，超过40000名员工，和近500亿的资