

史上最严限超载令实施,未来专线物流企业会消失吗 这家物流企业 700 万换活法

本报记者 张亚楠

甩挂运输即车头和车厢可以分离,运货到目的地,车头和车厢分离,车厢卸货,车头拉上装好货物的新车厢立即返程。甩挂业务可以大大提高货车利用率,是在美国普及的一种公路运输方式,但使用前提是货运线路两端货源充足、平衡。由于国内物流公路港园区较分散、孤立,没有完善的双向配货系统,许多司机返程货物难以保障,这种甩挂运输模式发挥不出优势。

这场合作仪式吸引了业内两百余人前来参加,这大大超出旭升达总经理李秀英的意外。李秀英说,近两年经济下行压力显著,制造业、零售业萎靡传导至运输业。同时互联网消费崛起,货品流通从传统物流企业向快递企业转移,传统物流企业订单量增速放缓。

据中国物流与采购联合会统计,截至2013年,我国道路货物运输经营主体已超过720万家,注册货物运输企业近79万家,排名前四位的第三方物流公司所占中国物流市场份额不足2%。相比之下,美国注册的货物运输企业才4万多家,排名前五位的物流公司所占市场份额超过60%。

不久前,被视为史上最严限超载令的国家GB1589政策正式实施,市场上大量货运车辆因不合规被查,业内人士估计此项政策将导致物流企业近期成本上升20%。

“很多业内人预测未来几年内大量专线物流企业会消失,可这个时候我们拿出700多万做甩挂运输,和第四方物流平台合作,可能这就是同行们想过来看看的原因吧。”李秀英说。

“中国公路物流运输落后发达国家至少20年。”传化物流集团副总裁沈健康曾表示,中国建

10月8日上午,济南二环北路旭升达物流园,这里正在举行一场合作仪式,三位主角是做传统专线物流的山东旭升达运输有限公司(以下简称旭升达)、不久前刚完成B轮融资的第四方物流平台上海天地汇供应链管理有限公司(以下简称天地汇),以及主产商用车的德国曼公司。故事则是这样的:旭升达投资700多万采购了6辆原装进口的德国曼恩商用汽车牵引车和14辆中载轻量集装箱运输半挂车,又与天地汇合作启动了济南和福建之间的甩挂运输业务。

专线物流企业与第四方物流平台合作,转型甩挂运输模式。这显示行业寒冬里,物流企业业务整合、抱团取暖成为常态。



国内公路运输空载率高达40%,物流成本为发达国家2倍以上。

设了10多万公里高速公路,300多万公里等级公路,投资总额超过百亿元,但公路运输空载率高达40%,物流成本为发达国家2倍以上。

“现在的物流企业,货车跑在路上的时间平均一个月只有10天。大量时间在揽货、等候装卸的过程中消磨掉了,但司机工资、车身损耗是不会减少的。”天地汇商务市场总监苏亮说。

而传统物流公路港园区较分散、孤立,没有完善的双向配货系统,许多司机返程货物难以保障。不少业内人士看到中国公路物流迫切需要互联网信息整合运力与货源,通过规模化物流园区建设实现规模效应。近年来,大批网上货运平台和平台型公路运输企业出现,除

了天地汇,还有传化物流、卡行天下,满意通达、货车邦、运满满等。

“第四方物流平台整合专线物流企业和第三方物流企业,专线物流企业不再从揽货、运输到配送大包大揽。运输做得好的物流公司专门做干线运输,不需要揽货,客户资源丰富的企业专门揽客,不需要再养车。”苏亮说。

货源充足下,甩挂模式可以发挥作用,车不再等货,而是货等车,一辆车的月平均公里数可以从1.6万公里提高到3万公里,运输成本大大降低。在天地汇B轮融资中,财务顾问投中资本执行董事凌菱曾表示,利用物流+互联网平台,通过信息效率的提升,甩挂的上线,将为进入网络的物流企业节省超过

20%成本。

作为一家小型专线物流企业,旭升达也认识到与第四方物流平台抱团取暖的必要。李秀英说,旭升达一直面临线路两端货源数量不平衡的问题。去年,为了给济南到福建的甩挂业务发展货源,老板王长在往福建跑了几个月,后来认识到发展货源的过程是个持久战,还是得寻求合作。今年3月,旭升达开始和天地汇洽谈合作。

“天地汇只做两端揽货业务,在线路两端设置地推人员,为两端甩挂货源平衡做加油机,提高发车效率。”李秀英说,旭升达也从原有的揽货为主转向干线运输为主,整合自有车辆和市场资源打造大干线、大车队,提高干线运输效率。

(上接 B01 版)

刘朝丽说,现在电商平台引流特别贵,已经贵过线下开实体店了。她在淘宝上的店铺引流成本在25%—30%,基本上无钱可赚。这种情况下,卖家会为了流量压低产品价格,这种商业环境对高质高价的农产品极为不利。

对于京东与今日头条合作打开新的入口,刘朝丽说,今日头条长于精准营销,两家合作对定位于消费升级的优质农产品是利好,但引流成本高的问题解决了,还是会成为农产品上行的一大门槛。“消费升级需要大平台承担起一定的社会责任,引导这种趋势。”刘朝丽呼吁。

大平台倒逼标准化

“韩国真空包装的参鸡汤能成为附加值非常高的爆款,通过跨境电商卖到中国来。我家的甲鱼用当地大沽河的鱼虾喂养,品质很高,但为什么成不了爆款?”

任需波是带着问题到全国农商互联大会求教的。他是平度一家甲鱼养殖场的负责人,现在,他的甲鱼是通过“一亩田”这个垂直电商平台销售,一直不温不火。

农产品上行必须要解决标准化问题,这不是产业链中某一家就能扛起来的。“任需波要解决规模养殖的问题,物流配送的问题,包装的问题……一个小养

殖户孤军作战,是无法完成这个任务的。”平度市商务局蔬菜副食品办公室主任尹光尧对齐鲁晚报记者说,农村电商的运营过程中,要有人才、营销、金融、技术、大数据等方面的支撑,农产品种植要标准化,售后有品牌,这都是农产品上行要克服的障碍。

把助力山东农产品上行写进战略合作框架的京东选择了与龙头企业合作,来解决农产品标准化问题。京东集团执行副总裁蓝烨在全国农商互联启动会上透露,近两年来,京东累计对接龙头企业3000家,双方磨合出一套包括农产品分等分级、包装、冷链运输等全部环节解决方案。

第三方公司在这个进程中扮演了重要角色。像邱晓宇就对合作的农户提供标准化包装,烟台馆的国产精品果都采用了气囊包装,这已经完全和国际接轨了。邱晓宇透露,他经营的烟台特产,在京东平台单价比淘宝高10%左右,高客单价让他完全可以消化掉包装升级的成本。

邱晓宇说,标准化与品控紧密相连,京东是自营平台,这种基因让它对品控的严格要求被复制到第三方POP平台上,而严格的审核制度无形中过滤掉了70%、80%不规范商户。在尹光尧看来,这就是农产品标准化进程中大平台起到的倒逼作用。

在邱晓宇看来,要做农产品

标准化,从农村合作社切入最简单,“昆崙雪果”是用选果机进行品控的。邱晓宇尽量找一些大的农村合作社合作。在烟台,这样的大型农村合作社不少,这些合作社下面有三四百个农户,资金充足,配的都有选果机。高档选果机价格在三四万左右,果子的上色、甜度等都能区分,工业化程度非常高,而这样的选果机只有大型的农村合作社,冷库有能力配置。

不惜血本建立行业壁垒

“阿里更大的野心意在农村金融。”山东佰誉信息技术有限公司总经理苗红强说。这位阿里巴巴前员工如今是阿里在德州的第三方电商运营公司负责人,这两天他正准备跟支付宝签约,要把支付宝推广到村里。

“帮助支付宝铺设地面支付,后台有客户的数据可以营销,开发商业价值,做供应链金融,做农资。”苗红强说,支付宝的用户才4.5亿,而农村有6亿人口。

就在半个月前,阿里村淘乐陵杨安镇商家服务站办理了乐陵市第一笔旺农贷资金5万元。旺农贷是阿里针对农村种养殖者的审核制度,提供的纯信用、无抵押小额贷款,3—5天放款,最高放款额度50万元。同样,京东的“京农贷”在山东已开展汶上杜邦先锋种植贷、金乡大蒜仓

单贷等业务,目前贷款规模达4亿。

谁能让商品在最快时间送到最偏远的小山村?这背后是物流和仓储实力的支撑。邱晓宇向齐鲁晚报记者坦言,现在开拓新用户成本太高,不如把这个费用拿出来维护老客户。自建物流对买家的黏性度很大,只要把服务做好就维护好了老客户,而买家最直观的消费体验就是快递的速度和质量。

齐鲁晚报记者注意到,此次京东和山东省签署战略合作协议,把电商智慧物流体系的建设排在了第一位,“共同打造规模化、信息化、现代化的商贸物流体系,把山东省作为重点投资发展区域。”京东拥有全国电商行业最大的自营仓储体系,目前京东在山东的济南、潍坊、青岛、济宁四座城市运营10座大仓库。京东已与胶州市签约,在胶州投资20亿建设省内最大的电商物流集散中心。

这背后的支撑是巨大的建仓成本。公开报道显示,2015年京东自建物流设备、设施投入高达62.3亿元,较年初增幅159%。仅2015年一年,京东仓储物流费用就高达139.2亿元,较2014年增加72.5%。京东山东区有关负责人向齐鲁晚报记者证实,目前京东仓配服务已经对第三方开放。京东在自建物流上也不惜血本,就是要建立起行业壁垒。



春雨医生创始人张锐妻子: 小宝我去创业 可以吗

“我记得你决意以移动互联网力量改变中国医疗难问题时,问我:‘小宝,我去创业可以吗?’我说:‘你不创业,老了会后悔,我不想你后悔。’你使劲点点头。沉默一下又问:‘那我们把家里全部存款拿出来创业,老公要是赔了怎么办啊?’‘赔了我就当我们买了一辆大奔,一出门撞墙上报废了!’你于是心安。”

——移动医疗企业“春雨医生”创始人张锐心梗去世后,其妻发文悼念。

“对于一些商家来说,‘讲一百次道理不如抽一次鞭子’,‘你不让他痛他就不会动’,在利益最大化的考量下,自然不会把‘单打独斗’的消费者当成一回事。”

——在国家质检总局执法督查司进行约谈和启动缺陷调查情况下,三星决定召回在中国大陆地区销售的超19万台Note7。有媒体评论,在维护市场秩序上,千万不要指望商家的良心发现,这指向两点:一是监管者有责任地监管,二是消费者有态度地消费。

创富荐书



《共享经济：重构未来商业模式》
作者：蔡斯

云计算、大数据、宽带网络与智能终端这四种力量的聚合,催生着“共享经济”的新形态。它改变着我们传统的“拥有”、“产权”等核心观念,转变为“使用”、“信任”、“合作”。“共享平台”“人人参与”改变着我们的政府、企业与人的角色,冲击着现有社会的分工与监管。

在共享经济下,互联的商业模式也从“免费”改变成为按时间、质量、场景等“类运营商”的新模式。作者是汽车共享公司Zipcar、无线网络连接公司Veniam、点对点汽车租赁公司Buzzcar以及拼车网站GoLoco的联合创始人。

“以北京上海深圳的人口变动数据和房价走势为例,我们很容易发现,房价的上涨和人口增加之间没有直接联系。目前的房价取决于其金融属性,而不是商品属性。”

——国泰君安证券首席经济学家林采宜指出,从2012年来,推升上述城市房价上涨的是资本的投机性需求,而不是人口增长形成的居住需求。在这种情形下,各种限购限贷政策只会推升需求,加剧短缺。

本报记者 张頔 整理