

# 转型智慧物流 传化股份欲撬动数万亿市场

□本报记者 王荣

8月的杭州,高温多雨,货车司机老李一早来到杭州公路港交易大厅。这里集中了杭州近50%的货源。早上8点,交易大厅已是人头攒动,在扫了扫大屏上的众多物流货源信息后,老李又在手机上打开“传化易配货”进行查询,只希望尽快装满货物从杭州回南京。

像老李这样的货运人全国有3000万,他们奔波在全国各物流节点之间,为寻找货物奔走,更为路途上的住宿、购物、安全而担心。但目前这一状况正在发生积极的变化。今年6月,传化股份宣布以发行股份的方式收购控股股东持有的传化物流100%股权,同时募集配套资金不超过45.025亿元,搭建公路物流网络的运营系统,转型为国内最大的智慧物流平台。

传化股份的董事长徐冠巨介绍,传化物流将搭建一个开放性平台,做物流公司、货主企业、社会货运车辆三者的连接,“我有一个梦想,就是要让货车司机能够穿衬衫带着白手套,听着音乐在高速公路上面奔跑,沿路还有很多驿站为他们服务”。

## 公路物流不仅是车货匹配

为建造公路物流网络系统,传化物流从阿里挖来了陈绪平作为传化物流集团高级副总裁,任其线上系统的总架构师。当年在阿里,陈绪平就认为物流是一个新的空间,来到传化物流三年多,陈绪平对中国证券报记者坦言,“市场依然很广阔,只是物流没有想象得那么容易做。”

公路运输的主体主要是货车司机,而货车司机以社会个体成员为主,更多货车司机形成的是“夫妻店”,丈夫负责开车,妻子则找货、做饭,帮忙看车以防货物晚上被偷。由于缺少配套的实体商业服务,货车司机多是风餐露宿。

“我们成都公路港曾经多次在床垫下捡到过数以万计的现金。”传化物流的工作人员介绍,由于需要大量现金交易,货车司机通常带着大量现金,晚上休息的时候,为防止被盗,往往将现金放在床垫下,甚至连第二天都忘记拿走。

而且,由于货物的规格、重量不一,很难形成统一的运输价格,通常是货车司机与货主或者中小物流代理商自行沟通价格。这不仅使得效率低下,相关各方的利益也很难得到保障。

总之,对于大量货车司机而言,物流并不是简单的车货匹配,还需解决货车司机的风餐露宿、货车维保、人财安全等问题,因而实体公路港建设的必要性凸显。

传化物流自2000年开始摸索有效的公路物流平台模式。2003年,杭州传化公路港落地。目前,杭州公路港集聚中小物流企业500多家,配套服务企业上百家,通过传化物流全网调度整合社会车辆100多万辆,服务工商企业30000家。

据了解,公路港主要针对各物流主体的信息、交易、仓储、配送、运输、综合管理以及配套服务等需求进行设计,提供一站式的综合物流服务以及食宿、汽配、加油等增值服务。

传化物流通过在实体公路港中构建标准化功能模块,制定各类运输业务标准及相关服务细则等,建立起标准化的运营系统。针对我国公路物流行业缺乏诚信体系导致虚假货运信息发布、“骗货”、拖欠账款等事件时常发生的情况,传化物流通过对物流企业、个体货运司机及个体货运车辆进行交易前身份验证、交易后信用评价等方式对交易各方的信用情况进行记录,形成行业信用数据库,为后续交易提供参考和指导。

2005年至2010年,传化物流实施连锁复制战略,成都公路港、苏州公路港先后投入运营。公司通过搭建高效的物流运营平台,建立物流资源集聚区,提供一站式服务,实现车源与货源的有效对接,改变了以往“散、小、乱、差”以及资源浪费高的行业运行状态,切实提升了公路物流的运营效率。“2013年的时候还比较被动,要一个城市一个城市去谈,去年下半年开始出现重大转机,各地市长开始主动找我们谈。”徐冠巨介绍,通过线上建立信息系统平台,线下建公路港平台,把城市的分散物流资源整合到传化物流的平台,由此传化物流被称为公路物流的解决方案提供商。

根据规划,未来传化物流将在全国核心交通节点布局包括青岛、菏泽、长沙、贵阳、石家庄、唐山等10大枢纽,同时在毕节、铜仁、凯里、兴义、廊坊、保定、秦皇岛、承德等二级城市布局160个基地。徐冠巨透露,公司目前已经与超过80个城市签约,部分项目已经在建。



传化物流成都公路港交易大厅

## 搭建公路物流网络运营系统

徐冠巨介绍,传化物流早期发展公路港时,没有进行互联网思考,公路港之间大多是割裂的,但随着移动互联网的市场环境日益成熟,建设苏州、成都公路港时,就逐步考虑互联互通了。

单个公路港实体里面,服务特征更多表现在物理空间的形态,因此,公路港全国的扩张会比较慢。陈绪平指出,采用互联网和移动互联网以及后台云计算技术后,数据积累和扩张能够实现倍数效益。

在移动互联网时代之前,物流中介代理、货车司机对信息化接受程度普遍不高,物流行业的信息化比想象中要难得多。杭州公路港的总经理华露峰介绍,在早期的公路港交易大厅里,物流中介是将货源信息手写在小黑板上。2005年,为了让货源信息数字化,传统物流为物流中介代理免费配送了电脑,但整体使用率仍然不高。“后来,发现他们空闲的时间喜欢打扑克,我们就在电脑里预装了很多游戏,这才让他们慢慢熟悉电脑。”华露峰笑称,这算是早期互联网思维的应用吧。

庆幸的是,随着智能手机的普及,如今货车司机已经养成了上网的习惯,尤其是

以85后、90后主导的新一代货车司机。这使得传统的交易大厅出现了变化,也为互联网在公路物流行业的应用提供了条件。

2014年10月4日,国务院印发《物流业发展中长期规划(2014-2020年)》,明确提出,要加强“移动互联等先进信息技术在物流领域的应用”,“鼓励各类平台创新运营服务模式”,“促进货源、车源和物流服务等信息的高效匹配,有效降低货车空驶率”。

早在2014年1月,传化物流就挺进移动端领域,发布“传化易配货”App,组成完整的移动端线上交易闭环。针对长途货运市场,传化物流推出了物流信息交易平台,其在车线车货匹配模式,通过将货主的货源信息、车主的运力情况发布到网上,并且通过实名认证、货物投保等方式,建立安全可信的在线运力交易的平台。这样,可以降低货主的发货成本,提升车主的运营效率,进而降低空载率。

2014年7月,传化物流又发布“传化易货嘀”APP,即国内首款同城货车电召平台上线,着力于改善物流运输“最先一公里”和“最后一公里”。

2015年3月,传化物流又上线“传化

运宝网”,着力于构建货主、承运人和线下平台的物流生态圈。

陈绪平认为,“未来交易大厅或将被‘传化易配货’这样的互联网应用所取代,但是公路港还会存在。”公路港其实也是一个商圈,除了提供物业服务,还提供各类型的增值服务,例如餐饮、旅馆等生态。“通过平台体系服务好业务,提供增值服务,尤其是商圈和金融叠加,这就是我们的核心模式。”陈绪平如此解释。

按照传化物流的设计,公司是以“社会货运车辆”、“物流企业”、“货主企业”三大公路物流主体为服务对象,以基础设施网络、诚信体系、整合与标准化作为三大支撑,围绕“物流价值链”与“增值服务价值链”构建自身业务产品线,形成“物流+互联网+金融”的商业模式,最终形成“中国公路物流网络运营系统”。

“在我们看来,没有线上线下的说法,我们称之为公路物流网络的运营系统。”陈绪平进一步将整个公路运输网体系拆解为3+2,其中,“3”指的是传化易配货、传化易货嘀以及传化运宝网,“2”指的是公路港实体服务以及金融服务。

## 数万亿市场空间等待挖掘

“公路物流网络运营系统建成后,会产生巨大的盈利空间和商业价值。”传化股份董秘朱江英解释道,网络一旦达到一定规模,将迎来一个引爆点。而且,线上用户形成规模之后,还可为用户提供食宿、汽配、金融等服务。这将是一个更大的市场。

2014年,传化物流实现线下公路港营业收入7.56亿元,运营线下公路港5个。如果按照传化物流的预期,到2022年全国170个公路港全部建成后,简单加总收入有望达到255亿元。朱江英介绍,单成都公路港2014年实现主营业务收入就达5.47亿元,利润总额为4500万元。传化物流承诺,2015-2022年期间归属母公司的净利润将达到35亿元,所有参

与此次重组的参与方均锁定36个月。

目前传化股份线上产品还主要处于培育阶段。据介绍,传化物流拟未来三年投入25亿元打造以“传化易配货”、“传化易货嘀”、“传化运宝网”为核心的互联网+物流平台。

其中,“传化易配货”作为拳头产品将重点布局。目前“传化易配货”对在线配货交易并没有抽取佣金,其主要工作是将公路港会员的转化为线上,同时覆盖更广大人群。

陈绪平介绍,在线配货平台更看重的是活跃用户规模化后的增值服务。未来,如果在线配货平台能够成为货车司机经营、生活的入口,届时将具备巨大的价值空间,我们就可以通过众多形式的增值服务来实现盈利。中长期来看,货

车汽配、维修保养、车险、二手车交易等后市场,货车司机的配套生活服务、会员服务费,以及在线广告等,将是主要的增值服务形式。

中信证券分析师测算,卡车汽配、二手车交易等后服务市场将超过1万亿元,如果未来有10%的汽配等后服务通过在线配货平台达成交易,假设在线配货平台通过平台服务、广告服务收取后服务交易额10%的服务费,即对应100亿元的后服务市场收入。

全国3000万货车司机生活配套服务也是不小的市场。陈绪平介绍,每个货车司机年均消费超过10万元,如果众多公路港建成,货车司机就可在传化物流的商圈内进行消费。

更有想象空间的则是,针对货主、物流企

业、货运司机等一揽子金融服务需求。传化物流致力于打造四大金融服务板块,逐步培育多元化的金融利润中心。一是支付服务板块,构建货主、物流企业、货运司机、商户等全流程支付闭环;二是信用服务板块,提供小额贷款、商业保理、供应链(金融)服务等融资与配套服务;三是委托代理板块,创建平台式的金融服务生态圈,提供融资代理、理财代理、团购代理等服务;四是资产管理板块,提供各种多元化的理财服务。目前,传化物流已在线下联合银行、保险等一系列金融机构,为货主、物流企业等提供了包括保理、仓单监管、小额信贷等多种代理金融服务,并逐步向线上业务发展。

套,这个中心需要众多第三方的参与,无论是物流企业还是在车线车货匹配APP,只要满足接入条件,都可以接入传化的平台。

徐冠巨将上述理念定义为“共创共赢共享”,他说:“在传化的平台上面,将形成大大小小的创客。一个司机也是创客,物流中介代理是创客,线上的人货匹配APP互联网是创客,互联网金融也是创客。”

“互联网思维应该是什么?就是信息化,用互联网提高生产水平。”徐冠巨对互联网有自己的理解。他认为,不同于消费互联网,传化物流做的是产业互联网,服务人、服务生产,提高生产效率。在互联网+物流领域,传化物流希望做一个先行者。

### ■ 记者手记

## 公路港应列入城市规划

□本报记者 王荣

长期以来,物流业被打上“脏乱差”的标签。随着经济转型升级进入攻坚阶段,物流运行效率低下已成为影响我国资源配置效率和国民经济转型发展的重要瓶颈。这虽与行业自身属性及历史原因密不可分,但更重要的原因在于整个中国物流基础设施网络缺少科学规划与合理布局。

全国工商联副主席、传化集团董事长徐冠巨曾多次在公开场合提及上述问题,以货物运输为主的公路枢纽建设,在全国各大城市几乎是空白的。这导致公路物流未能发挥强大的交通道路网络的功效,难以与空运、海运、铁运等形成立体高效的集疏运体系。现在在很多城市出现的城市环境脏、乱、差的问题,很多都是货运枢纽缺失导致的。”

政府层面逐步认识到发展物流基础设施的重要性。2013年,国家发改委联合12部委发布了《全国物流园区发展规划》;2014年10月国务院发布了物流业未来发展的纲领性文件,即《物流业发展中长期规划》(2014-2020年)。

不过,对于哪些设施应属于物流公共基础设施,政府与企业层面依然未形成统一的认识。从最新的物流规划来看,只有物流园区、物流中心、配送中心才被列为物流基础设施,公路货运枢纽的建设却被忽略,甚至根本未被纳入规划中。长期以来,各级地方政府对公路货运枢纽的公共基础设施属性认识不足,定位不清晰,普遍存在着“重道路、轻节点”,重客运站和空港、海港、铁路运输场站,轻公路运输节点建设的问题,各级政府未将公路货运场站纳入规划统一布局,没有为货运场站提供必要的场所。

忽视或不考虑货运枢纽建设的直接结果就是,货运枢纽设施发展的滞后及无序,令社会物流组织缺乏系统性的支撑,提高物流发展水平也就失去了根基。从切实提升物流运行效率的角度来看,公路货运枢纽作为重要公路配套设施和基础设施的公共属性毋庸置疑。国家要推动物流基础设施的建设及完善,必须确立重点的对标企业,并将其模式进行推广和复制。如传化物流经过15年探索创新发展的公路港城市物流中心,针对公路货运企业小而散、货车分离、回程车辆空载率高等问题提供解决方案,其模式本身带着浓重的公共基础设施属性,理应纳入城市发展规划中。

早在2013年6月,国家发展改革委、工业和信息化部、国土资源部、住房和城乡建设部、交通运输部联合发出通知,要求推广传化“公路港”物流经验。2014年10月,国务院发布的《物流业中长期规划》也提及,要加强物流信息平台工程建设,鼓励龙头物流企业搭建面向中小物流企业的物流信息服务平台,促进货源、车源和物流服务等信息的高效匹配,有效降低货车空驶率。下一步,各级地方政府在制定城市发展规划时,应明确公路港城市物流中心的设施属性,把“公路港”作为交通基础设施纳入规划,制定明确的建设标准和规范,并在土地、规划、税收、投融资等方面加大政策引导与支持力度。

用一公里的高速公路投资就可以很好地支持一个公路港平台的建设,而建成一个公路港所带来的社会效益将成倍放大。”徐冠巨建议,将公路港纳入国家交通战略规划,重视对全国公路港规划的协调性,重视城际之间、干线运输之间的地面软服务系统建设,将公路港规划建设与交通运输部规划中的179枢纽节点、城市选点布局、产业规划有机结合起来。



传化物流线上APP