

文章编号:2095-0365(2017)02-0006-06

基于“互联网+”的“无车承运人”物流模式研究

金忠旭, 郭跃显

(石家庄铁道大学 经济管理学院, 河北 石家庄 050043)

摘要:“无车承运人”模式作为一种新型物流模式,正逐步成为国内公路运输业的重要环节。通过借鉴国外典型“无车承运人”物流模式,分析国内无车承运物流发展现状及存在问题,以云计算、物联网、大数据等新技术为基础,提出基于“互联网+”的“无车承运人”物流模式,建立了一站式运输服务平台,实施精细化专业运输,拓展增值服务等措施。该模式可实现物流业资源有效整合、供应链各方利益共赢、资金周转速度加快,中国公路运输业健康发展。

关键词:无车承运人;互联网+;物流信息平台;供应链

中图分类号:F724.6 **文献标识码:**A **DOI:**10.13319/j.cnki.sjztdxxbskb.2017.02.02

近年我国公路运输业出现“多、小、散、乱”的局面。国内有90%的市场份额被小型物流企业和个体运输商占据;货源、车源在空间上分布不均衡;货源信息的发布处于封闭状态。为有效解决上述问题,国内引进了“无车承运人”概念,以解决“车找货难、货找车难”的问题。然而,当前国内无车承运平台仅作为沟通货源方和车源方的信息平台,其功能比较单一,服务多样化程度低,必须对“无车承运人”模式做进一步优化。

一、研究现状

目前国内关于“无车承运人”的研究非常少,2016年已统计期刊仅有155篇,研究主要集中于无车承运人含义^[1],运力资源优化^[2],业务模式改革^[3]等方面,而对于无车承运人模式的研究较少,仅李冰漪^[4]等讨论过货运组织改革问题。因此本文通过对国内现有“无车承运人”模式进行优化,在结合供应链思想的基础上,利用云计算、物联网、大数据等新技术,提出了基于“互联网+”的“无车承运人”物流模式,以实现国内市场资源的有效整合、加快供应链上各方现金周转速度、保证交易安全,最终促进国内无车承运物流的健康发展。

二、“无车承运人”含义及典型模式

(一)“无车承运人”含义及特点

“无车承运人”是由美国 truck broker(货车经纪人)一词汇演变而来,是无船承运人在陆地的延伸。“无车承运人”指的是不拥有车辆而从事货物运输的个人或单位^[3],称为社会车辆的“总调度员”。“无车承运人”具有双重身份,对于真正的托运人来说,其是承运人;但是对于实际承运人而言,其又是托运人;“无车承运人”一般不从事具体运输业务,只从事运输组织、货物分拨、运输方式和运输线路的选择等工作;“无车承运人”的收入来源主要是规模化的“批发”运输而产生的运费差价。

(二)“无车承运人”典型模式

1. 典型模式架构

“无车承运人”物流模式由美国“货运经理人”模式发展而来,在国外已形成成熟的模式。目前,罗宾逊物流是全球最大的“无车承运人”,其利用遍布全球的网点和信息网络以及客户资源,集约整合社会物流资源,为客户提供一体化的物流运输服务。图1所示为罗宾逊物流模式架构^[5]。

收稿日期:2017-03-21

作者简介:金忠旭(1992—),男,硕士研究生,研究方向:物流信息系统、物流采购与供应链。

本文信息:金忠旭,郭跃显.基于“互联网+”的“无车承运人”物流模式研究[J].石家庄铁道大学学报:社会科学版,2017,11(2):6-11.

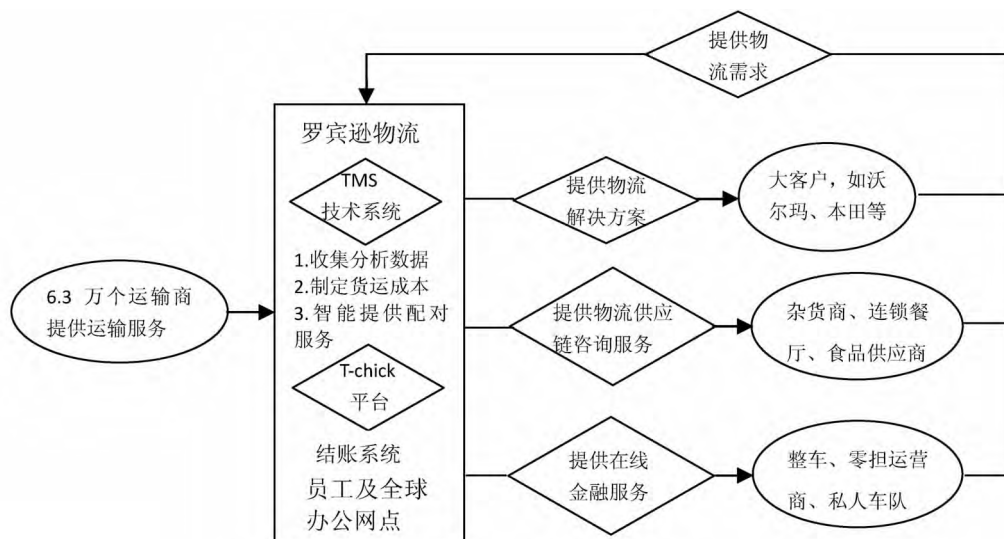


图1 典型“无车承运人”物流模式

2. 典型模式运行方式

(1) 降低自有车辆数, 创建可视化信息平台。

以“无车承运人”模式整合社会资源的罗宾逊, 凭借其信息平台, 与 6.3 万家经过评估的运输企业签订货运合同, 作为其实际承运人。2015 年营收达 135 亿美元^[6], 相比之下, 美国的世能达拥有 1.3 万多辆自有车辆, 同年营收只有 61 亿美元。罗宾逊物流拥有两个信息平台, 用来联系运输企业的 TMS 信息平台 and 用来联系货主的 Navisphere 信息平台。只要货主在 Navisphere 信息平台上注册账号, 填写货运信息及目的地等, 信息就会立刻传递给 TMS 信息平台, TMS 根据客户对服务价格、时间等需要, 提出可供选择的物流解决方案, 并实时掌握货运的运输情况。

(2) 减少基础设施建设, 增加信息技术领域资本投入。当传统物流企业将资金投入仓储、车辆等领域时, 罗宾逊很少投资建设物流地产, 而是投入到信息技术领域, 为保障其先进性, 每年投入 7 000 多万美元, 其中 TMS 平台维护费每年就达 5 000 万美元。罗宾逊在各地设立技术型分支网点, 这些分支不需要车辆、库房等重资产, 而只要技术性服务人员, 以了解当地客户的需求, 从而成为罗宾逊的区域信息中心。

(3) 降低普通劳动者数量, 增加高端人才比重。截止 2014 年 4 月, 罗宾逊仅有员工 1.1 万, 却在 2013 年创收 128 亿美元。而世能达仅司机有 1.55 万人, 此外在全球 28 个国家和地区拥有员工 2.23 万, 营收却不及罗宾逊的一半^[7]。罗宾逊是

人才密集型的巨头, 拥有近 600 个 IT 工程师。

3. 典型模式评价

该典型无车承运物流模式的核心是提供全方位的物流解决方案, 实现资源的有效整合。不论在货物定价、人才培养还是平台构建方面都有自己独特的优势:

(1) 灵活的定价策略。罗宾逊物流模式可在一定时期内, 根据限定的货物和目的地等条件提供一个固定的价格, 也可以根据市场的时点价格进行灵活定价。按需提供灵活的物流解决方案, 满足货主不断变化的需求。

(2) 完善的人才培养体系。罗宾逊物流不断从市场引进人才从事实际业务并提高沟通效率, 看重人才给企业发展提出的好建议, 通过一些经验丰富的人才不断审视企业的流程并通过科技创新来支撑和优化流程。

(3) 智能化的可视平台。罗宾逊物流拥有可视化平台、先进的运输管理系统及 Navisphere 技术供客户全天在线访问与货物状态查询。所有不同的运输模式, 都可以在统一的信息平台上进行操作, 同时, 罗宾逊拥有智能化运输优化仪器, 每天可以处理几十万笔运输订单。

三、国内现有“无车承运人”模式及存在问题分析

(一) “无车承运人”在我国的发展情况

1. 处于小作坊式的起步阶段

国内“无车承运人”模式还处于小作坊式的起

步阶段,没有形成规模。事实上,我国无车承运物流模式早已存在,货主联系中介,告知其货运信息,中介借助已有的车辆信息,联系货运车辆,从而完成一票货物运输。这里所说的中介就是“无车承运人”。但在 2015 年之前,其没有获得合法身份,一直处于“灰色地带”。随着多项国家政策的发布,“无车承运人”已获得了合法身份,“互联网+物流”模式也迎来了发展契机。

2. 以提供车货信息为主

国内现有无车承运平台以提供车货信息为主要工作,不参加实际货物运输。然而以平台建设为主的“无车承运人”却无法为诚信认证,货物安全担保等问题提供法律保障,只是在必要环节减少虚假信息出现,而且不参与风险管理,不承担运输风险。同时,对之前未曾合作的车主,在审核的过程中仅依据证照图片很难保证其真实性,而且牵扯货损风险、发票开具及货物信息不真实等问题,需要对已有的管理方法做出相应调整。

3. 已获得国内多方融资

当前国内很多投资人都把目光对准了无车承运平台的建设。据统计,类似于运满满、货车帮、罗计物流等货运 APP 互联网公司就多达 300 个,其中超过 40 个获得融资。图 2 所示为我国物流 O2O 行业 2015 年投融资盘点情况。

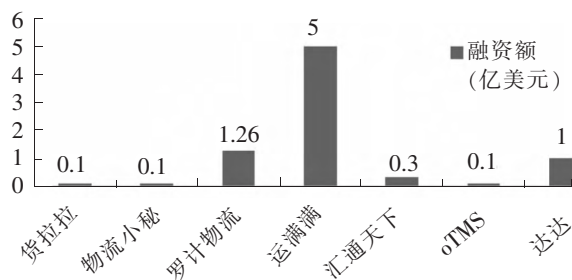


图 2 2015 年国内物流 O2O 行业投融资盘点
(来源:国家统计局)

(二)“无车承运人”在我国的发展条件

1. 社会经济条件的成熟

随着宏观经济的复苏,煤炭、石油、钢铁等能源运输量增大、货运车辆销量的增长、阿里巴巴、京东等线上贸易与出口跨境贸易的发展,促成了公路市场货运量上升。图 3 和图 4 分别为我国 2013—2015 年各类型私人载货汽车拥有量情况及 2011—2015 年公路货运量情况(国家统计局数

据),可知我国发展“无车承运人”模式的条件已经成熟。

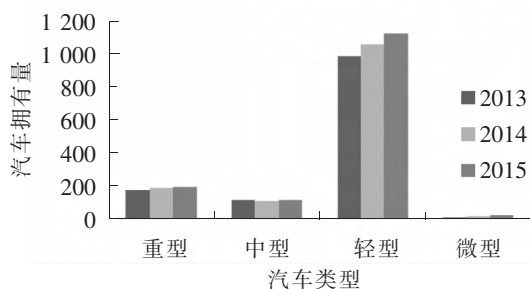


图 3 2013—2015 年我国私人载货汽车拥有量



图 4 2011—2015 我国公路货运量

2. “互联网+”推动着“无车承运人”发展

现代移动互联技术的发展以及智能手机的广泛应用,人们生活方式逐渐从桌面互联网转向了移动互联网。获取信息速度更快、方式更加多样,为无车承运物流发展带来了契机。2015 年以来,“互联网+”进入各个行业,为各个行业的发展带来了机遇和挑战,物流也不例外,结合已有的物流技术,并加以采用云计算、物联网、大数据等新技术,为无车承运物流的发展奠定了有利的基础。

3. 国家政策支持“无车承运人”发展

从 2015 年开始,国家出台了很多文件和政策支持“无车承运人”的发展。财政部和国家税务总局发布的《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》,明确了无车承运企业在开展运输服务时的税法依据,正式认同了无车承运物流的合法性;国务院办公厅发布的《关于推进线上线下互动加快商贸流通创新发展转型升级的意见》,意味着无车承运企业从事货物运输在中国获得政策认可;国务院办公厅发布的《关于深入实施“互联网+流通”行动计划的意见》,提出组织开展道路货运无车承运人试点工作,允许试点范围内无车承运人开展运输业务,使“无车承运人”得到了正式实施可能。

4. “营改增”加快了“无车承运人”发展

虽然从体制上已解决了“无车承运人”的身份问题,但无车承运能否真正实施的关键还是税收政策。2013年,我国开始实施‘营改增’试点,在增值税时代,国税规定不准代开发票,增值税开发票必须是基于真实业务,而掌握真实业务的企业多采用“无车承运人”模式,无法开立发票。这也为无车承运平台发展带来契机,其可以将业务的真实性体现出来,开具相应的增值税发票,以解决各方发票问题。

(三) 国内现有“无车承运人”模式架构

目前国内无车承运物流处于起步阶段,初步构建了车货匹配信息平台。大多数平台都研发了两款手机 app 终端产品,分为司机版和货主版。司机版主要帮助司机在全国范围内寻找货源。货主版构建的车货匹配系统,为货主提供高效的发货服务^[10]。当货主有运输需求时,可以在货主版的信息平台上注册账号,填写货运信息、货运时间、目的地等,信息就会立刻传递到车货匹配信息平台,车货匹配信息平台根据客户对服务价格、时间等需要,在信息平台上公布货物信息,车主根据自身情况选择是否承运该货物。待车主将货物运输到指定目的地后,由货主就此次服务在信息平台上对车主进行评价。模式架构如图5所示。

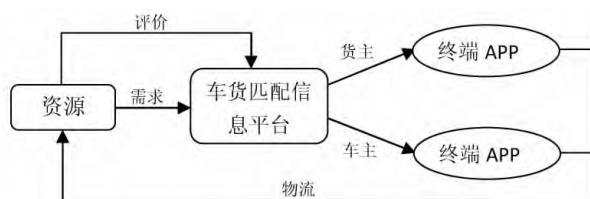


图5 国内现有“无车承运人”模式架构

(四) 国内“无车承运人”存在的主要问题

1. 运行混乱

国内现有无车承运企业基本处于监管的盲区,运作不规范、服务水平低、抗风险能力差、市场秩序混乱等问题不断出现,严重影响了公路运输行业的健康发展。而责任承担问题是诱发上述问题的根源所在。根据无车承运人的法律责任,其应对运输过程中发生的全部损失承担第一连带责任,但有时货主提出的索赔额度非常高,远超出实际承运人的注册资本和缴纳的保证金,难以补偿

货主的损失,引发承运人外逃现象,严重影响货运市场秩序。

2. 服务范围小

国内现有“无车承运人”模式仅在货主、平台、车主之间进行信息流和物流的流通,无法辐射到更大范围。货主的供应商,接收方的下游分销商等未在平台的链条服务范围内,难以实现资源的有效整合。例如,货主的供应方需要将原料、半成品等运输到货主手中,车主将商品运输到接收方后,接收方需要将商品运输到下一级的分销商手中,目前由于货主、货主的供应商、接收方、接收方的分销商都各自通过平台联系车源,增加了供应链上多方的等待时间,使得交易效率降低,成本增加。

3. 诚信体系建设不完善

车主的诚信评价体系建设是当前无车承运平台的难点之一。国内现有无车承运平台对车主爽约的问题未提出针对性的解决措施,无法保证车主按约定履行义务,有关车主的身份、驾驶证明、车型等也未做登记与核实,对运输过程中货物的安全问题产生了极大危险。一次交易完成后,尽管平台上已构建了相应的评价机制,但现实情况却是很少有货主会对货物的运输情况做出合理评价,也就无法促成信用评价机制的良性循环。

4. 创新意识不强

国内现有“无车承运人”模式的建设完全是照搬国外模式,没有具体考虑国内特殊情况。货运无车承运平台所处的产业环境与客运的滴滴模式不同,在总体货运市场存量一定的情况下,必然会触动原有的利益格局^[11],造成有车承运与无车承运相互之间的矛盾。同时,平台服务功能单一,仅以提供车货信息为主,服务项目并未涉及有关物流金融服务、物流方案咨询服务、物流信息服务与保险服务等。

5. 税收改革不到位

我国税法规定运输企业必须要有道路运输许可证才可发放11%的发票,而无车承运人本身“无车”,导致大量的合同承运人无法开具11%增值税专用发票,只能开6%的发票,但客户需要11%的发票^[12],导致了两者间的矛盾,很多运输企业不得不“代开发票”,不仅增加了成本支出,也给货主造成了很大困惑,更加重了全行业违法经营情况的泛滥。

四、国内“无车承运人”物流模式创新措施

(一) 结合“互联网+物流”,优化“无车承运人”物流模式架构

针对国内现有“无车承运人”物流模式存在的问题,以供应链的相关知识为基础,结合“互联网+物流”的理念,对国内“无车承运人”模式进行了改进。在供应链管理模式下,“无车承运人”物流模式不再仅停留在信息平台的搭建,而是从整个供应链角度出发,组织上下游企业,为其提供个性化、一体化物流解决方案^[13-14],帮助客户实现供应链效率和效益的最大化。如图 6 所示为改进后的无车承运人物流模式架构。

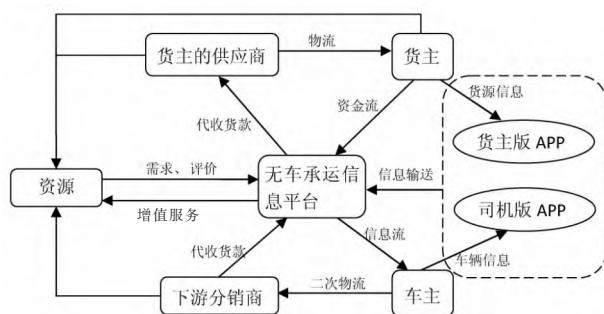


图 6 优化后“无车承运人”物流模式架构

(二) 依托信息平台,实现一站式运输服务

在无车承运信息平台搭建完成后,不仅需要基本的货源、车源信息提供给车货双方,而且应由其沟通货主的供应商、下游分销商,形成一条以信息平台为核心的无车承运供应链。从供应链角度出发,组织上下游企业,为其提供一站式的物流运输服务,同货主方、货主的供应商、车源方、下游分销商、甚至最终客户形成物流战略联盟,共享供应链上的信息,提高供应链的整体竞争力。

(三) 开展代收、代付货款业务,保证各方现金流通

在商品交易过程中,货主的资金可能出现暂时性缺口,无法及时向供应商支付货款,供应商也可能无法准时收取货主的货款,造成双方经济风险的发生,甚至某一方需赔付巨额的违约金,而现有无车承运平台并未涉及物流金融业务。国内无

车承运平台完全可利用自身优势,提供代收、代付货款业务以赚取服务费,提高自身价值,为平台创造更多增值收入。这部分资金的来源可利用车主在从事每一笔运输任务之前需要向无车承运平台缴纳的保证金。

(四) 实施精细化专业运输,提升自身价值

由于无车承运平台所处产业环境与滴滴模式不同,总体货运市场存量是保持不变的,无车承运物流的发展必然会触动原有的利益格局,造成无车承运与有车承运之间的矛盾。而要想在此背景下继续发展,“无车承运人”必须开展精细化的专业运输方式,明确自身运输类型,是定位于干线运输还是支线运输,在车型上根据地域情况,是选择重卡、中卡还是轻卡作为平台的主要车源,都需要无车承运平台的管理者根据当地经济发展状况、车源情况等做出针对性决策。

(五) 拓展增值服务,实现物流一体化

未来物流行业的竞争将从“价格战”逐步转向“服务战”,改进后的“无车承运人”模式应在保证基本服务功能的基础上发展物流金融服务,物流方案咨询服务,物流信息服务与保险服务等。例如,保险服务应包括货主与无车承运平台签订承运合同,如果货物在运输途中遭损伤,将会获得信息平台的合法赔偿;物流金融服务应为资金需求方提供资金融通;物流信息服务应为信息需求方提供信息支持,实现供应链上信息流的多方共享,从而为物流需求的各方提供一体化的增值服务。

(六) 提高信息技术利用率,实现全程物流可视化

为了提高用户体验,无车承运平台要做的不仅是一个信息平台,而是一个服务平台和一个车辆调度平台。必须合理利用大数据、云计算、物联网等技术,打造一套可循环的生态系统。发展“无车承运人”必须应用互联网技术结合 GPS、RFID 等先进的设备,使货主可以通过平台实时追踪物流的位置,车辆运行状态,保证货物从开始装车直至运送到接收方手中的全程物流可视化,实现物流、信息流、资金流等所有资源在平台上的透明化。

(七) 开展线下售后服务,提高各方满意度

很多时候司机与货主的纠纷需要线下解决,发展无车承运物流必须成立自己的服务站和服务体系。建立综合服务站,帮助司机解决投诉,处理合同纠纷等。此外,无车承运平台的经营人必须服从国家有关政策规定,才能在物流行业的发展中站稳脚跟,其必须规范自身的经营行为,获取相关许可证,强化运输安全、服务质量等方面的管理^[15],接受交通运输主管部门的监督,加强信用评价体系建设,建立一套完善的信用评价体系,严厉惩处失信行为,并且积极响应国家营改增政策的执行,对交易、运输、结算等各环节进行全过程

透明化管理。

五、结语

改进后的“无车承运人”将实现国内市场资源的有效整合。对于货源方而言,能以更低价格享受更优质服务,有效减轻其管理压力,缩短货物运输时间,节约库存成本;对于车主方而言,在最短时间内得到了再一次货物运输机会的同时有效降低了空驶率,车主不必为了争取货源而恶性竞争,对于社会而言,可充分调动社会投资的积极性,推动流通产业结构调整,最大限度地释放流通潜力,并降低流通成本,对提高国民经济竞争力具有重要意义。

参考文献:

- [1]李冰漪. 业内人士眼中的无车承运人[J]. 中国储运, 2016(12):44-45.
- [2]常连玉,陈海燕. 无车承运人运力资源组织优化研究[J]. 公路交通科技, 2016(10):152-158.
- [3]桑士东. 无车承运人业务模式下司机和车辆管理模式改革的探索[J]. 现代经济信息, 2016(17):334-336.
- [4]李冰漪,徐翔,王悦. 货运模式新变革——无车承运人[J]. 中国储运, 2016(12):41.
- [5]Peter Knorringa. New Dimensions in Enterprise Cooperation and Development[J]. Cluster to Industrial Districts Harvard University Press, 2002.
- [6]包兴安. “无车承运”有望分享万亿元市场蛋糕[J]. 运输经理世界, 2016(7):41.
- [7]杨筱卿. 蜂云汇:接地气的中国“罗宾逊”[J]. 中外管理, 2015(12):98-99.
- [8]王婷. “互联网+”时代公路运输车货匹配平台的发展[J]. 综合运输, 2015(12):22-28.
- [9]楚峰. “破”“立”之间寻蓝海[J]. 运输经理世界, 2016(7):4.
- [10]罗文丽. “互联网+无车承运”的机会来临——“路歌”掌门人冯雷解析物流发展最新机遇[J]. 中国物流与采购, 2016(15):50-52.
- [11]李睿奇,郭纪记. 运满满的运气[J]. 中国企业家, 2016(2):46-52.
- [12]庞彪. 2015年公路物流业有喜有忧[J]. 中国物流与采购, 2016(3):35-37.
- [13]李润润. 基于供应链管理的煤炭物流模式探析[J]. 宏观经济研究, 2011(12):27-34, 65.
- [14]何荣宣. 传统物流向现代供应链管理转变的策略[J]. 企业经济, 2011(9):41-43.
- [15]喜崇彬. 运满满:用移动互联技术推动货运行业变革[J]. 物流技术与应用, 2016(5):108-110.

“No Car Carrier” Logistical Model Research Based on the “Internet+”

Jin Zhongxu, Guo Yuexian

(College of Economics and Management, Shijiazhuang Tiedao University, Shijiazhuang, 050043, China)

Abstract: As a new logistical model, “No Car Carrier” is becoming an important part of the domestic road transportation industry. Through the reference of typical foreign “car carrier” logistical model, this paper analyzes the current situation and existing problems of the domestic car logistics. Based on new technology in cloud computing, networking, big data, it puts forward the “Internet+” car carrier logistical mode, establishes a one-stop service platform, implements fine professional transportation, and expands value-added services as well as other measures. This model can realize the effective integration of the logistics industry resources, benefit all parties in the supply chain, speed up the capital turnover, hence promote the healthy development of China’s road transport industry.

Key words: No Car Carrier; Internet+; logistics information platform; supply chain