



拿什么拯救你 我们的物流公司

编者按:

如果你是商家,一定不愿意看着自己辛苦聚拢的客户群一夜之间“灰飞烟灭”,绝对不希望自己一手撑起的公司毁于一旦。没错!你是这样,物流公司负责人也是这样。但不得已,在“跑”与“不跑”间,很多负责人仍然选择了前者,“代收货款”模式成为众矢之的。

据交通运输部最新数据显示,物流行业中有近80万户小

微物流公司和近800万个个体从业者,占据着超过80%的市场份额,一直处于生态链条的“底端”。大部分中小型物流企业是轻资产运作,缺乏抵押和担保,管理不规范,没有完整的经营数据,因此很难从银行获得贷款。上下游资金压力使很多企业不得不高息拆借,发展举步维艰。

到底该拿什么拯救你,我们的物流公司?

物流公司“跑路”频发 “代收货款”模式成众矢之的



最近几个月,物流公司跑路已经不是什么新鲜事儿了。

被誉为中国物流之都的临沂市,在不到两个月的时间里曝出多家物流公司跑路的消息。6月23日,临沂市兰山区金海汇物流园区一科托运部携款跑路;7月9日,临沂千川物流、光辉物流同时宣告无力支付商户代收货款;7月10日,河东区正阳路上的一家托运部因长时间拖欠货款遭商户围堵;7月28日,山东灯饰经销商微信群中又传出了“朋翔托运部与恒达物流齐齐跑路”的消息,还有图有证据,一时间人心惶惶……

7月22日,在济南老屯汽配城,一家有着十多年运营经验的老牌物流企业永通安物流公司突然关闭,很多与之有业务往来

的业主们只剩下叠叠的货运单砸在手里。据当地媒体报道,近百名受骗者损失金额多达200余万元,而在跑路前几天,这家物流公司在青岛的两个营业点还推出优惠活动,称发货到济南运费半价优惠。

今年上半年,海口已有2家小型物流公司“跑路”,许多货主的货款打了水漂。根据官方统计,海南省物流企业有2500多家,而大型物流企业约300家,其余绝大多数是一些不知名的小物流公司。其中,在海口的1500多家物流公司就有近三成陷入资金困境,部分企业随时面临倒闭关门的风险。

“物流企业主要服务于小商贸行业,今年经济下行压力较大,小商贸企业销售状况不佳,导致物流行业资金链跟不上,许多

物流企业习惯拆东墙补西墙,拆的没有补的快了,就出问题了。”物流沙龙创始人潘永刚表示。

“到目前为止,今年跑路的物流企业数量已经超过了往年全年,通常来看,年底是企业跑路的一个高峰。估计到今年年底的时候,还会出现一波更大的跑路潮。”中国物流与采购联合会(以下简称中物联)公路货运分会代收货款风控调研组组长李岩溪表示。

在物流行业,“代收货款”指的是在合同约定的时限与佣金费率下,买卖双方委托第三方,也就是物流公司,在为卖方承担发货时,一并向买方收缴款项并转交给卖方的附加值业务。

“上世纪90年代初,商贸行业经常出现发货人发货后没有收到货款,或收货人提前给了钱却没有接到货的情况,这类诚信问题制约了商贸业的发展,1997年前后,由物流公司代收货款的模式开始出现。

因为送货时,负责运输和配送的物流企业能见到收货人,买卖双方都认为由物流企业收款更靠谱,这种模式就开始越来越多地被大家认可。”李岩溪表示。

“从物流公司来说,送货时收钱,收了钱交给发货人,这是正常商业习惯,但在执行过程中可能会出现各种问题。”潘永刚表示,随着越来越多的代收货款汇集起来,许多物流公司认识到,代收的资金在自己手里可以有段时间差,这些钱可以进入自己的现金流,一些企业开始用它开拓新线路、扩大企业。

而即使物流公司可以信守诚信,整个链条上还有其他不确定因素,一方面,物流公司不敢得罪收货人,收货人提货后以各种方式推迟交钱,就可能出现问题,货发出去了,但钱一直收不上来的情况;另一方面,物流公司是多网点分布,货物送到后,是物流公司在远方的网点代收钱,而不是公司总部收钱,钱多久能交给总部这是个问题,另外,一些物流公司在某地没有自己独立的网点,而是与当地其他物流公司合作设立网点,这样钱就变成另一家物流公司代收,又增加了一重风险。

“现在的情况是,代收款越多的物流公司,运费反而越低,也就是说资金带来的收益或账户有很多钱的错觉,让别有用心或本身财务体系就不健全的物流企业把代收货款当成了新的利润来源。而小商户以逐利为目的,他们一贯选择物流公司的标准就是价格低,这反过来又帮助了此类物流公司的成长。”

李岩溪表示。据他初步统计,目前全国80万家专线物流公司中,70%有代收货款业务,90%代收货款使用现金交易,且基本上都是代收全部货款。

从事物流行业多年的国药集团医药物流有限公司运输业务事业部副总经理韩雪峰表示,当前,我国在物流企业代收货款这块的法律是空白的,商户和物流企业之间的代收货款也是没有任何担保的,这是很大的风险。

(孙丽朝)

中联网仓全国布局 改变未来物流产业链

国内自动化电商仓储领军企业中联网仓日前在沪宣布,中联网仓产业投资基金正式启动。中联网仓同时发布中国战略布局,计划在三年内建成并运营超过500万平方米的中心仓+配套仓储,形成覆盖全国的超级仓储物流体系。伴随产业投资基金的启动,中联网仓将为更多从事现代物流、互联网金融、自动化仓储等产业的企业提供服务,进一步助推中联网仓实现全国布局。

作为一家与电商紧密相关的企业,中联网仓2013年成立,2014年建成国内首家高自动化电商仓储中心,2015年创立产业投资基金瞄准全国布局,三年完成三级跳。该公司预计2016至2017年平均每年新建200万平方米项目,以达到自动化仓储物流布局的要求。

据中联网仓创始人、中联网仓投资管理有限公司总裁王俊杰介绍,此前有数十家上市集团、国际风投机构竞相角逐该公司本轮战略投资机会,最终中联网仓与郑发集团成功牵手,将以产融结合的思路完成全国布局,并在现有服务体系的基础上,为互联网现代物流产业提供金融服务和产品创新。

京东携手如风达抢滩O2O

日前,国内最大的落地配公司如风达与国内最大的自建物流京东达成合作,为京东旗下全资子公司“京东到家”提供基于O2O业务的众包服务。两大企业强强联手,将通过双方的优势资源互补,为用户提供更加精准、高效的送达服务,同时也是对国内电商配送体系创新完善的一次积极探索和有益尝试。

用户从“京东到家”订购生鲜、超市产品、鲜花、外卖送餐,如风达将参与众包快递,为用户提供“从超市到家的落地配送”。有了如风达的参与,“京东到家”的业务竞争力无疑骤增。通过更及时、更快速的物流服务,让更多手机用户爱上、黏上“京东到家”,成为忠实用户,助力京东新项目创业,让如风达专业化电商服务派上大用场。

作为京东创新项目,“京东到家”比拼的实际就是快递实力,如何更快速、准确,而且在额定成本范围内,向用户提供本地生活服务是“京东到家”成功的最重要因素。而如风达作为最大的落地配快递公司,自然成为“京东到家”最佳的服务伙伴。

国内最大空港 跨境电商服务平台沪上启用

上海市跨境电商航空物流综合服务平台暨跨境电商示范园区日前正式启用。

该平台位于东航物流浦东西货运区内,是上海市第一个经海关批准的跨境电商航空物流综合服务平台,同时也是全国规模最大的空港跨境电商服务场地。平台投入运营,将提供全新的跨境电商公共物流服务,采用“清单核放、汇总申报”的高效监管模式,“一站式”解决部分企业对跨境链条不熟悉、资质和能力有限等实际问题,开辟跨境业务操作的“阳光通道”,可为上海乃至全国跨境电商进出口业务提供服务保障。

东方航空物流有限公司承接了上海跨境电商航空物流综合服务平台的建设和运营管理。此次正式启用的上海跨境电商一般出口海关监管场所是平台的公共配套场地,占地约5000平方米。通过上海跨境电商海关服务平台——东方支付和海关专用光缆,实时连接海关管理平台,采用全新“清单核放、汇总申报”模式,大大便捷跨境电商的业务流程。跨境电商企业只需在东方支付平台完成企业备案和商品备案后,根据交易实时上传订单、物流和支付的“三单信息”;将一般出口货物运至东航物流跨境电商监管场所交运,通过海关流水线检查设备后按“清单核放”原则快速放行。跨境电商可定期汇总申报,生成出口报关单,实现跨境电商原先无法实现的“退税、结汇”。

(本报综合报道)

发展智能物流 呼唤第三方支付平台

近几年,伴随着网络经济和电子商务的迅速崛起,原本就根深叶茂的物流业得到了更加迅猛的发展。然而任何事物在发展和进步的同时都伴随着利与弊的抗争。机遇带来的是行业之间的竞争加剧,也进一步加速了一些行业弱者的消亡,同时,也会有那么一些人浑水摸鱼从中赚取不义之财。近来,临沂的物流公司“跑路”、“蒸发”等字眼出现的频率越来越高,成百上千万的代收货款被卷走,商户们拿着厚厚的收货单要债无门。物流公司如此“跑路”,一次又一次敲响行业警钟,“代收款”这种传统的交易模式越来越受到人们的质疑,第三方支付平台亟待建立。

支付宝为何无法打入物流市场?

实际上,现今如今的支付手段已经非常丰富,诸如支付宝、财付通等第三方支付平台越来越深入到千家万户,成为市民日常生活中必不可少的“交易工具”之一。那为什么物流行业就不能选择这种更加先进的支付手段,避免因代收货款而产生的经济纠纷呢?

对此,一直致力于打造“智能物流”的第三方支付平台的临沂快托网负责人周纪

念曾做过大量的市场调查。

“以临沂为例,其的小商品城、五金配件城等等很多的批发市场的经营者都在天猫网、淘宝网上有自己的网店。我就问他们,你的商品在网上怎么交易,他们说很简单呀,就通过支付宝。我又问,既然零售交易能通过支付宝,那为什么批发商品就不能选择第三方支付平台呢?”周纪念告诉记者,在调查中,商户们说出了几个客观存在的交易难点。

首先,交易具有突发性。很多商户接到的订单都很急,往往是下单后就立刻要求卖方发货。

其次,交易的不确定性。物流行业的交易并非像网上购物一样具备单一性的特点,能够很确定地知道自己到底需要什么,而往往是电话咨询过发货方以后,通过对报出的商品种类和价格来挑选自己需要的商品。

再次,价格上的不确定。一些相熟的买卖双方,往往买家能享受到卖家一定的价格优惠,每件商品都可以适当让利,从而导致商品价格不固定。

最后,物流批发行业多采用线下交易,网上交易模式几乎不存在,导致无法使用



第三方支付平台。

物流公司的利润增长点在哪?

基于目前的这种行业现象,周纪念在大量的市场调研的基础上正逐步帮助商户解决代收款的难题。

“我认为要解决这一问题,首先要让物流实现信息化和标准化,信息化是指让物流企业在管理上实现信息化,而标准化的目的是让物流企业的经营行为变得更加规范。”周纪念告诉记者,当前的物流企业一旦出现问题,商户手里的唯一的凭证就是一张收货单,但这张收货单上既没有注明“这就是代收款”,也没有写明具体的放款时间,即便有警方介入,调查起来也困难重重,“说得难听点,现在很多商户通过物流发货,整个交易过程他们都稀里糊涂,不知道自己的货到底发没发,不知道对方是否已经收到了货物,也不知道自己的货款现在到底在哪里。”

“近两年在向临沂的物流市场推广我们的第三方支付平台的过程中,很多物流企业不买账,因为交易过程一旦透明,那就意味着商户们能够准确知道自己货款的回款情况,从而及时催要货款,而一些物流企业一旦不能掌握这笔代收货款,那结局就可想而知了。”周纪念对记者说道。

大数据分析模式能让物流公司找到新利润增长点,周纪念认为,要让物流企业实现转型升级,那首先就要让它能从别处赚到钱,不再单纯的依赖代收货款。

另外,现在物流公司在人员配备上一般需要3个人——扛号员(在货物上标注商品编号)、开票员和线路经理(负责车辆安排)。而一旦实现网络化运作,这3个人的活由1个人就能轻松完成。随后,周纪念给记者演示了这一操作过程,只需在电脑上输入商品信息,打单器就会自动打印出一张电子凭条,所有的商品信息在打印出的票据上一目了然,整个过程不超过20秒,大大节省了人力,“现在不少物流企业都有很多条线路,一条线路就能节省两名人员,人工成本就能省下很多。”

周纪念表示,不管是大数据的管理,还是节省人员开支,都能让物流企业从中尝到实实在在的甜头,从而大大降低物流企业对于代收款的依赖程度,减低商户的发货风险,让整个物流行业能够更加健康有序的发展。

(衣方杰)

