

打破行业壁垒 构建智慧物流服务新模式

——访中储智运创始人李敬泉



中储智运创始人李敬泉

□ 司 倩 王 勤

如果要选2018年物流界年度词语,“智慧物流”肯定是其中之一。大数据、人工智能、物联网、无人车、无人机、无人仓,一个个智慧物流的关联词语层出不穷。提到智慧物流,不得不说起这家2015年上线的智慧物流平台——中储智运。中储智运创始人李敬泉称,这个平台通过利用移动互联网、云计算、大数据、人工智能等技术,搭建物流运力竞价交易共享平台,打造了一个闭环供应链服务生态圈,实现了为货主企业平均降本10%,司机找货时间平均减少28%的成绩。

解决物流行业痛点,提升企业运营效率

据了解,长期以来,我国物流行业一直处于粗放式发展阶段,公路货运问题尤为明显。传统上公路货运业务常常局限于“熟人交易”,货与车匹配效率不高,资源利用率偏低,从而导致物流运输成本长期居高不下,成为实体企业减负增效的一个难点,也是我国经济运行中的一个短板。

对此,中储智运创始人李敬泉表示,中国公路货运物流被认为是一个有望产生行业巨头的潜力市场,但极度分散。绝大多数的货车司机都是个体司机,车辆空驶率高,导致物流成本过高。如今,“中国制造”正逐步向“中国智造”转变,产业结构升级、供给侧结构性改革、集约化生产变革等都在推动着各行各业发生变化,物流行业的转型升级尤为深刻,需要培育新的增长点,形成新动能。基于以上因素,中储智运在成立之初便提出了物流运力竞价交易模式,以此为基础,开展“无车承运人”业务,依托智运平台为货主、车主提供智能货、车匹配服务。

李敬泉介绍说,中储智运以承运人身份与托运人签订运输合同,承担承运人的责任和义务,通过委托实际承运人完成运输任务,对中储智运来说,是否拥有车辆不是关键,能否整合运力,并切实为货主降低运输成本才是模式落地的关键,这背后考验着企业行业背景和综合实力。可以说,中储智运这一创新模式为传统公路物流运输带来了智能化、高效率的发展,解决了传统物流行业“小、散、乱、差”局面,真正使货主有车可选,司机有货可运,解决这一长时间存在的行业痛点,具有广阔的应用场景和市场规模。

运用大数据进行智能匹配,助力平台高速发展

中储智运平台自上线以来,建立车、货、人“数据库”,精准抓取并分析整个业务链所涉及的人、车、货数据,将它们与注册司机诚信背景数据进行智能匹配,开发最优运输路线规划、返程空车货源匹配等效能提升算法,最大程度解决空驶空载、车货不匹配的问题。

数据显示,中储智运平台2015年上线半年后运输收入达2000余万元;2016年年运输收入突破21亿元,较2015年实现

了100倍增长;2017年年运输收入达65亿元;2018年年运输收入超114亿元。在中储智运3年多来运输收入爆发式增长的背后,正是“大数据”的有力驱动。

对此,李敬泉表示,当前整体物流成本偏高,很重要一部分原因是中间环节过多,货主与货车司机间信息不对称。作为国家第一批“无车承运人”试点企业,我们在无车承运人模式的应用上进行了创新,将运力竞价机制引入平台。用大数据解决运力资源整合问题,用竞价解决运力成本问题。通过“运力竞价机制”,让货主发单,司机自主报价,彻底打破原有的“熟人经济”与“区域化市场壁垒”,把运费定价权还给市场,从而使物流价格更合理,最大限度地降低货运成本。同时中储智运平台邀请众多物流企业成为加盟商、合作伙伴,整合全国范围内的货运资源,为货主、货车司机提供了直接沟通的渠道,减少了中间环节,货车司机在合理运价范围内有了更多货源选择,运输频次增加,总收入也随之提高。

给传统物流装上数字化升级的翅膀,带领全球物流行业进入新的时代

目前,中储智运平台业务已

覆盖全国30个省份及自治区,辐射全国328个城市,涵盖运输线路近8000条,日均运输量达34万多吨,平均不到10秒成功完成一单交易。在庞大的运输业务背后,是中储智运精准的平台大数据分析与应用。李敬泉认为,未来物流科技与大数据应用一定是深度介入企业供应链的整体环节。

李敬泉进一步介绍说:未来企业的降本增效将不仅仅局限于物流运费的降低,而是要追求上下游供应链整体效率的提升与成本的降低,物流运费的降低只是其中一环。现在许多大企业已经意识到了这方面的重要性。中储智运在与货主企业打交道两三年后,也意识到了从供应链角度降低企业成本的紧迫性,同时中储智运也正在朝这方面努力,一方面加快物流大数据系统的升级与研究,一方面开始为部分货主提供供应链整体降本增效方案,在实践中来不断理解、学习。共享、精准、智能一定是未来供应链服务的想象。“共享”就是运力共享、资源共享,“精准”就是服务精准、技术精准,“智能”就是管理智能、匹配智能。当前我们的物流与供应链服务离智慧化还有一段距离,这需要大家一起努力来推动。

智库之声

“互联网+财税” 助推政企智慧管理

□ 蔡 磊 吴 婧 李盛江

“互联网+财税”是对新一代信息技术与财税工作相互作用、共同演化、推进经济社会财税管理,形成财税新形态的高度概括。其代表着一种新的财税运行的形态和模式,即充分发挥互联网在财税管理要素配置中的优化和集成作用,将互联网的创新成果深度融合于财税管理的各个领域,提升创新力、生产力和运行效率,形成了更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的财税管理新形态。

“互联网+财税”的内涵即是指互联网背景下财税变革演化而形成的新业态所持有的、内在的本质特征。即引入互联网思维和云计算、大数据、人工智能等信息技术,完全颠覆了传统财税活动的运行规律,真正实现了财税工作与互联网深度融合发展。“互联网+财税”的外延,即是“互联网+财税”新业态的外在形态。包括“互联网+”政府财税治理,“互联网+”中介机构财税服务、“互联网+”企业财税管理等财税工作创新模式。

“互联网+财税”的实践也是一个不断创新不断融合的过程。

大数据的应用

“大数据”协助企业从庞大的财务数据汇聚了大量有利信息,为企业的重大决策提供数据支持。自从京东集团2010年开始进行财务大数据建设,公司财税工作效率得到了飞速的提升,拿公司成本分摊来说,在没有大数据之前,公司的成本分摊主要靠人工操作从各个业务系统中收集业务量,然后汇总起来使用EXCEL来操作,实现分摊逻辑。

在大数据技术普及之后,首先是打通了各个业务系统之间的数据隔阂,使得全环节数据唾手可得;其次依赖大数据技术的庞大的计算力,使得复杂计算可以在短时间内完成,极大地提高了计算的效率。大数据的运用极大增强了财务人员的数据决策能力,提升了财务工作的价值,为企业的经营管理提供了有力的支持,给公司带来了巨大的效益。

人工智能的应用

RPA(机器人流程自动化)和AI(人工智能)深度融合于财税领域,将产生的颠覆性创新成果,引发我国财税治理领域根本性的变革。财税行业的机器人化,缩短了财务处理周期,提高财务处理效率,改变传统财税工作方式,形成全新的财税工作业态。

京东集团拥有众多的子公司,花费在报税工作上的人力十分庞大。京东在使用了RPA理念后,开发了Spark-财务机器人,主要用于个人所得税、增值税的申报当中。财税机器人模拟人工的操作,在

个税和增值税的申报系统上按相应流程进行申报,每个月各个区域将节省2人~3人的时间。目前使用财税机器人进行个税申报已经覆盖25个省份717家公司,增值税申报覆盖了18个省份710家公司。在票据工作上,京东集团在7个大区都有专门的票据中心来进行票据工作的处理。目前已经在各个区域逐步部署了开票机器人,来减少人工操作,在RPA全部上线后每年将减少超过3000人天工作量,有效节省了人工操作的时间,极大地提高了工作效率,解放了财务人员的劳动力。

电子发票的推广

从国家税务总局推动电子发票到第一张电子发票于2013年6月27日从京东集团开出,电子发票的普及引领了“互联网+财税”的变革,京东成功开具中国电商领域第一张电子发票后,电商、供水、供电、连锁、零售、物业、医疗、手机通信、教育、酒店、交通运输、生产制造、航空等10多个行业全面使用电子发票,在2018年1月1日,高速公路全面实行了电子发票。京东集团电子发票2018年开具超过10亿张,节省综合成本数亿元。同时企业因电子发票的方便快捷,节省了大量的人力、时间,为企业节约了大量的资源,企业可以将更多的资源投入到市场经营当中,产生更大的经济效益。

电子发票一旦在社会上全面推广,将会节约大量的社会成本。从税收管理的角度看,电子发票提升了税收征管的效率,有力支持了税收征管系统与数字经济的连通,将以往难以监管的交易活动纳入税收监管范围,很大程度上解决了税收流失问题,为纳税人营造健康公平的税收环境。同时,电子发票是财税工作电子化的重要一步,财税工作全面实现电子化,才能使得财税工作智慧化。

“区块链专票电子化”的推动

在电子发票取得巨大成效的前提下,京东集团坚持创新,2018年8月17日,京东集团联合中国太平洋保险集团发布并成功上线了全国第一例区块链专用发票电子化。借由区块链技术助推的增值税专用发票电子化,能够以秒级实现部署并完全替代传统纸质发票需要6天左右的流转处理时间,极大降低企业开票、邮寄、处理的成本,实现订单、资金、物流、票据的全程、真实、实时追踪与共享,提高了发票信息的准确性,降低了专用发票处理失误带来的风险,同时帮助企业经营管理构筑大数据。

未来,京东集团将进一步探索“互联网+财税”的创新应用,推动我国传统财税与互联网深度融合、转型升级,以提高政府财税治理和企业财税管理能力。



京东集团副总裁蔡磊

创业智慧

信息化时代下 父辈企业家与“创二代”的对话

新疆大明矿业集团董事长许明与江苏禹江科技有限公司董事长许乔嘉一起探讨新经济形势下民营企业面临的机遇与挑战

□ 司 倩

面临中国经济增速下滑等多重因素的困扰时,审视过去或许能帮助我们在面对未来挑战时带来一些有价值的思考。当然,面对这些思考的不仅仅是那些白手起家的企业家,还有他们的下一代。在父辈庇佑下长大的“创二代”,终究要承担起家族振兴的重任。那么,两代创业者对企业管理分别是怎样理解的?新疆大明矿业集团董事长许明与江苏禹江科技有限公司董事长许乔嘉一起探讨新经济形势下民营企业面临的机遇与挑战。

1963年出生的他曾经是治病救人的医者,如今是运筹帷幄的企业家。他就是大明矿业集团有限公司董事长许明。

1991年出生的她曾经是海外求学10年的小女孩,如今是一家年轻企业的掌舵人。她就是许明的女儿、江苏禹江科技有限公司董事长许乔嘉。

1997年,许明从新疆的优势资源入手,创办大明矿业,开始了超20余年的矿业征程。近年来,大明矿业始终坚持“做合格地球企业公民”和“走可持续发展之路”的战略定位,在矿业企业中率先完成了转型升级。

2015年,江苏禹江科技有限公司成立,公司自主研发的智慧航运数据监测系统,其中的核心技术——北斗卫星导航系统,是我国自行研制的全球定位系统,之前在长江航运领域未曾有过运用。

传统矿企业数字化转型,创新型企业应运而生

科技创新是驱动发展的动力。传统矿业想实现转型升级,实现高质量发展同样离不开科技驱动。大明矿业在矿山生产中积极推进机械化、数字化、信息化技术的应用,率先实

现了转型升级,成为区域内矿产资源采掘行业的机械化、安全标准化、信息化建设的标杆企业。许明坦言,我们面对的是一个变化的世界、变化的政策、变化的环境,而我唯一能做的就是改变自己的认知,对团队的认知,群体的认知,企业的认知,并做出与时代变化、科技知识相适应且最佳的行动,这就是我理解的创新。我们处在一个伟大的变革时代,对这个时代都做出的一些反应就是一种创新,就是能跟上时代的步伐。例如,公司引进suepac软件作为实现“绿色矿山”目标的助推器。通过软件加工集成的信息可以使大明矿业宏观上把握矿山的环境变化和安全监测,这是Surpac软件为大明矿业带来的创新。

在机械化、信息化、转型升级的同时,大明矿业组建并锻炼了一批以专业技能人才为主的高素质队伍。大明矿业在当地被誉为“矿业开发的黄埔军校”,从这里走出的员工成为新疆哈密地区200余座矿山的骨干力量。

与传统矿业企业数字化转型不同,禹江科技本身就是在信息化时代的大背景下应运而生的。禹江科技自主研发的智慧航运数据监测系统是做航运智能数据服务的,主要对船舶、货物等航运流动对象的精准位置管理和长江分段环境数据监测。许乔嘉认为,科技实践应用首先要考虑和市场直接需求相契合。例如,一家位于武汉的航运企业需求更加准确化和集约化的船舶调度管理方式,我们就利用数据监测系统为基础,结合企业需求特点,为他们提供了一个专属的监测平台,为他们实现了动态化、精准化船舶调度监管,还提供了防撞撞报警等预警功能,让航运企

业能够马上体验到科技带来的高效服务。因此,智慧航运数据监测系统是支撑航运信息化应用的基础,我们需要对接更多的市场需求来进行更多定制化服务,更需要深入行业的每一个细节,把航运领域信息化做出更高的专业水平。

他是1000多个维吾尔族小朋友的“汉族爸爸”并将兴趣做成公益

“我现在是1000多个维吾尔族小朋友的‘汉族爸爸’,当孩子们见到我的时候,都会跑过来,紧紧抱住我,这是他们发自内心的对我的爱。我要谢谢孩子们,我给他们的只有一点点爱,他们给予我太多的快乐和幸福。我现在把大部分心思都放在体育事业和公益事业中,这是一份社会的责任。”谈起他的孩子们,许明露出了慈父般的笑容。正如许明介绍的那样,大明矿业多年来在新疆地区一直致力体育公益事业。其实,体育运动本来是许明的兴趣爱好,他却将个人的爱好做成了“大爱”,做成了公益事业。2017年11月28日,大明矿业加入萨马兰奇体育发展基金会,并设立“大明体育教育专项基金”。许明表示,“维稳是新疆企业的总目标,企业所做的一切都围绕着这个总目标来服务。作为新疆土生土长的企业家,我能为这个社会做的就是用自己的方式、用自己的理解和可以支配的财力,为新疆做一些实实在在的事情。我之所以选择体育公益这种方式,就是用自己的方式去理解少数民族。了解了我了解,少数民族地区的同胞喜欢音乐,喜欢体育。而且,我认为体育是全民族共通的语言,可以将各民族团结在一起。”

不仅如此,近年来大明矿

业在现代采矿理论应用、安全生产及节能减排等方面均取得了重大的突破。在环保治理方面,大明矿业积极响应国家政策要求,在2017年年底完成了矿山锅炉煤改电的技术改造工作,在政府发文下令改造之时,就已经率先完成了此项大气治理的整改措施,为区域内的大气治理工作起到了引领示范作用。此外,大明矿业积极推进以选矿过程中的粉尘治理及尾矿干堆干排技术全面应用为特征的环保减排管理,其中尾矿干堆干排技术在哈密地区获得了科技进步一等奖,并获得了自治区科技厅的项目资金支持。

在老爸许明的带动下,90后“创二代”许乔嘉也用自己的方式履行社会责任。禹江科技的主要业务属于长江航运行业的细分板块,必须按照国家“长江经济带”发展战略的总体要求来进行企业规划。许乔嘉表示,作为初创企业,要打好企业管理基础,服从国家战略和市场规律,就必须把社会效益作为企业规划的首要地位。据了解,禹江科技自主研发并投入市场的“北斗智能终端”产品,充分结合了国家北斗技术应用推广和船舶物联网监管要求,将高精度北斗定位、4G通信、船舶安防视频监控等功能融合为一体,让航运管理部门、航运企业和船员都能够实时用手机查看船舶的定位及安防监控情况。许乔嘉介绍说,“北斗智能终端”产品在2018年市场化推广过程中,并没有向使用方收取太高的费用,而是在用成本价或低于成本价做市场。

相比传统的“富二代”,她更愿意成为她自己,成为“创二代”

俗话说万事开头难,创业

也是一样。在事业的起步期,无论是创业者自身还是企业本身,都处于迷茫和探索的阶段。对于禹江科技这种成立仅3年的初创企业而言,一方面“大众创业、万众创新”的浪潮正兴,国家一直加大对自主创业的扶持力度。另一方面,在创业大潮之下,行业市场竞争指数级加剧。而年仅27岁的许乔嘉虽初生牛犊不怕虎,凡事亲力亲为,大胆创新,但创业之路避免不了遭遇阻碍。对此,许乔嘉坦言,“禹江科技在成立以来的经营过程中确实出现过很多‘理想’与‘现实’巨大差异。比如,最初在企业经营中会出现战术正确战略不够清晰的问题,我和父亲会定期沟通;他和我说的最多就是‘你的格局还不够大,你要再拔高一点才能看得清’‘不要为眼前得失乱了心,要对社会有责任心,对企业有担当才能走得远’,他会帮我分析所处环境的优势与劣势,然后让我自己做判断。通过管理自己的企业,我领悟到我的父亲和企业家前辈们,在短短几年内面临各种大改革的环境下生存下来的不易,也对他们更加的敬重,希望在他们精神传承下做出高质量的创新企业。”

许明与许乔嘉在生活中是父女,在工作上他们更像是“导师”与“学生”“投资人”与创业者。对此,“导师”许明表示,“目前,中国正从制造大国向高新技术强国转型,社会各方面又给了创业者许多机会,正是年轻人创业的好时代。年轻人如何自己利用所学的前沿知识来填补社会经济发展的某项空白是他们需要考虑的。尽管我们在年龄上的差异,让我们分担的角色不同,但在创业环境与时代际遇上却颇有共鸣。可以说,我们都是努力打拼的一代”。