无车承运人的新契机、误区以及对无车承运思想的发散

交通运输部颁布的最新的《关于推进改革试点加快无车承运物流创新发展的意见》，将于近期由各地市选择意向试点单位，将其方案报省交通运输厅确定最后试点单位，并报备交通运输部；无车承运人和营改增、治超一起成为热点话题，物流行业都跃跃欲试，想成为第一批无车承运人；那么，何为无车承运人？无车承运人的实质是什么？无车承运人在中国的“历史”是什么？无车承运人的新契机在哪里？发展无车承运人可能的几个误区？对物流行业来说，通过无车承运人商业模式的发散，我们又有哪些启发？

* **无车承运人是什么？**

关于无车承运人，现在关注的多，大家对什么是无车承运人也大概都有些了解，这里就不做详细的解释，我就引用一些标准的资料吧：“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。“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”一般不从事具体的运输业务，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，其收入来源主要是规模化的“批发”运输而产生的运费差价。

代表企业：美国罗宾逊物流（https://www.chrobinson.com/cn/zh/）；无车承运人由罗宾逊物流首创并取得最大成绩；其为全球五百强企业，号称无一台车，员工也没有同等规模物流企业多，但收入及利润却是同类型企业的数倍。



*---罗宾逊物流模式图*

* **无车承运人的本质是什么？**

无车承运人拆分开来看，就是“无车”和“承运人”，无车是其“生产力”模式，承运人可以算作其“生产关系”中位置：它担责，作为货主（卖方）和物资需求方（买方）的承运人；无车承运人实际上是独立于买卖双方的第三方，主要提供物流（运输）服务，故无车承运人的本质是第三方物流公司。

* **无车承运人在我国的历史？**

从上面关于无车承运人本质的分析来看，在我国现代物流历史中，下面几种角色就承担着无车承运人的职能。

1. **轻资产的大3PL公司**

比如宝供物流集团，她实质上就是无车承运人；她自己没有车，运输资源通过招标、采购一些专线运输公司或个体车队来实际承运；宝供和货主签订运输服务合同，承运运输责任；通过其整合、联接能力和信息化解决方案，下游和实际承运人签订承运合同，有效组织承运业务，完成物流过程。所以，这类轻资产的大3PL公司是无车承运人。

1. **部分小三方物流公司**

在我国运输的链条中，还有小三方这样一种存在，它没有宝供这样大三方健全的机构、遍布的网点、分工明确的组织机构、强大的营销、运营、售后能力，但小三方有关系货源，或直接就是货源方的亲朋好友、老部下，他们熟悉运营和行业，有自己的门路包括运力寻源渠道，他们一专数能：老板既是销售又是运营经理又是客服和财务经理，货主方相信他们，无论是否有利益输送，但很多货源会流入小三方物流公司手中，小三方作为承运人，会和货主方签订运输服务合同，承担乙方责任，利用自己的整合能力，来组织运输；他们一般无车，缺少强大的信息化能力；但从某种程度上，小三方物流公司也可算作我国无车承运人范畴。

1. **部分信息部/黄牛/经纪人**

现在文雅的说法叫经纪人，信息部/黄牛在我国产生有其中国特色，许多人作过分析，我就不详细说明，总之，信息部/黄牛在我国和作为“生产力”的车有着天然的联系，在一定时间阶段内，具有不可替代性；经纪人利用这种靠近生产力的优势和长期市场沉淀，会接触到大大小小或一手二手之类的货源；基于货主方（可以是二三手的货源方）需求或自己经营获利需要，也有可能作为担责方和上源货主签订托运合同，组织运力来完成承运，从这个意义上来说，这部分经纪人或在这种业务类型下，他们可以叫做无车承运人。

写到此，我觉得无车承运人只是一种概念或名称，我们更多地需要学习其商业模式及其价值。所以，下面还是以无车承运人来谈谈相关的事。

* **无车承运人在我国的新契机？**

一方面，无车承运人开创者罗宾逊物流来到中国多年，虽未全面铺开，但多少培育了国人了解这种业务形态是怎么回事；另外一方面，走出国门的物流人将考查过的国外的无车承运模式、轻资产物流模式介绍给行业同仁；同时，理论界、行业协会、政策制定者近些年也关注到无车承运模式，特别是在互联网、新经济模式下，做轻的模式也得到大众的认可，关于无车承运人政策，行业、政策层面做出许多探索。

无车承运人这种业务模式得到普遍的关注和探讨，那么无车承运人对我们行业的新契机在哪里呢？

1. **关于车的契机**

大概的统计数据是我国有1400万左右货车，近2200万司机；作为运输生产力的车，有许多方式来控，包括通过GPS、北斗导航、LBS来控车，通过车货匹配平台、APP 来控车，通过线下的物流园区、运输公司、大车队来控车；对控车公司来说，控而不拥有所有权，通过控车，转而向无车承运人发展或为无车承运人服务（提供管车及车前资质、能力把控），这是一种契机。

1. **关于承运的契机**

互联网和平台经济的发展，物流环节会越来越扁平化；对原来不能承运一手货源的专线、运输公司、信息部来说，也有可能接触到一手货源，不妨作为承运人直接签署运输服务合同，借助平台或第三方的物流金融和保险服务，进阶为无车承运人；我国车绝大部分作为个体存在，平台化和移动互联网化，让控车不再艰难，专线和信息部可以做轻车，做重前端营销、方案解决及整合能力，在无车承运上分一杯羹。

1. **关于人的契机**

如前两段描述，控车不再难，资金、风险控制有专业第三方机构来提供，那么整合及联接能力就是无车承运人最关键的，而这种能力关键还是由人来实现；在正规物流机构中，这些人是细分领域的各岗位的职业经理人、操作人员；那么，对物流职业经理人来说，无车承运人带来另一种契机，作为个体无车承运人来经营，靠自己的行业知识和整合能力，通过SAAS软件实现过程管控，通过第三方机构实现风险控制，外包非核心的辅助服务功能；当然，这还要摸索，政策上还要配套，公共信用体系还需再成熟些。

* **无车承运人的几个误区？**

无车承运人，看似简单，似乎只要能控车、进行组织就可以成为无车承运人，可能存在下面这些误区

1. GPS、北斗导航系统、LBS服务提供商控了大量的车就会自然成为无车承运人

控车无问题，问题在于货源组织能力和运营过程控制能力包括信息系统能力，是否做了投入及沉淀，是否有意愿以及是否有相应的人才和机构去响应。

1. 3PL硬性转为无车承运人

一家3PL公司的历史发展及业务定位，可能会部分控车，也就是有部分联系紧密的自有车、合同车、挂靠车，无车承运人来了，也不建议直接取消这些强控制的车，不能照搬概念；适合自己的模式才是正确的。

1. 信息部、经纪人可以直接进阶无车承运人

信息部、经纪人天然无车，也在做运输的业务，但是否可进阶为无车承运人，还要看自己的条件及意愿，条件在于控货能力、运营控制能力、信息化能力、垫资能力、售后能力，意愿在于是否愿意向上承担责任，进行了风险的规避。

1. 公路港、物流园区发展为无车承运人不成问题

同样，公路港、物流园区利用线下资源条件，控车不成问题，甚至也能吸引货源，但它们的定位、特质以及货源需求方的特点，决定了公路港、物流园区在控货特别是控稳定、长期的货上力有不逮，要发展无车承运人，它们可能要转变思路，从“坐商”向“行商”转变，前端要增加货源营销能力和机构，中间要增强运营过程能力包括信息化能力、数据管控能力，后端要加强售后服务能力，条件和意愿具备了，才可向无车承运人去发展。

1. 物流信息平台就是无车承运人最佳实践对象

利用平台优势，物流信息平台汇集了物流买卖双方的资源和需求，又有信息系统作支持，应该是发展无车承运人最佳实践对象，但还有欠缺，缺在线下运营能力和资源的匹配上，而且无车承运业务重在过程控制和结果实现，而目前物流信息平台虽然实现了业务信息的匹配，但在物流过程的控制和物流结果上，物流信息平台在人才、机制、组织上还不足。要向无车承运人发展，还需向物流实操公司多学习，深刻了解物流的流程，作各方面人才的储备，发挥自己信息化及大数据的特长，联接配套服务资源，争取政府及平台客户和用户的支持，稳打稳扎，做好长期战斗准备。

* **对无车承运商业模式的发散**

无车承运人，虽无车但能依托其整合、联接能力实现承运；我们发散一下，这种商业模式对我们物流行业来说有哪些启发？

**1、“无仓承储人”**

也就是运营主体自己没有仓库，但可以作为承储人，给需求方提供仓储服务；这种模式，其实行业也有实践者，比如利用互联网，建立线上的仓储平台，一方面拓展仓储需求方，一方面吸引仓储运营方，无仓承储人作为总仓储人，将仓储资源匹配给仓储需求方；仓库的实际管理，借鉴无车承运人模式，可以让实际仓储资源方来管理；无仓承储人通过信息化、物联网和硬件技术，实现储存过程、进出库过程透明化。

**2、“无厂加工人”**

物流中有包装、代加工环节，“无厂加工人”，也就是利用整合、联接能力，加厂场地和作业是别人的，但其作为服务承接方和需求方签订合同，明确需求，将需求转签给对应分别的加工厂来实际操作。

**3、“无人装卸人”**

名字比较拗口，实际就是不养装卸工，但提供装卸服务的轻模式；相当于建立一个装卸平台，区别于生产厂、商贸企业、物流企业自养装卸队伍或单个外包装卸，可以实现全国、全产业链装卸需求和装卸力量的实时和统一匹配，这样可以实现装卸力量统一调配和合理时间安排，增加装卸满勤率和装卸工收入，降低装卸需求方用工成本和风险。

其它，还有很多，都可借鉴无车承运人思想，连接需求和实际执行者，实现轻模式发展；利用自己联接、整合能力及核心价值，给上游客户提供专业服务，整合下游“小微”运营商提供一手资源，达到总体降本增效的目标。

附：我国关于无车承运相关政策

2015年9月份，国务院办公厅就已正式发布《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》，标志无车企业从事货运模式在中国正式获得政策认可和支持。

2016年4月6日，召开的国务院常务会议提出建设商务公共服务云平台，允许无车企业从事货运。

2016年4月，营改增36号，无运输工具承运业务，按照交通运输服务缴纳增值税。无运输工具承运人在税法上的地位首次得以明确。

2016年4月15日，国务院办公厅关于深入实施“互联网+流通”行动计划的意见，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。

2016年7月29日，国家发展改革委发布“互联网+”高效物流实施意见，再次提出无车承运人试点。

2016年8月11日，交通运输部关于推进供给侧结构性改革 促进物流业“降本增效”的若干意见，第六条再次提出推动道路货运无车承运人发展。

2016年9月1日，交通运输部办公厅专门发文，关于推进改革试点加快无车承运物流创新发展的意见，各省级交通运输主管部门应根据物流市场发展实际，按照“高标准、严要求、宁缺毋滥”的原则，择优选择规模较大、管理规范、物流信息平台应用较为充分、拥有稳定货源、社会信誉好的企业参加试点。符合上述条件的企业经所在地的地市级交通运输主管部门审核同意后，向省级交通运输主管部门提出试点申请。