浅评满运宝

前日（九月二十五日），运满满推出满运宝产品，针对物流行业交易的支付环节推出类似于支付宝这样的第三方担保支付，这个产品的推出应该说是没有什么疑问的，在于

其一，运满满创始人即从阿里系团队出来，对淘宝产品演化及支付宝的意义应该领会深刻，我想信做这个产品是理所当然，而且，从两三年前运满满的APP产品来看，当时就在一定程度上应用了第三方信用担保的功能，即是由运满满作为第三方，先向交易需求方收少量履约担保金，由运满满平台作为第三方，对不能履约的一方进行补偿；本次，运满满推出满运宝产品，就是将这种履约担保金提升到业务车费、运费环节；

其二，以运满满为代表的车货匹配平台经过几年发展，一直以来不温不火，原因除了运输业务的计划性、稳定性、财税规范性需求特点以外，车货匹配平台不能实现交易双方互信特别是运费车费按要求支付也是一个原因。

满运宝产品的推出，对行业通过车货匹配平台和互联网手段提升物流交易效率和成交率可能会有一定的影响，这个探索是一种水到渠成，又是一种有益的尝试。

笔者也相信运满满产品团队和管理决策团队会考虑产品在业务、技术、法规上的可行性，基于个人的考虑，存在的现实问题有：

一、从业务逻辑来看：这个产品模式前有淘宝系产品在零售电商上的成功应用，现在是把这个商业逻辑应用到物流运输环节，如淘宝业务一样，物流的买（货主）卖（司机）双方也不互信，买家担心卖家不能按要求完成运输任务，卖家担心完成运输任务后买家不能按时、按量付款（目前物流业态上这种场景是普遍存在的），所以，部分卖家将是否能按时、按量付款的评估作为挑选买家的重要因素之一，这可能会减少司机业务的可能数量；类似运满满这样的车货匹配平台也经常曝光车费纠纷而平台无能为力、袖手旁观的现象；这些当然不利于这个行业的良性发展；如果能实现第三方担保运费，货主买家（购买运输服务）在平台上发起任务时，先将运费打到运满满平台第三方公共账户上，等卖家司机（提供运输服务）按合同完成任务后，由买家的客户或收货方（可能为买家自己的仓库、经销商等）完成确认信息给到满运宝平台，由满运宝平台将运费从其第三方账户直接划转给卖家司机；我们暂且不讨论目前这种业务的局限性（只限于运满满一家交易平台、只是临时性的少量业务需求（大量物流业务通过固定合同和固定合作物流商来完成）），我们只来看这个小生态业务逻辑的合理性，从分析来看，业务需求及逻辑成立。

二、从产品技术路径来看：如前所述，运满满有阿里投资及人才的背景，要完整拿到淘宝交易闭环产品技术设计方案应该不难，从技术实现物流环节的交易闭环技术上也会有一定的可行性；笔者目前还没有看到满运宝产品，基于对原来运满满产品体系及物流交易闭环的认识，对满运宝将要实现的功能有一些思考：

1、目前运满满主要是货主端和司机端两个APP产品，但从运满满目前向外界批露的产品设想来看，他后台应该还有系统，可能包括后台管理系统、后台大数据分析系统甚至还有一些基于算法的人工智能应用模块（这个应该是阿里云计算团队介入不少），但如果要实现商业化应用，目前面向用户的产品体系略显单薄和不够用，不能实现商业应用的这种大量化、易操性、安全性，还需要PC端更符合企业应用的产品；

2、如果要实现第三方支付，则需要在现有银行支付接口、支付宝、微信支付接口外，考虑是否要自建钱包或支付产品（类似支付宝、微信支付这样的第三方支付产品），而要实现自建钱包实现收、支、圈存，则需要第三方支付牌照，目前来看，似乎运满满还没有这样的牌照；

三，从合规性来看：国家对金融合规性的要求越来越严格，中国人民银行副行长曾表示，任何从事金融业务都需要持牌经营，要符合监管的要求；所以，对满运宝这样将要实现大量资金流转甚至资金沉淀的业务模式来说，合规性是绕不开的话题，满运宝目前从业环节毕竟不同于支付宝诞生时期的粗放管理，目前国家金融监控十分严格、监管法律法规相对齐全，虽然物流行业是国家重点扶持和政府机构十分关注、优待的行业，但对这种涉及几千万司机和数百万货主、数万亿资金流水的物流运费金融体系国家监管部门不会马虎；所以，满运宝如何对待平台的资金流水？有没有拿到相应的金融牌照？产品的设计是否涉嫌二清，触碰国家监管红线？对相应的资金安全及沉淀资金有无对应的金融解决方案？这些问题，都是运满满在推出满运宝产品之前就要考虑的问题；相信运满满也都考虑到并有相应的解决方案；毕竟，靠游走在监管边缘发展企业不是长久之计。

多年已来，已有无数企业想过、尝试做过物流行业的第三方支付业务，但市场一直以来没有一个如支付宝、微信支付这样具有普遍认知度和接受度的产品；不是没有市场需求，而是这个事要做成，也要靠一种天地、地利、人和，所谓天时，就是国家监管政策，地利是第三方支付平台要有类似淘宝系一样的市场占有率，人和是物流的买卖双方对第三方支付的认可程度较高、第三方支付平台产品成熟；目前，满运宝是否具有了天时、地利、人和我们不得而知，这种机遇很难。

站在行业发展的高度来看，满运宝的出现是件好事；运满满这家平台已经多轮融资，车货匹配平台也经营了四五年，整体这个市场发展也遇到了一定的瓶颈；同时，在淘宝、京东为代表的零售电商成熟化和找钢网等B2B电商模式也在不断探索的大背景下，满运宝产品的出现是一种偶然，也是一种必然。

希望行业有更多的这种尝试，无关成败！