**非计划性同城整车市场浅探**

这是一个物流很细分的领域；昨天，正好一个朋友谈及这个市场，问及我的意见，结合我之前关注的同城物流市场发展和我关于这一块的一些经历，我想稍系统地总结一下对这个细分市场的理解。

这个市场有三个限制因素：同城的物流、整车业务和非计划性，通过限制，市场范围就很有限了；下面就简单从这三个因素分析分析。

1. **同城物流要素分析**

主要分析构成同城物流市场的货源、车源及匹配模式。

1. **货源**

即物流承运的物品来源，按照商流构成，大概地可以划分包括以下内容

* **工厂至仓库的货源**

指生产工厂到同城的自管仓库或第三方管理的仓库的生产物资入库的货源；生产企业部分前厂后仓，但基于物流效率或厂区布局，也会有和生产厂有一定距离甚至跨区的外仓。仓库至工厂的退换货也是一种货源。

* **工厂/仓至经销商的货源**

传统经销体系，现在还比较常见，工厂的产品会有多级经销体系；从工厂所在城市向同城的经销商（一般也是销售重点区域，特别是重点经济城市）的货源。仓库、运输很多会由第三方管理。

经销商至工厂/仓的逆向退货也是货源一种。

* **仓到仓的货源**

指工厂的仓和仓或商贸流通企业同城的仓和仓之间的调拨，这基于仓库存储及市场销售情况，会产生这种货的流动。

* **工厂/仓到物流园区、物流公司的货源**

通过物流园区、零担物流公司或3PL来组织干线运输或进行同城共配的货源，货量不足跨城干线大车型的货量或通过物流公司来组织多客户将较小货量在同城共配。

同样，物流园区、物流公司到工厂/仓的配载也是同城货源。

* **工厂/仓到铁路场站的货源**

指需要通过铁路运输的门到站集货，在同城的前端货源短驳；同样，铁路站场到工厂/仓的站到门配载也是同城整车货源。

* **工厂/仓到港口码头的货源**

部分需要走水运、海运，由工厂向同城所在港口码头集货；港口码头向同城的工厂/仓配送。

* **工厂/仓到航空港的货源**

这是通过航空运输的货源，由同城的工厂/仓通过整车运送到航空港或机场；同样，逆向的航空港到工厂/仓的物流。

* **专业各类批发市场、商贸城至门店、终端的货源**

这是非计划性整车货源比较普遍的一种；在城市有各种专业的批发市场、商贸城、农贸市场，因为批量采购的规模优势，同城中小商贩、销售门店或终端老百姓会到这里采购各种物资，一般都会采购较大的量以换取价格优惠，无论物流是由批发商安排还是采购门店、终端采购人安排，这都构成了非计划性的同城整车运输货源。

* **零担公司、3PL、物流园区、快递快运企业至其网点、终端的货源**

零担公司、3PL、物流园区、快递快运企业凭借着整合、网点优势，经营大区域、全国性的物流业务，有成千上万的网点，连接其集散中心的网点之间的运输通道，依靠自有车辆资源力有不逮和不经济，所以，同城的连接这些类型物流实体集散中心和网点的同城物流，对第三方来说是切入同城物流的巨大市场，这在于同城物流企业和这四类公司的合作；目前，有许多第三方的同城物流企业在尝试，比如云鸟、1号货的、一号货车、快狗速运等。

同样，其逆向的网点到零担公司、3PL、物流园区、快递快运企业集散中心的集货也是一种同城货源。

* **电商同城货源**

京东、国美或自营电商企业，在城市内的仓库间、仓和门店间、工厂和仓、工厂和终端间都有同城整车这种非计划性的运输货源存在。

* **同城搬家业务**

同城搬家，也是非计划性同城整车货源的一种；但对车型及装卸有更高的要求。

以上，只是大概罗列一些我看到的同城的非计划性整车需求，当然，未必全部都考虑到了，还会有其它一些在同城之间产生的货的流通需求，比如，城市园林作业的运输需求，建筑工地的物资流通，城市绿色蔬菜流通，校园企业配餐等，相对需求狭窄，在此就不做说明。

1. **车源**

同城物流的车源，多年来，已形成了一些固定的渠道和模式，新经济下，也不断采生新的车源模式，目前，大概的有如下几种

* **专业同城运输车队**

在本城，拥有一定自有车辆和规模实力的同城运输车队；有专门服务于本企业的车队，也有独立的第三方服务于社会的运输车队，一般来说，所从事的行业相对固定，比如，做服装配送的就专业做服装配送，做商超配送的也有专业的商超配送车队，做冷链的就专门做冷链，做码头港口或铁路场站短驳的就专做这些短驳；因为专注从事这个行当，一般都十分地专业，和上、下游客户关系熟悉，业务操作熟练，不需货主多操心；但也存在车辆不能充分利用和运营效率不高的问题。

* **合同车**

有同城物流需求的货主，生产企业、商贸流通企业或者物流企业，基于企业成本及业务平衡性考虑，可能不会购买很多或不购买同城运输车辆，那么，基于之前的长期合作，会签订一些合同车来执行同城运输任务，甚至，将原来车队的车承包或租赁给司机或个体车主，以实现轻资产化运营。合同车是许多拥有相对固定货源和同城业务的货主的重要车源。

* **趴活车/社会游车**

在城市的批发市场、商贸城、物流园区周边，都有一些“靠山吃山，靠海吃海”的个体车，他们一般就做这些地方的生意，和市场、园区内的货主们都是熟人，靠时间混个脸熟，积累起一定的信誉，市场、商贸城的老板们也会把这些长期趴活的司机当成一种相对靠谱的车源，委以业务。

* **同城车货匹配平台车源**

近几年，移动互联网的发展，UBER、滴滴等打车软件的兴起和蓬勃发展，吸引许多公司尝试车货的匹配，也诞生了许多同城车货匹配产品，利用互联网工具、定位技术、计算机技术，将有需求的车和有需求的货主通过APP进行连接；同城匹配平台通过几年的摸索，做好车的准入控制，利用定位技术和流程控制，通过在线支付和信用评价，逐渐尝试将APP平台上的车变成更靠谱的车源。

* **其它车源**

许多货主，是将物流业务整体外包给3PL，包括同城物流业务；3PL经营下的同城物流，其承运车也是通过转包，通过以上一些途径来整合车源。许多3PL都有自己的签约同城运输车队或合同车。

1. **匹配模式**

是指如何实现货源和车源的匹配，主要有合同制、电话、APP和现场匹配；合同制主要发生在长期合作的货主和车队、合同车之间；电话是普通的连接方式，是寻觅趴活车、车货平台车的主要方式；对临时性的匹配，更多地是到货运市场或车源集中地现场洽谈，现场匹配；APP、物流平台是近几年同城匹配的一种新形式。

1. **同城物流非计划性产生原因**

一般来说，区域范围越大，计划性会越强，因为会以时间来换空间，所以，有必要通过计划性来满足在一定时间里区域需求的满足；到了城市这样的范围，虽然有顺丰等高端和高时效物流公司，相对来说，还是需要有一定的计划性，“想到即可得到”在目前的物流能力和流通体系下还有一定难度。

但同城物流还会有一定的非计划性，原因是

* **上游的非计划性供应**

对生产企业或商贸流通企业来说，其上游的供应一般来说会相对具有计划性和稳定性，但在市场经济形势下，下游的需求具有一定的随机性和不可预测性；所以，下游的非计划性需求会传导到生产、商贸企业，造成向其上游非计划性的同城整车物流需求。

* **自体系生产、经营计划的变动性**

生产、商贸企业，作为组织机构，本身因管理及物料、资源、生产的安排存在变动性，所以，会产生一定的自体系的同城整车物流需求；比如，工厂因持续生产、滞销造成爆仓，从而产生临时性的转仓需求；某区域销售过热，紧急需从另一区域调拨货品；紧急开工，从本城供应商处临时运输原料及半成品……

* **下游临时性需求**

下游买家，基于个体的判断，可能会临时性增加订货和要货；消费者需求的随机性，厂家、商贸企业市场活动超出预期的成功，销售旺季临时性的屯货等等，都由于下游临时性的需求造成同城物流的非计划性。

当然，以上从产业链各环节个体分析会产生非计划性，从供应链角度，各环节都是关联的，一环需求的变动会传导给上、下游，产生了物流的需求；但这里特别注意的，要尽量规避牛鞭效应的产生的不科学物流需求。

1. **同城物流业务存在整车的原因**

在城市流通十分成熟的情况下，同城范围内，理论上来说更多地是零散的零担性质的物流需求，整车的需求相对会较少（除了多式联运集散需要整车运输外），但实际上，同城物流也会有较多的整车业务，其原因是

* **厂、仓生产和经销的特点决定**

工厂生产的连续性和区域性，消费的季节性、全国甚至全球性，决定即使是以销定产，还是需要一定的仓储；厂到仓、仓仓调拨以及厂仓到经销商都是整车存在业态。

* **多式联运特点决定**

同城固定、大量的整车模式就是这种厂、仓到铁路站场、港口码头、航空港的集货和配送，车皮、船和飞机都是大容量运载工具，远大于一般车的载重，故而，多式联运情况下的集、散，在同城物流节点间的流转一定是整车业务。

* **集散中心和门店网点间的流通特点决定**

全国性的零担公司、3PL、物流园区、快递快运企业的集散中心和分拨中心，其货源天然需要流通到遍布城市的门店和网点，进行进一步的配载，基于集散中心的特点和大货量，其至门店网点会经常性的有整车业务的量，可能是三轴以下车，但整车的量是一定的。特别，在一些共同配送中心，更易产生整车的量。

* **商流的特点决定**

特别是大型专业批发市场、商贸城、物资集散地向城市终端门店的流通，一站式采购、批量采购的价格折扣和经济性，单店也会产生一定的同城整车业务；甚至个体家庭采购，基于同样原因，也会能产生整车的业务。

1. **同城物流发展趋势展望**

同城物流发展水平，决定了当地企业生产、经营能力，也影响到本地老百姓生活需求满足的水平；同城物流需要地方政府的规划和引导，也要靠产业链各方努力去培育、健全；城市发展也和国家经济发展水平、经济状况以及流通状况紧密关联，随着社会进步、经济发展以及技术的突飞猛进，个人对同城物流发展趋势作一些展望。

1. **非计划性的同城整车物流随商流演化逐渐萎缩**

快递快运业态的发展，电子商务和新零售的更加成熟，会引导末端消费者的需求会更加随机、随时随地；快递快运能力的“长”和消费者批量、固定性需求的“消”，最后同城可能更多地是要靠快运快递的物流能力去响应未来商流的需求。而非计划性和非计划性的整车物流业态。

快递快运和综合性物流企业的网点布局密集化（至社区、至楼道）、快递三轮车的合法化、驿站和快递智能柜普遍采用、大数据分析下的订单先行、前置仓，如马云说的：物流将更具计划性。

1. **多式联运大发展下的同城集散物流会更普遍**

目前，多式联运受限于铁路基础设施、运输能力、管理能力水平，公铁联运还不是特别的顺畅；同样，表现在公水联运和公路航空联运上，供给能力和服务能力都不足；近年来，国家一直倡导多式联运，并进行基础设施建设和制度供给，相信，未来基于多式联运下的同城整车物流会更快发展。

1. **原有经销、批发体系的同城整车物流逐渐减少**

城市多级经销体系、批发体系，随着电子商务、VR展示技术、品牌化建设和社会信用体系的健全，销售的渠道会扁平化和全渠道化，也即意味着环节会减少，伴随着原有环节的同城物流需求也就逐渐消失；基于分销体系间的同城整车物流会转移到新的工厂、仓和电商仓、终端消费者之间的物流。

1. **同城车源整合者作为专业分包商服务于有需求的综合型物流企业、快递快运企业和货源方**

通过物流平台、APP或新技术和信息化手段整合有资质的车源，通过批量采购、增值服务和信用背书等手段，以同城无车承运人身份来服务于有同城物流需求的综合型物流企业或货源方，谋求自身的发展；同时，同城平台也是综合型物流企业轻量化运营、降本增效的需要。

后记：同之前多次的文章一样，本文也是缘于同人谈及此业态，于短时间内将自己的理解梳理而成；谬误、不全面的地方，请朋友们补充。