

满帮集团以数字智能规划接单线路——

让司机提高找货成功率

本报记者 吴秉泽 王新伟

这些日子，货车司机张健的“空驶焦虑症”基本消除了。他刚完成一笔从浙江绍兴到深圳的订单，在卸货的间隙，打开运满满APP上的“一键扫货”功能，输入他想去的目的地，顺利接下深圳去往安徽马鞍山的订单。

在公路物流业，像过去的张健一样为空驶焦虑的货车司机不在少数。2017年成立的满帮集团，致力于解决货运信息不对称、物流资源分布不均衡等行业痛点，依托大数据技术，推动公路物流行业降成本、增效益，朝着高效化、集约化、智能化的方向稳步前行。

深耕物流 直击行业痛点

满帮集团副总裁陶然介绍，该公司旗下APP近日增加了“一键扫货”功能，可以智能规划接单线路，匹配出发地、目的地周边及沿途货源，提升了司机找货成功率，降低了空驶率。

一个小小的功能，解决的是公路物流长久以来的痛点：车货信息不匹配，导致空驶率高、运输成本居高不下。有关数据显示，我国货车的空驶率一度超过40%。货车抵达目的地后，往往需空驶很长距离甚至数百公里到常去的物流市场去找货，“有时候，在货车上蹲守三五天，都找不到一单货。”张健说。

2005年，贵阳货车帮科技有限公司创始人就着手解决当时公路物流行业极为普遍的空驶问题。他们给货车加装GPS装置，试图依靠GPS监控技术把高度分散的运力整合成一个运力资源共享平台，然后对接上游货主。但GPS功能是单向的，管理者可以对货车进行追踪，但无法对车、货实行双向及时调度。

如何实现车货信息无缝对接，降低空驶率？

2017年11月份，贵阳货车帮科技有限公司与江苏满运软件科技有限公司（运满满）合并组建满帮集团

团。集团继续把帮货车司机提高找货成功率作为重点。而伴随着大数据、云计算的发展，解决老问题有了新思路。

新的解决方案从两个方向入手：一是扩大司机的找货视野，将“点对点”扩大为“面到面”，以货车司机所在位置及目的地为圆心，向外扩大找货半径，为司机提供更多货源选择；二是在司机去目的地的途中，为其自动推送直达货、顺途货、拼接货等货源，重新规划中转路线，以匹配更多货源。

“‘一键扫货’的‘扫’不仅是像雷达一样扫描周边货源，更是扫除信息搜索障碍，为司机提供综合解决方案，让司机有更多选择。”陶然告诉记者。

“一键扫货”功能已覆盖满帮集团旗下平台50%的签约司机，通过该功能找货成功率提升了60%以上，平时每笔订单可多赚近百元。

培育生态 探索用户需求

目前，满帮集团的业务已经涵盖ETC、新车销售、汽配维修等增值服务，集团所属平台2021年履约活跃司机达到350多万人。“满帮作为平台型企业，重点是培育生态，实现场景集中、需求集中，通过规模化降低成本，提升每个环节的价值。”陶然说。

2022年一季度主要运营数据显示，满帮集团履约订单达2520万单，同比增长13.6%。

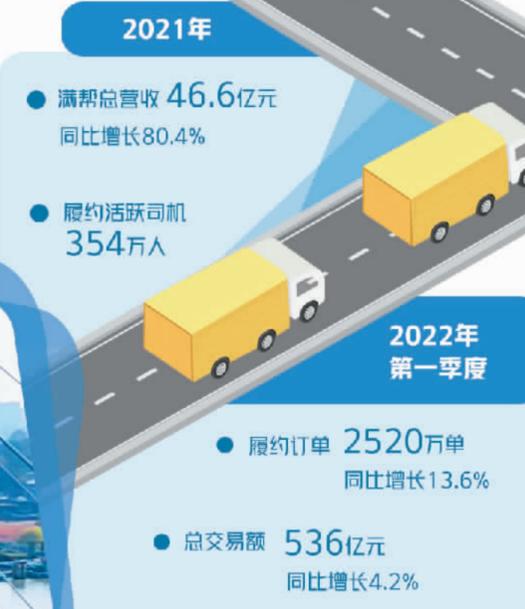
海量业务单背后，也面临着纠纷多、判责难等难点。“随着满帮集团的业务日益多元，面临的考验不断升级，用户体验将是平台发展的关键问题。”满帮集团客户体验驱动中心负责人费云告诉记者，公司积极转变服

务理念，以前更多的是解决客户投诉问题，如今则是主动提升用户需求。

以投诉排名靠前的“放空”为例，满帮集团早在2017年就向司机推出了放空保障服务，但由于举证困难等，常出现理赔困难。

2020年12月份，满帮集团推出针对司机的“全能保障”服务，将“运费必追”“放空必赔”“订金必保”纳入服务范畴；此后又推出针对货主的“全能保障”，提出“迟到必惩”“爽约必保”“加价必赔”，开始探索逐步对服务全场景进行兜底保障。

“未来，我们将继续推进货运物流的数字化进程。”陶然表示，公司将持续加大研发投入，持续推动技术创新，推动完善物流体系，为形成更加安全、高效、覆盖全国的物流网络作出贡献。



上图 货车驶过南京八卦洲长江大桥。（资料图片）

下图 满帮集团贵阳物流数字港全貌。（资料图片）



企业漫谈

前不久，宁夏市场监督管理部门公布了侵害消费者权益的10起典型案例，其中有价格欺诈、有虚假广告、有不符合食品安全标准等。诚信是企业长远发展的基石，更是必须践行的行为准则。诚信经营在任何时候都是企业安身立命之本。以诚信擦亮品牌，企业才能立得住、行得稳，才能真正赢得消费者青睐，实现长期稳健发展。

虚假或误导消费者是非常短视的行为。企业缺乏诚信，不但影响自身长远发展，更危及所在行业声誉。

企业要把诚信建设摆在突出位置，以诚信守法赢得口碑。对于企业来说，要不断强化社会责任意识和规则意识，全方位提升其诚信经营水平。应该说，诚信经营既体现在生产经营环节，企业要拿出品质优良、产销对路的产品和服务；也体现在广告宣传环节，企业宣传时要厘清产品概念，严守概念边界，不能做模棱两可的宣传，更不能虚假宣传误导消费者。一些虚假宣传容易失去消费者的信任，使自家商品在市场竞争中逐渐边缘化，不利于长远发展。

诚信经营不仅需要企业自觉，外部环境约束也必不可少，应以社会各界的监督促进企业诚信经营。只有相关监管部门、行业协会、消费者等各方共同努力，才能促使市场环境变得更好。有关部门和行业协会应当不断完善相关行业市场主体的自律规范，建立起行业的信用评价、激励和惩戒机制，促进企业诚信经营，还应发挥市场专业化服务组织、消费者协会等在保护消费者合法权益、监督企业诚信经营中的作用。

拓兆兵

六微米锂电铜箔你见过吗

本报记者 梁睿

5月7日，在位于安徽铜陵经开区内的铜陵市华创新材料有限公司生产车间内，一卷卷铜箔在精密仪器的操作下有序滚动。今年以来，该公司一直处于满产状态。这家公司的生产为何红火？原因在于企业研发出了铜箔加工的核心技术。

“一根头发的直径约为60微米，而我们生产的铜箔厚度不到发丝直径的十分之一。”生产车间里，该公司新材料研究中心总监黄国平正带领技术团队研究提升锂电池铜箔超高延伸率和抗拉强度。为了抢抓项目进度，“五一”假期，黄国平与同事们一起坚守生产岗位。“目前我们团队已经完成延伸率10%的目标，抗拉强度也达到60公斤/平方毫

米，这两项指标均达到行业领先水平。”黄国平说，提升抗拉强度对电池提高能量密度非常关键，可以有效防止高能量密度电池在充放电过程中负极发生形变。既要充分利用好原材料把铜箔尽量压薄，又要让不到发丝直径十分之一的铜箔保持一定的抗拉强度，还要满足锂电池使用的各项指标。这个充满挑战的关键问题在铜陵华创得到较好解决。铜陵华创常务副总经理殷勇告诉记者，企业以创新为导向，瞄准行业痛点，在实验室里进行了上千次试验，在上百种添加剂中找到2种可有效提升铜箔延伸率的添加剂，再结合高温时效处理工艺，使企业生产的6微米锂电铜箔产品延伸率达到10%以上，抗拉强度达到330兆

帕以上，试验样品获得了下游客户的认可。铜箔延伸率提升后，可有效提高负极集流体活性材料的涂覆量及大幅降低负极发生断裂风险，对锂电池提升能量密度起到关键作用。

“除了正在生产的6微米锂电铜箔，我们还在提升铜箔抗拉强度上展开研发。”殷勇说，企业与供应商合作开发新型添加剂来提升铜箔抗拉强度，并利用正交试验找出合适的浓度范围及电解液工艺参数。目前已利用该工艺进行小试重复验证，其6微米样品的抗拉强度可达到620兆帕至700兆帕，这个月有望投入中试。

铜陵华创成立于2016年10月份，主要生产锂离子电池用电解铜箔，应用于

新能源汽车动力电池产业发展不断努力。

新动力电池、3C数码及储能领域。在国内拥有安徽铜陵、广西玉林、江西南昌三大生产基地。公司已具备年产1万吨锂电铜箔生产能力，是国内较早批量生产4.5微米、6微米锂电铜箔的企业，产品已进入多家动力电池头部厂商的供应体系。

殷勇表示，今年一季度，铜陵华创生产铜箔2700多吨，同比增长25%，净利润达4500万元。其中，3月份单月产量超1000吨，均创历史新高。“目前任务紧、订单多、生产忙。我们有200多名员工在岗，‘五一’假期都开足马力不停生产。”殷勇告诉记者，企业将持续推进扩产计划，为客户提供更高质量的铜箔材料，为新能源汽车动力电池产业发展不断努力。



满帮集团签约司机展示他的运满满APP界面。（资料图片）