

《中国陆航核心价值分析浅谈》

2014年10月17日 黄药师

敢称“中国陆航”一定具备核心价值内涵，国务院印发的（2014-2020年）《物流业发展中长期规划的通知》中，很全面、具体地提出了发展目标，当时，我感觉还是国内专家底气不足，可能是对我国公路运输现状短期内将要发生的变化缺少底气，无法做出判断。中国是个大国经济结构，运输没有完成现代化，物流现代化显然就是缘木求鱼，我就中美公路运输现状对比进行论述“中国陆航”价值，供关心“第五方物流”事业的朋友们参考。

我的专业是铁路运输牵引动力（内燃机车），毕业后一直在广州铁路局机务处工作，机务部门是铁道运输组织中运营主要管理机构，长期的工作经历形成了很强的专业理解及管理能力，确切地说，中国的铁路运输效率已经达到世界最高水平，这是国家体制造成的结果，民主化国家是达不到这种效率的，外行从高铁的引进及短时间产生社会效益现象，也已经感受到这个客观规律，从这点看，专制的好处就显而易见了。现在，我们创立的“第五方物流”公路运输服务体系已经引起国内同行的高度关注，很重要原因是国家运输行业涉及面及太广、太高，无论是铁路或者是公路，运输原理是一样的，既然进行整合公路运输系统工程，就需要创立者具有国家层面的全局观，这也是不得已的事情。

一、运输现代化

美国是二战后开始大规模高速公路建设，而铁路建设高峰期是上个世纪，刚好与中国相反，五年前，我去美国后，自然很关心美国的铁路运输，结果是很失望，从专业角度理解，比中国落后啊，除了南北及城际铁路兴许可以看看，其他和脑子里的印度铁路差不多了，我就思考，纠结在哪呢？除了美国汽车运输发达外，应该没有其他理由了。

陆路运输主要是铁路和公路，美国公路和铁路货运量比约 7:3，中国是 8:2 左右，我常常和同班同学开玩笑，我搞“第五方物流”后的货运量将超过今天的铁总（铁道部撤销），同学们看了都不吭声，过去就知道我常常干些出人意料的事情。了解运输现代化企业，就需要看运输生产的关键部门：调度组织，调度组织不仅是运输企业生产的指挥部门，更是运输安全生产的保障，知道了调度组织

岗位分工、流程清晰、信息化应用程度，基本上就清楚了这家运输企业的水平与能力了。中国公路运输目前没有一家运输企业具有完整的调度组织，这是不容置疑的现象，因为我们国家还没有出现覆盖全国的公路运输网络化企业。所以，我的结论：没有覆盖能力的调度组织，运输企业别论运输现代化。

二、运输现代化与物流服务的关系

对不理解运输的外行，好像不是问题，最要命是拥有资源的企业家也是这样认为，问题就严重了，他们往往会把资源投入到违背运输客观规律的项目，如果，这类企业家及投资者可以看到我现在的文章，或许能改变他们的自以为是。通俗地解释是：运输是国民经济基础系统行业，物流是系统服务应用。物流的本质是货物运输位移，货物位移是需要消耗能量的，运输也是生产，生产要素包括能源、装备、人员，道路、库房、站场等，应该由国家进行宏观规划及承担主要设施建设，如果比喻物流生产需要的土地面积，整个国家，只要有人，就是物流工厂面积包含的范围。我常常开玩笑，物流过程你看完了吗？别用猜想去干事业，物流专业很难办学，因为缺少老师和教材，物流专家别乱喊，小心被“拍砖”。我曾经说过：**物流需求是物流行业发展的动力，发展的路径应该把现代化运输体系作为基础建设，中国物流落后是因为长期忽略了基础建设。**这句话很少人问为什么，不问“为什么”就容易出事情。

众所周知，美国物流服务很发达，其实是运输行业完成了网络化及现代化，美国今天的大型公路运输企业，第一名的规模是拥有超过 27 万辆箱式车辆，第十名也有 7 万辆箱车，当然，这些企业都有自己的独立作业站点（在美国我没有看到我们国家现在弄的物流园）。这么大的运输能力，他们如何形成呢？我就研究起了他们的发展过程。研究他们就得研究他们的物流订单，后来搞清楚了。二战后，美国的消费市场开始进行市场化垄断进程，我们知道美国有个“沃尔玛”，但在全美，基本所有的销售行业都完成了垄断，包括可口可乐等我们都非常熟悉的消费品，还有农产品，今天，美国基本就是大生产与大消费成为了主要市场特征。早期，美国的物流服务业也跟不上，已经垄断的市场企业也开始自己建物流，他们建设中心仓库，也买了不少箱车，而把运输牵引任务交给物流公司，物流公司就组织车头负责仓到仓的牵引运输，后来也购买不少的箱车为客户作为运能补充，把箱车当做移动仓库，估计也是美国佬的杰作，垄断后的市场自然就有大物

流订单，刚好与美国大生产衔接，大物流订单就催生出现在美国大型运输企业，所以，我问美国公路运输同行，他们的发展基本就是这种路径。美国的公路货车司机协会组织是美国最大的工会，了解美国政治的朋友都知道，美国司机职业很威武，家庭也很幸福，这与美国公路运输发展机制密切相关，我们国家的司机呢？需要深刻检讨吧。

我们国家的物流订单呢？如果学美国，那就惨了，中国起码 5 亿人口没有饭吃，假设我们国家消费市场全部被垄断，垄断后再催生大生产，显然，与中国目前的经济结构主体不相符，这里要感谢互联网电子商务，让传统的消费市场形成垄断难度不断加大，也要感谢改革开放，中国加入世贸后，全球生产向中国转移，我们很多中小企业获得了全球消费品的生产机遇，形成了相应的产业集群，一旦形成产业集群，迁移的成本就非常高了。今天乃至将来，中国的物流订单还是以中小企业及贸易商的小批次为主，饭大家都可以吃点。没有大物流订单，美国今天的公路物流企业发展模式，显然是走不通的。

现在有了互联网，小就变得可爱了，互联网思维就是应对“小”。如何把小订单汇集成大订单，然后推动运输企业做大做强，走向现代化，这才是符合国情的现代物流发展思路。小物流订单就应该由小物流企业对接，然后交由运输企业承运，这才是科学的现代物流服务业发展方向，如果大家都认识到这点，剩下就是物流服务进行产业链分工和提高效率的命题，物流服务现代化当然得看运输业发展的程度，所以，研究物流服务请从物流产业链开始。

三、我国物流产业链现状

物流产业链的客观存在不由人的意志而改变，这是市场化的结果，谈物流产业链首先要细分物流市场，物流市场细分就得看谁在物流服务最后一公里，快递员？勤劳的快递员现在已被社会接受，所以，阿里在美国上市敲钟的八个人当中就有一个“快递员”代表，我们再想想，快递员送、接货最重多少呢？不超过 500 公斤吧，看来 500 公斤以内细分为快递服务挺合理。今天我不谈他们，谈谈超过 500 公斤，超过 500 公斤自然需要不同吨位的车辆来干位移，用面包车改装成货车，主要是钻交通法规的漏洞（谁让我们国家出个奇怪的交通法规呢），还有就是小型货车（8 吨以内），我们就把他们的运输票次能力又分个物流市场，超过 8 吨，就别研究了，让干线车辆直接上门提货吧。所以，我们把 500 公斤到

8吨再细分个物流产业链研究。

中国有很多物流集贸市场，里面盖了很多古怪的建筑，特别是起了不少吓唬人的名字，一看就知道有社会实力的能人杰作，里面的作业区，非得隔成一间一间，然后把后面给堵起来，楼间距不得不按车辆位置作业进行布局，有的物流园还把仓库弄到了楼上，反正是建筑面积越多越赚钱，这下好了，全国都在干物流园，名字越来越响亮，中国到处有能人。

常常听我们的会员老板向我投诉：我们一直干到半夜2点才睡觉，“投诉”是假，生意好才是真，每听到这种“投诉”，我就想“骂”，“2点？工厂6点就下班了，你有没有想过，是你的司机傻乎乎在物流园外面堵着干耗”，该骂谁呢？我自己也找不到对象。到处都在“耗”，我们国家物流成本比发达国家高一倍，一半就是“耗”掉的。物流集贸市场都谁在交易呢？当然是小三方与专线商，只要小三方给专线商打电话问价，第一句：“今天发车吗？”废话，没有专线商说不发车，专线商先把小三方的“货”骗来再说，看货喊价。“到达送货费呢”，专线商心想，你好不容易把货拉到我门口，价格随便谈，成交后，千万别以为放心了，可能是噩梦的开始，专线服务送货和物流服务，对不起，按实际情况再说，回单签收？代收货款？这些关键物流服务内容，专线商业也很无奈啊，做起来难度太大，不信？请自己来体验吧，这就是我国物流产业链现状。

小物流订单，多少厂家和贸易商深恶痛绝的服务，找快递？生意别做了。找大品牌？除非厂家对物流成本不在乎，生意是很难做的，小三方却多如牛毛，每个厂家起码养着有几十上百的小三方，都有点饭吃。小物流订单，毛利太高，我见人说“去创业吧，中国还剩下几个行业这么高的毛利？”。小物流订单，由小三方揽货后再与专线商进行交易，有交易就是产业链分工，这是中国物流服务产业链特色，由不得你信还是不信，这种状况将会长期存在。

四、体验店（镖局）与中国陆航（镖哥）产业链关系

我们号召小三方物流企业，跟着“第五方物流”发展的步伐在全国各地去发展体验店（镖局）。年初，在深圳地区进行试点推广时，大家都挺犹豫，不理解“做物流服务最后一公里”的概念，我就辅导个外行小伙子开“现代物流服务体验店”当做典型，反正他根本不懂物流，就知道按我们的要求一步步做，不到半年他就在深圳市开设了5个网点，现在，居然像模像样开始盈利了，最近还在

起劲地发展加盟商。我们号召全国各地“体验店”会员都互为物流合作伙伴，这下好了，冒出很多统一标识的“体验店”会员，特别是不断有外行冲进来开“体验店”，“现代物流体验店”每家企业规模都很小（不许当地超过五个店），我们是考虑人的管理思维极限，难以应对一定规模的网络化管理的能力，有了“调度中心”后，我们引进铁路运输的调度管理机制及信息化手段，然后逐步培育他们适应大规模网络化的营运能力，达到我们的预期后，再逐步放开这个“数量限制”，授予“镖局”的服务品牌。

“第五方物流”商业模式的魅力就在于屁股坐在产业链之外，既对“小三方物流”进行整合，又对专线物流进行整合，客观上赋予了我们作为整合者的社会地位。现在就看”数字物流“有没有做整合者的水平与能力了，“中国陆航”镖哥是我们创立的服务品牌，我们开始向整个专线业界公开辅导“联合动力”陆航会员，“别揽货，开五定（定航班、定到发站、定时效、定价格、定车型），学习铁路成熟的管理经验”，与其不厌其烦的苦口婆心，还不如树立“样板”给专线看，“数字物流”坚信，中国城市之间物流需求的总量足以培育出大规模的现代化公路干线运输企业，哑铃状的物流服务链应该是中国特色的现代物流服务业形态，“数字物流”不仅有能力集合社会保险、金融、资本等各方资源为物流产业链服务，更有能力在全国主要物流结点城市设立“公共物流服务调度中心”，有了“调度中心”功能，就可以直接改良、优化、建设现代化物流园（有机会再谈国内的物流园应该如何建设），“第五方物流”可以把小三方、专线服务商及未来的物流园营运方都整合在一起形成优化后的中国物流现代化产业链关系，不信？走着瞧。

五、中国陆航（镖哥）价值

中国物流业现代化发展路径应该着力点是公路运输基础行业进行大变革建设，国内的高速公路网基本成型，现在就差公路运输企业经营机制能否适应现代物流，显然，不按产业链分工，运输与物流大包大揽是目前国内专线发展举步维艰的根本原因。

人的一生能够亲历参与整个运输行业大变革已经难得了，我居然会有二次，真是命运如戏。第一次是在 80 年代初，中国铁路运输全面现代化开始，国家重点工程“衡广铁路复线”（干线一级线路、牵引定数 3600 吨）作为标志性系统工

程，工程中很多都是国内首次引进的新设备、新技术。牵引动力由蒸汽机车被内燃、电力机车替换，壁板式铁路信号全部更换为自闭信号及机车移动信号，数字通讯、光纤、光缆、大规模集成电路这些都是当初世界最先进的技术，相应的运输组织也进行流程调整及信息化建设，工程交付使用时，我代表广州铁路局机务部门用户，扮演“专家”接受这些新设备，当初真是稀里糊涂，不得不边干边学，那一年，我才 26 岁。后来，就是大家知道铁路六次大提速及迎来了高铁时代，应该说，铁路运输现代化就是八十年代大面积建设开始。这一次是引导物流草根进行公路运输企业现代化建设，“中国陆航”就是本人的戏作，有了第一次铁路现代化运输大变革的经验，再看公路运输企业现状，做起来感觉是得心应手。

从早起铁路运输现代化进程来看，就是机车牵引运行交路由短向长大距离发展，“中国陆航”牵引车头则由长向短交路发展，这是公路汽车运输的特点，选择合适路径距离的站场进行集中牵引转换作业，长距离直达箱车运输进行分段牵引甩挂，这样，既符合了汽车最佳经济运输距离，又满足我们国家长距离物流服务需求。我们希望能够找到合适汽车最佳行驶距离的物流场地进行枢纽战略布局，按国家高速公路网络及物流地理位置，推动大型运输枢纽站点建设，在大型枢纽站点引进运输装备维护、保养、及各个方面的服务建设，这些基本建设都远比铁路简单，能够实现这些战略目标，都基于“第五方物流”能够提供公路运输调度公共平台。如何具体实施，就不详细展开谈了，最后，我想谈谈对“中国陆航”会员的恳请：

- 1、牵引车头应该选择干线大马力配置，发动机前置，按发达国家的安全标准向装备生产企业发出要求，牵引车头产权应该属于司乘人员，这是车头管理的基本要求。
- 2、运输企业重资产主要是箱挂车，尽量采用 53 尺。
- 3、调度人员进行第三方安全行驶监视，运输安全第一；
- 4、运输是高风险行业，生命无价。
- 5、只要驾驶运输里程合适，推行一个司机作业，提高他们的待遇。

中国陆航真正的价值在于向社会贡献干线运输的高效及成为物流服务现代化的运输核心力量，我们与“体验店（镖局）”会员一起，用会员的力量影响各地物流园向高级形式转变。