

广州出租冻库地方大 仓储配送一体 冷藏冻柜运输 天天发货随叫随到

产品名称	广州出租冻库地方大 仓储配送一体 冷藏冻柜运输 天天发货随叫随到
公司名称	踏信冷链物流有限公司
价格	120.00/平方米
规格参数	广东冷链物流:冷冻产品 广东冷冻运输:冷藏产品 广东冷藏货运:食品冷链
公司地址	全国服务
联系电话	17280155564 17280155564

产品详情

当前，我国物流业正处于恢复性增长和结构性调整的关键时期，如何通过发展新质生产力，真正实现产业变革？值得业内深度思考。

“在过去的两年里，无论是生产制造业还是物流业，均无规模性的增长。”近日，G7易流CEO翟学魂在“2023数字物流大会”上表示，近两年来，通过对物流行业1000家左右的企业调查发现，行业呈现出几个有代表性的变化：

一是其中约40%公司的货量和利润都在萎缩，不过也有约15%公司的货量和利润实现了大幅提升。这说明，这15%的公司已经找到了突破口；二是平均运距在缩短，长途变短途趋势明显，平均运距缩短了10%左右。而事实上，这一趋势三年前就已经出现了；三是近两年里，也有不同规模的物流公司在运力效率上提升了大概20%以上。

那么，规模红利消失的前提下，大家是如何实现突围的？翟学魂认为，靠的一定是大家不断的提升内在生产力实现的。新一轮可落地的系统性技术，将带给物流产业难以估量的技术红利。对此，翟学魂进分享了近年来他深有感触的三个小行业故事，对应G7易流观察并总结出的产业技术突围的三大突破口。

故事一：熟悉国道的队长助理

“行业数据，企业智能”

从2016年开始，G7易流给车队提供安全服务，至今已服务了超过1千个车队、21万台车。过去两年，这些车队的安全事故一直在持续下降。

说到这里，有人会有疑惑，为什么只有21万台车？放眼整个物流市场，其实有着260多万台车的规模。对此，翟学魂表示，这是因为，这20万台车都配备了安全员，在司机、安全员、车队长三者的高效配合下，形成了一个稳固的“三角关系”，又称“安全铁三角”。

“如果没有安全员的持续分析，就不能做到有效的车辆风险管理，就不能形成安全闭环。但这也意味着，这20万台车需要20万个安全员。”翟学魂坦言，也就是说，如果没有这20个安全员，即便车上安装了G7易流的设备，但安全效果依然达不到佳状态。

那么，能不能给剩下的所有车辆都配置一个熟悉所有道路风险，熟悉所有司机的智能安全助理？

翟学魂现场演示了，G7易流利用AGI（通用人工智能）技术研发的远程安全助理。翟学魂呼吁，希望相关搞大模型的、搞地图的、搞机器人的、搞数据的等各领域专家/企业均能关注到这一市场需求，努力让每一个雇不起专职安全员的车队，都能享受一个智能安全服务。“我认为，这件事是行业未来两年内必须要去做的。”翟学魂强调，这不仅是对行业，还是对个人都是功德无量的事。

除此之外，AGI技术还可以在很多物流环节发挥作用。例如，物流调度。数据显示，截至目前，国内有至少300万人在做车辆调度这项工作。每位车辆调度员，每天至少打10通电话给司机，和司机沟通运费、出发到站等相关事宜。另外，物流客服务部作为物流公司员工数量多的部门，那里有非常多的客服人员，每天通过电话、微信、钉钉、飞书等不同沟通手段与司机、货主对接各种各样的问题。如果这些岗位也能使用AGI智能助理，对整个物流行业而言，无论从效率还是成本角度来说，都将发生根本性的变化。

如此看来，安全只是新技术下的步。数字化不仅要辅助业务，更要驱动业务。在未来的应用场景，无论是调度、客服还是财务等关键岗位的人效提升，也许也近在咫尺。

翟学魂认为，这则小故事的核心价值是：“行业数据，企业智能”，从配备电脑到配备智能助理，AGI带来的效率潜能，可能是传统软件十倍以上，并且量变将带来质变。

故事二：北大荒的深度连接

“深度连接，运力变革”

这则故事发生在黑龙江省绥化市绥棱县克音河乡中兴村。这个村里有2000家粮户，每家都有很多土地，每到粮食成熟后，就需要3000台车在一个月内把几十万吨的粮食运送到粮站。每到收割的这一个月，无论对农户还是运粮司机来说，都非常棘手。

对于粮户而言，他们并不善于找车，也不善于与粮站的人沟通价格，以往他们大多是依靠粮贩。不过通过这种渠道，粮户并不能即时拿到卖粮的钱，也不知道粮食被粮贩拉走后，到底何时才能收到卖粮钱，能收到多少钱，只能等着粮贩把粮食卖掉后才能给到他们；对于运粮司机而言，他们可能需要排很长的时间的队才能进到粮站，长甚至需要三天两夜，这期间司机的运输成本可想而知。

粮户和司机的这些焦虑，被国内大型的粮食供应链公司象屿农业物产有限公司(以下简称“象屿农业”)看到了。“每到收粮的季节，粮站门外每天卖粮的车都要排10多公里长的队。”翟学魂感到非常震惊。对此，今年年初，G7易流和象屿农业一起找到了解决这一问题的方案：象屿农业把中兴村这2000家农户，全部连接到其与G7易流联合打造的移动平台上，并给这些农户和司机进行了培训，帮助农户学习如何通过APP下单、预约收粮，帮助司机使用APP操作“绿通码”优先入场、结算。

连接之后情况发生了变化，司机从粮户那收粮装车后，就可以预约进站，在移动端可以随时查看什么时候排队、什么时候进站、什么时候检验以及什么时候完成卖粮。而粮户则可以通过手机APP，从头到尾

都清楚自己粮的情况，以及什么时候能收到钱，整个过程没有任何信息差。

总结而言，改变连接意味着改变生产方式、改变生产关系。对于司机而言，他们不用排3天两宿的队，可以做到拉两趟；对于粮户来说，没有粮贩/经纪人这样的中间商赚他们的差价，他们的收益至少提升了10%；对于象屿农业来说，其沉淀了3000多台车的私域运力，以及超50万吨秋收粮完成线上化运作。

“通过连接，象屿农业、2000家农户、3000辆车三者之间形成了一个稳固的三角形，把三层挤压结构变为三角连接结构，把信息差变为数据共享，把中间商变为服务伙伴，至少能提升整条链15%效率。”翟学魂总结认为，这则小故事的核心价值是：“深度链接，运力变革”。

由此可见，随着运力模式变革，未来的佳运力模式是2B2C，打通货主与承运商、运力之间的阻碍，实现运力连接和业务数据流通。

故事三：青山碧水间的电动重卡车队

“软硬一体，控制到车”

在广西天桂那边的一个铝矿上，有50台电动重卡在不停的运作着。而且，在一个月之内，从比油车赔的多，到现在实现了比油车赚的多的好结果。近的一周数据显示，这50台电动重卡已经比原来油车多挣5000块。

“其实，很多电动卡车车企怕听到的就是，客户买完电车后，比其之前用油车时挣得少了。”翟学魂表示，只有实现用电车比用柴油车挣得多的时候，所有的车厂才有生意做。

那如何实现这样的结果呢？其实从广西天桂这个铝矿的数据可知，近的一个月内，当电动重卡上线使用后，每辆车从原来的需要9.4小时完成一趟活，到现在的3.7小时就可以完成，实现了一个月内运输趟次环比提高了60%。“这需要依靠一个控制塔，把车的电量、充电桩、换电站、货、司机等所有的数据进行集成后，完成高效调度来实现。”翟学魂介绍说，这样以来，就形成了一个智能运营体系，靠这个体系可以分析出每一分钟的运力差距，如此一来，便实现了运输时长从9.4小时降到3.7小时，以及每台车每月的利润多了5000块的结果。

此外，G7易流与吉利远程公司深度合作，给每台电动卡车打造一个云端系统，也就是当司机上车后，云端系统就可以自动识别车司机，进而立刻下发任务给司机，司机便可以根据这些指令进行操作。简单而言，就是实际控制这台车的并不是司机，而是云端系统。这样做的目的，就是让整个运输操作更加标准化，进而让每台车都能实现运力的大化。

不过值得注意的是，虽然以上这50台车实现了从油车换电车的经济性，但目前并不是代表国内所有的运输场景都可以使用新能源重卡。G7易流通过大数据测算，综合海拔、运距等多维度数据显示适合新能源的路线已初具规模。

“其实，我们可以从这则案例中发现，电动车队必须在一个组织化中，才能实现降本增效，这意味着，将来可能不会有个体司机去买电动车，只会有电动车队。”翟学魂认为，个体司机即时买了电动卡车他们也不知道货在哪，不知道哪里可以充电，哪里可以换电。因此，将来重卡电动化的过程就是车队组织化的过程。这个过程，将对整个行业的生产力产生巨大变革，也是未来10年行业显著的变化之一。这则小故事的核心价值便是：“软硬一体，控制到车”。

讲完则会这三则小故事，翟学魂非常笃定：AGI、连接、新能源这三个技术改变的都不仅仅是某个环节的单点效率，会对企业整体乃至产业的生产力生成关系产生重大影响。而运用这三个系统性技术的组织

能力，对每个企业是否成功突围有决定性影响。“只有真正行动起来，才能获取技术红利。”他建议，就深度链接而言，2024年，行业应该将链接做到彻底，从而创造系统性成本优势；就新能源而言，2025年，是让电动成为主力车队的佳时机，才能参与下一代竞争；就AGI而言，2026年，让智能助理深入到关键岗位，成倍提升组织效率。