两个物流人关于物流生态的对话

A:都在说物流生态。究竟何为物流生态？有两种理解：

一种：是一个人如同珍珠一样串联起来好一些，但是有个核心还是一群人来共同为了一个核心而形成。

另一种：说白一点，有的是以一种我是老大，我有足够的资本，你就得陪我玩还是我们一起来喝茶，聊聊天，然后我们和平共处，在不触碰共同利益得情况下来各取所需，各取所得。

前者需要什么资本，玩得开吗？瓶颈在哪里。

后者需要怎么样的资本来做成，如何做，瓶颈又在哪里。

B:平台就是生态，生态也要以平台的形式来体现；

物流生态就是一个包括从司机、物流公司到货主、车前车后的供应商等角色都包括进来，不仅有业务流还有商流、资金流，能成为一个小王国。

生态要能保证体系的自生自灭、欣荣发展、自给自足。

你说的前者：是在思考如何连点成线、成为更有价值的东西，也是一种建设“生态”的思路；就如同池溏生态，要有池溏、有水、有青蛙、有小虫、有小草，互相之间共生共存、竞争合作；物流的生态也如此，生态里的角色要能互相补充、竞争。

你说的后者：其实是现在许多联盟的玩法，它不是一种真正的生态或者说不是一种健康的生态关系，它是一种”露水夫妻”而非”过日子”的夫妻；大自然的生态是千万年自然演化、选择的结果；商业生态比如说物流生态要想保证生态的健康，恐怕开始时也要做一番选择，让同志向、看长远、有互补的角色参与进来，而不是临时拼凑;

资本对建成物流生态有重要的影响，但不是唯一的因素；道不同因资本而凑合在一起，再多的资本最终也成了不生态。

A:每天说生态的很多，但是目前谁打造出了真正的生态，有龙头老大吗？比如物流生态，应该是一个完整的产业链模式，从上游厂家，物流企业，车，货，其中包括交易，其实也是一个足够大的产业链模式，在这个模式中，不存在老大，而是互惠互利才行，我觉得这才是真正正常的生态。

而一旦出现那种狼吃掉羊，然后狼又被猎人打死的状态我觉得是破坏生态，而且不会长久。

B:也有一些生态型的公司或平台，比如腾讯、阿里巴巴、小米等，围绕核心品牌、核心产品做到上、下游的连接，形成产业链的利益共同体，大家一起互惠互利甚至相互促进；但生态的龙头老大一定不能吃独食，一定要让生态圈有饭一起吃；生态的老大搭建平台，专注于自己核心的品牌和核心产品优势，将其它在各自所属领域内的“专家”连接到生态中、平台上，互补互利。

生态大部分时间是和谐的，要共生共荣；但生态圈内也要保持一定的竞争，“狼吃掉羊，然后狼又被猎人打死”也要有，或者说是一种鲶鱼效应，总要让生态里的角色时刻保持危机意识、不进则退，提高服务能力和服务意识。

A: 生态速成不了吗？生态如果需要快速形成，可能就是各种平台之间的资源对接，然后互惠互利了，但是前提是可能部分平台会出现让利的尴尬; 但是有一个缺陷是，如果某一环节无法跟上可能导致整个平台的服务被消费者所追责。

B: 生态绝不是能快速形成的，如自然界的生态，一定是长期的、充满探索、竞合、失败后演化而成;

速成难；这不只是产品建设周期长、要迭代；也有人性的因素；你想，你搞个平台，总得要宣传、要建立口碑、建立公众信任、生态中相关角色的信任、模式演化的过程；人建立信任有个长期过程；

就如自然界的池溏生态，要先有水坑，然后下雨，然后产生微生物，然后下雨后来了一条鱼，然后鱼活下来，生了更多的鱼，鱼粪滋养了更好的微生物，更多的鱼甚至青蛙。。。。生态才形成。

A: 车，货，人，各种产业链交易形成一个完整的圈子才行；这些才算是完整的生态，但是不知道目前车货匹配平台也在说所谓的生态，他们的生态在哪？

B:车货匹配平台的生态目前来看包括：司机、物流公司、货主、车企、车后服务商（油、ETC、维修、轮胎、配件）、金融服务商，由平台企业来构建生态。

A:说白一点，专业的人做专业的事情，一个板块让一个人来做，也就是说各个平台提供自己最专业的一个页面就行了

B:是的，经济全球化和互联网经济背景下，就要发扬共享和连接的精神；共享自己的资源，连接别人的优势能力。