



谭国栋：由我去度年华

——一位物流商人的追梦人生

■文/刘建国 刘建军



谭国栋 四川省湖南商会常务副会长 四川新畅通物流有限公司董事长

第一眼见到谭国栋，就感觉到的他的干练，豪气。他不抽烟，几乎也不喝酒，脸上始终充满真诚和快乐的微笑。谭国栋的口才很好，讲起话来一阵朗朗之音，但他的话题从不分散，关于他本人，关于他的四川新畅通物流有限公司，关于家乡衡阳物流品牌建设，总是寥寥数语又直逼主题。

闯荡深圳

1973年10月出生在衡山县店门镇一个农民家庭的谭国栋，因高考失利而破灭了上大学的梦想。虽然没有考上大学，但谭国栋对知识的渴求和改变命运的冲动却一刻也没有停息过。“现在想想，这也许是命运对我的最大恩赐，她让我学会匍匐行走的同时，又保留了一份向往天空的憧憬”。

1993年10月，谭国栋带着自己的梦想，雄心勃勃地来到了深圳。他说，他把一首伟人的诗书于床头：孩儿立志出乡关，学不成名誓不还。埋骨何须桑梓地？人生何处不青山！

90年代初期的深圳，作为整个中国蝶变的窗口，它的服务、它的理念、它的管理模式已经远远地领先于内地，这正是渴望先知的谭国栋大口吮吸的大好时机。整整十年的时间，他以自己独特的方式，在这个沿海城市——深圳，感悟着生活的真谛。

他先在港资企业塑料厂从基层做到

技术组长，又在日资企业从头做起，一年后又跳槽到上海第一百货在深圳的唯一一家连锁店。“高频”跳槽没有给他带来精神损失，却相反为他积累了大量的精神财富。他在港资、台资企业里读懂了理性和管理，在日资企业里学会了坚定不移的执行力。几乎一年一个工作岗位，他以平均每年跳槽一次的“高危”频率“贪婪”地吮吸着各种行业工作的养分，以致于至今他在他的朋友中还有“打工跳蚤”的绰号。在此期间，他从家乡带出了50多个年轻的兄弟姐妹到深圳打工，赢得了家乡人的爱戴和赞扬。

1997年，谭国栋从上海第一百货深圳店，又一次跳槽到创维集团旗下的注塑厂。一年之后，又开始参与筹建泡沫厂，任厂办主任。其后调职彩电厂人事部、制造总部人力资源部，从技术岗位，到人力资源，最后出任《创维电子城报》总编，以“衡山松”为笔名，每年十几万字的文字“产品”，同时，担任数万人参与的春节联欢晚会的总策划，他把创维集团企业文化建设推向了一个未曾有过的高度。

这时候，在其他员工的眼里，他是功成名就，春风得意的年轻中层干部，前途一片光明。但谭国栋的内心深处却渐渐有了一丝不满足，而随着时间的推移，它们开始疯狂地蔓延，开始占领他意识的每一个角落。

我的前途到底在哪里？就这样一辈子打工？

谭国栋问自己。

人不应该相信命运，但合适的机会和对机会的把握却可以改变人的一生。就在谭国栋为自己的将来迷茫的时候，他的一位做物流的同学，到深圳看望他，并跟他说：“老同学，你在这里打工，一年能赚多少钱？不如我们一起来做物流吧。做物流，投资少，风险低，赚钱多”。当时，谭国栋的心动了一下，自己能不能也搞个物流公司？

谭国栋从来不打无把握的仗，为了早日实现这个梦想，他开始关注物流行业。一方面，他购买很多有关物流的书籍和杂志，系统学习物流的专业知识，另一方面，有着丰富的人力资源管理经验的他，开始物色人选，派出他的“兄弟”直接到物流公司淘金，毫不掩饰地说以后我们也要做物流，但决不做你做的线路，不抢你的客户资源。

通过1年多时间的学习和摸索，谭国栋心里终于有了底。

2003年3月，谭国栋做出了一个让所有人大跌眼镜的决定：辞职。消息传出后，立即在公司引起了“地震”，大家百思不得其解。

“我不知道自己是不是属于那种大开大阖，敢于赌博的人，也许当时，我只是听从了内心的召唤，又也许只是为一个美好的愿景所激励。总之，就这样我从大名鼎鼎的创维集团辞职，成了一名自谋生路的人”。说到当时的情况，谭国栋爽朗地一笑，有些自嘲。

2003年3月28日，谭国栋把妻儿留在深圳，只身来到了四川成都，和先前安排其他物流公司学习的四个合伙人，在这个天府之国，开始了他们的创业之旅。

成都立业

公司成立之初，没有客户，没有网络，没有团队，有的，只有他们的信念和自信。

谭国栋为了迅速打开局面，他一边招聘员工、建章建制；一边开始对四川的物流行业进行调查。

企业小、散、乱、多的市场现状，人才、资金的极度缺乏。当这些物流行业的现状通过调查被反馈在面前时，他敏锐地捕捉到，物流行业所缺少的，是用更好的手段或商业模式来对市场资源进行整合。

在那个中国IT行业的黄金年代里，资本争先恐后地涌入互联网、电子、信息等热门产业，传统物流行业却鲜有人关注。但市场需求却实实在在地存在。做物流，重点在于做网络，而难点也同样在做网络，尤其是对谭国栋做的大物流。

中国的供应链体系正在他的眼前发生根本性变革。人们在网上购物，既要能快速送达，又要能达到从城市到乡村的任何一个角落，店铺以前开在一线、二线城市，现在开在三线、四线、五线，直到村镇，随之对物流网络产生的要求是：需要网点够广，能够遍布全国各省市；需要网络够深，能够深入到四、五级市场。

更大的难点还在于，网络的构建与业务的开拓，在物流行业是一对与生俱来的矛盾。没有网络，业务做不了，如果没有业务，网络闲置会带来亏损。

一切优越的商业模式，真正到了执

行阶段，终要落脚于具体的业务。

运输是谭国栋最初决定整合的资源。

“现在的物流行业信息流通度不大，效率很低，你需要一个整体的资源整合方，来帮助你解决企业每天运作中会遇到的物流需求。比如产品什么时候送，送到哪些不同地方，现在要找到几家公司才能完成。最好的办法是一家公司能把你的这些东西整合起来，为你提供一种整体性方案，做到门到门的整体服务”。

公司成立当初，谭国栋和他的伙伴们经常背一个大包四处找客户，有时候一天可以跟五六个客户谈，并把这些同样的东西讲上四五遍。

刚刚创业的心态就是，每见一个客户都特别兴奋。

传统的物流行业，在运输上就是简单地买辆车，把货运到目的地，这是标准化的物流服务。然而作为第三方物流，有一万个客户，就有一万种物流要求。比如送到门店，送到大卖场，送到经销商，对物流服务的要求不一样，还有的需要验货，清点及其他一些特殊服务。

这种非标准化的物流服务，正是谭国栋所全力打造的。

创办畅通物流以来，谭国栋每天在办公室呆到半夜三更。

当辛苦与欢乐能够真正化合在一起，便是企业最天然的凝聚力。

不到两年时间里，公司以成都为核心，建立了成都到西安，成都到贵阳，成都到重庆，成都到昆明的四条精品专线，实现了仓储、运输、配送的一站式服务。客户只需要提供送的时间、地点、数量、方式、收货对象类别等信息，其他一切，从方案的制订，到物流的实现，都由畅通物流来完成。

企业蝶变

然而，就在畅通物流已逐步走上正轨，初具规模，谭国栋想带领大家雄心勃勃地再大干一场的时候，公司创业股东就公司发展方向发生了巨大分歧，提出退股，使豪情万丈的谭国栋遭到当头一棒。痛苦、煎熬和迷茫，像虫子一样折磨着谭国栋。为了不因自身内部的“内讧”而给公司和客户带来损失，谭国栋经过再三思考，果断地将贵阳属地分公司和重庆物流园公司转让给退股股东。

经历了那场风波后，谭国栋开始冷静地意识到团队的建设，并思考企业未来的发展方向。

“靠科学管理把企业做好，靠科技创新把企业做强，靠诚信服务把企业做大”。

思路明确后的谭国栋，率先在成都物流同行业中提出“畅通物流服务12345”的诚信服务规范守则。

一个避免：避免客户为同一问题拨打二次电话。

二个必保：必须保证对客户的承诺能兑现；必须保证客户资料完整保存。

三个不漏：一个不漏地记录客户来电；一个不漏地处理客户问题；一个不漏地跟踪处理结果。

……

进而又在这“12345”守则的基础上衍生出“诚信就是财富，服务铸就品牌”

的企业文化。诚信、服务已成了每个“畅通人”的灵魂。

没有诚信的物流永远只是混世者昙花一现的闹剧，谭国栋不止一次地对自己的员工说。他把诚信和服务当成了企业的生命，服务好了，人气就来了，于是他轮流派出骨干员工外出学习，以提高团队自身的素质。

在物流行业中，客户心中最为敏感的就是代收款问题，而在畅通物流则24小时之内，随时可取。一次谭国栋为等一位客户来取代收款，一直等到深夜两点。一位与谭国栋有着多年交往的港资客商，跟畅通物流合作从公司成立一直延续到现在。

物流行业蛋糕巨大，一年几十亿元的产值，而中国的物流又太落后，信息技术运用非常差，都是低端竞争，无序地打价格战，浪费惊人，效率低下。为了整合现有的物流资源，形成规模集群，2007年，在一次员工大会上，谭国栋提出：公司在原有物流运输的基础上，打造物流升级版，开发建设物流园。这无疑是“畅通物流”的一次伟大的“诺曼底”。此后，谭国栋以平均每年开发一个的速度建立物流园。

2007年，占地23亩，33家物流企业入驻的畅通物流园成立。

2008年，占地30亩，66家物流企业入驻的长通物流园成立。

2010年，占地50亩，106家物流企业入驻的铁佛物流园成立。

2011年，占地37亩，22家家具物流企业入驻的立鑫物流园成立。

到目前为止，这四个物流园入驻的企业已占据了成都物流行业40%的货运量，从业人员达2000多人。

情系桑梓

谈到在他乡创业的故事，谭国栋总是以一个衡山人自居。尽管他在他乡已经事业有成，户口却一直留在衡山。他说，他的根在衡阳，根在衡山。

谭国栋很关心家乡的经济建设和社会发展，谈到衡阳的物流建设，他更是有自己独特的见解和设想。他说，在全国公路物流的大军中，衡阳人占据了全国90%左右的市场，是衡阳在全国能叫得响的名片。对用好这一资源，他认为：第一，可以申报全国物流之乡；第二，设立湘南物流公路港，成立衡阳物流总部基地；第三，衡阳籍物流企业现在每年的资金流不下千亿，可由地方支持成立物流银行。他说，这三件事情做好了，衡阳城市营销可上一个新的层次。作为从衡阳走出去的物流人，他会由衷感到骄傲和自豪！

2011年，四川湖南商会旗下平台投资公司——四川川湘投资有限公司正式成立，谭国栋被推选为公司董事长，同时兼任商会经济发展部部长，这表示他的为人已得到商会的高度认可和信赖！

当问及有如此好的平台，是否想回家投资的时候？他毫不掩饰自己的想法，他说他一直在找机会，或许，物流地产就是他可能投资的方向。

在要结束对他的采访时，谭国栋从办公桌旁来到窗前，深沉地凝视远方，朗朗自语：放眼万里江山处，由我去度年华！我们也无限感慨于这位物流人的追梦人生。

