

物流案例：宝道专一产品物流的竞争之道 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/261/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c67_261253.htm 创建于1995年的宝道国际物流，是经商务部批准拥有国际货运代理资格的民营企业，目前总部设在上海，其创建人从天津起步以借船出海的方式，经过近十年的成功运营建立了天津、青岛、连云港、上海、印尼雅加达五个港口为基地的国际货运代理服务网络，员工由创业初的2人发展到80多人，目前货运代理的营业额达到2亿元人民币。业务涵盖了海运、铁路、公路运输代理，其中95%的营业额为海运代理，并创建了专业实用的上海航运网、天津航运网、青岛航运网、连云港航运网四个网站的公益信息服务平台，在业界的影响范围逐步扩大。随着货代行业的全面解禁，宝道公司将如何应对日益激烈的竞争？记者为此专程采访了连云港宝道国际物流有限公司总经理袁仁杰。

多元化服务结硕果 2005年底，宝道完成氧化铝进口接卸70万吨、氧化铝保税代理50万吨、铁路发运氧化铝30万吨、汽车发运氧化铝10万吨、铝锭出口代理8万吨、租船业务10万吨、集装箱进出口2000标准箱。2005年度在青岛、连云港的氧化铝港口保税代理的业务量位居中国第一。袁仁杰介绍，宝道的揽货功能在天津、青岛的集装箱代理运营中已经卓有成效，在铝锭、氧化铝等金属矿产品、服装、化工品的进出口运输代理业务具有较高的水准，在散杂货租船业务服务上获国际上知名的有色金属贸易商信任，目前已推出“宝道物流”的品牌服务战略，自2002年介入到铝行业的开始，随着国家西部开发的项目的开展，宝道在货运界的信息优势对

中西部的产品销售和原材料供应决策的实施，提供了切实可行的信息服务，建立了以客户需求为准的特色服务系统，使单一产品的物流方案运营得以实践成功。接着，袁仁杰总结说，近两年宝道国际物流内部管理运营采用以客户的需求为管理模式，对于大宗货物代理方案细致到位，通过参与产品在企业的计划实施开发运营建立买卖双方贸易桥梁。特别是对于铝产品的产业链，通过国外的供货商和国内工厂建立加工贸易的合作促成买卖双方和物流方三方共赢。使得业务巩固并稳步发展，逐步实现了氧化铝保税业务量居于国内首位的业绩。到2005年年底完成氧化铝进口接卸70万吨、氧化铝保税代理50万吨、铁路发运氧化铝30万吨、汽车发运氧化铝10万吨、铝锭出口代理8万吨、租船业务10万吨、集装箱进出口2000标箱。2005年度在青岛、连云港的氧化铝港口保税代理的业务量位居中国第一。他介绍说：“公司的运行管理模式也被同行称道，我们的服务信用和财务信用被列为可靠度极高的优秀企业行列。”宝道在多年的国际货运代理的服务，对陆海空的三位一体的货运服务规律和特点认识有着丰富的经验。“我们在上海、天津、青岛、连云港的港口建立了服务机构完备的服务队伍，并与当地的船公司、港务局装卸公司、港口货场、仓库、铁路部门、运输车队有着长期合作的关系，并对相应的行业服务单位的水平与组织运作。”对此袁仁杰充满自豪。精细管理提升凝聚力 那么，宝道物流的核心竞争力是什么呢？袁仁杰归纳为以下几点。首先，宝道的服务标准为“贴心”服务。“不仅要完成客户的委托，还要使客户感受到我们发自内心虔诚的对待他们的每一项交待。”他解释道，“从字面上理解，建立以心的体系方可确

保心到心的企业文化的核心与精髓，其的具体表现为员工热爱自己的本岗位工作，对于从事的工作能够发自内心地去做，而不是为老板，为工资而作，在其对待客户的每一项提问，每一个要求，每一次的意见，以及不同的客户不良表现即能够维护个人与尊严和利益，同时又不能伤害客户的利益以及自尊心。由于服务行业的特点，往往会因为一句话都不得体使得千方辛苦揽来的客户失掉，或者说长期稳定的客户而丢掉，必然要以抓住客户的心，赢得客户的心为宗旨。”其次，有强烈的团队意识。“不同岗位不同专业的员工对待公司统一的工作能够主动学习，快速步入角色。对待一笔业务的来龙去脉会涉及到公司的各个相关的业务部和人员，而具体的经办人员他需要到各个环节去实际操作和实践，给新员工独立掌握业务操作时间考核段，同时给老员工赋予承担新员工业务操作的培养与责任承担。对于长期从事于一个岗位的员工者采取调换其岗位，让他在新的业务领域里面接受学习锻炼提高，也使得员工成为公司业务需要的多面手。”再次，公司的知识信息共享。“师傅有责任和义务无条件的将以接触和学到的知识，经验，信息传给徒弟。通常对于一名刚接触或货代业务的人员无论其过去是否有工作经验，为实行员工能够及早的纳入到正规的工作程序上来，对于涉及公司商业机密的文件在对员工的人品基本考核之后，直接予以阅读和支持，员工实施人性化的管理，对企业文化和员工的个性实施期限式的包容，为多元性格的员工能够统一在一种企业模式下心情愉快的工作创造条件。”另外，公司实行扁平式管理。“企业每位员工均可以直接和总经理，董事长对话，接受指令。公司自上而下学习氛围浓郁，人际关系简单

明了，做事讲原则守规矩。扁平式管理容易出现的是避免员工由于主管或部门经理的管卡压员工的意见或是信息沟通迟缓传递贻误时其效果，同时也可使得分管负责人对自己的工作处在一个公共监督的平台上面。”有人说，企业的风格是公司领导人综合素质及个人魅力的彰显。袁仁杰极为赞同。他认为这一点，也是宝道物流跻身货代行业并能够稳步发展的第一要素。他介绍说，公司领导十分注重员工的业务培养，对待一件事的处理思路以及针对的员工个人特点和工作需要的实用型培养独树一帜，其中包括对于业务的案例处理，对于出现问题的态度，解决的思路 and 心态。自己爱读书买书送书给员工颇具独到的匠心，自我培养带动员工学习意识，具体行动结合出现的问题和需要解决的问题去买比较符合实际的书，同时大方的将员工需要的书赠送与他。“公司领导极强的人际关系沟通能力，能够中充分应用的良好人脉资源，并善于存储人际关系财富，有良好的舍得意识。无论是在用人还是在处事上比较能够抓住其要害下手。”“善于自我反省，善于学习，永不满足现状，善于去自我保护，规避经营风险，善于有效的摆正自己的位置以小博大，把各种资源有效的结合起来，其世界第一大贸易商与国内第一大地方铝厂的贸易合作的促成上的桥梁作用，借力打力，借智我用”“对于事物的发展能够非常中庸的姿态很少走极端，做事注重细节，知己察微，说话谈吐少有漏洞，是商界力荐的为人处事之道理论的积极实践者。”“极其明锐的判断力、发散思维方式、多角度的思考、采纳好的建议”“良好的自我控制能力，善于运用性格的特点驾驭到企业的管理特征模式的员工知畏知敬，激发员工的潜在能力，剔除惰性，即使员

工能最大限度的发挥作用，同时也不会放任自大而给企业带来威胁和对立。”……宝道物流在经营过程中贯穿学习、沟通、简洁、反思、讨论、总结、习惯生成这七大步骤，使得通常企业中能够看到的大家口头言表的又有特质付诸于行动之中，而在这七大步骤的过程中，使得企业在业务、人事、财务、战略的管理中显现出不断变化的活力，做到与时俱进，与事俱进。

洞悉行业找准定位 您是如何看待当前的物流市场呢？袁仁杰分析认为，2006年是我国物流市场全面开放的第一年，从大环境上国家对发展物流的政策环境放的更加宽松，而物流业作为现代服务业向生产、建设、商贸等领域的渗透和延伸，是调整经济结构转变经济增长方式的重要内容，社会对物流的质和量的要求越来越高，外国物流巨头也大幅度的抢滩中国物流市场，我国物流也面临国际竞争的压力，各类物流企业重组整合的规模和范围将会进一步扩大，优质物流资源将加快向强势企业集中，国家首先考虑的是培育自主的物流服务品牌，如中远、中海、中外运、宝供、锦程、山东海丰等，而对于宝道物流除了自身发展外如何能纳入到国家对中小企业扶持中去发展壮大则是在当前物流市场的分得一杯羹的思路。“多数的物流企业是从国际货运代理转轨而来，中国的货代企业从1983年仅由中国外运一家国际货代企业到2005年商务部最后实行审批制设立的一级国际货代企业已经达到近6000家，在现实中国货代物流市场上，还有一大批没有取得一级代理资格但实际从事货代业务的公司和组织，大约有3万多家。由于物流的概念比较新，大家争先恐后赶时髦。原来的快递公司、搬家公司、运输公司、仓储公司和货代公司，配货站，配载站纷纷更名，冠以“物流”二

字，海陆空的承运人也延伸服务，制造企业和商品流通企业也成立物流公司，还有很多新兴产业的投资者也加入物流大军。国家对货代和物流行业的管理政策也连续大幅放宽，这样，中国的物流行业很快就形成了庞大的队伍，据不完全统计，中国的“物流”企业有三十多万家。”“而宝道物流恰是和多数的货代企业具有较为相同的特征处在这个同质化行业颇为突出民营国际货代行业的中游，面临不进则退，如何发展却又抉择困惑的局面，要在强手如林的物流有站稳脚跟，我认为走专一产品物流运营是适合宝道发展壮大的必然选择，也是中小物流企业在夹缝中求生存的生机所在。”谈及未来2-3年的发展目标，袁仁杰信心满怀。他说要以宝道道物流的品牌战略为指导，以铝产品物流为典范，走专业产品物流服务的方案，提升宝道核心竞争力，成为国内最具特色的专一产品物流服务供应商。他说，从宝道在铝行业的业绩和其竞争力的分析，已经具备了别的货代企业在铝行业客户服务上所没有的关系网络和服务渠道以及国外需求的信息、运作模式，通过国内国外两个方面客户渠道，树立起宝道在铝行业界的专业物流品牌，在业绩的数量上创立让客户知道用宝道物流方案运作就能使产品获得增值，这是宝道物流发展的最佳选择。有的学者提出当前中国货代转型的方向，网络化，规模化，专业化，物流化，其核心是实现专业化和规模化，有了专业方可上规模，宝道物流首先定位于氧化铝物流模式，以保税代理为切入点，通过对企业自有的服务资源，信息资源，围绕铝产品的物流标准，把恰当数量的铝产品，在恰当的时间，恰当的条件下，以恰当的成本，送到恰当的地点，使所操作的铝产品服务专、精、深、做到人无我有，

人有我优。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。
详细请访问 www.100test.com