

中储无锡：老仓库新生 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/36/2021_2022__E4_B8_AD_E5_82_A8_E6_97_A0_E9_c31_36868.htm 通过更深更广地切入区域物流流转的循环线，中储无锡公司的老仓库正在变成一个新钱柜。在中国物资储运总公司里，无锡公司俨然成了最耀眼的一颗物流新星。2002年，无锡中储物流有限公司把自己初步营造成了中储苏南金属材料区域物流中心，同时被无锡市政府纳入无锡生产资料区域物流基地，成为中储系统声名远播的品牌企业。无锡公司经理曹雪江是中储系统最优秀的经理人之一，中储总公司对他的评价是一个“超前、精明、稳健、公平的人”。这家始建于1958年的公司，前身是以生产资料储存和运输为主业的国有仓库。占地面积17.4万平米，库房面积3.7万平米，拥有2条铁路专用线，20台龙门吊，还有货场、水码头、部分公路运输车辆和各种起重设备，地理位置紧挨312国道。江苏的企业分布状况以中小工业企业为主。从1992年开始，无锡公司据此满足区域需求，发展现代物流。根据中储总公司的统计数据，到2002年，进行业务改制后的无锡公司依托拥有铁路专用线的先天优势，到货量逐月增加，仅金属材料一项，就从月均500车皮增加到1000多车皮。回归主业 1992年对物资行业的许多企业来说都是异常沉重的一年。此前，在主管部门“小管理，大经营”的指导思想下，企业发展多个经销部门，三五人一组，各个出击，在业务操作上异常灵活。但好景不长。到1992年，这种经销模式让不少企业背上了沉重的包袱。中储无锡公司当时管理着十多个经销部门，各部门的经销工作既难做大规模，又增加了

管理难度。1993年，一些小的经销公司开始陆续出现赊销问题，货到付款的承诺成了一纸空文，无锡公司不得不马上开始整顿业务，最终决定回归储运主业重新发展。这一年，无锡公司关闭了所有的经销部门，将以前转去搞经销的储运业务骨干都召回来，集中成立一个贸易公司，清理了债权债务。储运部门人员达80多人，成了一个实力雄厚的大部门，储运业务功能开始完善起来。中储集团原有的仓库等国有资产，此时成为无锡公司开展业务的主要支撑。试水市场的无锡公司不求快但求稳，没有形成一笔应收款。这一步使无锡公司避免了在经销黑洞中越陷越深。曹雪江和他的经营团队更希望走一条有区域特色的物流之路，并借此向供应链方向延伸。2002年，无锡公司开始考虑介入日渐成熟的金属材料市场，借此再次做大经销业务。在中储各地分公司中，无锡公司是第一家搞货运代理业务的，这个转折与韩国浦项集团拓展中国业务密切相关。浦项集团相关人员曾到无锡公司打听，能不能为他们的产品提供运输，当时还没有物流这个概念。无锡公司马上意识到发展机会来了，于是派人去张家港与浦项接触。它是当时第一家找浦项洽谈承担运输业务的公司。以当时无锡公司一己之力，拿下这个大单还有些费力。但背后有中储这棵大树，局面就大不一样了。后来一些地方运输企业回过味来，开始和浦项接触争取这个单子。浦项对中储储运功能大、网点多的特点显然印象深刻，而对地方保护则颇多戒心，使无锡公司最终胜出。与浦项的合作，不仅使无锡公司拿到了这张储运业务大单，也使“物流”和“外包”等时新理念开始进入无锡公司。根据外资客户的需求，无锡公司成立了货代公司，把自身的集装箱、公路运输、铁路

运输和加工、配送等功能配进货代公司，使货代公司能以总承包的方式与客户谈判，提高了成功率。货代业务从此一发而不可收。2000年在一次行业交流会上，无锡公司的高级经理与同行分享的心得是：“没有条件的办市场，有条件的搞货代。”无锡公司的客户如今已有30多家，多是外资或合资企业，包括韩国浦项（卷板）、柯达胶卷（感光材料）、欧芬汇川（纸品）、陶氏（化工）等。在为这些知名企业提供全程物流服务的过程中，无锡公司的知名度也水涨船高。现货市场在向货代转型的同时，无锡公司又发现了另一个商机，那就是现货市场。90年代初，广东的地瓷砖通过铁路运输线销售到无锡。由于铁路车站装卸质量不好，瓷砖损失惨重，再加上铁路部门的服务态度也不好，厂家都希望能找到一家专业的物流服务商来解决这些问题。无锡公司迅速把这部分客户定位为自己的目标客户。他们利用铁路专用线，将广东的瓷砖运进了无锡的仓库。为了解决客户对销售场地的担心，无锡公司甚至承诺给客户id提供交易场所，仓库把紧挨马路的一块货场改造成108间交易间。尽管当时只是简陋的交易间，却解了这群客户的后顾之忧，运输和交易相结合的方式，使无锡公司得以把这些目标客户牢牢抓在手中。无锡公司后来拆除简易房，建成环境更优良的中储装饰材料城，成为无锡市的建筑材料一条街。此举不仅为无锡公司创造了不少利润，也为后来开办钢材市场积累了经验。无锡公司的钢材现货市场是从1998年开始的。当时无锡市物资局早已开办了一个国家级的钢材市场，无锡公司在一系列的考察走访后发现，已有的市场定位为信息中心，设在市中心，仓储运输等配套功能先天不足。而在这个当时很火爆的市场里，一部分

客户还有现货交易的需求。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