

长三角搬运工中国最领先的第三方物流 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/471/2021_2022__E9_95_BF_E4_B8_89_E8_A7_92_E6_c67_471398.htm 今年盛夏，刘武经常穿着拖鞋开着奔驰出入广州某知名的五星级酒店。有个新来的保安诧异地问同伴：他是谁？刚进入不惑之年的刘武是汕头澄海县人，他拥有一家年产值达3亿多元的企业集团宝供物流。这家民营企业集团在全国及海外共拥有40多家全资子公司和办事机构、年货运量达250万吨。尽管它的实力尚不能望UPS、马士基以及国有的中外运、中远等物流巨头项背，但在国际投资机构眼里，宝供却是中国内地一个高速成长的私营企业比如，国际著名的企业管理咨询咨询公司麦肯锡评价宝供为“中国最领先的第三方物流企业”；全球闻名的投资机构摩根斯坦利根据其评估认为，宝供是“中国目前最有价值的第三方物流企业”；而在物流专业调查公司美智公司在2002年进行的中国物流行业认知度调查中，宝供以40%的认知度高居国内外同行榜首。那么，刘武的宝供是如何发迹的呢？刘武说，上帝也知道中国的物流是块宝地，我不过是得到了上帝的安排。他口中的“上帝”，更多是指那些正在中国淘金的外资跨国企业。在宝供的主要客户群中，有这样一些如雷贯耳的名字：飞利浦、松下、LG电子、惠而浦、宝洁、联合利华、安利、雀巢、麦当劳、拜耳、百威、沃尔玛等等。做宝洁的学生刘武最初的商业故事与大多中国民间富豪的发迹史并无二致抓住机会、借鸡生蛋；吃苦耐劳、身体力行。23年前，时年17岁的刘武进入汕头储运公司财务组工作，月工资是32元。几经调转，1990年，刘武承包了广州转运

站。刚接手转运站时，刘能运作的资金只有1万元钱，10多个人。但到了1992年，刘武承包的这个转运站在铁路货运方面已成为当时全线唯一一家能够提供24小时货运仓储的企业。如果没有后来与国际巨头的直接合作，刘武可能或只暴富一时旋即消失，或只能是一方土财主。是宝洁的国际标准使宝供快速完成了规范管理的历程这几乎是国内民营企业非刮骨疗伤而不能完成的转变。1994年，世界500强的大型日化集团宝洁公司进入中国，其快速扩张很快就遭遇了一个急待解决的大问题准时且高质量的运输、干净的仓库和24小时的服务，但当时那些国有大型仓储运输公司却无法做到。宝洁无法忍受国有大型仓储运输公司的混乱，遂决定在中国寻找新的物流企业。于是，在广东赢得了极好的声誉的刘武的公司成了宝洁公司的首选。刘武回忆说，当时宝洁的物流总监给他提的第一个条件就是，必须按照宝洁的GMP标准和要求来做。听着对方解释GMP的具体内容，刘武形容自己当时“感觉就像在听外星人说话”。但刘武详细看过GMP之后，商人的机敏让他感到，这是一个发财与谋划大事业的天赐良机。刘武回忆说，当时直觉的想法是，如果能成为宝洁的储运商，他就能在国内同行中率先打通与外资企业业务往来的通道，更能改进传统的物流模式。于是，他爽快地答应了对方的条件。刘武回忆说，宝洁给他的第一单业务是把4个集装箱通过铁路从广州运到上海。这单生意让他赔进了几千元钱，但能顺利进入宝洁在中国业务的商业链，便是宝供的全面胜利。与飞利浦共舞但仅仅只有宝洁公司是不够的。据介绍，宝供储运公司在成立之初，只有宝洁这么一个客户，这还远不足以让宝供称雄国内。是五年前与飞利浦的姻缘，让宝供把

业务从珠江三角洲迅速覆盖到了长江三角洲。而横跨中国两大最富裕的地区，也使宝供有了更多从跨国巨头身上淘金的机会。1998年11月，飞利浦遇到了犹如宝洁公司当初的麻烦。而宝供当时正在上海重点介绍的刚开发的自动报表系统，让飞利浦产生了兴趣。于是，刘武到苏州与飞利浦谈判，只用了三天就拿下了一个长期的大单。与飞利浦的合作让宝供这家民营企业捕获到了一个前所未有的商机在苏州为全球500强公司进行第三方物流服务。这也才有了两年后宝供斥资3亿在苏州建立宝供物流基地的决定。2001年起，宝供集团分别在苏州、广州、合肥、上海等地筹建大型现代化的综合物流基地。2002年底，投资上亿的苏州宝供物流基地一期工程建成，40000平方米的物流中心投入运行，今年，占地面积超过一期一倍的宝供苏州物流基地二期工程启动，建成后将成为中国一个大型现代综合物流基地，其服务范围将覆盖江苏省、苏州经济区域，辐射长江三角洲，并链接境外物流网络。宝供还投入巨资、由国际著名的软件供应商EXE公司提供的全球最领先的供应链操作管理系统WMS。这样，宝供的模式引起了联合利华、美赞臣、科龙等60多家大型跨国企业或大型国有企业的注意，他们逐步成为了宝供长期的战略伙伴。据悉，仅在苏州经济区域，宝供即与飞利浦、卡夫、松下等跨国集团的年物流运作量合计达数十万吨。2002年宝供集团运作货物总量超过200多万吨，物流价值超过400多亿元，仓库年进出货物近亿件，主营业务收入3亿元，是目前国内最具影响力的专业化的第三方物流企业之一。而宝供也借此实现了从小作坊向现代化物流公司的提升，其间，仅用时6载。长三角物流的未来 宝供第三方物流的经营模式，能赢得跨国

巨头的青睐，也在一定程度上昭示了长三角、珠三角中国这两大经济最活跃地区物流业未来的身影。刘武认为，这个未来就是以市场需求为导向，以物流系统优化为基础，以信息技术和管理技术为手段，推动资源的合理配置和社会优势资源的整合，为客户提供一体化、专业化、全方位、全过程的物流服务。刘还认为，传统物流将流通过程中的采购、运输、储存、装卸、加工等功能分割，而现代物流则把上述功能优化组合，形成以供应链管理为核心的社会化物流系统。因此，配送战略是宝供未来发展的重点之一。宝供成立了配送科技股份有限公司，就是帮助企业打通从生产到消费的渠道，减少流通环节，提高对市场的反应速度和应变能力。这也正是宝供为获得跨国公司的定单而不惜血本的原委。刘武认为，大投入的背后是巨大的市场据估计中国的物流市场总值达1000亿元人民币，而这个数值仅为市场潜力的1 / 3，也就是，中国物流业将演变成一个3000亿元的市场。刘武说，宝供的角色就是集商流、物流、信息流、资金流于一体的中国物流基地的服务品牌。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