

十年三借东风成就西部物流强者物流师资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/510/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8D\\_81\\_E5\\_B9\\_B4\\_E4\\_B8\\_89\\_E5\\_c31\\_510688.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/510/2021_2022__E5_8D_81_E5_B9_B4_E4_B8_89_E5_c31_510688.htm) 财富人物 审时度势的借助外力实现双赢，发展壮大自己的力量，仅用10年时间就成就了西部物流最大的“黑马”。这个来自伟人故乡四川广安的汉子任中伟满怀创业激情从物流门外汉投身物流行业，经过三次“巧借东风”，任中伟积累起了在项目运输和保税物流服务上的渠道和专业运输绝对优势，实现了创业路上的跨越式发展，去年的营业收入已达2亿元人民币，成为西部民营物流的佼佼者。 工程师下海瞄上物流 在任中伟的办公室，两幅被装裱起来的书画作品“丈夫志四海”、“万里犹比邻”格外引人注目。正在为和日本日新株式会社牵手建西部最大保税物流仓库忙碌的任中伟笑言，前一幅抒发了他喷涌的创业激情，后一幅则表达了他开放的心态，愿意和来自世界各地的朋友合作合力实现共赢。这句话也成了他后来经营活动中的“座右铭”。 16年前，身为工程师的任中伟，眼见同学下海后如鱼得水，也渴望改变这一成不变的生活，创业的激情越来越澎湃。在香港的一个培训班上，任中伟接触到了物流这一完全陌生的行业。当他从一个香港物流老板处得知，一个7人资本几十万的物流公司，8年时间就蜕变成了一个资产上亿元的公司时，眼前一片开阔。回到重庆后，任中伟毅然辞去工作，决定进军在内陆地区还不发达的国际物流业。他随后进入一家港资物流企业开始了创业准备，还特别去四川外语学院进修了外语。 首借东风 巧借渠道建设 赚百万掘得第一桶金 1994年，已在物流行业积累了足够经验的任中伟

开始筹建自己的公司，但却遭遇了拦路虎。原来，按照当时相关部门的要求，像任中伟这样的公司还无法获得独立经营国际物流业务的资质。拥有一些贸易知识的任中伟灵机一动，想到了自己在香港呆过的物流公司。随后，任中伟和香港美联空运集团公司谈起了合作。任提出在重庆成立办事处，由他做总承包，每年向总公司缴纳一定的管理费用。香港方面认为这也是自己扩大触角，进军西部的好时机，双方一拍即合。任中伟成立了香港美联空运集团公司重庆办事处，开展空运物流业务。办事处成立后，任中伟很快发现，当时重庆物流的货主单位主要是纺织品和摩托车生产企业。而很多货主单位都希望物流企业能提供货到付款，或者帮货主单位收款等业务。很快，这一渠道被打通，任中伟的海外布点大大提高，除了欧洲、东南亚，还可以到达伊拉克、伊朗等地。很多重庆的汽摩和纺织出口大户也纷至沓来将业务委托给了任中伟，他也因此掘得了第一桶金，毛利达到了上百万元。再借东风开展项目运输摆脱首次困境 就在第一桶金到来后不久，任中伟创业路上的第一个低谷也不期而至。面对同行的挖墙脚和业务骨干的相继离开，公司的客户资源遭遇了大量流失。很快，任中伟在市场调查中发现，很多大型投资项目都需要进口转运设备和零部件等。何不将项目运输作为自己的主打业务来发展呢？盯准这个商机的任中伟调查发现，因为项目运输一般是从工厂交货开始的，而海外工厂到海岸还有一段距离，重庆的一般物流公司都因此拒绝接收这样的订单。对于这个难题，任中伟再次想到了借助外力。由于设在香港的美联空运总公司，已经拥有多年项目运输的成熟经验，并且在承运危险品、精密仪器方面有自己专业的运输工具

。包括在处理工厂到海岸之间的陆路运输问题上都有现成的解决之道。凭着借来的国际运输优势和自己的重庆优势，任中伟很快拿下了承运成渝高速公路隧道鼓风机设备的订单，从瑞典的ABB工厂到重庆工地运输时间花了2个月。当年，任中伟的项目运输货值达到了近4千万美元，脱离了人员流动带来的困境。随着经营规模的不断壮大，1998年任中伟正式在国家商务部将办事处升级为了重庆美联国际仓储代理有限公司。他和香港美联物流的业务仍然有交集，但已经转变为合作伙伴间的合同关系。三借东风 强强联手公司发展提速20年任中伟将办事处升格为独立公司后，开始大张旗鼓的宣传并进军招标项目。如今美联国际物流已经在上海、北京、成都、深圳等7个城市注册独资分、子公司和办事处，在香港有代表处，在全球53个国家和地区有100余个代理机构。去年，美联公司在重庆北部经开区建成了占地20000平方米的现代化保税物流仓库，成为重庆市首家注册成立的保税物流企业，也是出口加工区保税物流功能拓展最好的企业，在当年7月1日出口退税服务工作中为生产企业完成退税2000余万元。要想凭己之力，做大做强到行业巨头的位置，还需要很长的路要走。任中伟审时度势选择了牵手世界物流巨人日新株式会社。目前，任中伟已经和世界500强企业日本日新株式会社达成合作协议，双方合资成立公司，在重庆出口加工区共同开发修建西部最大的保税物流仓库，规划面积在3.5万平方米左右。任中伟称，双方的合作将使自己的公司发展提速20年。

财富对话 “借势”就是合作双赢 记者：从你的创富历程中可以看到巧借外力的影子，你是怎样看待这一商业策略的？任中伟：其实“借势”就是合作双方互相取长补短，实现双赢。真

正完全从零起步的，其实并不见得是很聪明的做法。那完全投机的呢，一下子铤而走险当然也不可取。但是在合理合法的情况下，适当的借势，即站在巨人的肩膀上看得更远，我认为这种做法是可取的。特别是在经济全球化时期，是非常值得提倡的。

记者：在创富路上有没有感到压力特别大的时候？任中伟：在1996年业务有了起色后，公司没能留住人才，很多业务骨干相继离开。一边没得好的团队操盘，赢得业务，一边因为没得业务盈利，又找不到好的业务及操作人员，陷入了一个怪圈。那段时间，经常是通宵达旦的工作，手把手的带新人。

记者：你认为和竞争对手相比，你的优势有哪些？任中伟：我们与竞争对手相比，优势在于特色服务，他们主要是普遍服务、有品牌优势。我们就像24小时营业的特色区域小卖部式服务，我们的对手如德国辛克、德讯等更像是超市服务。我们可以随叫随到，提供个性化的物流解决方案。但大的品牌公司由于在销售实力上强，细化服务和个性化差异服务就不如我们，特别是在西部区域更为明显。

记者：你的创业经验有什么可和创业者分享的吗？任中伟：我们常说的话是，对于远行的骆驼，不怕它眼里尽是沙漠，就怕它心里没有绿洲。主要的经验有：首先要有强烈的创业欲望和激情。特别在面对挫折的时候，这种欲望和心理暗示会支撑你度过艰难期。此外，还要打有准备的仗，在业务知识储备和企业管理上有理论或经验准备将更容易取得成功。

百考试题编辑整理"#F8F8F8" 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](http://www.100test.com)