

物流案例分析：宝供物流与国内企业物流地产运营研讨物流
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_ti2020/518/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_518078.htm 所谓物流地产主要指地产商提供基础设施建设主要为物流企业或相关物流业务服务的一种模式，纯粹提供物流设施开发的称之为物流地产开发商，主要以物业费赚钱；开发并运营的是物流地产运营商，与物流相关的钱都赚，就是这个道理。国际企业大多是开发商，背后拥有强大的资金渠道，主要是各类基金支持；国内企业相对来说，尤其是民营，资金渠道较为狭隘，并大多数为运营商。以下对国内物流企业进行研究后，宝供物流地产业务还是非常有标杆性的，其他诸如宝湾物流、传化物流也都在疯狂发展。更多的人看到的是宝供物流地产光鲜的一面，其实各家有各家的难处，通过对宝供物流地产的详细分析，希望能够提供一个标杆来让大家有更为清晰的认识。后面将会介绍普洛斯的操作模式和大家一起分享，了解以普洛斯、AMB、丰树、腾飞等工业地产、物流地产公司的操作手法和实质。如有学习和交流的兴趣，希望大家和我交流，共同成长。

1、宝供物流发展历程 宝供物流于1994年成立，成立之初才有12名员工、100万元的注册资金，业务也仅限于仓储运输，截至到去年，宝供已经发展为提供物流供应链的专业的物流集团，拥有800余名员工以及10300万元的注册资金。初期主要是以物流业务为实体进行各项基础建设。从而达到规范管理的目的。这一阶段，原始资本积累和网络构筑是主要的工作内容。随后经过近3年的发展，到2007年宝供在某些行业和地区已经取得了一些成绩和知名度，但是客户的发

展以及对企业自身发展的要求促使宝供不断开拓新市场、拓宽全国实体网络和IT服务网络的建设，加强客户的价值分析，从而提供更加有效的服务内容。到2001年左右，物流的概念已经开始在全国普及，作为行业领先者充分认识到未来竞争的残酷性，因此从物流业务开始上升到供应链管理的高度，进行客户联盟、人才培养、信息网络等各项工作开展。宝供物流发展到2003年，因为客户基础的不断增加，以及对轻资产型物流企业的认识程度提高，开始认识到轻资产型企业的不足，并且在同一时期，国家对物流园区的开发鼓励，宝供开始加大对物流园区和物流基地的购入和建设。2006年福田汽车对核心业务的重视程度不断加强，对非核心业务逐渐剥离和外包，对于福田物流也采取了对外剥离的手法，恰巧宝供物流对于汽车物流业务加大开发力度，因此双方达成协议，由宝供物流收购福田物流，从而增加了宝供的业务板块，并且迅速使宝供物流的资产得到增加。但是宝供物流的业务还是以物流业务为主，虽然其对外以及部分业务已经开始上升到供应链的高度进行操作，但是其实质还是“基于供应链管理基础上的物流一体化管理”。直至今日，宝供依然是中国物流市场中的标志性企业，摩根斯坦利对它的评价得到了业界一致认同，即“中国最成功的第三方物流企业”。

2、未来发展策略

宝供物流制定目标，要在2010年达到30亿元的业务额度；争取未来将自己打造成为一家重资产型的管理型供应链全面解决方案提供商及实体运营商。未来的业务发展重点领域将主要围绕日用消费品、家用电器、电子信息、食品与饮料、汽车零配件、医疗及保健品行业开展市场拓展，并适时提供冷冻服务，同时也将择机进入零售配送及进出

口货代等新业务领域。3、广州宝供投资有限公司介绍 广州宝供投资有限公司是专门从事投资建设及经营大型综合物流基地包括商务及展示中心的专业公司，成立于2001年，注册资本2000万元人民币，主营“物流地产”业务。宝供投资公司致力于为国内大型生产制造型企业 and 连锁商业及零售业提供综合物流设施的配套服务。自2001年以来，其中广州、上海、苏州、合肥、北京、广东顺德、沈阳物流基地均已建成并投入运营。目前已建成的物流基地总建筑面积近50万平方米。公司计划在全国沿海及内地重要城市投资建设十个以上大型现代化物流中心，提供包括物流、商流、资金流一体化的综合性服务平台。宝供从2002年开始在苏州建造第一个物流基地，希望在2012年全国建立15座大型物流基地网络。宝供截至现在，共在广州、北京、苏州、上海、合肥、天津等地拿到土地12块，合计拥有土地面积2000亩。其中广州基地建设投入1.8亿（184亩），苏州基地斥资3亿元，而顺德基地的投入甚至达到5亿元（500亩）。全部总投资将达到30亿元。宝供的运营模式较为单一，并且主要依靠现有的客户提供仓储服务，其物流、运输等实体服务的营业额一年不过10亿元元，由于营业额较小，很难支撑较大的地产投资支出，在2007年不得不将黄埔地块出卖给普洛斯，然后再回租继续使用。4、宝供物流的启示 宝供作为中国最成功的第三方物流企业，其所达到的行业高度以及对未来市场的发展洞察力，使其较早的认识到物流地产的价值和潜力所在，具有先行者的勇气；在2003年至2006年之间，宝供利用自己的行业地位以及客户需求，迅速在全国主要城市开展物流基地的建设，现在已经初步建设完毕。但是，我们必须看到物流地产的

运作难度并不在于拿地的成本以及客户的入驻率问题，对于中国物流企业要想转型进行物流地产的开发和运营，最大的问题在于投融资渠道的狭窄，这对于一般的物流企业，尤其是民营物流企业来说，是致命的难点。投融资渠道缺乏，导致后期很难有较大的投资支出，最终必将面临功败垂成的局面。同时我们也要看到因为企业高度的问题，导致不能站在全社会的角度去看待物流基地的未来发展以及准确定位，从而导致物流企业的特性使其具有以物流、运输带动仓储出租、以仓储出租带动物流、运输业务发展的模式，这是国内众多物流企业从事基地建设的初衷。据行业经验判断，每十万平方米的仓储面积可以支撑2亿元的物流业务支出，宝供不过十亿元的物流收入，则最多是50万平方米左右，但现在已经储备到120万平方米，原则何在？另外其现金流和客户源是否能够支撑，所以资金链断裂对于宝供来说是必然的。宝供想过上市，但是已经错过了好时机，因此和私募基金以及风投合作是必然的，其中有三个基地是和普洛斯有关系，另外像摩根、花旗以及仲量联行都有相应的合作，甚至部分国内的基金都有所支持，图表中凡是用美金作为注册资金的也是实际建造完毕的，同时也是都是合资的，证明其资金确实存在问题，但另一方面也反映出国外基金或私募还是认可这个项目的。我们判断，宝供的学习对象必然是美国普洛斯集团，其核心的实质是要打造中国的物流地产REITs，但是基于中国目前的环境以及全球经济的衰退景象，人们对次贷危机已经演变成为信贷危机，地产投资以及信托基金的信心指数严重不足，反过来必然会促使国内证监会和银监会加大对“信托投资法”的审核力度，国内专家判断年底会出台相关法律法规的乐观

心态将有可能推迟两到三年，并且基于地产业务的重要性，物流地产信托基金的推出将会更加靠后，像越秀在香港上市的井喷景象也将不会再有，未来将是理性的投资与开发。

5、国内同类型企业 国内类似于宝供这样的物流企业还比较多，但是主要是以国有大型物流企业为主，诸如招商物流、宝湾物流、中远物流、外运物流、诚通集团（中储物流）这样的各领域巨头，同时也包括传化物流、南方物流这样的民营物流企业。近两年招商物流以及宝湾物流的行进步伐最大，但招商物流进行的并不是真正的物流地产，主要是搭建自己的高水平物流平台，同时为本企业即招商地产储备土地。而宝湾物流其实与招商物流具有同源的渊源。招商局董事长即为宝湾物流的董事长，宝湾物流的操盘手法是典型的物流地产的手法，并且其背后的国资背景以及资金渠道畅通也保证了其在全国的快速基地建设步伐。传化物流的模式相对于其他企业而言，具有自己独特的特点，主要是打造货运基地集散地以及未来的全国货运基地联盟的模式，但其资金渠道并不畅通将是其致命的弱项。百考试题收集整理。"#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