

# 我们走在大路上

## ——物流公司发展纪实



局、任劳任怨的作风。

在漫长的计划经济年代，老一辈淳朴的创业者们怀着饱满的热情，吃苦耐劳，服务于大冶有色矿山建设和治生生产，年年超额完成公司下达的生产任务。正在以崭新的姿态迎接下一步设备安装作业时，在不远处就是刚建成的物流园3号仓库，7500平米的大容量储物空间早已被一家知名品牌的客户整整齐齐堆满，门口的叉车仍然在不停地往返于大车和仓库间搬移货物，一旁的工作人员不时指挥、协调，记录着什么；而拔地而起的物流信息中心兼公司办公楼已开始全面进入室内装修，仓库外面的工地上，地面工程机械已挥舞起来，一刻不歇地施工着，看着原本荒凉的土地上矗立而起的现代化厂房，全新的物流仓储业已紧有序地开展起来，整个现场一片忙碌和火热，希望和梦想就要再次腾飞，迎来一位退休多年的物流企业公司员工内心的感受道：“回想起昨日拆迁时的‘景’，那时心里总感觉空落落的；现在看到的物流园区一切都是新的，真是令人兴奋啊！按这样的速度发展下去，公司明天美好的前景指日可待！”

### 创业 起步艰辛不言悔

一部运输公司(运输部)的发展史，就是一部运输人肩负使命，披荆斩棘、砥砺前行的奋斗史。1958年8月，在火红的年代，运输部应运而生。当时，200名创业者驾驶着十几台汽车，两台小火车，为大冶有色建设而奋战，奠定了运输人埋头苦干、胸怀大

运输人一旦将钢车轮启动起来，发展的脚步从此再也不曾停歇。

### 探索 敢为人先闯市场

在机遇面前，运输人总是能够敏锐地洞察行业发展趋势，在过去和未来之间作出正确判断和选择，做到“事前想一步，招招领先一步”，每一步改革都敢于乘大治有色的“头班车”。

上世纪80年代，当改革的春风吹绿原野，市场经济在神州大地掀起波澜，运输人再也坐不住了。他们首先将目光瞄向大冶有色地山高、占地广的优势，用汗水浇灌出第一个“吃螃蟹”。特别值得一提的是，涉及到产权改革的汽运分公司，改革前职工们吃着“大锅饭”，出工不出力是常有的事儿，企业经营年年亏损。2000年，为改变面貌，顺应公路运输市场发展的需要，运输公司在反向酝酿的基础上，决定将50辆汽车卖断给职工自主经营。13年来，公司汽车年均运量较过去翻了四番，由原来的每年20多万吨发展到现在的140多万吨，年净利润上百万元。职工生产积极性一路高涨，企业效益明显提升。汽车卖断经营这一大手笔，曾被誉为“大冶公司龙年改革的第一声惊雷”。

过去，大冶有色黄石专用码头由于管理粗放、货源不足，设备效率低下等原因，一直处于半停半开的状态。运输人接手码头后，立即着手运行资产的盘活工作。2004年9月26日，历时15个月，投资220万元的运输公司黄石码头改造工程建成投产，开始以新的姿态迎接八方客户。经过几年的努力，现在，码头的转装范围已扩展至十几个品种的转运业务，转运量由原来每年几万吨增长至现在每年70万吨。

2004年底，在湖北省、省政府作出开发长江“黄金水道”的战略决策后，运输人也将发展的目光瞄向长江。2006年1月20日，在江水奔腾的有色码头边，一艘名为“鄂有运1号”的干货货船满载着1500吨货物和全体运输人的希望，沿江而下，缓

凭着这种敢冒风险的事业精神，运输人创立了大冶有色范围内经营方式和管理体制改革创新的第一家具备独立法人资格的“大冶有色运输有限责任公司”；

第一家美国康明斯产品在黄石地区的代理商；

### ▼满载货物等待启航的船队

▼



第一家国有汽车卖断，由职工自主经营，自负盈亏。

在传统计划经济思维模式仍然盛行的年代，运输人总是敢于第一个“吃螃蟹”。特别值得一提的是，涉及到产权改革的汽运分公司，改革前职工们吃着“大锅饭”，出工不出力是常有的事儿，企业经营年年亏损。2000年，为改变面貌，顺应公路运输市场发展的需要，运输公司在反向酝酿的基础上，决定将50辆汽车卖断给职工自主经营。13年来，公司汽车年均运量较过去翻了四番，由原来的每年20多万吨发展到现在的140多万吨，年净利润上百万元。职工生产积极性一路高涨，企业效益明显提升。汽车卖断经营这一大手笔，曾被誉为“大冶公司龙年改革的第一声惊雷”。

过去，大冶有色黄石专用码头由于管理粗放、货源不足，设备效率低下等原因，一直处于半停半开的状态。运输人接手码头后，立即着手运行资产的盘活工作。2004年9月26日，历时15个月，投资220万元的运输公司黄石码头改造工程建成投产，开始以新的姿态迎接八方客户。经过几年的努力，现在，码头的转装范围已扩展至十几个品种的转运业务，转运量由原来每年几万吨增长至现在每年70万吨。

2004年底，在湖北省、省政府作出开发长江“黄金水道”的战略决策后，运输人也将发展的目光瞄向长江。2006年1月20日，在江水奔腾的有色码头边，一艘名为“鄂有运1号”的干货货船满载着1500吨货物和全体运输人的希望，沿江而下，缓

### 转型 打造现代物流业

2010年的春天，对运输人来说，是一个全新的起点。在大冶有色公司深入实施“五大战略”，做大做强物流企业板块政策东风的劲吹下，运输公司新一届领导班子认真总结企业以往发展经验，审时度势，制定了“构建现代综合物流服务体系，将公司发展成为具有较强竞争力的一流综合服务型物流企业”的发展战略，力争到“十二五”期末，公司资产规模(含可控)达到5亿元以上，自有、租用仓储面积10万平方米以上，建立辐射全国的运营网点，经营业务信息全部实现网络化管理，电子单证管理100%，年营业收入达到15亿元。这一决策拉开了该公司由传统运输业向现代物流业转型的序幕。

为了切实将“十二五”规划目标落到实处，公司

### ▼改造后的新码头

▼



严格按照A级物流企业的创建标准，确定了阶段性发展目标和实现路径，并细化到每个月度工作计划里。当年6月公司就被中国物流采购联合会评为“AAA”级物流企业，企业整体成功更名为“大冶有色金属有限公司”。

在物流发展方式上，公司上下全面贯彻“以市场为导向，以效益为中心”的经营理念，着力推动企业经营机制的创新。“是对‘市场’涵义进行重新定位，将集团内外物流服务的‘有形市场’，以及下道工序间合作、产品和服务质量、工作职责和目标的‘无形市场’全部纳入服务范围，在全体员工中广泛宣传。”这是在考核机制上推进内部业务横向协作法人运作，实行一切内部资源的有偿使用，坚持结算价格和方式的市场化。三是根据市场发展需要，积极运用现代物流的理念、创新企业的管理机制，用精益管理手段使物流业务流程简化实行再造式、革命性创新，启动了企业物流信息化系统建设工程。

在发展举措上，公司全面实施“走出去”战略，大力开发新项目，积极开展第三方物流业务，形成新的经济增长点。在冶炼改造试验炉建设，公司多年的创利来源反射炉渣消失后，物流人面对巨大的利润缺口困境，不等不靠，积极探索方法，上措施。一方面，通过委托加工收回铜精矿料进行销售的方式，衔接和稳定了多样的原料销售市场；另一方面，通过申办新项目汽车4S店的方式，拓宽经营领域，延伸产业链，做大做强现代物流，开辟了一个崭新的汽车销售和服务产业。

2010年4月13日，公司与东风风神乘用车公司举行汽车销售合作签约仪式，成为鄂东地区第一家销售东风风神系列轿车的代理商。专营店正式店于2010年4月16日破土动工，历时12天，于8月19日正式营业。在新班子的领导下，专营店多次创造了东风风神系统全年销量、大客户交付量、终端零售量全国优异成绩，在黄石同类汽车市场占有率为同行榜首，始终排名前列。2012年2月29日，公司第二家风神品牌4S店在鄂州滨湖路落成开业。2012年5月1日，又获得了东风柳州汽车有限公司一级经销商经营权，产品销售日趋丰富多样。截至目前，公司旗下的东风风神、东风风行汽车销售服务网点已扩展至9个，年营业额达6000万元，汽车销售服务业实现了规模化、产业化发展。

在市场开拓上，公司借鉴第三方物流业成熟

的开发和运营模式，努力为客户“一站式”、“个性化”物流整体解决方案。近年来，公司铁路外埠市场开发在宏观经济不景气和产品发货受铁路部门制约的双重压力下，仍然积极进取，创造了可观的经济效益。积极拓展长途货运物流业务，先后成功承接了大冶市行、西藏自治区、甘肃省祁连山建设，湖南省乌恰县风机型设置、金格网结构切割项目等大型工业设备跨省长途物流业务；公路危险品运输在抓好硫酸短途运输和油品销售的同时，充分运用危化品运输资质积极开拓二氧化硫、极板泥等各类危化品运输新业务；水路运输在不断提升公司主产品、原料水上运输市场份额的同时，努力扩大硫酸贸易规模，进一步拓宽了公司的市场创收方式和渠道。

随着公司新客户、新货源的不断增加，公司的物流服务也逐步走出大冶有色，足迹遍布上海、江苏、广东、江西、河南、湖南等十多个省市。目前，公司仅黄石地区的大、中客户就有几十家，并已经建立了长期友好的合作关系，由社会市场(含设备租赁、劳务输出)开发创造的产值在销售收入中的比例不断上升。

在困难面前，物流人努力变不利为有利，化挑战为机遇，开创一番新天地。2011年，公司制冶炼重点工作30万吨洁清生产示范项目开建，物流公司多年的厂区被列入拆迁范围，企业未来的路去何从，发展问题再次摆在了物流人面前。公司班子成员很快意识到，拆迁是服从治生生产的必须工作，既是一次严峻的考验，同时又是一次实现转型升级的难得机遇。他们深入基层，在全体职工中

### ▼汽车销售和服务业已形成规模化、产业化发展态势

▼



# 责任 忠诚 学习 进取



▲团结、务实、开拓、进取的物流公司领导班子

进行了层层动员，很快就打消了职工的忧虑，统一了大家的思想。一方面，物流人积极行动，短短一个多月就联合集团公司完成厂区拆迁工作，另一方面，与高等院校、科研机构和政府部门加强合作，积极规划筹建大冶有色现代物流项目，并于当年年底拿到了征地红线图。在集团公司全力支持下，2012年11月26日，总投资约45亿元，承载了全体物流人希望和梦想的大冶有色金属物流项目正式奠基，实现了年内开工建设的目标。

在市场开拓上，公司借鉴第三方物流业成熟

的开发和运营模式，努力为客户“一站式”、“个性化”物流整体解决方案。近年来，公司铁路外埠市场开发在宏观经济不景气和产品发货受铁路部门制约的双重压力下，仍然积极进取，创造了可观的经济效益。积极拓展长途货运物流业务，先后成功承接了大冶市行、西藏自治区、甘肃省祁连山建设，湖南省乌恰县风机型设置、金格网结构切割项目等大型工业设备跨省长途物流业务；公路危险品运输在抓好硫酸短途运输和油品销售的同时，充分运用危化品运输资质积极开拓二氧化硫、极板泥等各类危化品运输新业务；水路运输在不断提升公司主产品、原料水上运输市场份额的同时，努力扩大硫酸贸易规模，进一步拓宽了公司的市场创收方式和渠道。

随着公司新客户、新货源的不断增加，公司的

物流服务也逐步走出大冶有色，足迹遍布上海、江苏、广东、江西、河南、湖南等十多个省市。目前，公司仅黄石地区的大、中客户就有几十家，并已经建立了长期友好的合作关系，由社会市场(含设备租赁、劳务输出)开发创造的产值在销售收入中的比例不断上升。

在困难面前，物流人努力变不利为有利，化挑



▲ 2012年11月26日，大冶有色物流园项目奠基仪式

司进一步理清思路，积极谋划跨越发展举措。2012年9月20日，由物流公司党委班子研究制定的“大力推进‘五个提升’，全力打造鄂东南地区一流的现代物流基地，创建5A级现代物流企业”的改革发展奋斗目标，在该公司第一次全体党员大会上获得全票通过，为企业改革发展思路和目标再次在全体党员、干部、职工中形成共识，鼓舞了每个物流人的决心。

在党代会确立的奋斗目标的凝聚下，全体干警心往一处想，劲往一处使，2012年公司实现销售收入2亿元，创历史最好成绩，先后获得中国物流采购联合会“AA级物流企业”，湖北省“最佳文明单位”等荣誉称号。在党代会确立的奋斗目标的凝聚下，全体干警心往一处想，劲往一处使，2012年公司实现销售收入2亿元，创历史最好成绩，先后获得中国物流采购联合会“AA级物流企业”，湖北省“最佳文明单位”等荣誉称号。

位”、“湖北省物流企业30强”称号。据测算，2013年公司销售收入有望达到3亿元。

与此同时，在今年“五化”(专业化服务、市场化运作、精益化管理、规范化经营、现代化物流)建设思路的指引和全体干警的努力下，物流信息系统建设已完成项目招标，正在加紧实施，新物流园首次成功承接了某著名品牌企业大宗产品仓储管理业务，集团相关单位内部物流业务也加快了整合步伐，市场开拓能力不断增强。公司长江口新码头、铁路物流中心重点工作目前顺利推进。

按照计划，2014年初，物流公司办公场所将整体搬迁至新物流园。据介绍，待园区全面建成，将成为集物流信息处理、物流中转集散、流通加工、仓储配送、汽车维修、物流金融和电子商务于一体的现代物流服务中心，所有业务将全部实行先进的信息化手段进行管理，借鉴成功的社会第三方物流企业经营模式，通过大数据分析，提升物流效率，打造更加广阔的市场空间。届时，无论是从业务组织架构还是目标客户群上，它都会是一个名符其实、机制全新、充满希望的现代物流园。

根据物流公司第一次党员大会的部署，未来三年，物流公司将在按照整体规划，分步实施的方式，发展好企业后劲项目，培育形成七个亿元产业集群。一是继续巩固和发展公司传统产业，着力打造公路、公路(含危化品)、水路物流三个亿元产业集群；二是采取规模化、多元化发展道路，进一步发展壮大乘用车销售和服务产业，着力打造多品牌的竞争优势；三是明晰汽车亿元产业集群；四是加快做好大冶有色长江码头项目建设工作，为开发港口装卸新乙丙橡胶块打下基础；五是重点做到现代物流项目的建设及运营工作，未来三年，努力把项目建设成为鄂东南地区有影响力的现代物流、商流、信息流和资金流的综合性物流服务平台，实现二次创业跨越发展。

车轮滚滚，永不止步。勤劳、敬业的物流人就像那永不停歇的车轮一样，始终以实际行动担当起时代的重任，认真践行着“责任、忠诚、学习、进取”的核心价值观。一路行来，虽布满荆棘，却不变心。因为有了一种精神，物流人才能真正一路纳川击流，畅行天下；也因为有了一种精神，在他们的脚下，一条充满希望和光明的大道，正越走越宽阔……

(图文 谢新宇 孙媛)

▼ 大冶有色物流园全景图

