

在这个日新月异的时代,供应链物流在我国经济发展和构建新发展格局中扮演的角色至关重要,物流企业针对物流供应链的布局也在持续拓展与加深。习近平总书记多次强调:“产业链、供应链在关键时刻不能掉链子,这是大国经济必须具备的重要特征。”

如何妥善地帮助客户协调生产运作、保障供销活

动、实现综合性管理,是对第三方物流企业基本功的考验。

古人云:行远自迩,踔厉奋发。

多年来,中国邮政一直持续深耕物流板块,聚焦六大行业、推动“两业融合”、拓展“专精特新”、提升科技赋能、打造绿色物流,为各行业客户提供专业化、定制化服务解决方案。合作伙伴覆盖高科技、汽车、医药、

鞋服、快消行业的国内外知名企业。

优秀的项目离不开优秀的团队,每一份客户的认可都源于邮政物流人的默默奋斗。他们不忘初心、踏实刻苦,他们勤于钻研、精进业务,他们直面需求、攻坚克难,他们为中国邮政供应链物流的发展添砖加瓦。

本期,我们走近两位投身邮政供应链物流业务的典型代表,一起来品读他们的物流故事。

“我和邮政物流一路走来”系列报道之三

深耕供应链物流 书写精彩人生

与时俱进的弄潮儿

——记上海邮政物流业务分公司张连杰

作为上海邮电学校最后一批学生,张连杰在学校度过了4个春秋,学习了许多与邮政工作相关的专业知识,一直憧憬着毕业后将所学本领融会贯通、学以致用的那一刻。2002年毕业后,他加入了上海邮政速递国际局。选择快递行业,是因为那时的他已经感受到,网络时代的兴起必将会带来速递物流行业的飞速发展。

21年的时光转瞬即逝,时间使人成长。从曾经的国际快递业务到现在的国内物流业务,从曾经初出茅庐的毛头小伙到现在的业务骨干,张连杰用一步一个脚印的奋斗和一项又一项斐然的成绩书写了属于自己的青年时光,在风雨中成长为一个与时俱进的弄潮儿。

多岗历练 实现自我成长

张连杰进入国际局后,上海邮政根据其在校的所学专业,最先安排的岗位是设备维护。2002年已经投产使用的中春路邮件处理中心和大型包裹信函分拣设备使他大开眼界。偌大的处理场地,来回、上下走一圈就需要近1小时。再看那连接1楼和2楼的大型分拣设备,每批次到达的邮件都会经过开拆、传送、识别、分拣和落格封袋。设备强大的处理能力和工作效率着实先进。邮政企业不再是传统意义上的劳动密集型企业,“与时俱进”4个字是当时张连杰发自内心的独白。

随着网络购物的快速发展,邮政快递物流行业也在飞速地发展着。张连杰在

不断吸收新知识,他的工作岗位也随之发生着变化。作为相对年轻的员工,他来到了新的岗位——营销员。从开始熟悉所有的快递产品到向潜在客户进行营销,工作变化给他带来的冲击也是巨大的。从以前的“朝南坐”到现在的“上门跑”,张连杰工作内容的变化充分说明了当时快递物流行业的竞争已是非常激烈。从公司类客户到个人类客户,面对不同的客户形态,张连杰需要制定不同的营销计划和价格,还得根据不同客户的发货时间协调车辆资源进行揽收。工作岗位使他对行业发展有了全新的认识,除了传统意义上的快递揽收取件,竟然还有仓配“一体化”运作模式。这是现代快递企业发展的全新模式,从提供现代化的仓储场地,到配套专业的仓储服务团队,再到形成快递物流邮件发运,最终进入投递签收环节,称得上是全环节服务体系。张连杰努力地学习,用以弥补自身业务领域专业知识的缺失。同时,积极走访公司存量大客户,到仓库实地学习相关经验。2017年,分公司团队开始接触“菜鸟”平台客户,业务从落地配运作模式发展成仓配“一体化”运作模式,发生了“质”的转变。每年的“618”“双11”成了团队业务创收的关键节点。张连杰从最初的一名“菜鸟”经过摸爬滚打成了一名骨干,这段时间的基层锻炼也让他坚定了发展物流供应链的信心。

抓住机遇 实现客户拓展

2022年初,张连杰调任上海邮政寄递

事业部物流业务分公司沪太项目组。从原先的项目运营管理到部门经营发展及生产管理,工作内容的转变对他来说是巨大的挑战。他调整工作重心,制定工作计划,根据项目组所有存量客户的特性,对客户进行分类,在寻求业务增量发展的同时,大力挖掘存量客户,力争完成分公司下达的各项经营生产任务。在存量客户中,上药公司是项目组合作多年的重点客户。上药公司“互联网医院城配(即送药上门)项目”是近年来上药公司推行的新型服务,发展势头迅猛。早在2022年3月疫情前,张连杰就已对该业务进行了初步对接。疫情发生后,市民的用药需求也越来越迫切。为进一步推进上药公司“互联网医院城配项目”,即使在疫情期间,张连杰也多次与上药公司物流运输部就业务运作模式进行商洽,不断推进业务合作进程。上药公司“互联网医院城配项目”业务量骤增后,他积极组织自有人员和车辆,帮助客户完成了徐汇区域送药上门的保供任务,为客户解了燃眉之急。同时,也为双方深入合作奠定了良好基础。

2022年5月,张连杰自告奋勇加入了生产一线,每天往返于客户仓库与项目组之间,协调从现场操作流程方案的制定到双方系统的对接,以及设备物资的落实等各方面工作。5月下旬,在分公司领导及有关部门的指导协调下,项目组终于将上药公司“互联网医院城配业务”落地。该业务运作以来,日均业务量稳定在2500件左右,峰值日均单

量约为7000件。

精准定位 实现量质并举

富士仓配项目作为项目组最重要的项目之一,每月的业务收入在60万元左右,业务内容主要是耗材配送和旧机回收。为提升客户体验感和对业务的深度挖掘,张连杰在接手该项目后,第一时间深入了解项目的运行现状,并根据项目运作和发展中碰到的问题和瓶颈,制定了调整计划,优化了作业流程,显著提升了客户满意度。通过与客户不断沟通,张连杰发现该公司有意布局省外市场。他马上将情况反馈至分公司市场部,并协同开展营销公关,最终于2022年底成功中标该公司在南京、杭州及郑州地区的仓储配送业务。根据客户的需求,张连杰制定了个性化服务方案:从“门到门”的正向零配件

服务,到“以一换一”“单一回收”的反向配送、现场更换服务;整机的全国正向运输配送及回收,并提供对应的开箱就位、开机验机等全方位服务等。该新增项目已于2023年1月正式启动,这一新业务的开展将直接为企业增加500万元左右的年收入。

张连杰在工作中踏实肯干,通过对存量客户的走访维护,及时掌握客户需求的变化,稳定业务存量。同时,对现有客户做进一步的挖潜分析,对有潜力的客户加大二次开发的力度,做大存量业务。除此之外,张连杰还着重加强对物流业务的市场调研工作,积极拓展高端物流业务的市场份额,结合项目组的特点和优势,利用市内配送车辆等资源,引进了个性化及附加值较高的城配业务,实现了项目组业务的规模和效益同步提升。

□胡艳



开疆拓土寻突破 跳出物流做物流

——记山东泰安邮政物流部辛华东

20年时间,邮政物流从单一运输型企业发展成为提供全环节供应链服务的大型专业物流企业。企业的成长与蜕变,是各层级邮政物流人奋斗的结果。这期间,涌现出一批爱岗、敬业、团结、创新的物流人。山东省泰安市邮政分公司物流业务部经理辛华东就是其中的一员。

“华东来了,事就成了”

1993年参加工作后,辛华东先后在报刊发行、邮政储蓄、集邮等岗位获得过“先进工作者”的荣誉称号。1998年,为了提升自己,他考取了原邮电部管理干部学院。在这里,他第一次接触到logistics(物流)supplychain(供应链)等概念,开始了他的

“物流人生”。

2013年,初任泰安分公司物流部零担负责人的辛华东,遇到了他职业生涯的第一个挑战:从武汉发运一批特变电工电缆到喀什。这种异地发运的业务模式,辛华东之前从来没有接触过,而且电缆规格种类多、重量大,如何运输、怎么报价,大伙都没有主意。就在所有人都犯难的时候,辛华东敢于面对挑战,把这个业务接了下来。

每一步都是全新的尝试,但每一步对辛华东都是进步。货物从武汉发运,他联系兄弟公司和外地客户、同学帮助对接。货物运输难度大,他就自己到配货站了解类似货物的装运方法,再自己设计物流方案,一遍遍测算物流成本,模拟物流过程,

力求将所有问题都想到客户前面,每个流程自己都能精准掌控。针对客户最关心的货物实时跟踪信息问题,他开创了利用移动基站进行定位的方法,让客户可以随时随地掌握物流运输的最新情况。最终,货物安全到达喀什,全程用时7天,产生收入近百万元。这是当时泰安物流的第一笔百万元级收入,也是泰安物流第一次成功操作的异地发运业务。

“当时做物流业务,大家都认为必须得先有车有人,但辛经理和大伙说,最重要的是要有思路。武汉到喀什的异地发运项目,还有之前辛经理推销邮政明信片,让我们看到了创新的重要性。”老员工姚师傅回忆起当时的情景激动地说。

从此,“华东来了,事就成了”成了大家对辛华东的评价。

“敢做事,能成事”

山东一滕新材料是泰安本地的一家纤维素企业。2015年,辛华东团队承接了一滕新材料的零担业务,但是,受竞争对手压制,规模一直做不大。面对这种局面,辛华东提出了“跳出物流谈物流,不局限于物流谈合作”的发展理念。他带着客户高层参观重汽、海尔等项目,接触凯风创投、浙商创投等资本方,接洽科瑞技术、必能宝等科技公司。最终,客户接受了辛华东提出的“供应链服务可以拓展到企业融

资、行业整合、工艺提升层面”的发展思路,将公司原料与成品的进出、场内仓储、装卸等全流程业务交给了邮政。2020年,他又大胆尝试,作为系统架构人统一管理各环节物流商,将物流环节的运输、仓储、分拣、转运等进行重组、整合,当年企业收入从不足300万元跃升至1000万元,并为邮政物流在地市级的开发、运营开拓了新市场。

从单纯地作为开发者盲目寻找市场,到立足现有资源开拓物流新领域,辛华东不断进取、不断积累,一点一点将物流、供应链从陌生的单词变成了现实的画面。

山东光大日月油脂公司供应链管理项目涉及国际、国内物流多个环节,辛华东感到,这是拓展供应链物流深度与广度的时机。他激励团队大胆挑战,带队到青岛港、日照港考察大豆进口现状;利用个人关系从美国堪萨斯、巴西伯格南、阿根廷洛萨里奥了解第一手大豆种植信息,把邮政供应链拓展到海外贸易领域;他拜访中纺集团、山东高速、颐中烟草、渤海集团等集团客户,寻找金融、海运、仓储合作伙伴;与蒂森中国代表处接洽,了解油脂企业的技术需求。通过一年多的调研,一个涵盖国贸内贸、空海陆运、码头储运、场内转运、成品分销、金融支持的供应链全环节方案最终成形,并陆续在各环节形成收入共300多万

元。

“敢做事、能成事”就是辛华东团队的标签。

“要把创新作为担当的体现”

辛华东认为,作为一名党员,要有担当,更要有创新。无论是开发还是运营,他总能拿出不同的解决思路,在其他人遇到困难的时候,他也会给予帮助和指导。他注重对年轻人的培养和在琐碎问题的解决过程中,培养年轻人的责任心和耐心;在一次次向供应链更高环节进军的过程中,带领团队共同进步。“要把创新作为担当的体现,在创新中将供应链融于产业链,来实现社会、企业、个人的价值链。”辛华东说。

在平时的作品中,他以身作则,心思细腻。在2020年的新冠肺炎疫情中,面对驰援武汉的车辆受到通行限制,辛华东创造了轮值办法;分公司组织的各类活动,他积极参与,营造了和谐融洽的工作氛围;员工遇到问题,他主动出主意、想办法。“辛经理解决问题就是想办法,跟他做业务,我们心里踏实。”员工们说。

面对各类赞誉,辛华东始终保持谦逊之心。他说,我只是物流专业的一个老兵,有幸将身心奉献给了邮政物流事业。个人的力量是有限的,如果没有大家的共同努力,我不可能取得现在的成绩。

□山宣

