

“物流汇”金山卫科创的掌门人

——金山区优秀共产党员吴军

□沈永昌 付婷 张小圃



在金山区金山卫镇学府路旁,一座老旧的厂房经改造后已焕然一新,这里是金山卫的“科创园”,也是全国最大的物流企业集成化服务平台——新跃“物流汇”的大本营。100多个坐席的办公集聚区汇聚着八方人士,一个偌大的客服中心连接着全国超过3万家的会员企业,用新跃物流企业管理有限公司董事长、总经理、金山区优秀共产党员吴军的话来说,“我们新跃公司每天只做一件事,帮助中国物流企业成长”。

创新管理模式,面向长三角,服务国内外

新跃物流创建了“物流汇”,使越来越多的物流企业提高了运营效能,提升了企业能级,获得了更好收益,“物流汇”的成功经验在业内很快得到了复制和推广,首先在服务长三角中拓出了新空间。

新跃模式首先吸引了浙江义乌的目光。义乌作为全球小商品采购与流通中心,有多达7万余个市场经营商户,拥有国内物流企业1460家、国际货运代理1000余家,但传统的物流模式,难以摆脱“小散弱”的状况。而新跃“物流汇”第四方物流平台,则通过整体提升物流企业的信息化水平,使物流产业能级得到提升。在上海市经信委等部门的积极推进

下,义乌政府部门和小商品市场与新跃物流多次协商、达成共识。新跃物流与义乌市共建“陆运物流信息平台”,为上海企业服务长三角打开了新空间。也为上海物流产业的复制、推广,形成长三角一体化协同发展提供了成功范本。

新跃物流与义乌市物流行业成功合作后,在近2年内,新跃公司又先后与常熟、江阴、张家港、南通、昆山当地企业、政府合作,复制新跃物流“物流汇”平台在上海的运营模式。同时,“物流汇”平台的延伸不仅局限于长三角地区,新跃公司至今已将“物流汇”平台拓展到了新疆喀什、河南濮阳、湖南永州、安徽合肥,并正在与重庆、深圳、成都当地政企业积极沟通对接,探

寻“物流汇”平台在当地的发展路径和推进平台的落地。

据吴军介绍,新的一年,新跃物流根据全球产业分工的新格局、货物贸易的新特点、电子商务的新趋势,物流汇正积极拓展海外市场。新跃物流用国际服务贸易众包模式,打造沿“一带一路”跨境发展的新一代物流产业集聚区,大力帮助中国物流企业直接在国外承接订单;公司还对小微物流企业进行跨国物流服务的培训与流程再造;帮助小微物流企业引进国外物流人才,承接国外业务,并逐步建立以国际众包为模式的“一带一路”物流业发展智库,为新跃物流海外扩展开拓新的空间。

举办“物流节”,树立“物流汇”品牌形象

吴军创办的“物流汇”,不仅服务长三角,而且面向全国、正走向世界,在全国3万多家会员企业中,吴军毅然成了“带头大哥”。但吴军坦言,他从一开始就对物流行业有一个清醒的分析和定位——作用重要,身份低微。除了要给这些中小微物流企业实打实的服务,还要让他们找到物流人的职业自豪感。

于是,从2009年5月6日开始,吴军每年都会搞“物流节”。前几年,吴军

总会特意将物流节的会址选在上海国际会议中心、上海大剧院等上海的地标性建筑内。而这些地方,很多物流人都是在物流节上第一次走进。我们就是要让物流人找到从业自豪感,唤起社会对物流人的尊重。”这就是吴军创办物流节的初衷。

根据物流行业的发展特点,吴军不按部就班,他对每一届“物流汇”,都会确定一个主题,比如“奋进”、“拓展”、“同在”、

“共成长”、“规范”、“机遇”等等。今年,吴军将物流节的主题定位为“腾飞”。去年,新跃物流平台物流交易总额突破60亿元,创造税收2.15亿元。今年,在区域发展上,物流汇沿着“一带一路”从国内走向了国际;在模式上,也将实现新的蜕变,逐步将所提供的服务拓展到交易环节,带领越来越多的中小微物流企业一起实现“腾飞”。

组建党组织,凝聚“散兵游勇”队伍

实现转型升级的物流人也开始寻求政治上的上进,2010年致力于行业党建的新跃党支部成立。但是物流汇会员企业分布在上海的东南西北,且规模都不大,一家企业平均员工6—8人,在未加入物流汇之前很多甚至还是刚起步的“夫妻老婆店”。如何把这些企业物流行业的“散兵游勇”凝聚起来,是摆在公司党建面前的一道难题。吴军从公司的信息化商务平台上得到启发,鼓励公司专职党务人员,学习具有自主知识产权的“IMS”系统为核心的“微尘矩阵”——软件迅速架构平台,并在这个平台上建立了网络党务信息管理系统,开设了党建信息、入党积极分子网上申请、共产党员自我申报登记、组织关系转接等栏目,让每个登陆平台的客户了解到党组织的信息,扩大党组织的影响力。

创新的党建形式很合小微物流企业的胃口,大家参加党组织活动的热情非常高涨。一次,新跃党支部组织党课培训,一名入党积极分子家在浦东,为及时,他前一晚外地出差凌晨2点回到上海市区,为不耽误早上8点参加培训,他直接将车开到新跃公司,在车上睡了一夜。“本以为自己从事这个‘边缘’行业,已被党组织遗忘,没想到党组织还是将触角伸到了小微物流企业中,这让我们感到很振奋!”上海大科物流有限公司负责人王俊峰表示。

一开始也有小微物流企业主担心:搞党建,会不会牵扯时间精力、影响经济效益?很快他们发现,党建非但不影响企业效益,反而和物流业务产生了奇妙的“化学反应”。上海广宝货物运输有限公司总经理袁广保说,党建文化已经成了公司的招牌:“加入新跃党支部后,公司开展业务更加正规,员工素质也有提高,对吸引客户帮助很大。”

袁广保表示,加入党支部使得同行间的合作加强了:以前同行间很少谈业务,互相视为竞争对手,现在因为党员和党员之间有较高的信任度,业务上能形成合力,促进了物流行业的发展。

新跃物流党支部负责人说,加入新跃党支部的党员绝大多数是“物流汇”平台会员单位的负责人。党支部成立后,会员单位文明程度也大幅提高,一线“物流人”身上的“江湖气”大大减少,会员单位至今未发生过违法违规事件。

新跃物流的发展壮大,吴军无疑是成功者。2015年,新跃物流公司被国家商务部评为“物流标准化国家级示范单位”;2012年,被中国工业和信息化部评选为“国家中小企业公共服务示范平台”;还被国家人力资源和社会保障部评为“全国物流行业先进集体”,还连续多次获得上海市经信委评定的上海市电子商务“双推创新服务平台”称号。吴军也先后荣获“上海市经济和信

息服务业领军人物”、“上海市就业创业优秀个人”、“金山区优秀中国特色社会主义事业建设者”、“金山区优秀共产党员”等荣誉。

但吴军并不满足,他说,“人生就像爬山,你并不知道这座山的高度,但只要选择了这座山,就应该坚持不懈的爬上去,或许不一定能到巅峰,但是只要坚持,就会到达新的高度。自己将沿着所选的道路,勇往无前,为帮助中国物流企业成长作出新贡献”。



物流汇品牌已在全国10多个省市复制推广

创建服务平台,为物流企业提供个性化服务

上海新跃物流企业成立于2006年,那时候,30岁刚出头的金山青年吴军走上了创业之路。他对中小物流企业进行了深入的调查研究。在走访近千家陆运物流企业后感到:中小物流企业看上去个个生龙活虎,但夫妻老婆店的传统物流,始终难以摆脱“小、散、弱”的落后状况,只有为中小物流企业提供完整全程物流服务,才能使传统物流向现代物流转型。于是,一个为物流行业全程服务的“物流汇”应运而生。

吴军创办的“物流汇”,没有一辆物流车,也没有仓储、搬运等低端服务,而他凭借的是第四方物流平台,建设运营“公共服务与管理平台”的模式。开始,“互联网+”物流平台建成后,加盟的会员企业不到1000家,最小的年营业额不过几十万元,最大的年营业额也就1.2亿元。从事危化品运输的“山汉物流”的老板对此体会尤深。他是最早加盟“物流汇”的物流企业之一,从江西来上海创业,人生地不熟,办个执照就得跑断腿。他说,加入“物流汇”后就如同找到了“组织”,从申请危险品运输经营许可证,到协调“营改增”税务升级,许多事务最后都通过“物流汇”网络平台帮助“搞掂”。如今,这家物流企业由小变大,年营业额已超过1.5亿元,客户中包括了七家500强企业。

对于“物流汇”网络平台,吴军用了“打包需求,服务集成”八个字来概括。通俗地说,就是通过物流汇平台把大量小微物流企业的“需求”打包,再来对接金融、通讯、保险、燃油等大型服务供应商的各类产品,从而大幅降低双方的成本,大幅提高双方的便捷度,让中小微物流企业能够便捷地享受到物美价廉的服务。如新跃公司和工商银行联合制作发行了中国第一张带有RFID功能的行业银行卡,“物流汇——工商银行”联名卡;和中国电信合作研发了“智慧物流电调云平台”“PTT电调手机”,入选中国电信移动3G行业应用示范案例;和中国石油合作,开发了“撬装式加油站”物流行业应用系统;和用友软件共同研发了“物捷通”财务记账云平台;和中国人寿财险公司等保险公司共同研发了直连式“在线即时保险”;和民生银行合作,成立了中国第一个面向小微物流企业的无抵押、无担保的贷款平台“物流汇——民生银行小微企业合作社”;和上海联合融资担保公司合作,为小微物流企业提供无抵押、有担保的贷款产品“易贷通”等等。截至目前,“物流汇”在线提供的服务产品达到70多项。

此外,“物流汇”还加强了呼叫中心和客户管理系统开发,为小型物流企业提供统一的客户服务和货运信息发送,至今,6000余家小微物流企业通过“物流汇”上海总部平台连成一张网。同时,借助“物流汇”平台,小微物流企业可以快速拥有一个专业而美观的企业官方网站,实现包括快速建站、货物监控、物流管理、员工管理、在线保险、在线采购的一站式操作。现今,“物流汇”除了不替企业找市场,其他任何事情,哪怕印一盒名片、记一笔账,“物流汇”都会帮小微物流企业打好。