

国内首部揭秘物流行业成功运作与商业秘密的长篇小说

物流帝国

2

速度决定成败，价格决定生死

潘葱聪 / 著

快鱼吃慢鱼，快递行业，速度为王；
费用定生死，物流行业，价格为王；
微笑到你家，服务行业，态度为王；

国内首部揭秘物流行业成功运作与商业秘密的长篇小说

物流帝国

速度决定成败，价格决定生死 ②

潘葱聪 / 著



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目(CIP)数据

物流帝国.2 / 潘葱聪著. — 北京: 九州出版社,
2015.5
ISBN 978-7-5108-3655-8

I. ①物… II. ①潘… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第087488号

物流帝国.2

作 者 潘葱聪 著
出版发行 九州出版社
出 版 人 黄宪华
地 址 北京市西城区阜外大街甲35号(100037)
发行电话 (010)68992190/3/5/6
网 址 www.jiuzhoupress.com
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷 北京建泰印刷有限公司
开 本 787毫米×1092毫米 16开
印 张 24
字 数 300千字
版 次 2015年6月第1版
印 次 2015年6月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5108-3655-8
定 价 39.80元

★版权所有 侵权必究★

目 录

第一章

客大欺店大客户耍威风，屋檐下低头哑巴吃黄连 / 1

拼箱部近来频繁发生事故：订了舱位，给了托书，走货之前却临时取消订单。一般出现这种状况，物流公司都会要求订舱公司支付一定的空舱费，以弥补损失，因为预留的舱位不可能马上有其他货物来填补。但是这种事发生在伟通物流最大的拼箱客户身上，苏哲也只能屋檐下低头哑巴吃黄连了。

第二章

腐败遍地有私企也难免，一个大蛀虫捞钱近千万 / 32

在物流圈里主管拿回扣是常有的事，只要不是太过分，业绩过得去，大家都是睁一只眼闭一只眼，可见腐败问题在私企也很严重。不过像伟通拼箱部主管鲍艳这样肆无忌惮的还真少见。她自己在外面开了个小公司，暗地里把业务转包给自己的小公司中饱私囊，仅仅三年，这个大蛀虫捞钱近千万，买车买别墅，拼命从伟通弄钱。

第三章

做物流关键就在人脉，除内贼无奈投鼠忌器 / 61

物流企业属于服务性行业，与生产型企业不同，不是拼技术拼质量，而是拼服务，拼关系，拼人脉。鲍艳损公肥私的事情曝光后，大家都愤愤不平，可总经理 Tony 却不敢随便开除她。因为一旦开除鲍艳，很多老客户便会被她带走，鲍艳身边的拼箱部核心员工也会被她带走，伟通公司的拼箱部很可能就会崩盘，伟通公司将遭受灭顶之灾。公司利益孰轻孰重，真叫人左右为难。

第四章

外贸出口大失衡，催生物流新部门 / 92

随着我国外贸出口迅速扩大，供需失衡，国外买家逐渐占据了主动权和话语权。在物流行业，这种对国外买家收货人负责的货物俗称指定货，并就此催生了物流公司海外部，专门负责联络、跟踪国外代理的指定货，成为国内操作部和国外收货方之间的桥梁部门。

第五章

无论买方还是卖方，制衡才是硬道理 / 124

苏哲接手海外部之后，才发现伟通海外部人员的日子有多么难过。那些外国代理人一个个傲慢得像女王一样，动辄爆出一堆侮辱性语言。她们之所以敢如此嚣张，首先因为处在买方市场，其次是因为伟通没有办法制约对方。苏哲认为，假如伟通一直找不到制约对方的办法，仰其鼻息，即便员工对她们万般迁就低声下气，也可能流失代理业务。

第六章

骗死人不偿命，臭名昭著的骗式经营 / 154

苏哲好不容易与英国代理公司欧克斯达成了初步协议，谁知竟被无良的同行以“零运费”诱惑挖了墙脚。所谓“零运费”，是指在一些物流公司起运港欺骗客户免收运费，到目的港再高收补回来。“零运费”是物流行业臭名昭著的“骗式经营”，会极大地损害物流公司的声誉。

第七章

临死拉个垫背的，物流业处处有陷阱 / 186

印度因塔货运在国际物流界声誉不错，没想到在破产的最后关头行骗。因塔物流最后操作的这批货是由印度代理占据主动权收取运费的指定货，然而因塔货运无耻地收取了目的港客户的运费之后，随即宣布破产。与其合作的国内物流公司一分钱运费没拿到不说，还赔了三百万垫付给船公司的运费。此事立时轰动了物流界。

第八章

舍不得孩子套不到狼，要学会放长线钓大鱼 / 215

日资企业选择物流商十分专一，他们一年只做一次招标，换一次物流商。在每年一次的招标中，日资企业会紧盯着各物流公司第一个月的报价，一旦确定物流供应商就不再随便更换。因此，狡猾的供应商就把第一个月的价格尽量报得低点儿，哪怕是亏本，然后在后面的十一个月里再将亏损赚回来。

第九章

拿大单万事俱备只欠东风，天时地利人和缺一不可 / 246

做物流真的很难，即使你的服务质量过关、客户类型匹配、价格具有竞争力，可有时往往还是拿不到订单。那些财力雄厚的优质企业一般都有稳定的物流客户，不会因为你的这些优势就任意更换物流客户。因此，要想拿下这样的大企业必须要学会等待，天时地利人和，三者缺一不可。

第十章

做物流薄利多销，论坏账谈虎色变 / 279

众所皆知，物流行业利润极低，赚的是辛苦钱，所以最害怕坏账。坏账一单，辛苦一年，而且追讨坏账极为麻烦，国际海运官司的手续异常繁琐，拖延的时间又长，所以大多数物流公司都是望而生畏。然而坏账又无法避免，伟通公司今年的坏账公司是泰国的联合货运，一坏就是四十万美金，这可不是一笔小数目。

第十一章

客场追坏账有理让三分，在人屋檐下不得不低头 / 311

为了追讨坏账，苏哲赶赴泰国。可是苏哲来到泰国才知道，泰国联合货运在泰国可不是一家普通的代理商，而是东南亚物流协会的会长单位，在整个东南亚都有一定的影响。现在伟通跟联合货运闹僵了，在泰国物流界处处受到排挤，伟通原本的金牌航线东南亚航线已是岌岌可危。

第十二章

背靠大树好乘凉，舱位就是物流的爹娘 / 338

苏哲在登山俱乐部结识了九方航空的董事长刘新军。九方航空是国内运输飞机最多、航线网络最发达、年客运量最大的航空公司。在物流旺季，空运的舱位可谓重金难求，物流利润也是翻着番地往上涨。搭上刘新军这条线，苏哲今后何愁拿不到空运舱位。

第一章 客大欺店大客户耍威风， 屋檐下低头哑巴吃黄连

拼箱部近来频繁发生事故：订了舱位，给了托书，走货之前却临时取消订单。一般出现这种状况，物流公司都会要求订舱公司支付一定的空舱费，以弥补损失，因为预留的舱位不可能马上有其他货物来填补。但是这种事发生在伟通物流最大的拼箱客户身上，苏哲也只能屋檐下低头哑巴吃黄连了。

一个月后，带着在家办公圣旨的郑丽回到了公司，脸上有些憔悴，别人问什么她也不说。过了两天，大家才知道，原来她流产了，没保住。对此，几位操作部的员工长吁短叹地安慰了半天。

苏哲好心想郑丽需不需要再休息几天，养养精神，却遭到了拒绝。郑丽心里有杆秤，既然领导对自己不错，自己在工作上更应该尽心尽力。

整箱部在郑丽的管理下，一切都井井有条，并不需要苏哲操什么心。于是，苏哲有了更多时间，他将目光转向了拼箱部。

拼箱在海运部是一个重要业务，海运部分为出口部和进口部，这两个部门又下设了拼箱部和整箱部。之前苏哲处理的都是郑丽整箱部的事务，比起整箱部，拼箱部的业务更加繁琐。

拼箱，顾名思义，就是把不同客户的货物放在一起拼成一个集装箱，然后出口。由于外贸公司的产品种类不同，很多物品比如玩具、手表等精细物品不一定能凑成一个集装箱柜的货量，因此，货物只能和别的货物拼

在一起。

一个集装箱有可能有十几票不同的货物。如何管理集装箱内的货物，如何摆放位置，让各票货物都完好无缺地运到目的港，需要拼箱部统一管理。

“领导，你顺便解决解决我的问题啊。”拼箱部主管鲍艳抱怨道。

“怎么着？你也怀孕了？”苏哲笑道。

“呸！我连男朋友还没有呢。”鲍艳白了苏哲一眼。

鲍艳人长得略微有些胖，整天浓妆艳抹，性子大大咧咧的，工作能力十分出众。

“那你说，你有什么事情？拼箱你可是专业人才，你都没辙，我能有什么办法？”鲍艳之前在花城一家专做拼箱业务的货运公司工作了两年，她来伟通之后，带来了不少专做拼箱的客户。

鲍艳似乎并不在意她微胖的身材，在苏哲面前扭了起来，“我哪有那么多客户？领导，你放心，我不是来向你要客户的。我现在烦的是公司的VIP客户泛捷物流，他们每个月都有几百票货物给我们，但是最近，他们的货量直线下降，而且很多货物都NO-SHOW。”

NO-SHOW是物流的专业术语，具体意思就是指客户订了你的舱位，给了你托书，最后却把订单取消了。做物流的都知道在货运中有很多突发事件，尤其是拼箱货物，很多客户突然给你一个电话，问你集装箱里还有没有空余的舱位，自己有一票很紧急的货物要加塞，等你千辛万苦腾出舱位之后，第二天客户又跟你说不走货了。

海誓山盟都不作数了吗？

说好的山无棱、天地合，才敢不走货呢？

碰上这种事情最郁闷了，不过也属于正常现象。外贸环节众多，每个环节都有可能出事，海外收货人取消订单啦，货物出厂后发现质量有问题需要返修啦等等，所以物流同行对于NO-SHOW并不陌生。

不过，这种狼来了的游戏也不能多玩，一旦玩多了，下次你再跟别人要舱位，别人就不把你当回事了。

“他们要是老玩这套，你就收他们空仓费。”苏哲提出了自己的建议。

空仓费就是你预定了我的舱位，结果却不给货，就可以收取一定的费用，毕竟我已经给你预留了位置，容不下别的货物了，赔偿一定损失也是正常的。

鲍艳抬了抬眉毛，“老大，泛捷物流，花城数一数二的拼箱物流公司！谁敢向他们收空仓费用？再说，他们支持我们的货物挺多的，我也不好意思开口……”

苏哲也明白她的难处，拼箱部最大的客户最近频繁耍威风，下订单又不走货，也不付空仓费，让鲍艳很是为难。

“老大，我已经跟泛捷物流的主管说了很多次，可他们总是说没办法。我估计我说话是没什么用了，所以得请您老出面。”鲍艳嬉笑道。

苏哲这几天有些懒散，不想再到外面去跑，可是自己最近频频出手帮助整箱部，拼箱部的主管难得向自己求援，也不好意思不帮忙。

“行了，你和泛捷物流的主管约一下，安排他们的经理和我见个面吧。”苏哲说道。

“好的，好的。”鲍艳欢天喜地地掏出了手机，“喂？张杰，我鲍艳啊。我总算把我们领导请出来了，我们领导的面子比总经理还大呢，什么？当然比我年轻，人家可比我厉害多了。你快安排一下，让双方经理见个面聊一聊啊。”

在鲍艳的安排下，苏哲第二天上午奔赴泛捷物流。泛捷物流在花城另一个繁华区租了两层商业楼。这家物流公司很早就打出了差异化竞争的品牌，不做整箱，专供拼箱。泛捷物流是花城市场拼箱物流航线最全的一家。

拼箱公司之间也存在着很大的差异，其中重要的一条，就是在目的港有一个强大的代理做换拨、拆分工作，把集装箱内的每一票货物理出来，发到收货人手上，这是目的港服务的一种体现。很多小公司找不到这么多国家的优质代理来处理自己的拼箱，只能开发出几条航线。大公司的代理分布全球，畅通无阻，无论是纽约还是索马里，都一样运得到。

在泛捷物流的会议室，苏哲很快见到了对方的经理黄飞。黄飞人不高，戴着一副眼镜，看上去有几分书生气。

苏哲将鲍艳的意思婉转地向黄飞表达一下，提醒对方既然下了托书，就希望对方能尽量遵守约定，及时提供货物。

黄飞平静地听完了苏哲的话，点头表示理解，却没将话题深入下去，而是引出了另外一个问题，“苏经理，你刚到伟通，可能不清楚情况。我们和你们伟通很早之前就合作了，以前一直相互扶持，发展壮大了各自的拼箱航线，但是最近出了一些问题。我们承认我们的货量给得少了，并且很多时候到货不及时，不按点，但那是因为，你们给我们的货量支持下降得更快。以前泰国、马来西亚、越南这三条线，你们全力支持我们，可是现在，我在这三条线上根本看不到你们的货物。”

泛捷不仅是伟通的客户，更是互帮互助的同行。黄飞的意思很清楚，之前伟通在东南亚的几条航线支持泛捷，泛捷在欧洲航线支持伟通，双方都壮大了各自的航线。如今，伟通这几条航线的货物已经停止向泛捷供应，却对泛捷供应的货物提出各种要求，这样做可不合理。

苏哲来得匆忙，也没了解清楚，一下子被噎得没有话说。从道理上讲，他也很同意黄飞的讲法，货物要互相支持，互相帮助。

又聊了几分钟，黄飞抬起手腕看了看表，说道：“抱歉，苏经理，总经理召集我们开会，我得过去了。”

苏哲连忙起身，这时，他看见玻璃窗外有个中年人朝他挥了挥手，定睛一看，没想到在这里遇到了他。

林雄，林玉的父亲。

林玉是苏哲花师大的室友，也是个不折不扣的富二代，却有偷东西的癖好。林玉偷自己和其他室友钱包的事情被查出来之后，林玉父亲的诚恳和大气给苏哲留下了不错的印象。

黄飞看到外面的中年人，眼神一颤，疑惑地问道：“你认识我们总经理？”

总经理？

苏哲记得，林雄当初在花师大介绍自己时，轻描淡写地说了一句，他是开物流公司的，没想到林雄竟然是花城最大的拼箱公司的老板。

“小苏，你在这里，这么巧？”林雄也十分意外，他招呼道，“你跟小

黄谈完了，等会儿到我办公室坐坐。”

林雄对苏哲亲切地笑了笑，转身对黄飞说道：“小黄，跟小苏好好聊聊，看看双方有没有机会进一步合作。”

“老板，等会儿不是要开会吗？”黄飞问道。

林雄拍了拍黄飞的肩膀，“小黄，这个会你晚点儿来也行，既然是同行来拜访，我们要招待好。”

苏哲和黄飞再次坐下来之后，苏哲发现黄飞的态度完全不一样了，虽然之前也算是彬彬有礼，但是明显带着一丝不满，而现在，眼中却满是热忱。

“黄经理，我回去之后，一定会反思一下我们的不足之处……”苏哲主动说道。

黄飞连忙拱了拱手，“谢谢苏经理照顾。我回去也会跟下面人说，让他们尽量确认好送货时间，省得订了货又取消。下次要是再遇到这种事情，你直接跟我说，我赔钱给你们！”

两人又客气了一番，黄飞恭恭敬敬地引苏哲到了林雄的办公室，让他 inside 稍坐片刻。

泛捷物流总经理的办公室并不大，也就七八平方米，房间内也没有很豪华的设施，甚至没有杨光的办公室气派。由此，苏哲更加看好泛捷物流的未来。身为老板能如此低调简约，整个公司也必然十分务实。

林雄的秘书为苏哲泡上一杯茶，请他耐心等待。林雄的秘书是个中年女人，姿色一般，但看上去十分精干。

这家公司，从上到下，都透着一股务实之风，难怪能登上花城拼箱物流的头把交椅。

正想着，门外进来一阵风，林雄快步走了进来。

“我儿子后来没再给你们添麻烦吧？”林雄诚恳地问道。

“没有，没有，他表现挺好的。”

出事之后，林玉基本上很少回宿舍，一直在外面晃荡。苏哲自己也不太回宿舍，所以两人也没什么交流。

“没想到你边读书边工作啊，了不起。”林雄笑道。林雄在心里慨叹，

要是自己的儿子也能这么有出息就好了，同样是年轻人，这位已经坐在自己的办公室和自己谈业务了，而自己的儿子，不知道又到哪里花天酒地去了。

“我工作很忙，也没时间关心他（林玉），这才造成了今天这个局面。这件事我也有责任……”林雄又开始反思自己为父的责任。

“小苏，这次来我们公司谈什么事？”林雄忏悔之后，终于将话题转移到了业务上面。

苏哲一五一十地将拼箱上的事情和林雄交代了一下。林雄低头沉思了片刻，没有回答，而是叫黄飞进来汇报了下情况。

黄飞见林雄和苏哲十分亲近，以为苏哲是总经理比较亲近的朋友。于是，就坡下驴，边汇报边提出了自己的建议，“林总，我听苏经理说，他们目前欧洲航线缺拼箱货，我想，可以适当拿出一些货来支持他们。”

既然苏哲和总经理的关系这么好，那么也就没必要按照一般的商业规则进行讨价还价了，黄飞想。

林雄听了黄飞的建议后，眉毛一抬，问了一句让苏哲和黄飞都没想到的话。

“我们给他们欧洲航线的货，那伟通对我们的航线有支持吗？”

被林雄这么一问，黄飞立时被问住了，他不知道这句话是什么意思，也不知道怎么回答比较好。他看了看苏哲，又看了看林雄，最后决定照实说：“林总，伟通之前对我们东南亚的三条航线支持了不少，最近几个月业务支持得比较少。”

“好，我明白了，小黄你先出去吧。”林雄摆了摆手。

待黄飞退出办公室后，林雄这才说出了自己的意见。

“小苏，在学校里，我是你的长辈，在公司，咱们就是同行。既然是同行，那么业务来往还是应该抱着互惠互利的目的。你也知道，花城的物流圈子并不大，几家大的物流同行都是互相扶持，以货换货。我希望你回去也做一做工作，将一些业务转到我们公司来，这样才能进行良好的合作。”

一回到公司业务上，林雄立刻展现出了企业老总的务实态度。

苏哲此时只怪自己对拼箱部了解得不多，但是他对林雄的意见还是十分同意的，“林总，我明白你的意思，回去之后，我会仔细梳理一下自己部门的客户网络，重新确定合作业务。”

林雄点了点头，“在我面前，黄飞有些话不方便说，他的意见和我应该是一样的。单方面的支持是无法长久的，你们觉得我们作为客户不好合作，我们觉得你们作为同行没有给予足够的支持。只有双赢，才能走得更加长久。”

刚才为苏哲泡茶的女秘书走了进来，“林总，下午一点钟还有一个会，您最好早点儿吃饭。”

“对对对，我们光在这边聊天了，连吃饭都忘了。来，苏哲，一起吃个便饭吧。”林雄热情地招呼道。

“合适吗？”苏哲知道林雄的日程十分紧。

“有什么不合适的。走吧，餐厅就在楼下。”林雄拍了拍苏哲的肩膀。

在商务大楼一层的餐厅，林雄给苏哲点了一份三十元的套餐，红烧肉、番茄炒蛋还有一个素菜和一碗汤，看上去十分丰盛。自己则点了一份十五元的基本套餐。

苏哲想林雄好歹是拼箱部最大的客户的老板，抢着付钱，却被林雄阻止了，“我和儿子的同学吃饭，难道不该我掏钱吗？”

苏哲拗不过林雄，乖乖地坐了下来。

饭厅人很多，都是这栋商务楼里的白领。

“林总好！”

“老板好！”

“总经理好！”

苏哲和林雄吃饭时，频频有人来打招呼。

几个女员工嘻嘻哈哈地挤了过来，“林总好。林总，平时你都在公司吃盒饭，怎么今天来餐厅吃饭了啊？哟，旁边的是不是你儿子啊？长得这么帅，一表人才，有没有女朋友啊？快给我们介绍介绍。”

苏哲扭过头去，发现这几个女员工一律长腿黑丝，长得倒是挺漂亮。女同事，还是别的好。

林雄笑了笑，眼角的皱纹都成了一朵菊花，“要是我儿子就好了，我那儿子，根本就不争气。这是我儿子的同学，苏哲，伟通物流的经理，一表人才。你们要是还没男朋友倒是可以发动攻势，我作担保，绝对没问题。”

几个女同事笑得花枝乱颤，又说了几句话，这才嬉笑打闹着离去。

苏哲又跟林雄聊了些物流上的事，又被林雄夸奖了几句。

“这么年轻，就当上海运部经理了。伟通我知道，是一家颇有实力的公司，不错不错。”

苏哲没告诉林雄，自己其实是伟通前任老板的儿子，他来公司工作，是为了闯出自己的一片天地，拿回本该属于自己的公司。

半个小时后，林雄吃完饭，用餐巾抹了抹嘴巴，“苏哲，你说你曾经在青藏高原上驻守过边防哨所是吗，身体素质应该十分过硬吧？”

“还行吧。”

“那你有没有兴趣参加登山俱乐部，都是五千米以上的雪山，挺有挑战性的。”

“五千米以上雪山，要带氧气瓶吧？”

“对，对。小苏，一句话就知道你是专业人士。怎么样，来不来？图个热闹。俱乐部里都是物流界的朋友，去拓展一下人脉也好。”

苏哲这才知道，花城物流圈有一帮老板不爱 KTV 和夜总会，居然玩起了登山。

一个厨师不看菜谱，看上兵法了。

虽说登山也算是极限运动，缺氧又寒冷，需要大量的技术知识和装备，但是总比在夜总会夜夜笙歌好。

经历过几千米冰山上的恶劣气候，对物质生活就会看得淡了，这大概是因为林雄坐拥这么大的公司，却对物质享受没什么讲究的原因。

“没问题。”苏哲爽快地答应下来了，反正自己以前在青藏高原时，也爬过几座雪山，对那种高原缺氧环境比较适应。

从泛捷物流回来之后，苏哲将鲍艳叫进办公室，了解拼箱部的状况。

鲍艳拎着一袋薯片走了进来，嘴里还不断地咀嚼着。看着鲍艳腮帮子鼓鼓地吃着东西的样子，苏哲就觉得好笑，“少吃点，到时候嫁不出去了。”

“老大，反正又不是嫁给你，你就少操心吧。”伶牙俐齿的鲍艳立马反击道。

“对了，我跟泛捷物流的人见过面了，说了关于他们经常货物 NO - SHOW 的问题，他们承认确实有此类现象。”

鲍艳接口道：“我就说嘛，他们觉得自己是 VIP 客户就不遵守规矩了。老大，你出马就是厉害，提醒一下他们也好，让他们以后把订单弄得准确一点儿，省得我们老付亏舱费。”

苏哲摇了摇头，“我可不敢这么跟他们说。我了解过了，我们这边确实有自己的问题。作为合作伙伴，我们没有货支持他们，却一味要求他们来配合我们，这不太好。”

鲍艳听了这话，低头不语了，面容也变得有些难看，心想：我请你出面是为了解决问题，结果你却反过来说我们自己的问题。

“我之前对拼箱部的业务不是很了解，你一直做得不错，我也没怎么管。现在既然你提出来了，我们就好好商量一下怎么解决这个问题。”

鲍艳拿着薯片坐了下来，跷着二郎腿，“行啊，领导，我配合你。”

“我们之前和泛捷物流合作得很好，现在为什么中断合作了？”苏哲问道。

鲍艳将薯片放到一边，用餐巾纸擦了擦嘴说道：“老大，没错，我们以前确实和泛捷物流合作得很愉快，泛捷物流的价格和服务都不错，但那已经是两三年前的事情了。泛捷壮大之后，各条航线的价格都有所提高，没有以前的优势了，我们的货转包给泛捷物流，起码得赚个差价吧。现在泛捷的价格提上来了，我们的成本也跟着提高了，转包给他们不赚钱，这生意怎么做？”

苏哲用手撑住下颌，鲍艳说得也挺有道理，示意鲍艳继续说下去。

“如果继续和泛捷合作，我们虽然货多，但是成本高，不赚钱等于白忙活，这有什么意思？咱们开公司就是为了赚钱，老大你说对吧。我考虑

再三，就把货物转包给其他两家同行，虽然人家的规模没有泛捷大，但是价格低啊。这样我们每票都有利润，老大你可以去查利润分配表。”

“那你有没有跟泛捷说，让他们降价？”

“当然说了啊，老大。我几乎每个星期都会跟他们的主管张杰说一次，可是张杰说他们的价格都是领导定的，肯定降不下来。”

这么一听，苏哲发现自己暂时还解决不了这个问题。他想了想，说道：“那我再去跟泛捷物流了解一下情况，看看他们能不能把价格降下来。”

鲍艳插嘴道：“老大，那你一定要商量出一个有竞争力的价格，毕竟我现在合作的同行的价格很不错，而且人家也有货物支持我们！”

苏哲挠了挠头皮，发现鲍艳真是个人精，变着法给自己施压，不过也正是鲍艳的精打细算，才把逐渐拼箱部壮大起来。

大多数物流货运的生意到最后就是讨价还价，没有什么技巧，也没有别的因素，价便宜者得之。人家运到美国一吨货一百美金运费，你能做到九十六美金，就把生意给你。

所以，菜场里的讨价还价，是所有商业谈判之母。

苏哲决定，这段时间重点解决一下拼箱部的问题。在他的印象中，拼箱部总是乱糟糟的，十分无序。

拼箱部和整箱部，在苏哲办公室的两侧。平时，两边就有明显的差距，整箱部一切井然有序，每个操作和单证都在自己的位置上安分地做着本职工作，而拼箱部那边，单证乱飞，如同神魔乱舞。鲍艳永远拿着电话扯着嗓子要货和推销，前面几个操作和单证也是乱哄哄的。

苏哲观察了半天，心中对拼箱部的员工有了底，准备找几个下手。他跟鲍艳打了招呼，要开始整风行动。虽然鲍艳极力说她的团队没问题，但是苏哲拿出其他部门对拼箱部的投诉作为证据，鲍艳只得接受整改。

“王刚，别把脚放在台子上，缩回去！”拼箱部传来鲍艳的大吼。

王刚叼着香烟，猥琐地朝后一笑，“鲍老大，知道了，知道了。”

王刚就是苏哲刚进公司时，和苏哲对赌港口知识的操作。原来在郑丽