

无锡联邦国际快递服务中心-惠山区FEDEX快递预约取件

产品名称	无锡联邦国际快递服务中心-惠山区FEDEX快递预约取件
公司名称	无锡途佳国际货运代理有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:无锡FedEx联邦快递 服务:上门取件, 打包, 仓储, 报关一体化服务 增值服务:可邮寄食品、化工品、带电池、化妆品等
公司地址	无锡市新吴区长江北路1745号569
联系电话	15161518250

产品详情

无锡联邦国际快递服务中心-惠山区FEDEX快递预约取件

无锡市FEDEX国际快递上门取件

联邦快递诞生

弗雷德·史密斯（1944.8.11出生，狮子座，属猴）是个富二代，他爹1931年就创立了一家有名的公司Dixie Greyhound Lines，专营城市长途大巴，赚了不少钱。交通行业世家的影响，显然引导了小史密斯的发展思路。

有足够的家庭财力做保障，小史密斯十几岁就拿到了自己的[飞行执照](#)。这为他日后进入航空领域打下了基础。

有足够的学费支付能力，小史密斯也顺利成为了耶鲁大学的学生（布什、[克里](#)都是他的校友），学的是经济学。

在校期间，小史密斯就撰写了一篇关于发展了[全球物流](#)公司的论文。当年的大多[托运人](#)都依赖客运路线系统，但这套[运输系统](#)没有能力应对紧急运输，所以史密斯提出了一个专门设计的运输系统，以应对时间敏感的货物，如药品、计算机部件和电子产品。他在论文中构思的这家全新概念的物流公司，可以完成从提货至终交付的整个物流过程，公司同时运营着自己的飞机、仓库、中转站和无处不在的送货车。——不过他的老师显然并不欣赏这篇论文的革命性意义，终只打了个及格。

从耶鲁大学毕业后，史密斯拿着400万美元的遗产和9100万美元的风险投资（这个起点，一般无人能及！），在1971年创办了联邦快递。他的公司基本建立在他在耶鲁论文的理念基础上，专注于综合空地物流系统。公司选址阿肯色州的小石城机场。

但是，小

石城机场官僚习气

挺重，合作的并不愉快，2年后，史

密斯决定将公司搬到田纳西州的[孟菲斯Memphis](#)

。——如今的小石城依然很小，虽为阿肯色的首府

、[比尔-克林顿](#)的家乡，但如果当年留住了联邦快递，或许不会如此默默无闻吧。

从孟菲斯起飞

之所以选择孟菲斯，不仅仅是小石城机场服务不好不作为，还有诸多原因：孟菲斯是弗雷德·史密斯的家乡，政商关系畅通，有关系好办事；而且孟菲斯国际机场很少因恶劣天气而关闭（有说是因为孟菲斯处于美国的中心位置，其实孟菲斯和小石城很近，距离200公里）；入驻之前，孟菲斯机场还承诺改善投资环境，随时为联邦快递提供足够的服务和机库。看看，一个地方，有良好的投资环境该是多重要！

田纳西州首府是纳什维尔，但[田纳西](#)

大城市却是孟菲斯(Memphis)，孟菲斯的总人口为68万人，也是全美国第17大城市。跟联邦快递主基地在孟菲斯是否有关系呢？

联邦快递于1973年4月17日从孟菲斯机场

开始空运业务，使用14架[达索猎鹰20喷气式飞机](#)

在25个城市之间运送包裹。当时有员工389名，人机比不足30，效率还是挺高的。（大手笔，一次性投入购机就是14架！）尽管联邦快递曾经是美国风险资本融资高的新公司，但在运营的前三年，却一直在亏损

——

主要是由

于燃料成本上涨——

——在头26个月里亏损了近3000万美元。

据网络传闻，史密斯用他在[拉斯维加斯](#)赌博赢来的钱才得以继续维持联邦快递的运转。

直到1976年，联邦快递才通过每天处理19000个包裹获得360万美元的利润（联邦快递官网称其为1975年7月开始出现盈利）。两年后，联邦快递上市。

放松航空管制带来的巨大商机

1977年航空业的放松管制，意味着联邦快递这家年轻的公司，也可以购买大型喷气飞机，以增加每天可以运输的包裹数量。按联邦快递的说法，20世纪70年代中期，联邦快递公司领导即游说美国航空当局取消[航空货运](#)

管制，使放松航空管制法案于1977年通过。联邦快递在放松管制后不久即购买了7架波音B727飞机，随后又开始引进B737飞机。该公司在1977年销售额为1.1亿美元，利润达800万美元。已拥有有31000名固定客户，包括使用联邦快递运送备件的IBM和美国空军。

联邦快递于1978年成为上市公司，为进一步扩张筹集资金。届时，联邦快递每天向全美89个城市发送65000个包裹，当年的销售额为2.585亿美元，利润2140万美元。

到了20世纪80年代，联邦快递日趋成熟，[年复合增长率](#)高达约40%。在1983财年，营业收入达到了10亿美元，成为美国商业史上家在创业10年内没有合并或收购就达到这一财务标志的公司。

与美国邮政系统竞争

进入20世纪80年代，联邦快递开始提供越来越多的[隔夜快递](#)服务。为与美国邮政系统竞争，联邦快递推出价廉物美的隔夜送达服务，两盎司的隔夜邮件，全国统一运价为9.5美元。这项服务使联邦快递很快成为美国航空货运公司中销售额大的公司，于Emery、Airborne Freight以及Purolator Courier。

进军国际业务

1984年，联邦快递收购了一家[明尼阿波利斯](#)的包裹快递公司，开始服务于84个国家。为了进一步开拓海外市场，联邦快递又相继在英国、荷兰和阿联酋展开业务收购。1985年，联邦快递在[布鲁塞尔机场](#)开设个欧洲枢纽，将其服务迅速扩展到欧洲。到1987年，联邦快递为大约90个国家提供服务，并在美国以外的蒙特利尔、多伦多、布鲁塞尔和伦敦的五个机场拥有着陆权，在东京的权利有限。

为了进一步扩大国际交付，1989年8月联邦快递以8.83亿美元收购了泰格国际（Tiger International），以及其重型货运航空公司飞虎在线（Flying Tiger Line）。联邦快递获得了泰格通往21个国家的航线、由22架波音747、11架[波音727](#)和6架DC-8飞机组成的机队、遍布全球的设施以及泰格国际的空运领域的所有。至此，联邦快递已成为世界上大的全服务货运航空公司。

现在的联邦快递，足迹已扩大到全球。

随着全球贸易额超过18万亿美元，联邦快递继续转变其业务，以更好地适应预期的全球人口和经济增长。其中一个关键是收购了众多运输公司，使联邦快递能够直接服务于特定市场，并为客户提供更好的服务。

1995年，联邦快递从常青国际购买航线开始服务中国；2007年联邦快递收购了天津大田w集团有限公司（Tianjin Datian W. Group Co. Ltd.）50%的股份，以及DTW集团在中国的国内快递网络，随后，针对中国市场推出了国内快递服务。

美国和国外的竞争

20世纪90年代，联邦快递在美国面临UPS的强大竞争，UPS推出了批量折扣，抢走了联邦快递的许多客户。而联邦快递的国际业务成本很高，由于开发海外市场的成本增加，销售额上升，却同时带来利润率下降。为了增加产能和降低成本，该公司将波音727飞机换成了空客A300飞机。1994年联邦快递采用“FedEx”为正式名称。1998年，联邦快递收购了Caliber Systems，并创建了FDX公司——收购Caliber意味着联邦快递获得了小包裹承运商RPS(现为FedEx Ground)、零担承运商Viking货运(现为FedEx货运West)、Caliber物流、Caliber Technology和Roberts Express(现为FedEx Custom Critical)。