

物流案例浙江物产：集成式供应链做大现代流通 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/183/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_183605.htm “传统流通赚一个买卖差价，一笔钱做一单生意。现代流通强调集成式供应链服务，通过集成式服务，一笔钱能串成好几单生意。”浙江省物产集团公司流通部部长廖建新一语道出了他们的“另类生意经”。大型现代流通企业集团浙江物产通过采用国际先进流通贸易商的通用做法集成式服务，营业额已经从10年前的180亿元发展到2005年的486亿元。集成式服务带来“多赢效应”集成式服务，其实是供应链服务，即通过信息化，打通供应链所有环节。这样操作下来，整条供应链对客户就是最优的：价格最便宜，服务最便捷，供货周期最短，客户满意度最高。浙江物产有关负责人介绍说，比如客户采购物资，因为库存或下游企业欠账等原因付不起款，可通过银行的“保理业务”解决，即把应收款打包给银行，由银行支付货款，银行对该企业的经营进行跟踪监督，它的货一卖出，相关款项就打到了银行的账户上。还有一种情况是通过银行为客户开具信用证，解决客户的采购融资。银行本来只是管钱的，现在介入了监督企业管理，变成了既收服务费又收贷款费，还加快了资金的流转，它也很合算，“一笔生意让三方受益”。这就是集成式服务带来的“多赢效应”。集成式服务还可以调配上下游资源，通过资源的合理组合产生效益。但是，问题在于，究竟凭借什么样的手段，才能实现如此便捷、一举多赢的“集成式服务”？应用是关键传统流通经营业态比较单一，主要靠经营人员的个人能力与经验做大宗批

发业务，利用信息不对称和时空差，赚一个买卖差价。现代流通是专业分工，业态多元化，有代理分销连锁、物流配送、电子商务等，大面积采用金融技术、信息技术和物流技术，以此扩大服务与管理半径，实现更大范围的资源优化配置。而一笔钱做多单生意的“多赢模式”，一个基础性条件就是信息手段要跟得上。“我为别人开信用证，就要了解他的信用，他的生产周期、产品质量和性价比，以及他的经营风险等等。任何一个环节出了问题，都会跌入资金断裂的泥潭。”廖建新认为，在浙江物产的战略转型中，最重要的就是运用现代信息技术，先进的经营理念和业态是借助于信息手段才得以构建和实施的。“只有用现代的金融、物流的能力才能够为客户提供综合式的、一站式的或者个性化的服务，才能赢得市场竞争。”廖部长说，“依托现代信息技术的管理能力、大量的数据处理能力、数据中心、信息中心的基础上，才有可能为客户选择最优的价格、最优的物流路线、最优的融资方案。”信息化，确实给浙江物产带来了许多意外惊喜。拿资金管理来说，以往为了考虑支付能力，集团每个成员公司都要准备数百上千万元备付金，集团上百个成员公司就是数亿乃至十几亿元。集团引入国内领先的管理软件公司金蝶的EAS后，实现了基于信息手段的金融服务一体化管理，依托集团统一的金融平台，对资金统一调度，实现成员公司账户资金的归集管理，只需在银行做一个资金总备付即可，这样，整体备付金就减少了30%至40%，资金周转由每年3.2次加快到4.2次。决策是否科学，最终会体现在经营利润是否增加和成本是否下降。做生产物资的买卖，因其流通批量大，获取的单位差价通常很小，能拿到1%利润就不错了，

近几年全国物资流通行业的平均利润为0.9%左右，而浙江物产2005年做到了1.2%。转型要靠信息化网络“实现商流、物流、资金流有机结合是现代流通的要求，而信息技术是实现这三者结合、促进浙江物产集团向现代流通企业转型的基本要素。在我们的经营中，信息网络化是贯穿始终的灵魂，起到了支撑作用。”集团信息部主任徐云彪说。浙江物产的信息网络化有三条主线。第一条线是建立了企业信息增值网（VPN通道）。有了这个通道就可以集成很多应用系统，实现与145家成员企业的联动。第二条线是办公与财务的信息化。成员企业地域分布越广，OA体现的优势越明显，目前境外的一些项目也可以通过OA实时与总部传送信息与资料。第三条线是电子商务。浙江物产的电子商务正逐步建成为一个网站群，在互联网上开设了一个永不落幕的展示窗口，集团门户网站受到业界的高度关注。浙江物产集团的下一个目标是进一步推动集团各成员单位的ERP应用，用数字神经推进更大范围和更深层次的增值服务。按照浙江省政府的要求，到2010年浙江物产的经营规模将达到1000亿元，销售利润率要从现在的1.2%提高到1.5%。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com