

TNT中国：调试新引擎 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/36/2021_2022_TNT_E4_B8_AD_E5_9B_BD_EF_c31_36773.htm 2005年11月14日，TNT与中远集团高调宣布草拟成立合资物流公司。然而，2005年12月6日，情况发生了戏剧性的变化，TNT全球宣布调整全球战略，出售其非基于网络的合同物流业务。同日，TNT中国总部宣布2006年内完成对华宇的收购。TNT中国的组织机构随之发生了一系列的变化。那么，TNT的变化到底是基于怎样的市场策略？就此，本刊记者访问了TNT中国首席执行官Ken McCall先生。

TNT Logistic，花落谁家 记者：对TNT全球业务的调整，中远事先是否知晓？事后又有什么反应？这一合作项目目前处于什么状态？ Ken McCall: TNT全球董事会宣布会出售TNT Logistic，在没有很多解释的情况下，这可能造成了理解上的混乱。实际上，TNT全球出售和退出的是合同物流业务，我们依然保留了网络运输业务。TNT Logistic全球37000名员工，年营业额34亿欧元。我们与中远意向签署组建的合资公司，以及安吉-天地都属于出售范畴。但是TNT Logistic出售之后只是归属于另外一个股东，从这个意义上来说，中远依然可以继续跟TNT Logistic合作。

记者：TNT物流是分块出售，还是整体出售？ Ken McCall: 这是TNT全球董事会而不是TNT中国管理层做的决定，董事会表示希望能够整体出售。但在这之前，公司日常运营还在继续，而不是就此瘫痪了。所以，我们与中远的合作还在详细的讨论当中。

国内快递“还只是一个小婴儿” 记者：去年TNT中国成立一个国内快递部，现在为什么又要与国际快递部合并，由TNT快递这个

品牌统一操作？成立时的背景是什么样的？ Ken McCall: 去年，我们对国内快递做了一些分析和计划。我们认为，相对来说，到目前为止中国国内快递业务规模不是太大，市场并不是很成熟，参与经营的公司也不是很多。因此，TNT考虑以比较低调的姿态进入。不妨看一下行业里其它大公司的情况。实际上，我们并不是第一家成立国内快递部门的，之前DHL已经开始了国内快递业务，因为一直亏损较大，现在仅在其国际快递客户有国内快递要求时才提供相应服务。而FedEx、UPS目前还没有开始国内快递业务。与其它外资快递公司相比，过去两年里，TNT的中国合作伙伴数量最多。比如，我们的国内快递业务就有50个中国合作伙伴，这也是我们从事国内快递比较独特的方式。但我们尝试这种模式还不到一年，目前还不能下定论，这就是国内快递的最好解决方案，也可能我们以后会根据市场需求加以调整。 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