

物流案例：卡特彼勒物流的“中国奇迹” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/37/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E6\\_A1\\_88\\_E4\\_c31\\_37052.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/37/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_37052.htm) 被誉为“创造奇迹的行业专家”世界最大的建筑、工程机械生产商，卡特彼勒被中国所接受，是因为其高质量的机械设备和完善的售后服务体系，卡特彼勒物流对很多人来说还很陌生。如何在牢固的卡特彼勒机械设备的品牌下开辟物流服务的品牌推广？卡特彼勒物流高层对此似乎信心十足：卡特彼勒代表一个高质量的品牌，卡特彼勒物流中国公司会和集团携手共进。美国卡特彼勒物流服务有限公司的理念将被引入中国，相信全球50多家跨国公司所选择的物流服务也能同样被中国客户所接受。“同质量在80年代的重要性和采购在90年代获重视的程度一样，现在，人们相信物流是能给公司业绩表现带来戏剧性转变的关键因素。”这是美国著名的咨询公司 BoozAllenHamilton 对物流发展的预测。来自德意志银行的一份统计似乎可以为之佐证：“卡特彼勒物流可能是卡特彼勒集团短期内获得最快发展机会的领域之一，其15%至20%的年增长就是最好的证明。”2003年12月2日，世界领先的重型机械设备生产商美国卡特彼勒公司在北京举行新闻发布会，宣布其子公司卡特彼勒物流服务有限公司在全球尤其是亚太地区包括中国在内，在物流配送、信息服务、整合物流方案、优化供应链管理等方面取得的辉煌业绩以及发展宏图。美国卡特彼勒集团公司对此次活动非常重视，集团副总裁兼物流公司主席 Steven H. Wunning 先生亲临大会，偕同物流公司副总裁、中国公司总裁兼首席执行官 David Brady 先生，中国公司总经理钟晓鸣先

生等高层管理人员在会上介绍情况，并回答记者提问。

据Wunning先生介绍，美国卡特彼勒公司是世界领先的重型机械设备生产商，2002年在全美财富500强中排名第85，在工业及农业设备组别的“最受赞赏”公司评选中连续3年名列榜首。其子公司卡特彼勒物流服务公司于1987年成立，是卡特彼勒总公司增长最快的部门之一：其员工已从成立之初的5个人，发展到现在的8100人；在25个国家拥有90个设施；货物运抵全球200多个国家；超过200万平方米的仓库；每年满足8400万订单项目；每年货运总量达50亿公斤；每年承运货物总值超过160亿美金；每年运费支出超过7亿美金；每年处理超过1800万种配件。卡特彼勒物流服务公司之所以发展迅速，主要基于以下四个因素：一、全球性。卡特彼勒物流服务公司拥有丰富的全球性服务经验，通晓各地文化；全球性运作和雄厚的财务实力；经验丰富的物流管理队伍；最佳配送和业务程序；切实有效的供应链解决方案；强大的库存管理技术和专业知识；领先实用的IT方案；以6s为指导的业务操作规程；出色的客户服务表现。二、整合性。卡特彼勒公司是少数精通供应链管理的优秀企业之一，为客户提供整合的高附加价值服务。通常在30天内，卡特彼勒物流就能向客户提交一份能改进供应链表现的明确报告及方案。他们以“最好的服务、最好的质量、最低的成本”为宗旨，充分利用卡特彼勒在全球性物流和售后零部件配送方面的核心能力，成为售后零部件配送领域（及相同性质市场）中世界卓越的整合物流服务供应商。他们通过整合物流方案，与客户共同承担经营风险，成为全球领先的整合型物流方案提供者；他们成功运用6s方法，发掘降低成本或提高质量的各种渠道，

从而成为运用6s最成功的公司之一。三、IT先进性。卡特彼勒物流服务公司拥有强大的信息服务系统，这个信息系统是整合型的，从订单到发票，可以把仓储情况和物流需求传递给供应商，同时与客户的生产系统、财务系统一起整合，进行衔接。这个信息系统服务于供应链的各个方面，有非常强的优势，而且运行也是非常高效的。四、服务行业多元性。目前，卡特彼勒物流服务公司服务的行业主要有：汽车零部件、工业零部件、耐用消费品、科技(电子业)、制造业物流、航空零部件。在全球有近50个大客户，其中包括福特、戴姆勒克莱斯勒、沃尔沃、柯达、东芝、霍尼韦尔等知名大公司。对于亚太尤其是中国市场，卡特彼勒物流服务公司十分重视。目前，该公司在亚太地区共为9个客户提供服务，共有12个设施，总仓库面积24万平方米，仓库设施分布在澳大利亚、日本、韩国、印度、新加坡和中国，服务的客户包括：卡特彼勒、陆虎、福特、戴姆勒克莱斯勒、三菱卡特彼勒叉车、新卡特彼勒三菱、珀金斯、霍尼韦尔和MG Rover等。对于开发中国市场，卡特彼勒物流服务有限公司主要采取了两个重大举措：一是2003年5月12日，卡特彼勒物流服务公司与利星行有限公司公（以下简称利星行）签订合资协议，强强携手，共同开发中国的物流市场。合资企业是建立在卡特彼勒和利星行已有的长期和成功的合作基础之上，将卡特彼勒物流服务公司在供应链行业的专业技术知识与利星行在中国和亚洲拥有的丰富的市场经验、网络布局和良好的声誉相结合。卡特彼勒与利星行长期的合作关系使合资企业能够快速地在目标市场内建立起世界一流的物流服务能力。因此合资企业能够为那些在中国市场内寻求机遇的企业有效地提供

高品质的服务。二是为了更好地为中国企业提供物流服务，卡特彼勒物流把颇具实力的德勤企业管理咨询有限公司(以下简称德勤咨询)作为其在中国的合作伙伴。德勤咨询已经进入中国20多年，在大中华地区是领先的咨询服务提供者在香港、北京、上海、台北和另8个城市设立办事机构，员工超过5000人。卡特彼勒物流通过与德勤咨询的合作，可以为客户提供全方位的解决方案，并充分发挥双方的核心竞争力，通过双方的专业人员，共同承诺向客户提供并实施解决方案。卡特彼勒物流深信，通过这一合作，鉴于双方了解在中国从事业务的习惯，不仅能够帮助跨国公司减少在中国发展业务的风险，而且也帮助中国企业迎接国际挑战，达到各方受益的目的。卡特彼勒物流服务公司深知物流对企业成败的决定性影响，经过近80年的经验与专业知识积累，卡特彼勒物流公司已成为约50家世界著名公司物流服务的长期合作伙伴。在经济高速发展的中国，卡特彼勒将怎样发掘这个巨大的物流市场？我们期待着卡特彼勒物流服务公司能再创奇迹。

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](http://www.100test.com)