

是谁迫使中外运迅速上马物流信息工程？物流师资格考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/534/2021_2022__E6_98_AF_E8_B0_81_E8_BF_AB_E4_c31_534850.htm 中国对外贸易运输(集团)总公司(以下简称中国外运)，是一个以海、陆、空国际货运代理为主，集海上运输、航空运输、航空快递、铁路运输、国际多式联运、汽车运输、仓储、船务经营和管理、船舶租赁、船务代理、综合物流为一体的，总资产265.68亿人民币的国际化大型综合物流集团。是国资委直属管理的196家中央企业之一和国务院批准的120家大型试点企业集团之一。截至2002年底中国外运在国内设有42家子公司，1家香港上市公司(中国外运股份有限公司)和1家国内A股上市公司(中外运空运发展股份有限公司)，国内经营实体1000余家。在境外设有8个代表处，23家海外企业，并与境外400多家运输企业建立了业务代理关系，形成了覆盖全国，辐射全球的优质高效的运输服务网络。中国外运具有完备的储运设施和服务能力，是中国最大的国际货运代理企业，中国第二大船务代理公司，中国第三大船公司，占中国大陆国际空运和快递业务市场份额第一位。以上是中国官方对中外运得评价，我想作为物流界的人士应该多多少少的对中外运都知道一些吧，但是就是这样一家大型国有企业，我想告诉大家的是他们的信息系统工程糟糕的一塌糊涂（有些夸大其词啊），你们信吗？中外运是一家大型国有物流企业，近年来更是成功转型，完成了从海上、空中到陆地的转变，应该说是一位比较成功的三栖演员了，正如媒体所说成功的实施了跨海登陆活动，并且被国务院评为国家优秀企业更是黄袍加身。但是就是这样

一位国家级的运动员其实是个残疾人，甚至可以说是重度残疾，也许每个人都不会相信，但是这确是个不争的事实。中外运历经50余年的发展，应该说是中国物流企业发展的骄傲，这是不争的实施，而且他要比其他几家"中"字号、"华"字号的物流相关企业更具有权威性，因为中外运从当初成立之初就是中国货代领域的排头兵，所有大型国有企业的出口基本垄断，内资企业的仓储量甚至比中国的仓储巨头中储都要大，而且自己拥有海运船只，可以说中外运是中国物流企业功能最为全面的物流企业了，因此他成功转行物流行业是拥有着得天独厚的自然条件，但是不得不承认中外运落后了，不是横向比较，而是对于自身的纵向比较。具笔者所了解，外运成立50多年来，在国内构建了庞大的业务网络，并逐渐延伸到国外；500万平方米的仓储设施，37条铁路专线和配有GPS的大型车队为确保服务质量提供了坚实的基础；其长期以来主要经营的国际货运与货运代理业务，为引入现代物流概念、创建综合物流服务体系，积累了丰富的业务管理及业务作业经验，储备了各个层次的人才。进入中外运的人才都是最优秀的人才，而且自己并不缺少资金，然而是什么让中外运落后的呢，我想是观念，观念是第一位的，但是观念这个东西有时候说起来比较虚，那么除了观念还有什么导致中外运落后于市场呢，那就是物流信息系统。我想知道物流、第三方物流、第四方物流定义的人都知道信息在物流中的作用和功能（此处对于定义不予列出，有兴趣的朋友可以自己去翻翻书）。信息是一个物流公司的支柱啊，尤其是对于一个目标为现代化大型物流企业来说，信息更是一个企业的生命线，离开了信息系统可以说就是让自己慢性死亡。那么

中外运为什么会出现这种情况呢，笔者一直在思索这个问题。让我们看一看中外运最直接的竞争对手的情况吧，大家就知道我并不是危言耸听。（在此仅简单列出中远、中海的情况进行对比）中远集团的信息系统是国内非常优秀的信息系统，不光是自己所有的系统都进行统一，对所有物流活动进行全程跟踪，并且自己专门成立了中远信息化公司，同时承接外部的物流企业信息系统的设计和安装，这是非常有效的一种宣传和操作，在中远的安泰达（中远与科隆、小天鹅合资成立的第三方物流企业）全面使用自己研发设计的物流软件，得到业界的好评，但是由于中远软件公司的独特身份，所以很多物流企业，尤其是中远的大型竞争企业并不敢启用这套系统，这是个难点，但是这个问题并不代表中远信息技术的落后。中海集团的成立时间并不是特长，但是在中海的具有远见卓识的老板李克麟总裁的带领下，中海取得了惊人的发展成绩，尤其是在发展初期，即非常重视物流软件的作用，中海在多年前就和招商迪辰建立了全面的战略合作伙伴关系，由招商迪辰全面打造中海的信息系统，投入已经达到上亿的资金，每年都进行大型维护，随时跟踪市场信息，在这方面的投入也给中海带来了大量的业务，因为很多企业正是看重了中海信息系统的先进性。在来看看中外运呢，外运集团在当初成立之初也是非常重视信息化的建设，但是由于外运集团的历史悠久性，其信息系统早已跟不上历史发展的需要，同时由于外运系统的独特组织架构，省市子公司独立进行业务操作，每一个法人实体各自进行市场运作，信息系统也是相对独立的。这样的状况，在客户的供应链管理需求日益增长的市场形势面前，显得不相适应。很多地方公司与总公

司用的都不是同一套系统，因此不要说兄弟公司直接不能对接，就是总公司与下属公司都同样不能对接，所有的东西有时候都需要手工对帐。就是这种情况造成了许多业务基本上处于分散经营的状态，在不同的业务阶段和环节上存在着严重的信息流通不畅，管理和操作规范不一等一系列问题。在信息系统上面，中外运的仓储系统明显是非常先进的，很多企业用外运的仓储正是看重了外运的仓储系统，但是外运的发展之路是物流，不是仓储啊，所以他必须要及时调整自己的信息系统的建设步伐。 具笔者所知，"加强IT投资和建设，提高公司的核心竞争力和经营管理水平"，已经提到了集团发展的一项重要战略决策。 中外运还提出了自己的信息化建设的一些方案即紧紧围绕公司物流业务的发展战略，在统一投资、统一规划和部署下，实行信息系统的全面整合，力争在3-5年的时间里建立起适合外运业务发展的企业管理信息系统和物流服务信息系统，为中国外运成为国内一流的物流服务商提供可靠的支持。 面对日益发展的物流市场，面对竞争对手咄咄逼人的进攻，面对着客户不断挑剔的眼光和质疑，中外运也在进行反思，同样也在进行着信息系统方面的整合和新系统的应用。这些都是中外运的强力人物张斌的杰作，而且这些动作得到了外运老板罗开富的赞许，但是实际的效果，只是一句话"不是特别理想"，因此外运在2002年开始聘请外部专业化信息公司为自己量身打造一套真正适合自己的信息软件系统。 物流信息系统对于企业来说是一件大事，同时也是一个很好的宣传题材，不管是主体公司还是被选型的信息软件公司都是一个很好的宣传材料，象中海和招商迪辰的宣传、宝供与快步易捷、IBM的宣传都是一个很好的例子，

但是究竟是什么导致中外运在这件事情上面缩手缩脚呢？这是一个真正值得思考的问题！笔者曾经思考多年，至今才终于找到了一个让自己觉得还能认可的原因，那就是合资公司的存在导致了中外运不能也不敢在这件事情上面大作文章。为什么这样说呢，这又牵涉到了中外运的一段历史，中外运在国家相关部门的撮合之下迅速和世界巨头们成立了合资公司，如中外运敦豪、中外运-UPS、中外运-FEDEX、中外运-TNT等公司，这些合资公司的成立使中外运的资产迅速增加，同时使外运的管理水平也得到了有力的提升，应该说是一件非常有益的事情，我想如果没有这些合资公司的纷纷离去，中外运的信息系统也不会面临着如此严重的指责和迫切上马的需要。随着FEDEX、TNT的离去，中外运越来越如坐针毡，直至UPS的离去，中外运才真正感到震惊。为何如此震惊呢，原来随着这些合资方的离去，中外运的以前的客户基本上都带走了，甚至是一些信息资料都没有留下，也许我们都不会相信，但是这是真实的事情，因为不要以为所有的客户信息都在合资公司的掌控之中，其实真正掌控合资公司的是外方公司，50%这个限制根本就没有任何实际的意义。因为所有的合资公司使用的信息系统全都是外方提供的，所以所有的客户信息都在人家的系统之中。这就是中外运震惊的原因，因为什么管理啊、信息啊，全都是假的，只有客户才是真实的，才是实实在在的，这种事情的发生给中外运上了一堂生动活泼的演示课，我想这也是给中国所有物流企业上的一堂生动的教育课。百考试题收集整理。在中国政府承诺开放物流市场的短短的时间后，UPS迅速作出反映，以1亿美金赎回中外运手中的那50%的股份，并且掌控所有快递终

端节点。这件事情，我想物流人士还都有印象吧，有人说中外运拣了一个大便宜，都说中外运应该没事透着了去吧，就那点网络卖了1亿美金啊，多值啊，我想说的是错了，UPS买的不是那些终端节点，真正值钱的是那套系统里面的客户资源，那些客户资源谁也不知道能够价值多少，这是中外运无法估量的损失，即使将来中外运有能力重新开发回来也绝对不是一间简单的事情，也不是一时半会儿能够完成的事情。在外运与UPS的官司（人员纠纷）还没有理清的同时，中外运迅速在各大媒体、物流网站发布了信息系统开发新闻会。这难道是个巧合吗，这难道仅仅是巧合吗？笔者不相信。正是为了对UPS的回击，同时也是亡羊补牢，中外运迅速在与UPS的分手之后公布这件事情就不得不令人产生联想。而且与外运合作的信息软件公司可是大名鼎鼎的HP公司啊，两家都是各自行业的巨头，并且在新闻稿件上面写着这是中外运与HP打造三年的系统啊，并且是第一期，一共3期啊，总投资也是在1亿人民币以上，这样大的动作为什么会在3年之后发布呢，这两家都是新闻媒体的宠儿，这件事情居然捂的这样严密，就不得不让人深思，并且时间恰恰选择在单飞之后，就更有遐想的空间。因此具笔者的分析是合资公司的纷纷离去给中外运造成的巨大伤害迫使中外运迅速上马信息工程，这才是外运现在公布的重要原因，我们不排除外运公司早就在研发自己的信息系统工程，而且也确实是在2002年就已经有了这种端倪，但是一直都没有正式公布，只是在坊间流传，这是对合资方的一种妥协，因此可以说1亿美金是一次失败的交易，但是却是一堂最生动的课程，我想我们能够从中学习到的东西就是合资方的50%的限制对于外方是没有任

何实际意义的，我们要想真正发展自己的民族物流，必须要掌握属于自己的东西，掌握自己的核心部件，只有这样才能保证我们在出现问题的时候不使自己受伤或者是不受很大的伤害，也只有这样才能让我们走得越来越远。但是无论如何，我们都应该看到物流信息系统对于一个物流企业的巨大作用，在信息化时代，在数据暴增的时代，一套大型的具有现代化理念的信息系统是什么任何想要发展壮大的物流企业不可或缺的支撑性部件，希望中国的物流企业能够越走越远、越走越强，同时也希望我们能够更加重视物流信息工程的重视以防止此类事件重蹈覆辙。 "#F8F8F8" 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