

中小企业的供应链专家物流师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/644/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_B0\\_8F\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_c31\\_644724.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c31_644724.htm) id="wwcc"

class="eeww"> 把物流师站点加入收藏夹 欢迎进入：2009年物流师课程免费试听 更多信息请访问：百考试题物流师论坛 欢迎免费体验：百考试题物流师在线考试中心 作为世界上最大的包裹运送服务公司、全球领先的供应链服务提供商，拥有102年悠久历史和作为全球第九大航空公司的UPS如今正致力于成为集包裹运输及物流服务为一体的全球物流业顶级供应商。致力于以支持全球商业为目标的UPS在全球拥有了超过42万名的员工，其商标亦成为了世界上最知名、最值得景仰的商标之一。 UPS自1988年进入中国市场后，一直致力于为各类客户提供全方位的物流服务，作为四大国际快递物流公司中唯一一家在中国推出金融服务的公司，UPS为中国客户提供了从国际货运（空运、海运）到仓储服务、物流咨询的全方位物流解决方案。 UPS视中国为国际业务中最重要的市场之一，从2002年至今累计在中国投资了6亿美元。如今，UPS上海国际航空转运中心已于去年12月启动运营，并致力于将中国的各个地区与UPS的国际网络联接配送。而位于深圳的UPS亚洲航空转运中心也将计划于2010年初运营，主要为中国及亚洲地区提供货物中转。 致力于全球供应链解决方案 早在2003年UPS就开始了逐渐向供应链集团的转型，并且在2007年通过整合旗下的快递和供应链业务，以实现两业务管理和销售统一的目标。不过在UPS中国供应链业务运营副总裁黄毅民看来，UPS更愿意将之理解为集团发展的必然趋

势，而不仅仅是一场转型的变革。“UPS一直致力于成为全球包裹和运输服务的顶级供应商，我们不仅希望能够给客户

提供包裹运输服务，还希望给客户

提供全方位的供应链解决方案，以满足顾客的个人需求。我们的考虑完全是出自于客户的需求”，黄毅民如是说。在经济全球化的进程中，货物运输的重要性已经毋庸置疑。国际分工亦成为商品生产的常态，一家成品来自于中国大陆的电子厂商，其零配件则有可能是来自于台湾地区。企业要实现这种在不同国家间完成的同步组装工作，需要快递和运输的综合服务。例如之前提到的电子厂商在接到订单时，会需要一个快递来发送样品；而在这个厂商的订单结束以后，他们则可能会需要海运将他们的零配件从台湾送到大陆。在这种情况下，如果可以提供综合性的运输服务就显得异常重要。黄毅民表示：“对客户来说，如果有一个供应链专家来为他们提供全方位服务的话将会是非常理想的。客户不需要找不同的公司，而只需要找到UPS一家公司即可。随着UPS在中国的服务范围向更全面的供应链服务范畴延伸，包括限时快递、货运、物流和供应链的一条龙服务无疑将更好的帮助企业提升他们的效益，降低他们的成本。”而去年UPS上海国际转运中心的成立以及深圳亚洲转运中心的破土动工（预计在2010年投入使用）等，都是UPS优化中国网络的一个证明。物流金融业务初露锋芒在中国目前的经济形势下，物流金融逐渐成为国际贸易的全新领域，而UPS物流金融业务有何优势和特色之处？黄毅民表示：“我们的优势在于我们的机构设置。UPS既有金融部门，又能提供物流服务，这两者相辅相成的。对于企业客户来说，不但降低了沟通的成本，还能简化交易流程。比如应

收帐款的回收，我们可以将周期从交货后60天缩短至仅仅3天。在现金为王的今天，这项业务对在为企业节约时间的同时也为企业留出了更多灵活资金。”在黄毅民看来，UPS是四大国际快递企业中唯一一家提供供应链金融服务的公司，其全球供应链金融方案可以帮助全球企业特别是中国企业实现货物流、信息流和现金流的协调。目前UPS的发展模式主要是采取与国内银行合作的模式，上海浦东发展银行、深圳发展银行和招商银行等都是其合作银行。UPS提供了包括咨询、供应链管理、仓储物流等在内的多项服务，而银行则直接提供融资服务。当被问及UPS的物流金融业务的模式在现阶段会不会有所拓展时，黄毅民则坚信：“在未来，我们会继续加强与国内银行的服务合作，扩大服务范围和服务对象，这也是我们所希望的。”

缓解中小企业资金压力 近两年来，我国中小企业备受融资困境考验的现状日益凸显，而相比较于其他主要国际快递公司，UPS的主要竞争力很大一部分则来自于对这些中小企业的关注。因为在黄看来，中小企业是中国大陆、乃至亚洲经济增长的重要支柱，但由于流动资金少、缺乏不动产等作担保抵押，很难获得银行贷款支持，融资难成为了众多中小企业经常面对的无奈事实。为此，UPS资融公司目前在中国大陆采取了与国内银行合作的方式，力图使这一矛盾得到有效缓解。“例如UPS与深圳发展银行合作的存货融资服务（Inventory Finance），就是通过UPS对客户存放在在我们仓库中的货物进行管理，并提供必要的存货信息供银行参考，银行通过审查这些信息后就会给中小企业放款。这种模式可以有效帮助银行了解中小企业客户的信息。对于中小企业客户而言，也可以通过UPS的渠道向银行贷到

款。”黄毅民表示。此外，UPS还在2008年推出了一个新的项目货柜融资（Cargofinance），其主要针对美国买家放款。这个从表面看上去对美国买家有利的项目实际上同样能惠及中国出口企业：当中国出口企业将货物交给UPS以后，UPS将为美国买方企业垫付货款给中国供应商，美国买方向UPS借款期限可达60至90天，这项业务大大加快了中国中小企业的资金运转周期。正是通过这些服务项目，UPS在帮助中小企业进行融资或加快其资金周转方面已经取得的良好效果。“我们希望UPS能成为一座桥梁，促成双方交易”，黄毅民表示。这在当前全球金融危机影响之下意义尤甚，试想当前形势下，银行的放贷标准比以前更加严格，如果中国中小企业无法顺利贷款、美国企业又没有充足的现金流注入货款的话，双方的交易很有可能就会因此搁浅。看好中国市场投资不减 随着全球金融危机逐步向实体经济漫延，中国市场亦无法独善其身。对此，黄毅民则对中国市场表现出了极大地信心。中国是UPS全球业务中最重要市场，从2002年至今，UPS在中国市场的投资共计6亿美元，“目前我们投资的项目都在顺利的进行。就在2月份，我们还在深圳开设了全新的合资特快专店。UPS非常重视在中国的成长与发展，公司对于中国的投资是基于长远的战略布局考虑”，黄毅民说。黄毅民还指出，眼下虽然面临金融危机，但同样蕴藏着发展机遇。比如中国有4000万家中小企业，他们在物流专业化管理方面有很强的需求。数据显示，在十一五期间，中国的物流增速保持每年20%的速度在增长，而第三方物流的增速则达到23%。此外从物流成本和GDP的对比来看，中国的物流成本几乎是发达国家的两倍。基于种种大环境因素的支持，黄毅民总结

说：“UPS完全有理由认为，中国的物流市场前景广阔。UPS将继续致力于为客户提供卓越的服务，部署一系列更加贴近客户的市场发展策略，从而在特殊的经济形势下，实现与客户的共同成长。” 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)