

全力打造现代水运物流产业链物流师考试 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_85_A8_E5_8A_9B_E6_89_93_E9_c31_645362.htm id="wwcc"

class="eeww"> 近年来，华航集团货运总公司遵照集团提出的“巩固江运、发展海运、全力打造现代水运物流产业链”的发展战略和“跻身大市场、建立大物流、服务大客户、实施大营销”的营销战略，充分利用华航品牌，整合市场、网络、人才、船舶、资金等多方面的资源，全力打造水运物流产业链，大力发展第三方物流、第四方物流，企业得到较大的进步和快速的发展，初步实现了从经营船到经营船和经营市场的转变。今年1-2月份，完成货运量127.5万吨，实现利润362.8万元。创新开拓市场新理念 明确市场定位，确立商业模式。在大量市场调研基础上，公司反复分析华航品牌优势、行业政策环境、航运市场发展走势、客户企业发展方向、同行竞争者现状与发展战略、走势和节奏以及公司的优势和劣势等多方面因素，将市场定位确定在冶金、化工、粮油、电力、制造等行业大企业干散货运输市场上；将商业模式确定为经营船和经营市场。调整经营思路，确立营销战略。按照现代第三方、第四方物流企业的要求，不断地创新思维，确立了“以客户为中心”、“为客户创造价值”的经营理念；“以市场为导向、以货源基地为平台、以营销网络为支撑、以船舶管理为保障、以提供运输物流解决方案为手段”的经营方针；“跻身大市场、建立大物流、服务大客户、实施大营销”的营销战略。将公司与传统的船东、船代、货代区别开来，不断地“截取客户功能”，不断地创造客户新需求

，搭建一个水运物流产业链，努力充当起整合运营商的角色。健全营销网络，增强服务功能。模式取胜，网络为王，决胜终端。公司先后在长江沿线、南北沿海重要港口和客户单位设立了26个办事处，要求各办事处“落地生根、开花结果、开枝散叶”，不断地将经营触角从长江干线、国内沿海向华北华南、西南内陆、中原腹地延伸，构建出“T”型网络。通过驻外办事处与总部各业务处室、各办事处与各办事处之间的互动，形成互为前台与后台支持；通过对经营生产各环节流程模块化、程序化的管理，构成一个结构缜密、功能齐全、信息畅通、运转高效的营运主体和营销网络体系，搭建了一条水运物流产业链，建立了一支强有力的营销团队，组建了长江沿线、国内沿海航运企业少有的营销网络；并通过对客户实行“贴身服务”、“零距离响应”，将企业的经营思想、运营能力和服务水平准确地传递给客户。打通融资渠道，缓解资金压力。为了解决关乎企业和行业生存发展的资金问题，公司进行了多年的努力，也为湖北武汉航运业的发展作出了积极的贡献。2003年以来，公司不惜人力和财力抽调人员与银行领导到安徽、江苏、浙江、山东等对船舶抵押贷款开展得好的地方，进行考察和调研。同时，公司还积极寻求金融机构对发展水运物流业的支持，率先与浦发银行武汉分行开展银企合作，大胆尝试船舶抵押贷款的方式方法。2006年4月，公司成为在武汉地区第一家取得浦发银行船舶抵押贷款的水运企业。去年以来农行、汉口银行、建行等金融单位也加大了对公司的流动资金贷款力度。整合社会资源，输出华航品牌。随着公司市场拓展力度的不断加大和货源组织工作的不断加强，货运量大幅增加，华航集团在长江流

域及国内沿海地区的知名度和美誉度越来越高，集团自有的船舶运力规模远远已经不能满足江海货物运输物流业务的需要。为此，公司通过采取入籍加盟委托管理、联合经营、租赁、购买等多种方式，输出华航品牌、整合社会船舶运力资源和壮大华航船舶运力规模。目前，公司可直接掌控的江海船舶运力达到50万吨以上，成为企业不断壮大和发展的核心竞争力，为完成江海货物水运物流运输提供了大量运力保障。

培育企业文化，加快人才培养。公司党总支及工会按照华航集团党委和工会的要求，针对点多线长、流动分散等企业特点，加强党建和工会工作，加强了企业文化建设，先后开展“双比双争”、“双创竞赛”、“四城同创”、“文明单位创建”等活动，大力弘扬“江海同舟、勇争一流”的企业精神，营造了富有华航特色的企业文化。尤其是公司十分重视企业自有人才的培养，每年都投入大量的资金，对不同层次员工进行教育培训，如内训外培、岗位轮换、导师带徒等。通过培训，员工整体素质得到提高，不少员工特别是青年员工走上了重要的营销领导岗位；通过培训，团队成为了一个有共同理论、有共同文化、有共同理想、有共同信念的运营管理团队，成为了一个意志坚强、百折不挠、坚韧不拔、敢于“亮剑”的运营管理团队。经过几年不懈的努力，公司初步构筑起一条以华航集团为链主、以水运为核心的现代水运物流产业链，公司运营能力大大增强。“大营销战略”，“大客户战略”，使华航与客户的关系实现了“三个转变”，即：“从短期合同服务”变为“长期合同服务”，“从完成客户指令”变为“实行协同运作”，“从提供物流服务”变为“进行物流合作”，确保市场份额稳中有升，经济效益

稳步提高。2006年，完成货运量245万吨，2007年完成货运量360万吨，2008年完成货运量683万吨，企业资产从无到有，利润逐年提高。公司先后多次被华航集团和交通控股集团评为“先进集体”、“先进基层党组织”，“创新示范岗”、“文明单位”。公司总经理王利军同志先后被授予“武汉市第十三届劳动模范”、“物流湖北2008年度领军人物”等荣誉称号。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 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