

王树生：联邦快递是大田的“巨人肩膀” 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\\_\\_E7\\_8E\\_8B\\_E6\\_A0\\_91\\_E7\\_94\\_9F\\_EF\\_c31\\_645414.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_8E_8B_E6_A0_91_E7_94_9F_EF_c31_645414.htm) id="wwdd"

class="wwyy"> 全球瞩目的夏季达沃斯论坛“2009年新领军者年会”于9月10日至12日在大连举行。大田物流董事长王树生今天在夏季达沃斯年会上接受媒体专访时表示，国内快递很难和国际快递巨头竞争，所以大田将快递业务出售给联邦快递，并重新寻找到了新的“蓝海”：卡车公路运输，仓储物流和国际货运代理。谈及和联邦快递的合作，王树生说：“和联邦快递合作的十年，是大田成长最快的十年，大田现在的发展是站在联邦快递巨人的肩膀上。”联邦快递的经营理念、物流技术都使大田受益匪浅，现在大田高层人才招聘很多都是具有海外物流背景的高端人才。对于出售给外资，民族品牌消亡的说法，王树生认为这是一种“狭隘的民族主义”。他解释说大田之所以将快递业务出售，是认为这块业务竞争激烈，而大田也寻找了国内企业最有优势的领域卡车公路运输。“外资企业在国内开展业务，向中国纳税，为中国创造就业，更重要的是带来了最先进的理念和技术。”王树生认为，企业最重要的是发展，是提高竞争力，市场犹如一片海洋，有浅海也有深海，每个海域都有适合生存的生物，企业就是要寻找适合自己的领域，大田放弃快递业务也是出于这种考虑。对于目前的计划，王树生称最近两年内要在国内公路运输上投入数亿元资金铺设网络。2006年，王树生出售了自己所持大田联邦快递合资公司的所有股份，获得后者4亿美元的现金。王树生称这些资金成了大田“跨越性发展”

的最有利支持。王树生介绍说，在去年一年的经济危机中，大田物流的国际进出口货代受到比较大的影响，业务下降了45%左右，但国内业务有所增长，而且人才引进增长30%以上。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](http://www.100test.com)