

华润物流：“13”模式的典范物流师考试 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_8D_8E_E6_B6_A6_E7_89_A9_E6_c31_645464.htm id="nnny"

class="miami"> “当物流的锣鼓敲得欢天喜地的时候，根本就看不见锣鼓和敲打锣鼓的人”，始一见面，华润物流有限公司董事总经理杨秋先生，就向我们谈起了他对前两年我国“物流热”的看法。“现在，物流开始进行理性回归，物流企业从改头换面进入了实质性发展阶段。”“华润物流”也就是在这个时候进入了市场，并且实行了一种“13”的物流模式，即为集团内部提供“第一方”物流服务和为客户提供第三方物流服务两条腿走路。我们关注“华润物流”，是在2001年“华润集团”在国内名声大噪之时。一批中国企业、商人战果累累，“华润集团”及其总经理宁高宁就是其中之一。2001年中国加入WTO，为了能更好地融入世界经济，能与跨国公司在同一平台上竞争，国内企业部的联合、兼并、重组风起云涌。假如把2001年称为“中国产业整合年”，这一年无疑是属于宁高宁和他领导的“华润集团”。谈“华润物流”，我们无法避开其母公司“华润集团”。华润：中国摩根携数百亿资金，以迅雷不及掩耳之势在国内多个行业进行大肆收购。这就是媒体称之为“中国摩根”的中资巨头香港华润集团。华润集团1948年在香港成立，建国后，“华润”变成一家政策性垄断公司，执行中国外贸出口的任务。在上个世纪70年代末、80年代初，全国的进出口总额只有500亿美元，“华润”就要执行100亿美元。20世纪80年代中期开始，外贸体制改革给“华润”带来生存危机，“华润”的垄

断优势没在了，于是开始投资多元化，做了很多和贸易有关的投资，比如零售、仓库等。进入20世纪90年代，开始做第一个上市公司华润创业（于1997年晋升为恒指成分股）。后来，五丰行、励致、北京置地相继上市。1996年前后，香港市场对红筹股的追捧让“华润”受益多多，华润从而积累了大量资金。虽然在资本市场上很幸运，但“华润”业务庞杂的毛病从来就没有被全面地清理过，从行业营业额及盈利分布上，很难清晰地描述出其主业，一会儿被归为地产类，一会儿又被归为综合类，给市场的要领不太清楚。宁高宁说：“华润现在既没有取得一个高P/E的估值，也没有取得一个自由扩张的价值。我们努力的方向，应该在这两方面。”他在华润内部发表了一篇《生物链》，其中心思想是：华润要转型，是为了在企业竞争形成的生物链中，获取更高级的食物。在这样一个意图下，华润的生组计划于2000年被催生而出。计划中有两大任务，一是调整集团业务结构，一是把业务中心向大陆转移。调整业务结构，相对专业化，把业务清晰为分销、地产、科技、策略性投资四个方向，华创、北京置业、励致作为“华润”上市三旗舰依次担负起前三项业务的发展任务。“华润向大陆做出整体资产的转移是必然的，没有第二个选择。”2000年“华润”中国公司收购万科股份，成为万科第一大股东。2001年，在宁高宁的带领下，“华润”的整体业务重心向大陆转移。6月，斥资12亿投资湖南鲤鱼江电厂，并协议部署15亿元控股东北制药；8月，从万科手中以4.5亿元从万科手中买入万佳超市72%的控股权，加快向内地零售业的扩军步伐；“在零售业，我们第一步计划是投资50亿，把营业额做到500亿。”9月，收购华远股权，短短

两年中将华远、万科两大房地产巨头收入囊中，一路成为地产老大；10月，与蓝剑联手制造并购大案，使中国啤酒业座次重新排定，华润通过资本力量整合啤酒业。宁高宁多次表示，“华润”的目标是5年内做成国内行业领袖，经过3年的整合之后，在大陆再次打造一个500亿资产的新“华润”。“华润”目前最大的优势在于资金充裕。“华润集团”旗下香港上市公司华润创业1992年上市以来除了2000年之外，每年都发少则10亿多则40亿元的股票。“华润集团”目前总资产600个亿，其中净资产400多亿，手头上有170亿现金，基本业务在香港保持了一个每年有30亿的盈利。这是“华润”在内地作产业整合的真正的核心基础。因应母公司的业务重组及发展需要，2001年1月，华润物流有限公司由华夏企业（集团）有限公司更名成立。集团内部物流：华润物流的“1”

“1”即为集团内部提供“第一方”物流服务。“金角银边草肚皮”，如何整合各种资源，是一门艺术，“华润物流”不乏精英，也不缺资本，如何将资源合理配置，以发挥其最大效力，他们借鉴了围棋的艺术。围棋讲求“取势”，“华润集团”收购万佳百货的战略就是“取势”，“华润物流”当前开展为集团内中提供物流服务（第一方物流）的思路也是“取势”，毕竟“先入汉中者为王”。围棋还讲求“协同性”，单单一个棋子往往效力有限，但几个棋子经高手排布后，协同性便发挥得淋漓尽致，“远交近攻”、“围魏救赵”等各种手段也呼之欲出。“物流是一个需要整体协同作战的行业”，杨秋说。对于“华润物流”来讲，协同性总指与集团各个产业之间市场业务方面的协同、也包括“华润物流”全国范围内各分支机构之间的协同。“华润物流”不仅仅

是一个提供第三方物流服务的物流公司，同时还是一个提供“第一方”物流服务的物流公司。它是“华润集团”整体发展战略中的一部分，是与集团其他产业同步发展，共同推进，协同作战的一个公司。零售业是“华润集团”的主业，而零售业又是一个对运输、仓储、配送等物流需求量很大的行业。华润超级市场在香港和内地共经营333家超级市场，是香港和内地最在超级市场连锁店经营商之一。华润创业近年在中国与世界著名品牌经销商积极合作开拓中国内地市场，本集团亦迅速成为主要的品牌时装经销商之一，经销网络遍布全中国，现已发展成为一个拥有超过520间的连锁专卖店网络。去年9月“华润”正式入主万佳百货，与此同时，万佳珠海拱北店、中山石岐店相继开业，万佳百货高速规模化扩张正式启动，预计到2004年，万佳百货在广东省的分店总数将超过34家，年营业额将突破110亿。如此大的规模，需要一个大的物流体系来支撑，“华润物流”将帮助集团解决这方面的问题。解决了集团“第一方物流”问题，“华润物流”在“第三方物流”市场上并没有停下脚步。与客户同创价值：“华润物流”的“3”“3”即是为客户提供第三方物流服务。“我们为客户提供一站式的物流服务，与客户代创价值”，杨秋在谈到“华润物流”的服务理念时说。自1949年华夏企业有限公司在香港成立至今，“华润物流”的发展经历了一个从注册资金500万港币到今天管理分布于香港与内地数十亿港币资产的物流企业。“华润物流”在香港和内地建立了多间合资船公司，货运公司等大型货运仓储企业，并在主要城市建立了一批全资货运公司、业务代表处，形成一张覆盖广泛的运输服务网络。其业务范围包括码头与集装箱管

理、仓储管理、配送、货运代理、速递、供应链管理、船舶修理等。“我们一般不做单一的运输或仓储业务，我们要做就做整个供应链管理。”悠久的历史，良好的信誉，强大的背景，过硬的设施，优秀的团队，这些都成为“华润物流”的核心竞争力，使客户放心将自己的物流管理交给“华润物流”。2001年6月1日，“华润物流”和GE塑料举行了简短的物流服务合约签约仪式。“华润物流”经过长达半年的准备，在美国通用电器公司（GE）塑料、有机硅两大部门网上招标和审核中，成功获得GE塑料和半导体产品在中国区域7个城市，包括香港、上海、深圳、广东南沙、厦门、天津、大连的全面物流服务合约，有效期两年。此次中标，是“华润物流”第一次为跨国公司提供全方位一站式的物流服务，是其由传统的货运仓储企业向现代物流企业转型的可贵尝试。2002年2月20日，“华润物流”与TCL集团海外销售公司在香港正式签订物流服务合约，“华润物流”将与TCL彩电外销俄罗斯提供陆运、海运、海外保税仓储管理及配送的一体化物流服务。此次签约是华润集团与TCL集团高层领导探讨物流及分销领域合作的成果，是继GE项目后“华润物流”获得的又一个全程一站式物流合约。在物流信息管理方面，“华润物流”实施了位居世界先进水平的MK logistics系统，满足第一方和第三方物流服务的应用要求，将第一方物流服务和第三方物流服务统一到一个信息平台上。在历时6个月的深入评估后，“华润物流”在2002年1月16日正式实施了MK物流信息管理系统，此系统是对“华润物流”现有软件系统的全面升级，不仅使其信息平台有了飞跃性的进步，从而在中国物流市场获得技术领先优势。而且通过MK系统的实施，在

“ 华润物流 ” 内部，正在涌现出一批MK系统的业务模型设计、实施、培训方面的专业人才。在他们的带动下，“ 华润物流 ” 各地的公司将能开辟列多新型的物流业务，配合公司在资产运营、内部资源整合等方面的计划。MK项目将极大地推动“ 华润物流 ” 转型成为中国领先的第三方物流服务商的进程，为华润集团分销及相关业务的发展打下较为坚实的基础。正如“ 华润集团 ” 的庄严使命里所昭示，“ 通过坚定不移的改革和发展，把‘ 华润 ’ 建设成在主营行业有竞争力和领导地位的优秀国有控股企业，并实现股东价值和员工价值最大化 ”。“ 华润物流 ” 也正是在这种使命的驱动下，整合已有的物流服务设施与人员，成为能够为每个内部需求不同的客户提供一站式的第三方物流服务的公司。力争在3~5年的时间成为我国物流行业的佼佼者。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