

在进入供应链领域之前：

我曾策划过“中国消费商品采购大会”；

**我还曾经策划过“中国物流直通车联盟”及
“联盟管理公司项目”**

“中国消费商品采购大会”：

基于深圳当时的战略：物流中心、金融中心、。。。。，所以我建议零售商协会给政府写了这样一个报告：深圳要成为物流中心、金融中心，必须使深圳成为交易中心，有了交易，就有了结算、物流，为了实现这一目标，应在深圳，搞一个“中国消费商品采购大会”，搭建一个平台：中国商品走向世界的平台，世界商品进入中国的平台。项目获得市政府、省政府、商务部的支持，取得非常好的效果。

“中国物流直通车联盟及联盟管理公司”：

铁路有铁道部，机场有民航总公司，但是，在全国各地的货场（公路）却没有一个代表机构，为什么不能有一个代表机构？所以就有了：建立一个联盟，及联盟管理公司，整合各地货场，推出统一服务，为异地车辆提供服务。为了检验是否可行，我后来在广西超大工作了20个月。

今天，我要讲的是有关供应链方面的具体实践，也是我不断问自己并试图回答的问题。

供应链到底能够提供什么服务？

这些服务能够为企业带来什么？

供应链解决方案的重要程度？

能提供什么服务？

销售执
行服务

物流执
行服务

品牌服务

采购执
行服务

资源整合
服务

???????
服务

虚拟制造
服务

顾问、设
计、执行
服务

顾问服务的重要性

无论是采购执行，还是销售执行。

都必须有打动客户心灵的解决方案，或者商业模式，你才能协调方案的执行，协调资源的整合，才能保证项目的成功执行，各方的利益。特别是资金的安全。

如果只是钱（运力、货物），银行比我们钱多，比我们钱多的企业也多的是。所以在钱（资源）一定的情况下，**创新的供应链解决方案的设计能力、顾问能力、执行能力**显得尤为重要。

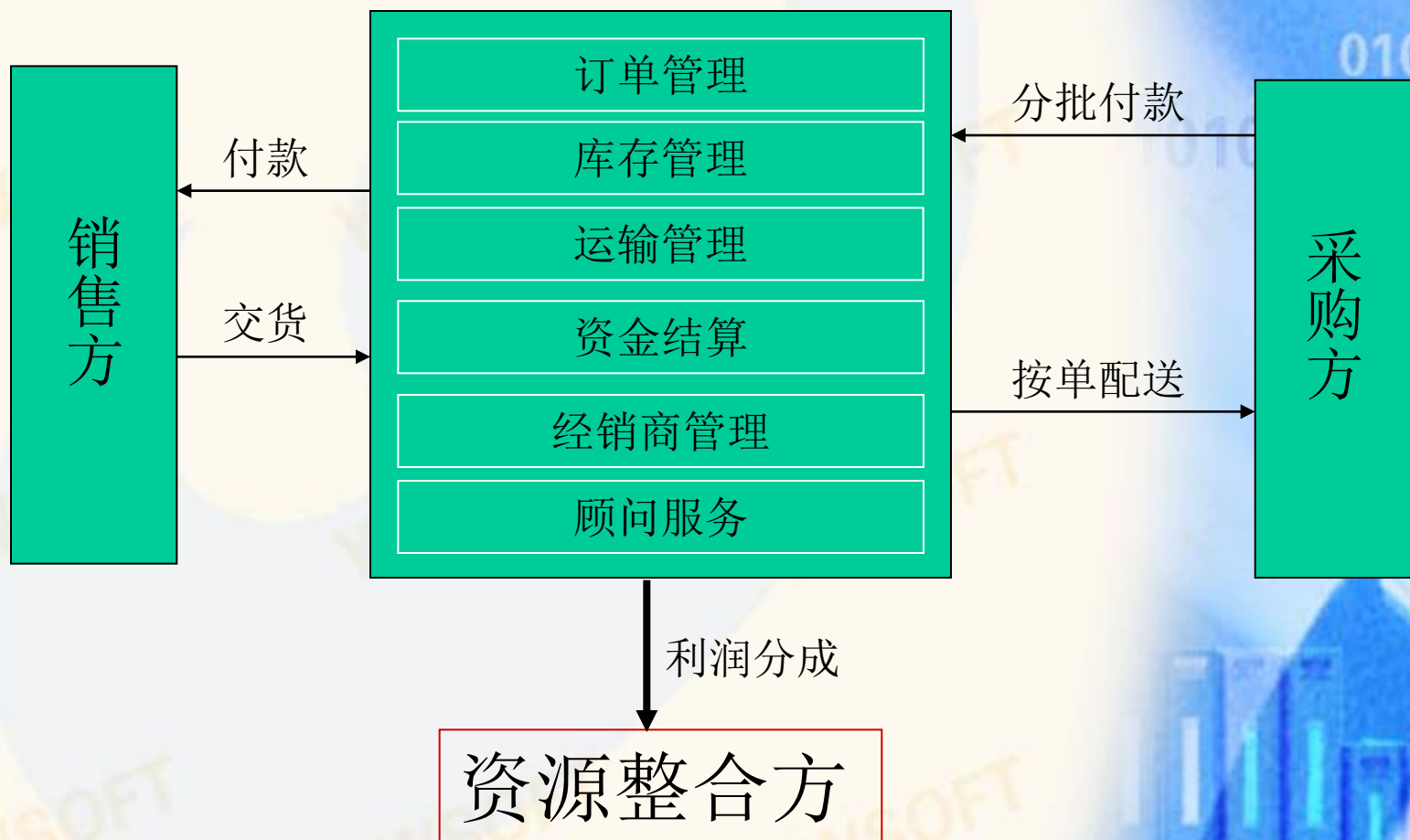
采购服务平台

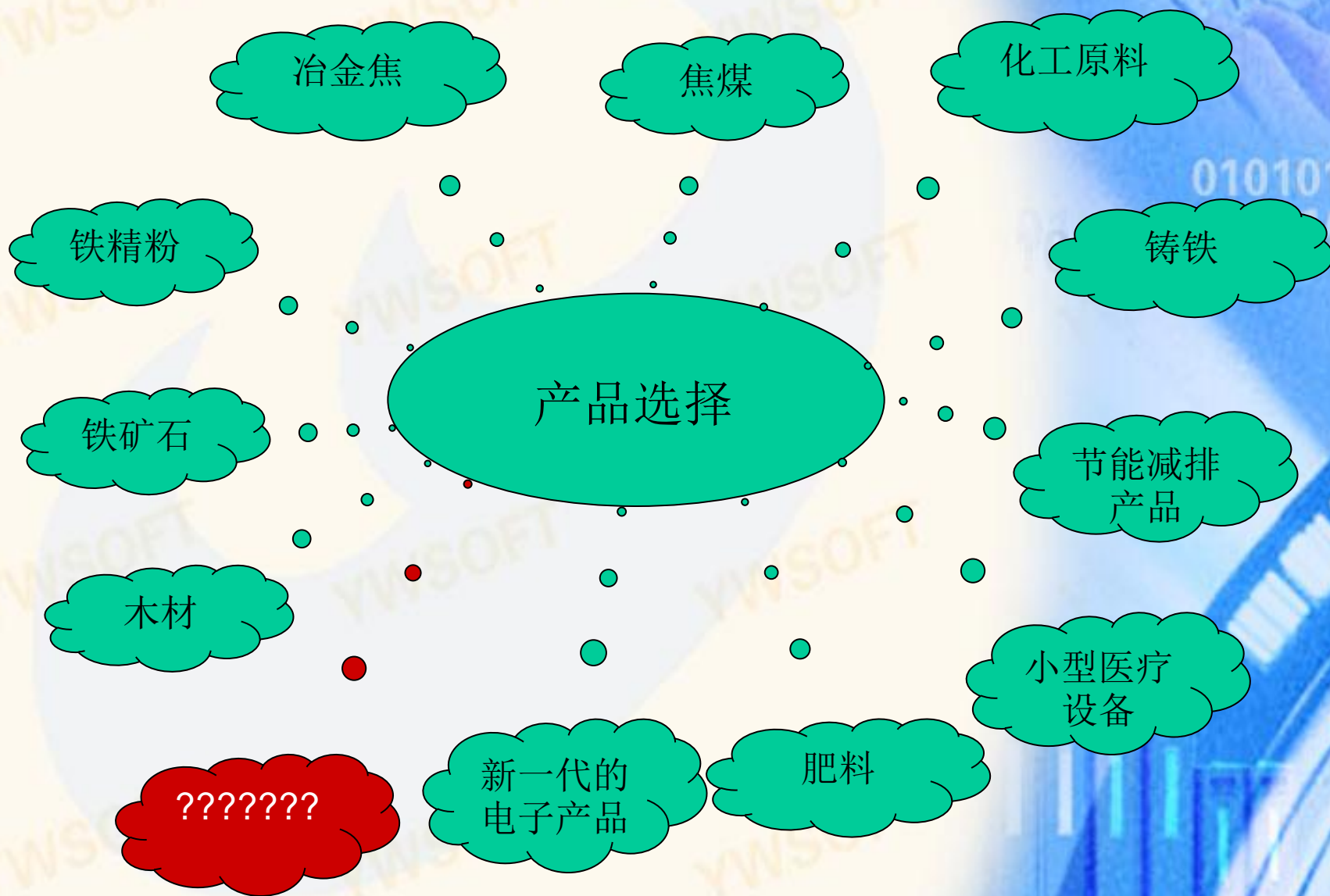


分销服务平台



交易服务平台



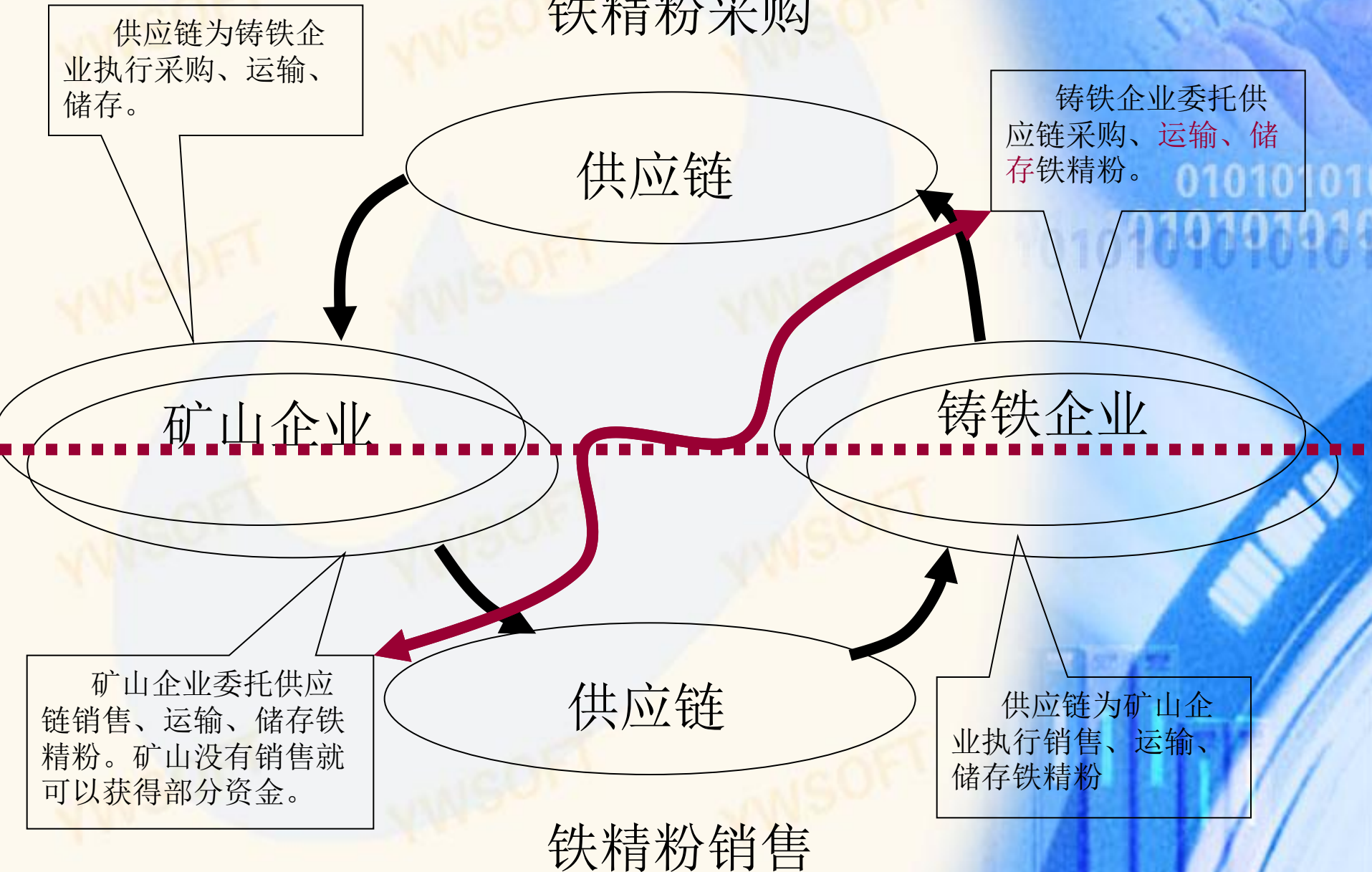


提供供应链服务的基本要求

1. 客户利润空间较大，增加流动资金就能增加利润
2. 客户生产、销售平稳、波动不大
3. 双方有共同认同的、保证资金、货物安全的方式、方法；并能将其建成安全控制体系；（货物处理方案）
4. 不能影响客户的正常生产、采购、销售业务；
5. 客户不只是用我们的钱,而是在我们指导下用钱。通过我们的顾问服务、提供的供应链解决方案或者是商业模式，可以获得比别人更大的竞争力。
6. 方案、商业模式是我们设计的，或者我们认同的，我们就能主导服务、主导资源整合。保证资金安全，保证利益。

以下举几个例子，好让大家了解
供应链业务或者供应链业务中的
商业模式，再简单介绍一下华强供应链的战略

铁精粉采购



冶金焦采购

供应链为铸铁企业执行采购、运输、储存。

供应链

铸铁企业委托供应链采购、运输、储存焦炭。

焦化企业

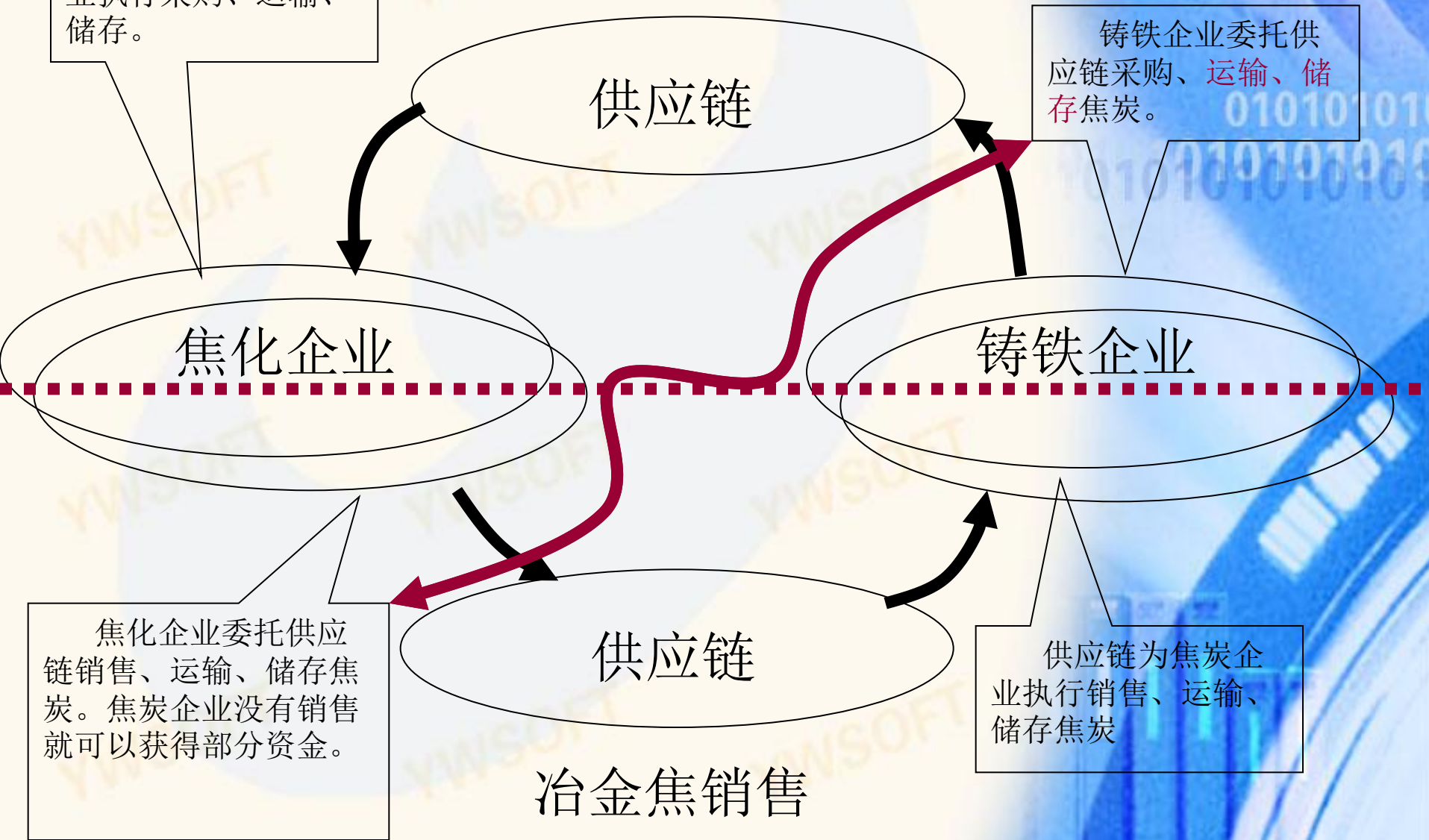
铸铁企业

焦化企业委托供应链销售、运输、储存焦炭。焦炭企业没有销售就可以获得部分资金。

供应链

供应链为焦炭企业执行销售、运输、储存焦炭

冶金焦销售



焦煤采购

供应链为焦化企业执行采购、运输、储存。

供应链

焦化企业委托供应链采购、运输、储存焦煤。

煤矿企业

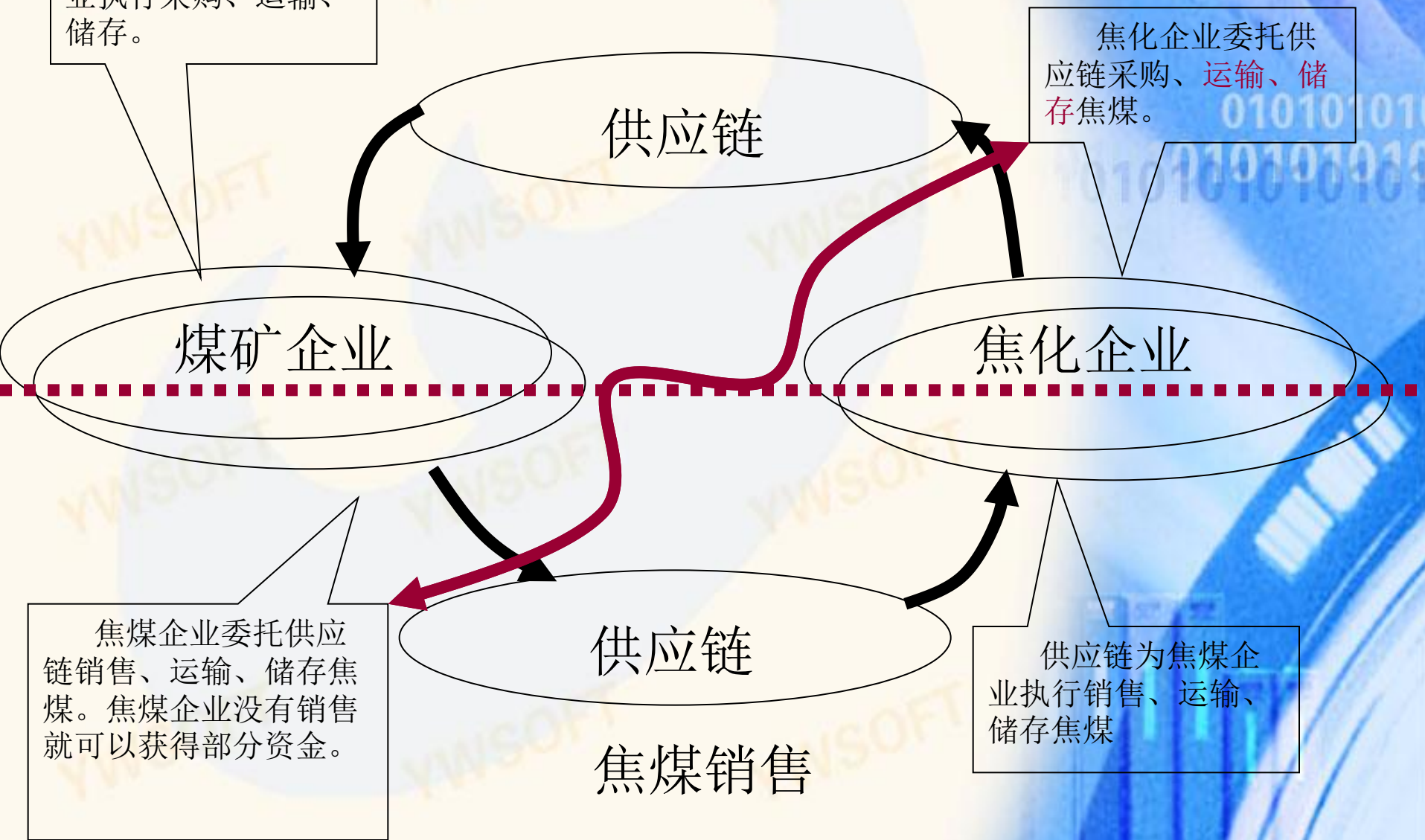
焦化企业

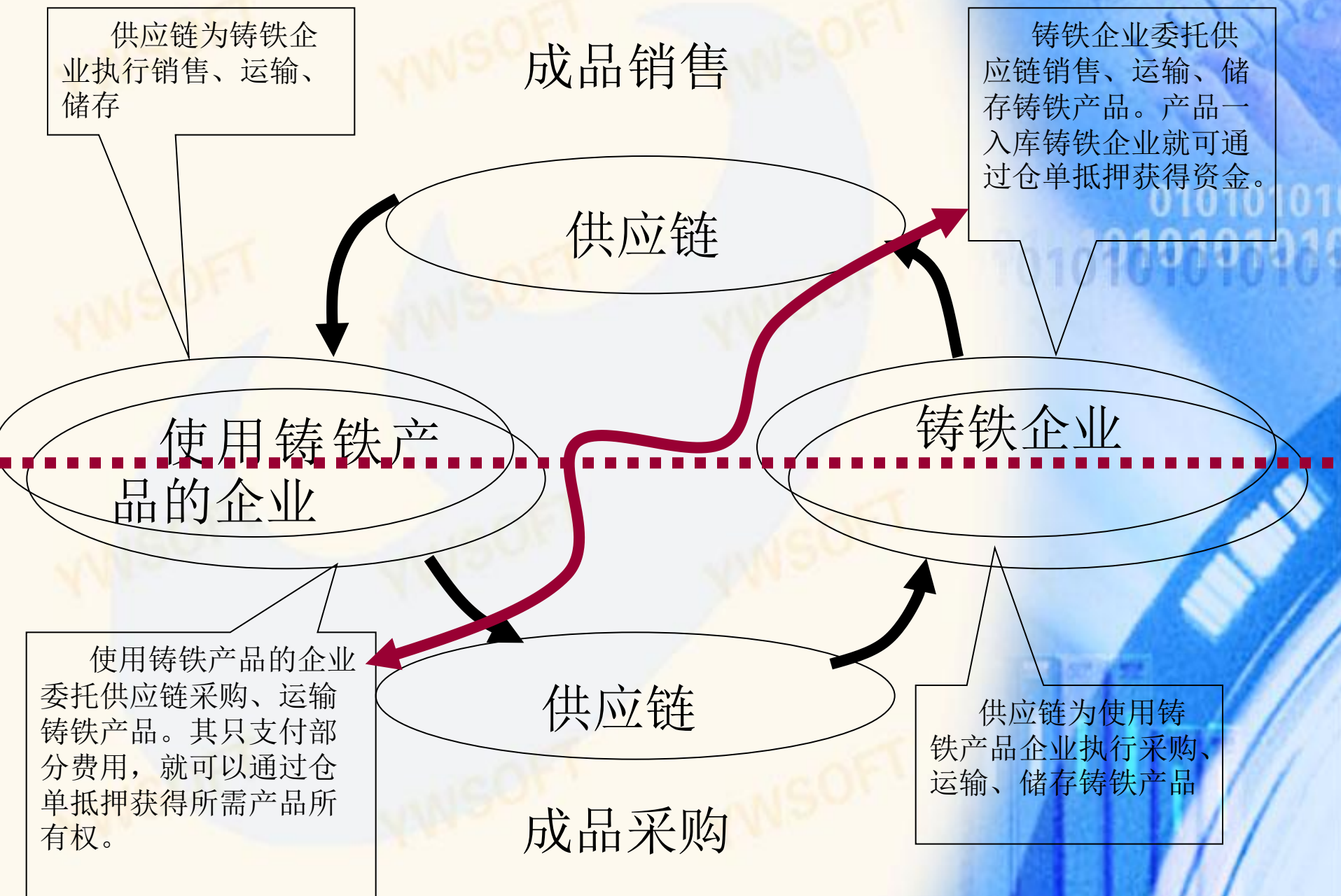
焦煤企业委托供应链销售、运输、储存焦煤。焦煤企业没有销售就可以获得部分资金。

供应链

供应链为焦煤企业执行销售、运输、储存焦煤

焦煤销售





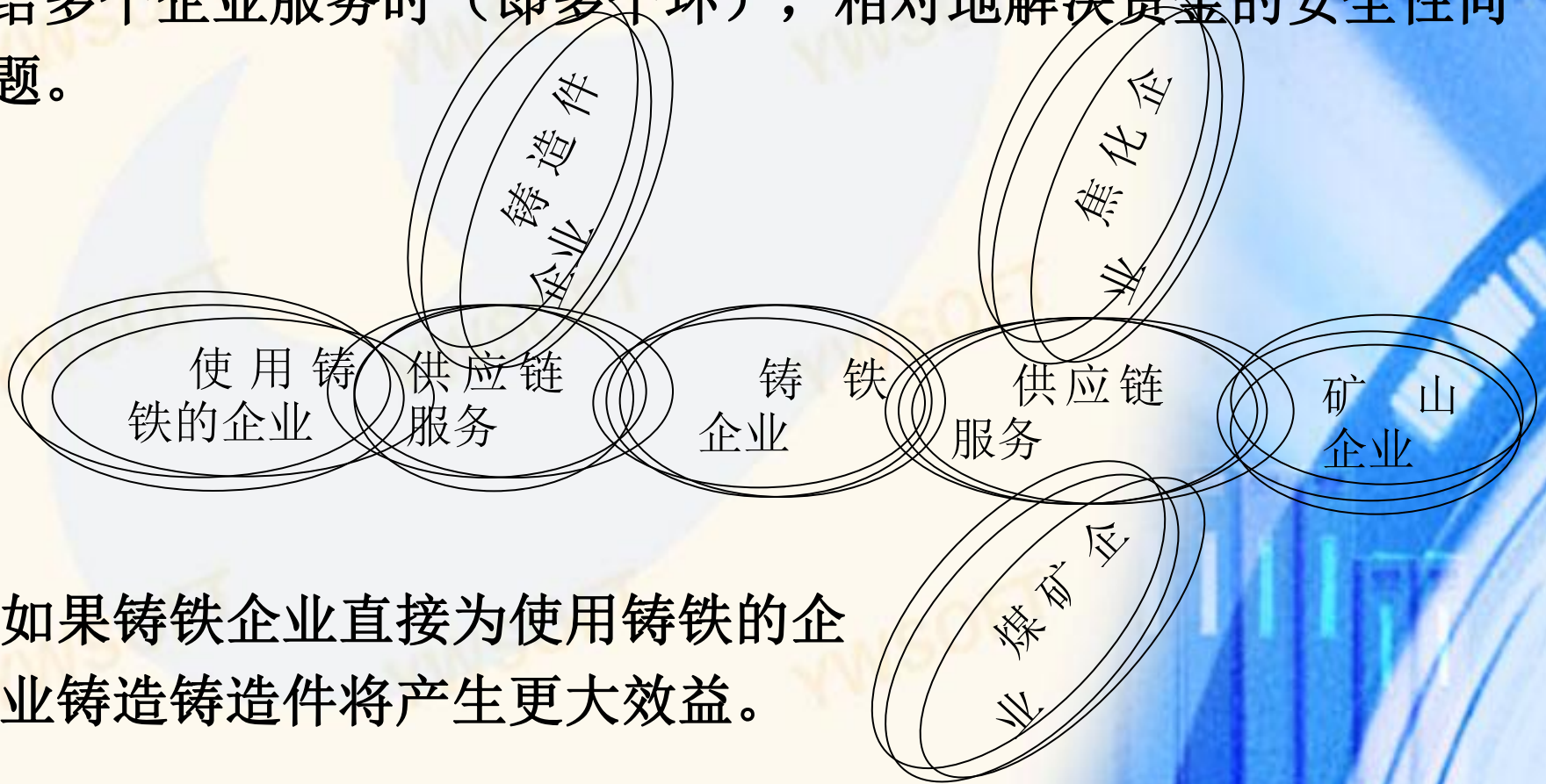
安全策略（建立安全体系）

供应链是由一个一个的业务环节构成的链，当一个环节的业务不够安全时，就增加一个业务服务环节，以提高安全程度。

如果能够在更多的业务环节上提供服务（多个节点），而且在每个业务环节上是给多个企业服务时（即多个环节），其链的安全性将得到高保障。

这就是平台、就是体系。这就是我们要建立的供应链服务平台或者服务体系。

供应链通过资金服务，介入一个业务环节的服务，会存在不够安全的情况，这时，就增加一个服务环节，以提高安全程度。如果能够在更多的环节上提供服务，而且在每个环节上是给多个企业服务时（即多个环），相对地解决资金的安全性问题。



如果铸铁企业直接为使用铸铁的企业铸造铸造件将产生更大效益。

建立安全、服务体系



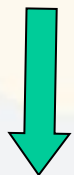
建立安全模型

华强供应链提供的资金量



每次提货后，三者的价值大于

原材料++++成品++++++保证金



原材料的处理能力、成品的处理能力是安全模型安全的关键。

建立安全模型



顾问能力、设计能力、执行能力

第一，获得运输决定权。

第二，提高了供应链目前介入业务的资金安全性，铸铁企业只要满足**安全控制模型**要求就可以提货；

第三，增加仓储、装卸、过磅等服务内容，综合收益提高；

第四，铸铁企业可在全年任何时候，价格最低的时候采购全年的量，获得更大收益。

国内铁
矿企业

距离500公里，其中山路100公里左右，下雪后，有近3个月不能运输。供应链有没有解决方案？能够帮助解决这个问题，同时增加矿山收入？

铸铁企
业

国内铁
矿企业

第二，获得运输决定权。

运输9个月

第二，提高了供应链目前介入业务的资金安全性，铸铁企业只要满足安全控制模型要求就可以提货；

第三，增加仓储、装卸、过磅等服务内容，综合收益提高；

第四，铸铁企业可在全年任何时候，获得运输权，价格最低的时候采购全年的量，获得更大收益。

距离500公里，其中山路100公里左右，下

雪后，有近3个月不能运输。供应链有没

仓库有解决方案？能够帮助解决这个问题，同

时增加矿山收入？并从矿山获得收入？

铸铁企
业

每年需采购铸造件300亿，我们能为其提供节约5%、10%、15%、更多的供应链解决方案吗？

这个解决方案能为当地政府带来什么？

华强供应链有什么好处？


每年铁铸造件需求300亿，如何通过供应链服务，使之节省10%以上的成本？



而且有可能将所在地建成国家级的铸造件基地，获得政府高度认同、支持。

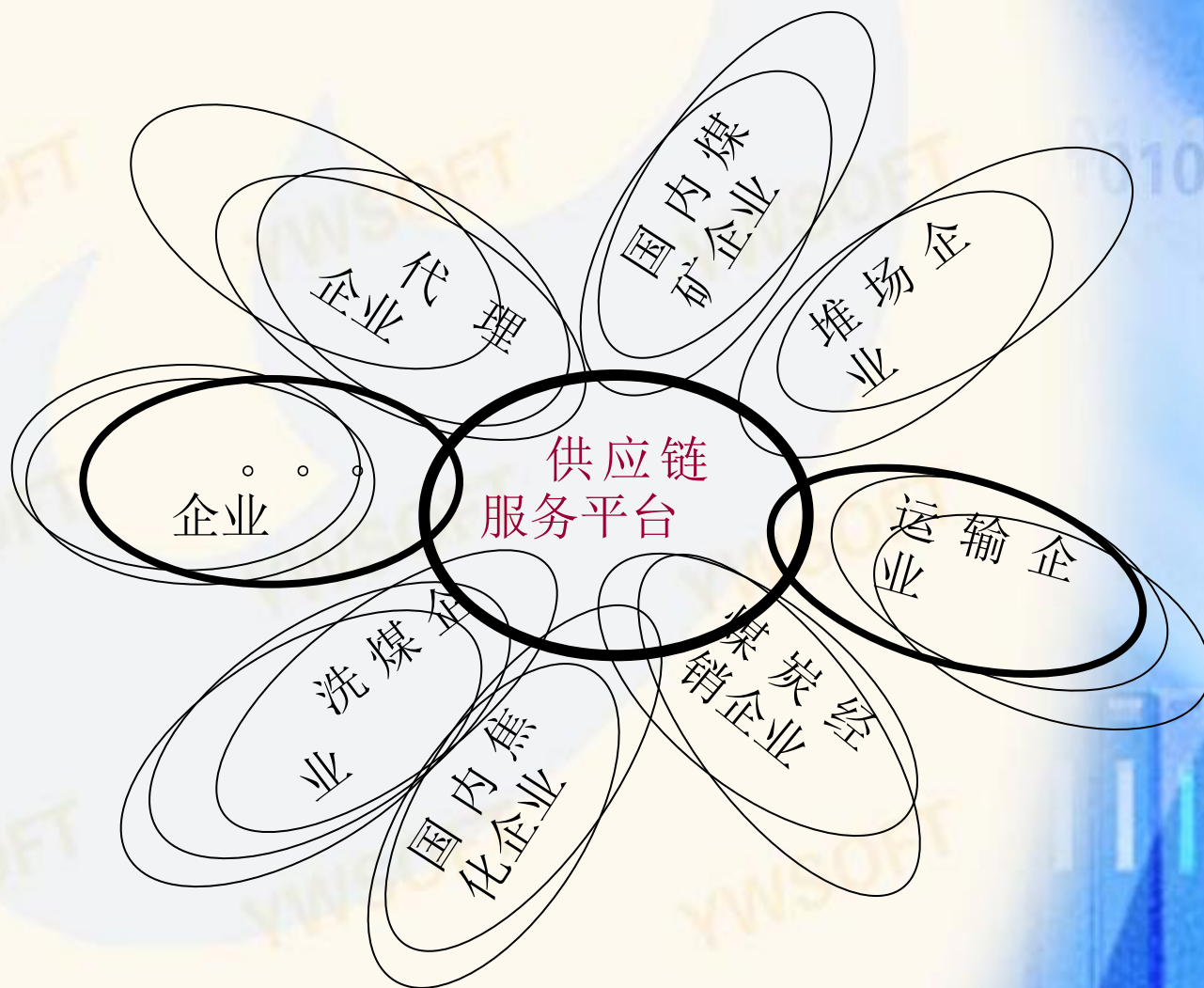
好的资源整合---减少中间铸造环节

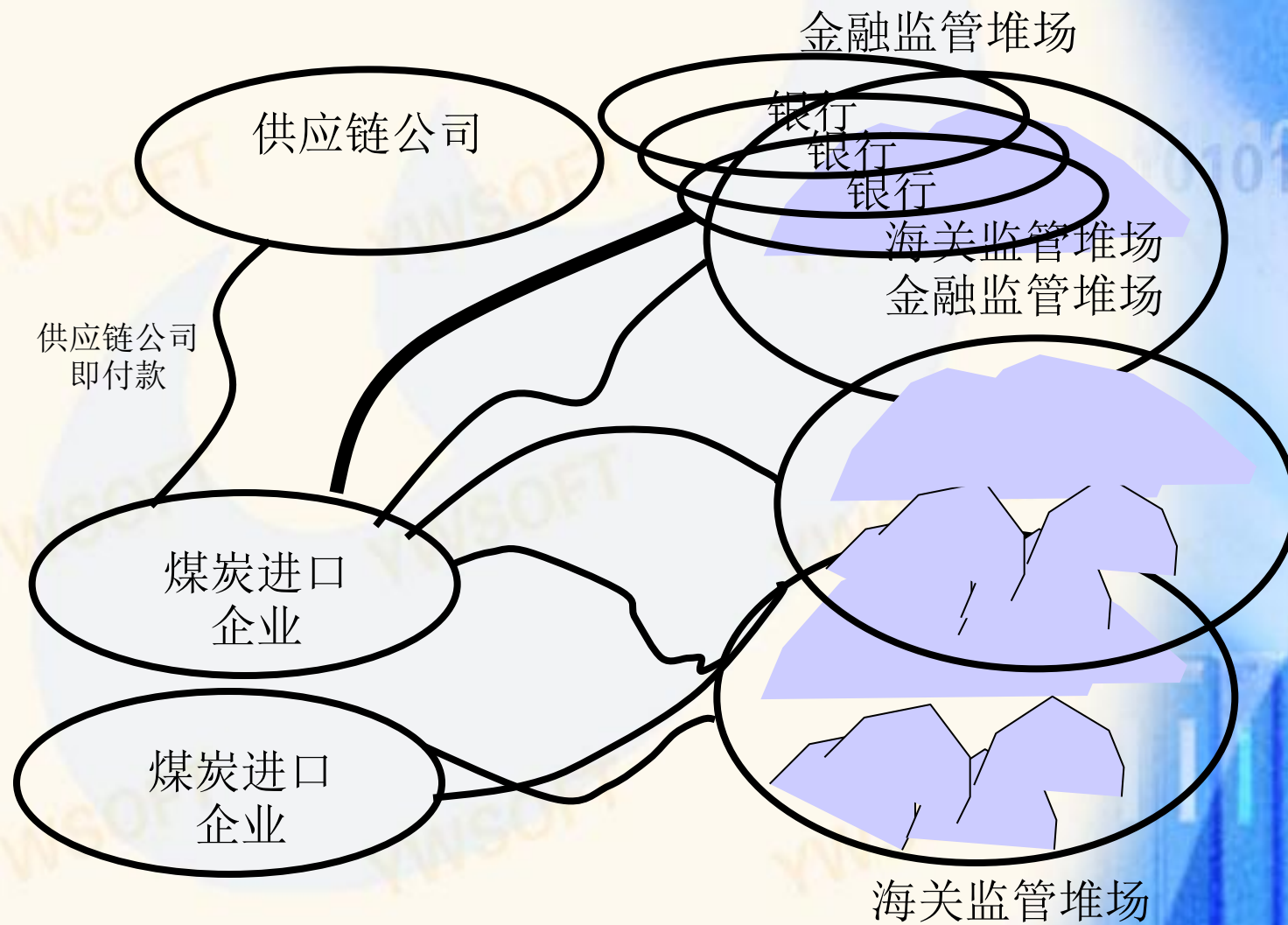
- 已经进入可行性研究阶段；
- 政府表态将大力支持；
- 炼铁企业表态坚决支持；
- 新疆有可能成为中国铸造件生产基地；
- 华强供应链平台服务规模达到300—500亿；



煤炭供应链项目

建立安全、服务体系





获得政府、企业认同、支持

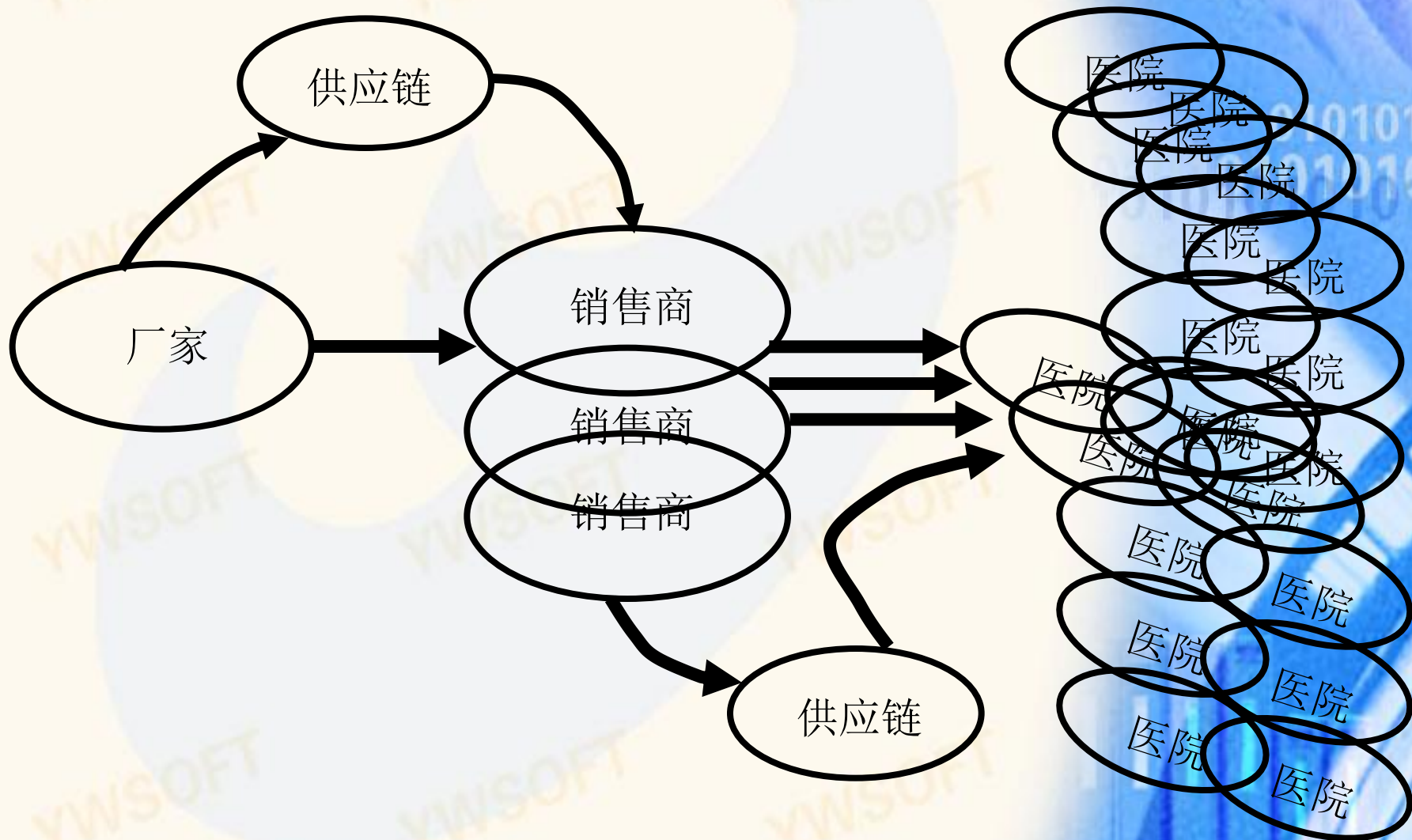
- 只要煤到海关监管堆场就视为进入金融监管堆场，在满足安全控制模型要求之下，供应链就可以提供资金服务；也可以为其担保，由银行提供贷款服务。
- 有了这项服务，更多的企业就会集聚到这个口岸。
- 口岸发展将加快。政府将获得更多税收。
- 华强供应链获得稳定、安全收益。
- 华强供应链获得战略资源。

非常好的商业模式---煤炭项目

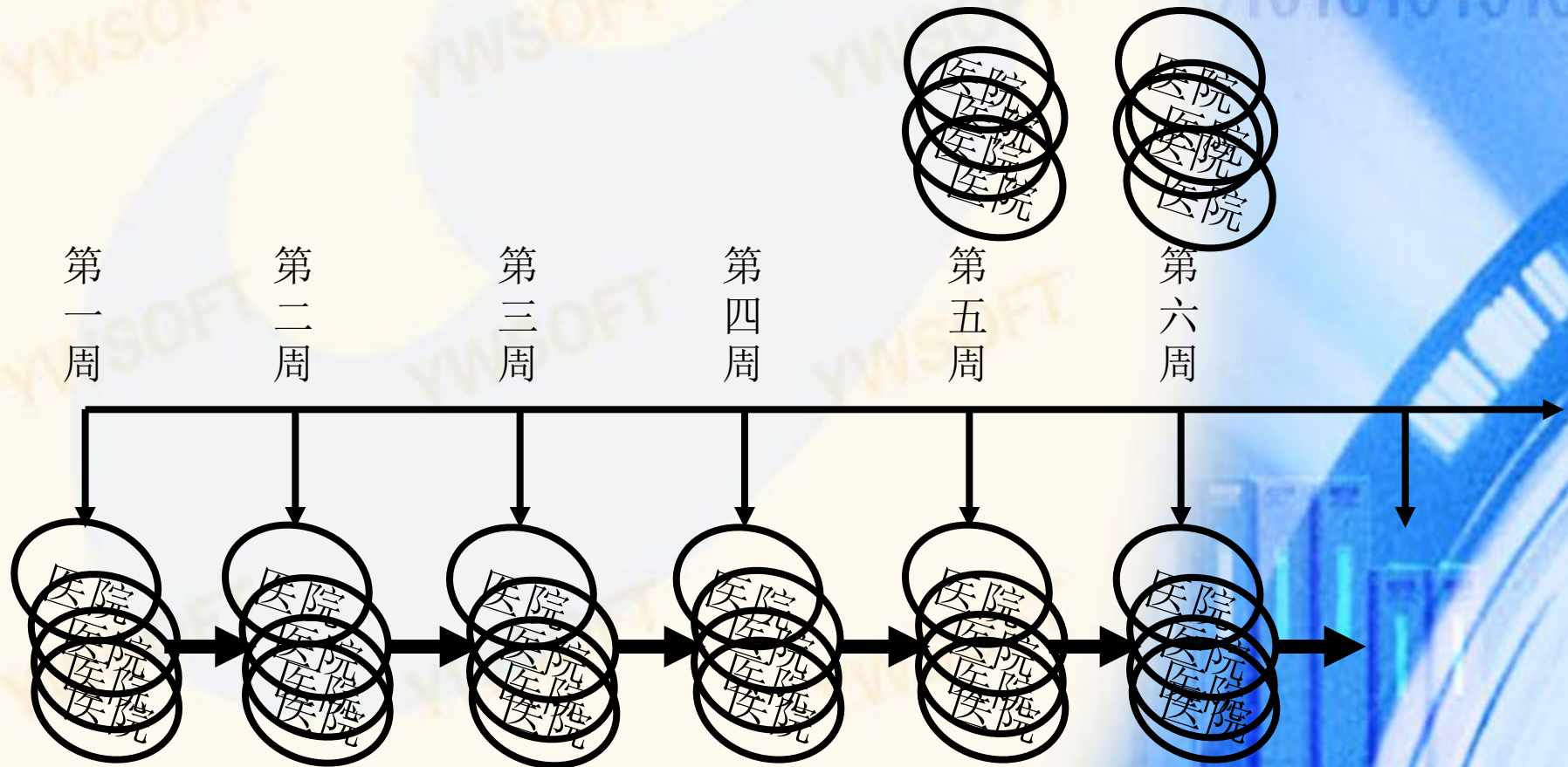
- 在口岸共建海关监管堆场，使之成为金融监管堆场;
- 在境内建，也可以在境外建，整个体系更安全可控制;
- 从相关口岸进出口的量就会大;
- 口岸所在地税收就会多,对当地政府的支持就大;
- 规模大、又安全，我们收益就多，规模也大。



小型 医疗设备项目



每周培训、试用100台，一个月四周就是400台；从第五周开始，医院有三种选择：购买；合作分成；不买也不合作分成；设有25%购买， $25 \times 20 - 25 \times 4 = 400$ 万；25%合作， $25 \times 2 = 50$ 万；50%可以用于第五周。渠道中总有400台设备，成本1600万，只要卖100台就是平衡点。如果有500台合作，每月分成2万就是1000万，1000台就是2000万。这个商业模式，就可以直接上市。

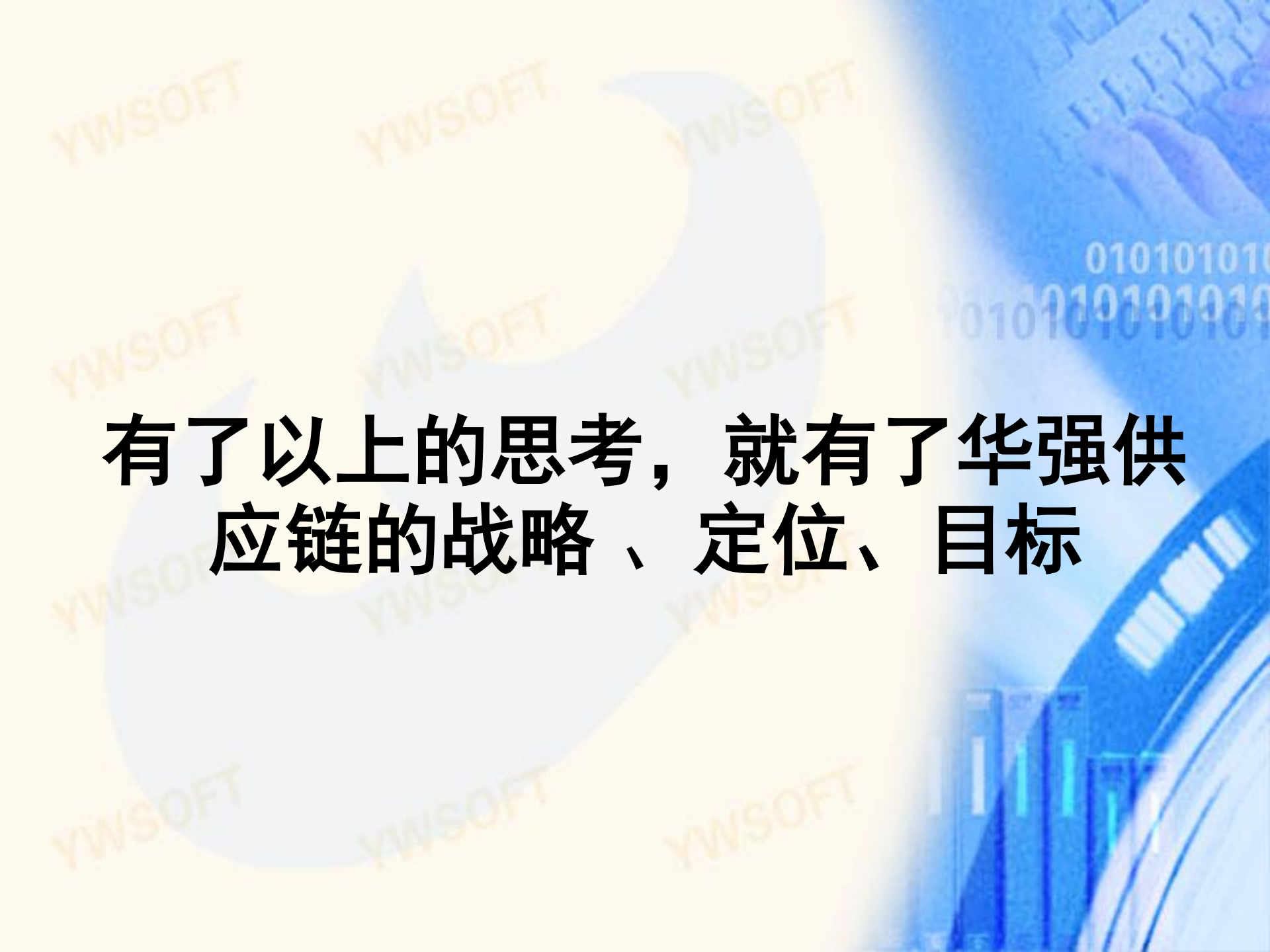


非常好的商业模式——小型医疗设备

- 与学校合作，机器与人一起销售，有助于学校发展、学生就业；学生就是店长。
- 与医院合作，有多种合作方式供选择；
- 属于高端服务，连锁概念，内容超越传统连锁，更容易管理、发展；很容易添加产品,是新产品的极好渠道。
- 我们自己都可以介入营运，主导营运。
- 风投资金极看好这种模式。
- 供应链公司必须拥有顾问能力，通过资源整合的方式，提供供应链解决方案，服务供应链解决方案，执行供应链解决方案。

非常好的商业模式---节能减排设备

- 华强供应链提供全国供应链服务平台；
- 部分区域的总代理；
- 尾气减少到90%，节油10%以上，动力增加5%以上，黄标车变成绿标车；



有了以上的思考，就有了华强供应链的战略、定位、目标

一、华强供应链公司的战略定位

拥有行业战略资源、顾问能力、资源整合能力
的供应链整体解决方案

提供商

服务商

营运商

二、供应链公司的战略定位说明

战略资源：

1. 全国仓储基地，及构成的网络（沈阳、武汉、上海，深圳。。）
2. 支持物流网络运作的技术系统
3. 集团业务资源
4. 服务的客户(客户数一定)等
5. 打动客户心灵的解决方案

二、供应链公司的战略定位说明

方案提供商, 意味着以客户为中心, 我们设计方案、我们整合资源。

提供**打动客户心灵**的方案, 我们才有机会获得供应链业务。才能获得政府支持、银行支持、供应链上下游客户的支持。才能主导整合。

二、供应链公司的战略定位说明

服务提供商, 优先考虑以提供供应链服务为主。

支持第三方实现战略目标。

特别是支持集团电子世界、电子商务的物流体系建立, 为其实现战略目标服务。

二、供应链公司的战略定位说明

运营商, 优先考虑以提供供应链服务、支持第三方实现战略目标的前提下:

建立拥有独特商业模式的服务体系或服务平台。

三、华强供应链公司的使命

通过**建立、运用战略资源**

以整合社会资源的方式，**设计、服务、
营运**供应链系统解决方案；（能够打动客户
心灵）

更经济、更有效地帮助国家、区域、城市、行业、企业实现战略目标。

四、华强供应链公司的使命说明

建立战略优势资源：就是必须建立自己的战略优势资源。（仓储物理网络、支持仓储网络运行的计算机信息系统、战略合作伙伴（银行、服务性资源）、解决方案、管理团队，客户群等是我们的战略资源）

运用战略优势资源：必须运用好建立的战略资源和华强已有的战略资源。包括华强品牌、集团综合实力、已有竞争优势的业务。



实现这个目标, 我们具体要做什么?

为什么要这么做呢?

这样做行吗?

五、供应链业务原则

1、供应链业务，原则上必须是可以长期提供服务的项目。

- 从短期服务可以发展成长期服务
- 从一个服务可以发展到多个服务（铁矿石、煤采购、仓储、配送；成品仓储、销售、配送）
- 从服务一个企业可以扩展到服务多个企业
- 从服务一个行业可以扩展到服务多个行业

六、执行情况

1、新疆项目

- 从短期服务可以发展成长期服务
- 从一个服务一个企业，到了15个以上企业
- 从服务一个行业到了炼铁、焦化、铁矿、铁精粉生产企业
- 资金量达到每月3亿左右
- 全年业务量可以超过20亿，计划服务规模达到150亿。

七、执行情况

2、煤项目

- 与海关监管堆场签署排他性战略合同。
- 已经同多个合作伙伴签订资金服务合同。
- 已经是启动项目。

八、执行情况

3、医疗设备项目

- 国家创新项目的专利产品合作伙伴
- 推广执行企业已经找到
- 商业模式已经确定
- 正在是启动项目

九、执行情况

4、节能减排设备项目

- 已经与产品研发方签订战略合作协议，全国供应链平台服务协议
- 已经签订部分区域的销售总代理协议
- 承诺30天内无条件退款服务

十、执行情况

5、黄金交易项目

- 已经与产品研发方签订战略合作协议
- 已经设计完成业务流程，安全控制模型
- 交易额年可以达到100亿

十一、我们希望与大家合作

就如同我们的使命所说：通过**建立、运**
用战略资源

以整合社会资源的方式，**设计、服务、**
营运供应链系统解决方案；（能够打动客户
心灵）

更经济、更有效地帮助国家、区域、城
市、行业、企业实现战略目标。