

货运资格考试综合知识：我国货代企业面临的问题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/35/2021_2022__E8_B4_A7_E8_BF_90_E8_B5_84_E6_c30_35436.htm

随着我国对外贸易的飞速发展，国际货运代理业已成为各个重要港口城市服务产业中的一部分，一些带有行业特色的管理问题也在这些城市中普遍存在，需要引起重视。内部管理缺乏严密的制度和机制国内众多的货代公司内部缺乏人力资源管理体系，是国内货代业的主要问题之一。目前国内货代公司的人才管理机制是“两条腿走路”，一是正式制度的硬性约束，二是由建立在核心绩效变量上的诊断体系实现的结果型控制。这种约束控制对于公司正常运作是必不可少的，然而在经营实践中，由于制度规范的漏洞和诊断控制体系对过程的失控，造成公司损失的案例层出不穷。笔者认为建立明确统一、符合社会责任要求的组织道德伦理体系和价值观，可以让员工知道被鼓励和禁止做什么，并转化为个人行为准则，从而实现软性约束和控制的目的。提倡软性约束，并不意味着管理者不需要依靠正规的控制体系和制度规范来管理公司，而是通过这种做法去不断完善并提供软性约束的价值观，通过建立在行为动机之上的自我控制约束来弥补刚性制度体系的不足。来源

：www.examda.com 网络化服务趋势的新要求与国外先进企业相比，许多本土货代公司时常感叹自身网络资源的匮乏。细究起来，其实本土公司掌握了大多数终端市场的份额，更有利于建立自己的网络资源，现在的关键是如何保持这种优势。想在网络化服务竞争中保持优势，一方面要充分发挥自己了解本地市场的优势；另一方面要从价值网络观的高度，利

用承运人等各个相关价值网络成员自身的服务网络来实现竞争优势。对于众多中小型货代公司而言，外部网络资源的选择和关系的维护是工作的重点，因为利用外部服务网络比自身建立一个网络更为实际有效。一般来说风险效用体系相近的公司容易吸引彼此合作，例如比较重视信用和服务品质的高风险效用货代公司，会相应地选择讲求信用服务稳定周到的承运人合作；而低风险效用的公司则倾向选择服务欠佳但价格便宜的承运人。前者使用网络和维护网络关系的成本高，但利于开发高端市场和实现长期合作利益，风险较低。选择适合的服务网络合作方，接下来要做好自身服务标准化和与外部网络的接口管理，要求公司规范标准自身的操作程序，并了解、熟悉、掌握与价值网络成员和顾客的操作程序接轨。

亟需建立信用数据库 在当地市场环境欠完善时，提高公司以及员工的风险意识是管理者必须考虑的。这需要通过公司的制度规范和培养教育来灌输，也需要从业人员在与客户的接触过程中积累经验。公司也要完善自身的风险控制体系，争取通过对过程的控制来避免重大损失的风险。从实际经营来看，仅凭货代公司自身的信息收集和经验积累来规避市场风险，成本高且资源能力有限。在1998年山东地区海运市场推行买单制时，曾有几家大型订舱代理公司统一订立了所谓“黑名单”，对于一向资信较差的客户予以曝光并且不接受订舱，这种自发的行动方案确实对扭转当时市场低信用的风气有所帮助。但是当时不少货代公司担心客户资讯流失而不愿披露此类信息，使得风险规避的客户信用信息库难以系统地形成。因此，从行业高度对相关客户信用信息进行收集、整理、查证、鉴别和分类，建立一个可靠、合法的客

户信用资料库，是行业协会切实发挥作用的地方。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