

物流管理信息化给中石油带来什么 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/36/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E7\\_AE\\_A1\\_E7\\_c31\\_36884.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/36/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_AE_A1_E7_c31_36884.htm) 在2003年前，中石油每年高达上亿的物流成本，客户因物流周期过长产生的抱怨都曾为这个国内巨型供应商带来不小的麻烦。为了使企业的物流信息管理更科学、规范，2003年中石油决定选择上海博科资讯股份有限公司承担整个物流系统的开发和实施，这个投资巨大的项目被称为当年物流系统的第一大单。在采访中记者了解到，此系统实施之前，中石油化工与销售公司的商流、物流、资金流三流没有真正实现统一管理。从业务来看，销售人员不但肩负日常产品的销售，还要跟踪货物售前售后的行踪。从信息角度来看，虽然内部已有几十个像蜘蛛网一样错综交叉的系统，但由于彼此之间并不兼容，信息不能整合到一个平台，滞后性非常明显。再加上整个业务范围横跨中国，距离远不说，一单货可能还会用到多种运输业务，仅从东北产地到华东地区的前端仓库和直发客户，就要采用铁路运输、汽车运输、汽海联运、铁海联运等四五种方式。这些繁杂的物流事务极大的牵扯了销售公司的精力。因此，成立一个独立的物流系统成为中石油化工与销售公司改革的重点。在2002年，为了改变一直以来物流不畅的难题，中石油化工与销售公司开始运用现代物流的管理理念对企业的经营模式进行转换：首先把原来隶属于各大销售分公司的物流部门独立出来，组成东北和西北两大物流公司，对华东区域、华南区域、西南区域、华北区域的所有仓储资源、承运商的运输资源和未来自有的运输资源实行了集中管理。同时，公

司根据自身管理方式的改变也选择了更专业的物流系统，博科资讯最后承担了整个系统的开发与实施过程。博科供应链平台实现了企业应用系统的全面集成，不同的系统功能模块均能互联互通。但由于物流公司成立时间尚短，相关人员的业务水平参差不齐，系统前期调研、开发进行异常缓慢。合同规定的时间已经到了了一半的时候，整个系统的调研、开发工作仍然困难重重，功能开发及物流需求还不能很好的匹配。为此，中石油与博科紧急召开了第二次协调会，双方对企业的物流需求、管理架构、系统的功能开发、双方的职责等都进行了全面、细致的分析和确认，系统的开发与功能的需求使实施双方都强制地进行贯彻，事实证明，企业的管理系统在某种程度上代替很多员工的工作和职能，所以系统的实施遇到非常大的阻力。双方只能根据系统和企业实际情况从整体上全面调整企业架构、人员安排、资源配置，从而绕过种种障碍。其实，早在中石油物流系统实施的两年前，中石油销售公司已经拥有一套销售系统，但由于功能单一和应用能力有限等原因，两年来系统始终游离于企业业务之外。在调研过程中，我们发现原有销售系统的系统功能和所体现的管理理念，很难符合物流系统实施后的要求，而且商流和物流虽然分离了，却还是相互依托、相互牵扯，因此这两套系统的对接是一个不对等而且难度相当大的一个过程。多方综合考虑之后，该公司毅然决定放弃原有的销售系统，把原先计划中单纯的物流系统扩充为一体化销售物流管理系统。这套系统分为决策层、财务核算层、计划控制层、物流执行层、基础设施层五个层次；管理信息系统以计划与调度模块为中心，结合仓储管理、运输配送管理、计费与成本管理形成

物流执行的核心系统，辅以库存决策、智能调度、商务智能作为物流决策的支持，客户管理、承运商管理、企业信息门户作为系统的拓展。当2004年系统验收的时候，1个公司总部、2个物流公司、4个销售分公司、7个生产企业、90多个仓库共有一千多个终端从全国各地，以不同的身份、不同的权限登录系统。物流公司总部通过系统集中处理来自销售大区、销售中心的物流订单信息，同时根据预先设定的业务协同规则，将订单拆分成运输、仓储等不同的物流作业指令单，下发给相应的业务部门的作业系统中进行处理。“而且系统中的智能管理功能非常强大，节省了大量的人力与物力。”中石油的一位工程师向记者介绍。信息化突破物流管理的瓶颈让企业尝到了甜头。中石油的一位人士告诉记者：“系统运行一年多来，一体化物流销售系统已经成为中石油化工与销售公司的动脉，与公司的业务密不可分。现在我们整个公司的业务已经全部依赖于该系统，如果系统中断一分钟，我们这里的电话就要被打爆。” 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)