

现代物流管理模拟试卷（四）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/459/2021\\_2022\\_\\_E7\\_8E\\_B0\\_E4\\_BB\\_A3\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_c31\\_459195.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/459/2021_2022__E7_8E_B0_E4_BB_A3_E7_89_A9_E6_c31_459195.htm)

一、单项选择题（在A、B、C、D四个选项中选择一个最佳答案。每题1分，共20分）

- 1、 供应商管理的首要工作是( ) A. 了解供应商 B. 了解资源市场 C. 了解供应商及资源市场 D. 进行供应商调查
- 2、 初步供应商调查的目的之一是（ ） A、 了解供应商的质量如何 B. 了解供应商的市场份额有多大 C. 为选择最佳供应商做准备 D. 了解掌握整个资源市场的情况
- 3、 对信用度的调查，在初步调查阶段，可以采用（ ） A. 访问制 B. 统计分析 C. 定量分析 D. 广泛调查
- 4、 供应商伙伴关系的管理最终必须（ ） A、 程序化 B. 规范法 C. 实施与监测 D. A、 B二项
- 5、 定量定货制度在确定了订货点后，就必须考虑订货量，订货量的确定可参照（ ）。 A. 经济订货批量来进行 B. 安全库存量 C. 企业每天货物耗用量 D. 储备库存量
- 6、 现代化的库存管理方法是指（ ） A. 准时制 B. 消除存货 C. 消除浪费 D. 避免不同状态物料转化时间差
- 7、 准时制管理也称（ ） A. “看板”管理 B. 卡片管理 C. 零库存管理 D. 以上三项都对
- 8、 招标从实施步骤上区分，可分为( ) A. “一步招标法”、“两步招标法” B. 国际、国内公开招标 C. 国际有限招标和国内有限招标 D. B、C二项
- 9、 招标文件至少应包括（ ） A. 一般合同条款 B. 招标须知 C. 投标须知 D. 招标须知和投标须知
- 10、 直接采购（ ） A. 没有一点竞争性 B. 具有一定竞争性 C. 可有竞争性 D. 有时有竞争性
- 11、 对于那些自身资源有限，或不想把物流培植成核心能力，但又想拥有高效率、高水平物流服务的企业，

( ) 是一种可行的模式。 A、 建立协作型物流组织 B、 组建一体化管理的物流组织 C、 成立物流子公司 D、 委托第三方物流企业 12、 最典型意义的第三方物流企业是 ( ) A、 操作性的物流企业 B、 行业倾向的物流企业 C、 多元化的物流企业 D、 顾客化的物流企业 13、 操作性物流企业通常以 ( ) 进行竞争 A、 成本优势 B、 服务优势 C、 差异化策略 D、 特定行业优势 14、 统筹物流中心的建设, 属 ( ) A、 发生源规制 B、 交通量规制 C、 交通流规制 D、 企业自律行为 15、 下列服务要素中属于交易前要素的是 ( ) A、 顾客服务条例的书面说明 B、 订货的便利性 C、 替代产品 D、 产品跟踪 16、 订单传递准确性最高的方式是 ( ) A、 手工传输 B、 电话传输 C、 传真 D、 网络传输 17、 企业的顾客服务标准和绩效在很大程度上受到 ( ) 的影响。 A、 少数顾客的特殊要求 B、 竞争环境及行业传统 C、 销售人员 D、 企业的技术特征 18、 水路运输适于: ( ) A、 运距长, 运量大, 时间性不太强的运输 B、 运距短, 运量大, 时间性不太强的运输 C、 运距长, 运量小, 时间性不太强的运输 D、 运距长, 运量大, 时间性很强的运输 19、 水路运输的费用较低, 我国沿海运输成本只有铁路的 ( ) A、 30% B、 40% C、 45% D、 50% 20、 港口是水运货物的集散地, 又是水陆运输工具的衔接点除供船舶停靠使用外, 为了客货的疏运, 还必须与 ( ) 交通相接。 A、 航空 B、 公路 C、 陆路 D、 铁路

二、 多项选择题 (在A,B,C,D四个选项中选择正确的答案, 填写在答题卡上。多选或少选均不得分。每题2分, 共20分) 1、 有关常用吸潮剂特性的描述正确的是 ( ) A、 生石灰吸湿饱和后应立即清理出库 B、 氯化钙在库外加热使溶液中水分蒸发, 仍可得到氯化钙结晶, 可

继续作为吸潮剂使用 C、硅胶有良好和持久的吸湿性能 D、硅胶不能重复使用。

2、高速公路的主要特点是：（ ） A、行车速度高 B、通过能力大 C、立体交叉 D、安全性好

3、铁路车站按技术作业的不同分为：（ ） A、中间站 B、区段站 C、编组站 D、货运站

4、汽车站主要包括：（ ） A、停车场 B、货运站 C、编组站 D、区段站

5、港口主要的类型有：（ ） A、商港 B、工业港 C、枢纽港 D、贸易港

6、运输结点主要有：（ ） A、铁路车站 B、汽车站 C、港口 D、航空港 E、管道站

7、运输管理的基本原则：（ ） A、及时 B、准确 C、经济 D、安全

8、实行运输合理化的有效措施主要有：（ ） A、提高车辆实载率 B、减少劳力投入，增加运输能力 C、发展社会化的运输体系 D、加快高速公路的建设

9、运输的主要功能是：（ ） A、产品转移 B、产品增值 C、产品储存 D、产品销售

10、汽车主要由下列几部分组成：（ ） A、发动机 B、底盘 C、车身 D、电器设备

三、判断题（每题1分，共20分。对的打√，错的打×。）

1、顾客服务的投资回报率要大大高于投资于促销和发展新顾客的活动。（ ）

2、随着信息技术，特别是互联网的迅速发展，订单跟踪技术已变得越来越不重要。（ ）

3、顾客服务评价标准中订单处理状态属交易中要素。（ ）

4、确定供货优先等级时，可以按向顾客承诺的到货日期先后进行处理。（ ）

5、实行运输合理化的有效措施之一是提高实载率，其意义在于：充分利用运输工具的额定能力，减少车船空驶和不满载行驶的时间，从而求得运输的合理化。（ ）

6、运输组织经济原则：就是采取最经济、最合理的运输方案，有效地利用各种运输工具和运输设施。节约人力、物力和运力，提高运输经济效益，降低货物运输费用。（ ）

( ) 7、航空货运单是订立合同、接受货物和运输条件的初步证据，其作用有：运输合同凭证，航空货运单是承运人与托运人之间缔结运输合同的凭证；航空货运单是承运人签发的已收运货物的证明，但它不是运费结算凭证及运费收据。

( ) 8、供应商调查，在不同的阶段的要求是一样的。( )

9、经常要选择供应商，就可以利用供应商卡片来进行选择。

( ) 10、把众多的供应商的调查资料进行分析，就可以得出资源市场自身的基本情况。( ) 11、建立供应商伙伴关系的第一步是要得到部门领导的重视和支持。( ) 12、所谓安全库存就是为了预防临时用量增大或到货间隔期延长而多储备库存量。( ) 13、生产设备和技术与制造产品要求不相符合，有时会造成生产时间的间断性，库存积压。( ) 14、生产均衡化是准时制管理实施的唯一条件。( ) 15、招标按投标人的注册国来分，有国内招标和公开招标两类。( ) 16、一步招标法是指招标人一次报出投标价和技术响应书，截标后紧接着开标、评标授标。( ) 17、不登广告，而是在国际上直接邀请(也含邀请国内)有限几家投标人参加投标竞争此方法即为国际有限招标。( ) 18、技术规格是招标文件和合同文件的重要组成部分，它规定所购货物、设备的性能和标准。( ) 19、防止腐朽霉变、鼠咬虫食是包装的主要作用之一。( ) 20、玻璃纸其主要特点是美观、透明，有很强的装饰性能，强度高。( )

( ) 四、简答题(每题5分，共15分) 1、现代物流产业形成的原因是什么？ 2、库存物损耗的形式及其产生的原因。 3、缓冲包装方法有哪几种？ 五、计算(每题10分，共10分) 某库房温度300C，测定空气中水汽压力为19.09毫米汞柱，求该库房相对湿度。(300C时饱和湿度

为31.82毫米汞柱) 六、案例题(每题15分,共15分) 宝供为什么受欢迎? 宝供储运,是一家民营的中型储运企业,成立于1994年底,但是,在这短暂的成长过程中,它对应用信息技术的追求却贯穿始终。对不太了解储运行业的人来说,可能很难想象这类在印象里靠“搬东西、看仓库”赚钱的企业,特别是这么一个原本很小的民营企业,对信息技术的应用竟然会这么执著;甚至,一些储运业的同行也不一定会理解或者赞同宝供储运的这种“另类做法”。然而,正是这种“另类做法”使得宝供储运业务实现连续翻番,资产几十倍的增长。宝供储运的总经理和创始人刘武在1992年承包了广州的一个铁路货物转运站。他承担下来的货运任务大多都能及时完成,运输的质量比较好,仓库也比较干净,另外他的货运站也是当时唯一的一家能够提供24小时货运仓储服务的企业。也正是因为这些原因,1994年刘武终于迎来了一个对未来事业将产生巨大影响的客户宝洁公司(P&G)。1994年,美国宝洁公司进入中国市场,并在广东地区建立了大型生产基地。对于刚刚进入中国市场的宝洁公司来讲,产品能否及时、快速地运送到全国各地,是其能否快速抢占中国市场的一个重要环节。1994年的广东,国营储存和运输两种不同类别的公司占据了物流行业的主导地位。宝洁公司首先联系的就是这些大型国营储存和运输公司,但由于长期计划经济体制下形成的官僚主义作风,管理混乱,服务质量差,使宝洁公司终于忍无可忍,开始把目光投向了民营储运企业。被宝洁公司这样的一家大客户看上,使当时还处于个体户形态的刘武颇感紧张。他说:“在整个发运过程中,我们好像是在照料小孩子一样,对‘宝洁’的货物真是呵护备至。”

为了保证运输的质量，刘武将集装箱送上火车以后，马上乘飞机去了上海，当时他想，一方面去上海可以现场“督战”，另一个方面还可以考察各个环节，拿到第一手资料，这样才能够保证以后的发运可以顺利进行，满足客户的要求。刘武在这次“考试”中得了高分。不过这次生意的成本也确实很高，刘武自己说那次根本没有赚到什么钱。但是这没赚钱的生意，却为刘武承包的转运站带来了越来越多让同行“眼红”的单子。“宝洁”从此开始陆陆续续地给刘武加大业务量，甚至一度把自己所有的铁路货运业务全部交给了刘武的宝供储运。在业务的发展初期，由于业务量小，复杂程度低，依靠灵活的人工操作管理与服务顾客的思想，就可取得一定的成效。按刘武的话说：“传统的动作方法必须改变，我必须要知道客户需要一些什么，然后想办法去满足他。否则人家又何必来找你一个小公司呢？”这个想法后来也促使他下决心创办了宝供储运这一企业。1994年刘武注册成立了广州宝供储运有限公司。对宝供储运的整个发展来说，“宝洁”是一个非常关键的大客户。刘武一直强调：通过跟“宝洁”合作，他们学到了很多东西，因为在合作过程中，“宝洁”会不断地提出更高的目标、新的要求，更重要的是，它也会很愿意帮助你提高。这样无形之中就推动了刘武不断地去学习和思考，同时也就开启了刘武对信息技术的渴望。宝供储运在发展到高速成长阶段的时候开始遇到了一个信息瓶颈的问题。一张单子，刘武可以自己跟踪，现在一天可能有上百张的单子，这个问题靠人力已经是很难解决了。实际上，“宝洁”对这个问题的反应最是敏感。经过一年左右相对的“蜜月”期之后，“宝洁”对宝供储运的意见开始越来越

大。以前“宝洁”发现问题后，宝供储运马上就会去改进，可现在业务越来越大，宝供储运的反应速度却在明显下降。1996年，“宝洁”连续几次向刘武投诉，批评宝供储运不能提供及时准确的货运信息，进而指出经他们统计，发现某地的到货时间不准时，破损率也有上升。刘武一时摸不着头脑，因为他和业务部了解到的情况来看并不存在这样的问。可是一看“宝洁”详细的数字化收货记录，顿时就傻了眼。原来有些分公司的人员利用信息瓶劲“瞒天过海”，报喜不报忧，费了很大力气统计上来的信息竟然有不少的水分。这件事除了让刘武为公司的管理再次深感担忧之外，也使他发现宝洁公司不仅要求提供宝全、准确、及时、可靠的储运服务，还对整个在物流各个环节产生的信息非常关注，比如货物什么时候发运、用的是哪趟火车、预计何时到货、货物情况如何、有无破损、是否已经签收，等等。那么，如果宝供储运可以突破“信息瓶颈”，能够实时监控各个储运环节，不也就可以“捎带手”地把这些信息告诉宝洁公司吗？这种服务应该是会很受客户欢迎的。尽管资金非常紧张，刘武还是尽力建立了一套信息系统，但正式运行已经是半年以后的事了。在刘武的带动下，宝供储运对信息系统的应用水平提高得很快。而这些越来越高的应用水平也给宝供储运的信息系统挑出了不少毛病，不少员工在发现这个系统确实有用之后竟然“得寸进尺”地提出了许多新的要求。要知道，业务人员的真正参与才是信息系统建设成功的关键。在员工们提出的各种要求之中，有人提出现在的数据确实是很及时也很丰富，但是要查一逐步形成数据往往要经过繁琐的程序，有时候点击了六七下鼠标还找不到需要的信息。能不能想办

法让这些数据可以从数据库里面自动提取出来？按一两个键，就会产生所要的表格。1998年8月，他们开始自己做这方面的工作，到10月已基本完成。由于可以把原来有异地终端上的数据转化为本地可以查询的表格，不但内部查询起来比较方便，更关键的是，把这套系统提供给客户，还可以把有关客户所需要的信息数据集成在表格之中，客户可以在网上查，宝供储运还可以把自己收集的数据用电子邮件发送过去。这就比原来让客户自己上网查询更前进了一步，使上了Internet的客户也可以坐着享受宝供储运的服务了。自动报表系统完成后，受到了业务、质量、市场等部门的一致好评，而且从1999年2月以后，这套系统已经作为一个新的“卖点”，成了宝供储运市场推广的重点方向。宝供储运做到今天，已经从只有“宝洁”一个客户变成了拥有45个客户，从4个分公司变成了在全国31个城市都设有运作点的公司。先不说信息系统对它的发展起了多大作用，单从现在公司的业务管理来看，没有1998年开始的“思想革命”就不可能正常运转。从营运管理部统计的数字显示：目前宝供储运在运营指标方面也有了一定的提升。比如以前从广州运到北京要15天，现在只需要10天；在时间可靠性方面，原来能达到90%就不错了，可现在铁路运输已经提高到了95%，公路甚至可以达到99%以上。目前主的操作全部由分公司完成，总公司业务部的12个人只负责监控。这在以前是不可想象的事情。营运管理部的经理何召普说：“打个形象一点的比喻，我们在没有用这个系统的时候更像是一个作坊，现在我们就是一家比较现代化的工厂了。”刘武最近说了这样一句话：“我们企业的优势是什么？钱没人多，人也没人家多，规模、名气



更是没人敢大，说到底，只有搞好客户服务的这套思路和让思想变为现实的这套信息系统。”问题：(1)宝供依靠什么从一家传统储运企业发展为一家现代物流企业？(2)广州宝洁对宝供而言是一个什么样的客户？对这样的客户应采取什么样的服务战略？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)