

综合辅导：物流模拟和案例分析（二）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/469/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c67_469647.htm 物流中级模拟练习题一

一．选择：在以下的各题中，至少有一个答案是正确的：1．在进行物流系统定位与策略功能定位时，要考虑的因素包括：A．物流渠道构架策略B．位置网络策略C．顾客服务水平策略D．系统整合策略2．库存商品的配置，可根据方便地进行规划。A．IQ曲线B．EIQ曲线C．PCB分析D．ABC分析3．物流信息化规划是一个涵盖面很宽的概念，可以分为等层次：A．ISPB．IRPC．ERPD．ISPII4．在信息系统设计过程中，其设计过程主要分为：A．系统设计B．系统功能定位C．系统编程D．系统调试5．企业管理与企业战略的核心问题包括：A．产品定位B．价格定位C．目标市场定位D．认知价值定位6．在微观层次上进行SWOT分析时，所涉及的指标包括：A．需求的增长速度B．质量要求的变化C．供给情况D．竞争对手情况7．PPM模型所考虑的变量包括：A．顾客情况B．市场吸引力C．竞争对手D．公司自身实力与地位8．构成4PL核心竞争力的要素是：A．资产，以管理为中心的服务；B．精良资产，以技术为中心的服务；C．精良资产，以信息为中心的服务；D．信息，以信息为中心的服务。9．常用的信息化规划方法除BSP、ISA、PP之外，还包括：A．CFBSB．CSFC．VCAD．SISP10．完成车辆路线模型、最短线路选择、网络物流模型等决策功能的信息化手段是：A．RFB．PDTC．GPSD．GIS11．项目进度计划的编制方法主要包括：A．关键日期和关键线路法B．计

划评审技术法C . 甘特图法D . 图示评审技术法12 . 在海运物流运输过程中，所涉及的风险大致包括以下的：A . 台风海啸B . 外汇波动C . 运输工具的潜在缺陷D . 游行罢工13 . 在进行输配送系统的设计时，影响到车型选择的因素包括：A . 厂商的产品属性B . 厂商对时效的要求C . 厂商的下货点空间分布D . 厂商的销售通路14 . MRPII管理模式的特点包含了以下的：A . 计划的一贯性和可行性B . 管理的系统性C . 数据的共享性和动态应变性D . 信息的不可预见性15 . MRPII管理模式实现了的合一。A . 物流、资金流B . 物流、资金流、信息流C . 物流、信息流D . 物流、资金流、信息流、人才流16 . 货主原则上为不定多数，由多个物流企业通过协作开展集货和配送的模式称为：A . 集货配送模式B . 共同配送模式C . 线路集货共同模式D . 供货代理模式17 . 国际物流系统的组成除传统的运输、仓储、装卸和信息子系统外，还包括：A . 保税子系统B . 检验子系统C . 通关子系统D . 跨国公司管理子系统18 . 在海运的三种保险险别中，保险人的保险责任期间均采用了：A . 门到门原则B . 仓到仓原则C . 吊钩到吊钩原则D . 船到船原则19 . 《海牙规则》确定了承运人的责任限制为：A . 每件货物或每一计费单位为100英镑；B . 每件货物或每一计费单位为10000金法郎；C . 每件货物或每一计费单位为835SDR；D . 每件货物或每一计费单位为835美元；20 . 对经济定货批量的影响因素包括：A . 每次定货成本B . 年需求量C . 单位产品的购入成本D . 年储存成本二 . 判断题：判断题：1 . 通常在考虑托盘的长宽比时，以接近1：2时，较为合理。（×）2 . 运送时间越短则物流效率越佳，可以达到最高服务水准。（ ）3 .

在物流管理系统中，各物流子系统皆以追求最大利润、最小成本为目标。（×）4．有效顾客反应系统是由配送商客户及供应商共同组成企业联盟，以有效反应顾客的需要，系属一个用户趋动的系统，以期达到顾客满意度最高及最小物流成本的目标。（×）5．实现目标集聚战略可以有多种方式：设计或品牌形象、技术特点、外观特点、经销网络及其他方面的独特性，用以形成顾客关注的目标。（×）6．越库式转运配送就是将商品由工厂通过配销系统配送至用户，而不将商品储存入库的一种方法。（ ）7．VMI系统最主要可分成两个模块，一个是需求计划模块，可产生准确的需求预测；第二个是生产计划模块。（×）8．如以投保一切险，因其责任范围内已包括附加险在内，无需再行加保。（ ）9．航次租船合同一般多采用“金康”承租船合同格式；期租船合同一般多采用“波尔太姆”期租租船合同格式。（ ）10．顾客在接受服务后通常很难立即感受到服务所带来的利益，也就难以对服务的质量作出客观的评价（ ）11．物流服务的生产和消费过程中不涉及任何东西的所有权转移。（ ）12．防卫性战略的最主要的举措是不断利用环境提供的市场发展机会，引入创新机制，不断推出新的服务产品，淘汰陈旧过时的服务产品。（ ）13．相互交往模式把服务人员与顾客间面对面的交往看成是服务的核心。（ ）14．第三方的专业配送中心，对物流业务的风险管理要比封闭型或半封闭型的配送中心更需具备敏感性，否则，会发生重要客户的流失，使公司也随之消灭。15．配送中心是连接生产与消费的纽带，是利用场所与时间创造效益的场所和设施。16．在洽谈第三方物流服务合同中，使双方都能清楚合同

的价格是如何制定出来的办法是明确界定构成价格的各种成本因素的内涵。17. 第三方物流合同中的规模定价的方法对客户企业不利。18. 第三方物流服务供应商可以完全独立地处理客户企业的各种事务，无须对其监管或参与其间。19. 第三方物流服务提供者在进行投标时可以低价投标，等签约后开始履约时，可以实际消耗的费用向客户企业或的补偿。20. 积木式组件解决了特殊部件的组合问题，同时也能从特殊部件中分解出通用部件。（ ）21. 物流是处在社会经济大环境之中，由若干相互依赖、相互制约的部分紧密结合而形成的具有特定功能的有机整体，所以物流是一个系统。

（ ）22. 企业规模越大，物流作业越繁杂，物流组织结构越应分权。（ ）23. 企业设计具体的物流组织结构，应综合考虑本企业的物流人员素质、物流技术水平、企业产品特性、外部市场环境等各种因素，才能做出正确的决策。（

）24. 矩阵式物流组织结构中，从水平方向上看，整个物流业务被看作是一个项目，由物流部统一管理和协调；从垂直方向上看，物流业务被分成不同的物流活动，这些物流活动分别受市场部、生产部、运输部等传统型部门的管理。（

）模拟练习（答案）1. 在进行物流系统定位与策略功能定位时，要考虑的因素包括：A. 物流渠道构架策略B. 位置网络策略C. 顾客服务水平策略D. 系统整合策略2. 库存商品的配置，可根据方便地进行规划。A. IQ曲线3. 物流信息化规划是一个涵盖面很宽的概念，可以分为等层次：A. ISPB. IRPC. ERPD. ISPII4. 在信息系统设计过程中，其设计过程主要分为：A. 系统设计C. 系统编程D. 系统调试5. 企业管理与企业战略的核心问题包括：A. 产品定位C. 目标

市场定位D.认知价值定位6 . 在微观层次上进行SWOT分析时，所涉及的指标包括：A . 需求的增长速度B . 质量要求的变化C . 供给情况D . 竞争对手情况7 . PPM模型所考虑的变量包括：B.市场吸引力D.公司自身实力与地位8 . 构成4PL核心竞争力的要素是：A . 资产，以管理为中心的服务；B . 精良资产，以技术为中心的服务；C . 精良资产，以信息为中心的服务；D . 信息，以信息为中心的服务。9 . 常用的信息化规划方法除BSP、ISA、PP之外，还包括：B. CSFC. VCAD. SISP10 . 完成车辆路线模型、最短线路选择、网络物流模型等决策功能的信息化手段是：D. GIS11 . 项目进度计划的编制方法主要包括：A . 关键日期和关键线路法B . 计划评审技术法D. 图示评审技术法12 . 在海运物流运输过程中，所涉及的风险大致包括以下的：A . 台风海啸B . 外汇波动C . 运输工具的潜在缺陷D . 游行罢工13 . 在进行输配送系统的设计时，影响到车型选择的因素包括：A . 厂商的产品属性C. 厂商的下货点空间分布14 . MRPII管理模式的特点包含了以下的：A . 计划的一贯性和可行性B . 管理的系统性C . 数据的共享性和动态应变性15 . MRPII管理模式实现了的合一。A . 物流、资金流16 . 货主原则上为不定多数，由多个物流企业通过协作开展集货和配送的模式称为：A . 集货配送模式17 . 国际物流系统的组成除传统的运输、仓储、装卸和信息子系统外，还包括：B. 检验子系统C. 通关子系统18 . 在海运的三种保险险别中，保险人的保险责任期间均采用了：B. 仓到仓原则19 . 《海牙规则》确定了承运人的责任限制为：A . 每件货物或每一计费单位为100英镑；20 . 对经济定货批量的影响因素包括：A . 每次定货成本B . 年需

求量C . 单位产品的购入成本D . 年储存成本

02. 案例1：某新成立的第三方物流企业拥有3吨普通卡车50辆，10吨普通卡车30辆，高级无梁仓库20000平方米，层高14米，地处上海市的莘庄南部，邻近沪闵路和莘松公路，请比较以下四种市场定位中哪一种最适合于该企业，为什么？（1）上海西部地区的国际货运代理；（2）企业的第三方物流企业；（3）车辆外包，仓库出租；（4）省际运输仓储企业。

03. 答：最适合的市场定位应当是：（2）闵行地区外商投资企业的第三方物流企业。（1）要成为国际货运代理企业，需要外经贸部批准，手续繁琐。更重要的是国际货运代理企业主要处理集装箱业务，车辆最好是集装箱卡车，而本企业只有普通卡车，不具备条件，因而不予考虑。（2）闵行地区是上海最早的经济技术开发区，外商投资企业较多，并且具有较长的历史，更往西部的松江经济开发区也有许多外商投资企业。这些货主企业，对于采购第三方物流早有需求。只要掌握了他们的物流需求，并充分结合自己的能力，就有可能提供令人满意的服务。（3）车辆外包、仓库出租尽管可以极大程度地调动司机和仓库地工作积极性，但是不能发挥企业的规模优势，与物流的整合资源的理念也是截然对立的。（4）省际运输仓储业的定位是基于传统方式，面向公众的服务方式，并没有凸现物流企业的特点。

案例2：甲公司要从位于S市的工厂直接装运500台电视机送往位于T市的一个批发心。这票货物价值为150万元。T市的批发中心确定这批货物的标准运输时间为2.5天，如果超出标准时间，每台电视机的每天的机会成本是30元。甲公司的物流经理设计了下述三个物流方案，请从成本角度评价这些运输方案的优劣。（1）A公司是一家长途

货物运输企业，可以按照优惠费率每公里0.05元/台来运送这批电视机，装卸费为每台0.10元。已知S市到T市的公路运输里程为1100公里，估计需要3天的时间才可以运到(因为货物装卸也需要时间)。(2) B公司是一家水运企业，可以提供水陆联运服务，即先用汽车从甲公司的仓库将货物运至S市的码头(20公里)，再用船运至T市的码头(1200公里)，然后再用汽车从码头运至批发中心(17公里)。由于中转的过程中需要多次装卸，因此整个运输时间大约为5天。询价后得知，陆运运费为每公里0.06元/台，装卸费为每台0.10元，水运运费为每百台0.6元。(3) C公司是一家物流企业，可以提供全方位的物流服务，报价为22800元。它承诺在标准时间内运到，但是准点的百分率为80%。

案例11：一个物流供应商(以下简称甲)与进出口企业(以下简称乙)签订了一项物流合同。合同约定由甲为乙提供一项全方位的出口物流服务。贸易合同约定乙出口给丙四个40尺集装箱的电冰箱，装货港为上海，卸货港为巴西，贸易术语为FOB上海。丙要求乙提供发票、许可证、packing list、海运提单、出口质量检验证明和数量证明，并在货物装船后及时通知丙，以便丙及时办理保险。

04. 案例2答案：解：方案一：成本 = $(0.05 \times 1100 + 0.1 \times 2) \times 500 + 30 \times 500 \times 0.5 = 27600 + 7500$ 元 = 35100元
 方案二：成本 = $(0.05 \times 37 + 0.1 \times 6 + 0.006 \times 1200 + 30 \times 2.5) \times 500 = 42325$ 元
 方案三：成本 = 22800元，可能追加成本 = $(2.5/0.825) \times 30 \times 500 = 9375$ 元
 最高成本为32175元。答：最佳方案为方案三，因为该方案的成本最低

案例3：“大众包餐”是一家提供全方位包餐服务的公司，由上海某大饭店的下岗工人李杨夫妇于1994年创办，如今已经发展成为苏锡常和杭嘉湖地区小有

名气的餐饮服务企业之一。“大众包餐”的服务分成两类：递送盒饭和套餐服务。盒饭主要由荤菜、素菜、卤菜、大众汤和普通水果组成。可供顾客选择的菜单：荤菜6种、素菜10种、卤菜4种、大众汤3种和普通水果3种，还可以定做饮料佐餐。尽管菜单的变化不大，但从年度报表上来看，这项服务的总体需求水平相当稳定，老顾客通常每天会打电话来订购。但由于设施设备的缘故，“大众包餐”会要求顾客们在上午10点前电话预订，以便确保当天递送到位。在套餐服务方面，该公司的核心能力是为企事业单位提供冷餐会、大型聚会，以及一般家庭的家宴和喜庆宴会上。客户所需的各种菜肴和服务可以事先预约，但由于这项服务的季节性很强，又与各种社会节日和国定假日相关，需求量忽高忽低，有旺季和淡季之分，因此要求顾客提前几周甚至1个月前来预定。大众包餐公司内的设施布局类似于一个加工车间。主要有五个工作区域：热制食品工作区，冷菜工作区，卤菜准备区，汤类与水果准备区，以及一个配餐工作区，专为装盒饭和预订的套菜装盆共享。此外，还有三间小冷库供储存冷冻食品，一间大型干货间供储藏不易变质的物料。由于设施设备的限制以及食品变质的风险制约厂大众包餐公司的发展规模。虽然饮料和水果可以外购，有些店家愿意送货上门，但总体上限制了大众包餐公司提供柔性化服务。李杨夫妇聘用了10名员工：两名厨师和8名食品准备工，旺季时另外雇佣一些兼职服务员。包餐行业的竞争是十分激烈的，高质量的食品、可靠的递送、灵活的服务以及低成本的运营等都是这一行求生存谋发展的根本。近来，大众包餐公司已经开始感觉到来自愈来愈挑剔的顾客和几位新来的专业包餐商的竞争压力。

顾客们愈来愈需要菜单的多样化、服务的柔性化，以及响应的及时化。李杨夫妇最近参加现代物流知识培训班，对准时化运作和第三方物流服务的概念印象很深，深思着这些理念正是大众包餐公司要保持其竞争能力所需要的东西。但是他们感到疑惑，大众包餐公司能否借助第三方的物流服务。现请你为根据上述情况回答下列问题：（1）大众包餐公司的经营活动可否引入第三方物流服务，并请说明理由。（2）大众包餐公司实施准时化服务有无困难，请加以解释。（3）在引入第三方物流中你会向大众包餐公司提出什么建议？

案例3答案答：1.可以。第三方物流的定义 第三方的物流的作用。因此引入第三方物流服务，可以进行购菜服务和递送盒饭服务，体现专业运输单位的快捷性，专业服务性和低成本性（只要实现搞好订货及盒饭需配送单位的需要，使大众包餐公司与其他公司竞争中具有显著价廉物美的优势。2.有困难，主要是设施设备的限制，食品变质的风险制约公司难以实现准时制服务，该企业冷库小，厨师少，不能适应顾客们对菜单多样化，服务柔性化，响应及时化的需要，解决这方面的问题是内部管理的主要问题。3.为了和苏锡常地区小有名气的餐饮企业相适应，全方位的服务，公司在引入第三方物流中做好几个工作：对第三方物流企业的选择，要求竞标竞选，提供价廉物美的服务，签定双赢的合同 合理确定配送路线，定时定点定人，提高配送效率 提高套餐档次，配备特色厨师。

案例4：UPS是一家大型的国际快递公司，它除了自身拥有几百架货物运输飞机之外，还租用了几百架货物运输飞机，每天运输量达1000多件。UPS在今世界建立了10多个航空运输的中转中心，在200多个国家和地区建立了

几万个快递中心。UPS公司的员工达到几十万。年营业额可达到几百亿美元，在世界快递公司中享有较高的声誉。UPS公司是从事信函、文件及包裹快速传递业务的公司。它在世界各国和地区均取得了进出的航空权。在中国，它建立了许多快递中心。公司充分利用高科技手段，做到迅速安全，是物流服务内容广泛，形象完美。

(1) 为什么说UPS是一家国际物流企业，与一般运输物流企业有什么不同 P284、285

(2) 开办攻击快递物流企业是否有风险，风险表现在哪些方面 P307

(3) UPS在各地开设快递业务与当地地理环境、风俗习惯、消费观念、收入是否有关 P311

(4) UPS是否需要建立许多仓库 P286

(5) 描述一下国际快递物流企业的发展前景 P314

05. 答案4：答：1. UPS公司每天运输量达1000多万件，在全世界有10多个中转中心，几万个快递中心，实现起自身的时间和空间效益，满足国际贸易活动和跨国公司经营的要求，因此是一家国际物流企业。与一般运输物流企业不同的是：它由多个收货发货和信息的“节点”和它们之间的“连线”所构成的国际物流系统网络。

2. 货物用邮包寄递，划有邮包保险条款，其险别有： 邮包险别； 邮包一切险

3. 推动和影响国际物流发展的最为重要的有五大要素： 经济发展水平； 全球供应链形成； 制度环境； 技术条件，包括信息技术和物流装备技术等； 区域经济的发展，因此与这些因素有关

4. 在建立完善国际物流系统网络时，建立仓库的数目、地点及规模要紧围绕总体规划，要注意仓库间有机衔接，要留有余地，以备将来扩建，因此不需建许多。

5. 如增加物流基础设施和布局合理性，减少海关行政管理手续，缩短运输距离，随着经济发展，为物流企业提供了合作发展

的机会和可能，提高了货物运输速度，资源配置和客户。06.

案例5：美国家助公司是一个大型家庭装潢零售商，家助公司在美国18个州经营了200多家仓储式店铺，平均每个店铺面积10万平方英尺并提供2.5万种不同的产品。其销售明细如下：

墙纸和装饰布料 50% 装饰辅助品 25% 灯光和电子装置 20% 家具 5%

家助公司是该行业的领袖企业，在800亿美元的家庭装潢零售市场中占有10%的份额。预测表明，2003年，该市场销售额将达到1000亿美元，而家助公司的将享有整个行业销售额的20%。家助公司的主要消费者构成是：专业装修公司40%；自主装修个体60%。家助与专业装修公司的联系密切。但是，目前专业装修公司仅购买家助公司10%的家具用品，主要原因是：

(1) 家助公司的递送服务外包给当地的运输公司，运输公司每递送一件家具通常要在家助公司的要价上增加10~30美元，虽然价格不高，但对于装修公司的顾客来说，免费递送家具更容易在心理上得到认可，因此，装修公司的顾客到别处购买家具。

(2) 家助公司的每一个店铺的存货受到限制，无法展示各种产品。所有订货中，通常只有7%能够从存货储备中得到满足。如果一个店铺没有存货，订单将被转移到家助公司的地区仓库，从地区仓库存货中提取家具，第二天起运家具至店铺，顾客最早得到家具的时间是在原始订货后的3~7天。若地区仓库也无存货，则顾客得到家具的时间更长，因为，家助公司要向制造厂订购。由于递送时间的延长和不确定，装修公司主要向独立的配送商购买，以满足家具递送时间和安装时间的衔接，保证装修公司按计划装修。

威特摩尔公是一家家具制造公司，其主要顾客是零售层次的经销商。目前有2个制造工厂和6个地区配送中心

。6个配送中心遍布整个美国，40%的顾客利用电子手段进行订购。威特摩尔公司的制造厂通过销售预测来制定生产计划。预测在装配前6个星期锁定。3个配送中心承担全部的产品库存并维持最低的库存水平。当库存下降到预定的最低限度时，进货订单就送往相应制造工厂。其余的3个配送中心储备的只是一些周转快的产品。当接受到顾客订单时，订单将被分配到离顾客最近的配送中心，如果该中心缺货，缺货产品就会从离该中心最近的配送中心中调拨或向制造工厂订购。如果预定的产品是多品种，一直要到所有产品备齐后在装运，以保证一次递送，顾客可以得到所需全部产品。所有订单都经过配送中心处理，配送中心每晚检查汇总订单，设法进行整合装运，并选择合适的递送路线。当最初被指定的配送中心的存货可得时，通常订货周期时间为3~6天。内部配送中心的之间的存货调拨通常需要2~3天，当一种产品向制造工厂延脚订货时，在订货周期上需再加8~12天。威特摩尔公司的原主要伙伴是幸福家具公司，其销售额曾达到威特摩尔公司的25%，但是，由于幸福家具公司出现了财务危机，其飘忽不定的订购正造成威特摩尔公司开工不足。目前，威特摩尔公司急需寻求新的合作伙伴。你觉得威特摩尔与家助公司有合作的可能性吗，说出理由？如果合作，威特摩尔公司现有的物流系统哪些方面需要改进，请设计出其物流运作方案。

答案5：答：1.可以合作，利用信息系统接合，把威特摩尔公司的仓库、配送中心向家助公司配送，有信息中心处理各种事物，可整理汇总的订单、整合装运选择合适的递送路线。

2.威特摩尔公司主要客户是零售层次的经销商，寻找合作伙伴，尽快缩短订货周期，经过整合缩短环节使顾客最短时间

内得到家具。 3.通过预测制定生产计划，维持合理库存水平。 4.改善递送服务水平和质量，搞好统一管理，方便沟通。

案例6：某公司首次承揽到三个集装箱运输业务，时间较紧，从上海到大连铁路1200公里，公路1500公里，水路1000公里。该公司自有10辆10吨普通卡车和一个自动化立体仓库，经联系附近一家联运公司虽无集装箱卡车，但却有专业人才和货代经验，只是要价比较高，至于零星集装箱安排落实车皮和船舱，实在心中无底，你认为采取什么措施比较妥当？（1）自己购买若干辆集装箱卡车然后组织运输。（2）想法请铁路部门安排运输但心中无底。（3）水路最短路程，请航运公司来解决运输。（4）联运公司虽无集卡，但可叫其租车完成此项运输。（5）没有合适运输工具，辞掉该项业务

答案6：答：1.以请联运公司来承担此项任务为好，比较稳妥，联运公司是第三方物流服务企业。 2.第三方物流服务供应商，根据是否拥有资产可分为资产基础供应商和非资产基础供应商，衡量的标准绝不是它有无实际的物流资产而是看专业人才和货代经验，有资产价格可低些，但灵活性差；而非资产基础供应商，则可根据不同需要“量体裁衣”非常灵活P201 3.邀请第三方物流服务供应商，应该做好如下工作：

对该联运公司做必要调查，看看信誉度如何。 进行必要的合同磋商，解决好合同的执行标准、衡量标准、违约责任以及价格等 努力避免双方合作失败，既交货又派专人关心此事P231

讲明如果服务质量好，可考虑长期合作的可能性P231 其他方案欠稳妥，无把握，风险很大案例7：西南仓储公司是一家地处四川省成都市的国有商业储运公司，随着市场经济的深入发展，原有的业务资源逐渐减少，在企业的生

存和发展过程中，也经历了由专业储运公司到非专业储运公司再到专业储运公司的发展历程。在业务资源和客户资源不足的情况下，这个以仓储为主营业务的企业其仓储服务是有什么就储存什么。以前是以五金交电为主，后来也储存过钢材、水泥和建筑涂料等生产资料。这种经营方式解决了企业仓库的出租问题。那么，这家企业是如何发展区域物流的呢？

- 1 专业化 当仓储资源又重新得到充分利用的时候，这家企业并没有得到更多利益，经过市场调查和分析研究，这家企业最后确定了立足自己的老本行，发展以家用电器为主的仓储业务。一方面，在家用电器仓储上，加大投入和加强管理，加强与国内外知名家用电器厂商的联系，向这些客户和潜在客户介绍企业确定的面向家用电器企业的专业化发展方向，吸引家电企业进入。另一方面，与原有的非家用电器企业用户协商，建议其转库，同时将自己的非家用电器用户主动地介绍给其他同行。
- 1 延伸服务 在家用电器的运输和使用过程中，不断出现损坏的家用电器，以往，每家生产商都是自己进行维修，办公场所和人力方面的成本很高，经过与用户协商，在得到大多数生产商认可的情况下，这家企业在库内开始了家用电器的维修业务，既解决了生产商的售后服务的实际问题，也节省了维修品往返运输的成本和时间，并分流了企业内部的富余人员，一举两得。
- 1 多样化 除了为用户提供仓储服务之外，这家企业还为一个最大的客户提供办公服务，向这个客户的市场销售部门提供办公场所，为客户提供了前店后厂的工作环境，大大的提高了客户的满意度。
- 1 区域性物流配送 通过几年的发展，企业经营管理水平不断提高，企业内部的资源得到了充分的挖掘，同样，企业的仓储资源

和其他资源也已经处于饱和状态，资源饱和了，收入的增加从何而来？在国内发展现代物流的形势下，这家企业认识到只有走出库区，走向社会，发展物流，才能提高企业的经济效益，提高企业的实力。发展物流从何处做起？经过调查和分析，决定从学习入手，向比自己先进的企业学习，逐步进入现代物流领域。经过多方努力，他们找到一家第三方物流企业，在这个第三方物流企业的指导下，通过与几家当地的运输企业合作（外包运输），开始了区域内的家用电器物流配送，为一家跨国公司提供物流服务，现在这家企业的家用电器的物流配送已经覆盖了四川（成都市）、贵州和云南。

问题：（1）通过案例分析说明现代物流与传统物流的区别？（2）为什么当西南仓储公司的仓储资源又重新得到充分利用的时候，这家企业并没有得到更多利益？（3）通过分析西南仓储公司向现代物流的转变过程，你认为其转变成功的关键是什么？（4）通过本案例分析，你认为中国目前传统物流企业怎样才能实现向现代物流的转变？

07. 案例7：答：
1. 基于现代供应链管理理念的物流；将现代信息技术应用到全过程；以社会化运作的第三方物流为主。
2. 发展自己不熟悉的业务引起管理混乱，停留在传统物流服务水平，不能满足市场需求。
3. 市场分析，要求进入物流市场切入点，发展自己优势，充分利用社会资源，减少进入成本，提高服务水平，拓展服务功能。
4. 调整市场、自身优势、结合点、外部资源、管理机制。

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