

物流案例:通用汽车零部件应用案例 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/471/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E6\\_A1\\_88\\_E4\\_c67\\_471183.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/471/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c67_471183.htm) 通用汽车服务零部件

运作公司（General Motor's Service Parts Operation-SPO）是通用汽车下属听一家子公司，专门负责为通用汽车的经销商或维修站提供售后零部件的配送服务。每天SPO将负责运作435000条配送路线，将零部件送至几千家经销商手中。将近有超过400家运输商为其提供运输服务，运输方式涵盖水、陆、空三种方式。SPO起先针对入厂物流、售后物流进行分开招标，但Schneider Logistics称其可以提供所有的物流服务，同时Schneider又是一家盛名卓著的直达运输物流服务商。有鉴于此，SPO将入厂、售后2份合同一同总包给了Schneider。实施方案 Schneider的实施步骤是分阶段进行的，首先是运输的实际操作，其次是货运管理，再接着是支付系统管理以及客户应诉。单就美国本土的SPO业务而言，Schneider首先需要将零部件从3000多个零部件供应商处运关至四个全国性零部件处理中心，3个在密歇根，另外1个在西福吉尼亚。经过简单的拆装、处理、包头后，再将零部件从这4个处理中心配送至全国的18个地区配送中心，最终再从这18个配送中心配送至全国各地的近8000家最终经销商和维修网点。绝大多数的零部件都得先运送至于8个地区配送中心。娄地区中心的零部件发磅出去后，马上会在处理中心产生相应的补货信息，同时这些信息也会在零部件供应商处产生。效果评析

Schneider物流的服务使SPO获得不菲的益处。1、在业务运作的头2年中，每年SPO支出的运输费用减少了10%。配送频率

也从2次/周提高到1次/天。配送频率的增加直接导致配送里程数每年净增加了1400万英里，但是由于Schneider先进的管理技术应用，对SPO而言并没有产生额外的运费支出 2、使得为SPO服务的运输商数目从以前的1200家减少到目前的600家。其中约束力/3的运输商运送了85%的配送业务。Schneider的最终计划是将85%的配送业务集中在50家核心运输高手中。Schneider Logistics1994年获得通用汽车服务零部件运作公司的入厂、售后物流合同，1997年Schneider又将其业务在加拿大进行推广。两企业已经持续合作了6年，促使两者走到一起的原因归结为两点：全球化贸易发展、Internet技术的应用的发展。 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)