

物流综合辅辅导：用信息技术把物流业武装到牙齿物流师资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/513/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E7\\_BB\\_BC\\_E5\\_c31\\_513504.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/513/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_BB_BC_E5_c31_513504.htm) 在今天的中国，物流是一个非常热门的经济话题，而且这个热点甚至不亚于去年的电子商务。大家都知道，现阶段物流是中国市场发展的一个瓶颈，无论是制造业，还是零售业，还是从事电子商务的 .com公司，大家都认为物流是一个瓶颈。仓库是物流当中非常重要的一个成份，我们在北京也做过存关仓库的调研，发现至少有40%的仓库是空的，也就是说实际上仓库的供应也是高度的供过于求的，所以所有的运输公司和仓储公司都处于高度的、以价格为主要竞争手段的、低层次的竞争状态。一边是仓库，一边是运输，每一领域都是高度竞争，而且高度得过剩了。人家都说物流是一个热点，为什么是热点？因为是一个利润源头，所以大家都拼命往物流行业里挤，但是矛盾究竟出在什么地方？我想这是我们讨论问题的一个最大的出发点。电子化物流 从我的角度我希望跟大家一起分享一下什么是电子化的物流？以及我们在电子化物流方面做了哪些工作？更关键的是我们有一个很重要的出发点，就是我们真正要解决的不是物流当中某一个环节成本的降低，因为成本已经降得不能再降了，价格也已经达到了高度的竞争。真正要解决的是环节和环节之间的配合，就是过程的重组。我想给大家说明一个数据，美国去年大概整个物流的总成本占他们GDP的百分之十几不到，从各个方面的比较和分析来看，我们有理由认为中国的成本大概是在25%到30%左右，这是一个非常高的数字，将近美国的二到三倍。我说这个大

家可能有一点不相信，因为我们的一切都是比人家便宜，我们的人工比人家便宜，我们的车比人家便宜，那为什么我们的物流成本就比人家高，真正有那么高吗？通过我们的调查和比较，确实是这样。我们真正要处理的问题，就是建立端对端的物流信息的互动，我们觉得每一家企业的信息系统都非常重要，但是对物流来说，最重要的是信息系统和系统信息之间的互动。每小时十万件的交叉堆放，它去的肯定是向个不同的地方，进来的是从几个不同的供应商之间进来的，中间要进行大部分的操作，所有这些东西要发生在一小时之内，一定要求调整这些供应链各方都要进行电子化的手段来进行信息交换了，只用传统的手工操作是怎么也做不到的。信息流的高度繁度的交互，才能导致物流的高度广泛使用，像大家看到的这个非常简单的物流过程，也就是说产品从生产一直到最终老百姓买到家里，走的是非常简捷的非常快的直线，都不停，这是最简单的，这个成本每动一下，这个库里都要发生很大的成本，信息流成本很低，所以实际上所有的电子化物流就这么一点意思，就是用复杂的信息流为代价换来最简单的物流，让物流就是一点弯路也不走，就到老百姓家里来，这就是我们要做的所谓电子化物流的最终的目的。实际上国外在电子化物流方面，人家已经做了近30年的努力，人家做什么呢？就是ECR，就是有效的消费者的反应，然后也做了QS，就是快速分析，有的还做了VMI，就是供应商管理的库存，所有的这些概念到1998年、1999年都变成了供应链管理的概念，但这些概念都做了一件事，都说的是让供应链前后之间的信息可以沟通，因为信息沟通上顺畅，物流变得最直接，而且到现在为止在外国的这些改进都是建立

在EDI的基础上的。物流里面的EDI应用你可能会问，你是一个com，为什么你会做到EDI？过去30年一直到今天我们看到的澳洲的，香港的所有的物流供应链都是EDI发挥着99%的作用，刚才我说的一些都是发生在EDI的基础上，EDI就是以公共的标准达到物流流程不同的企业可以前后协作在一起，我这个企业的流程可以驱动你这个企业的工作，这也是物流里面EDI的应用。一个公共的标准，这也是物流里面EDI的应用。一个公共的标准，一般来说需要两段的工作，一段跟这头的信息接起来，那头跟另一头接起来，这就中间需要增值的服务，所以也这说明了，在中国我们EDI的必须普遍起来，我们只有技术，没有服务，所以它不是一个技术，另外一点我也看的很清楚，在中国像宝洁这样的公司太少，像联合利华这样的公司太少，美国有很强大的公司，你就要跟我这么干，你不跟我这么干，我不跟你做生意，它要做EDI，所以就强迫所有伙伴用EDI，在中国没有这么强大的公司，比如宝供特别理解，但是说服不了宝洁，谁都说服不了谁，所以市场分散导致没有足够强大的吸引力来驱动整个EDI的应用。另外我们也看到了一个非常重要现象，就是说在中国EDI的投资是挺大的。我们在提一个所谓端对端的物流信息玛动的解决方案，我不把这个叫做EDI，实际上EDI有几个基本的特点，我们解决所有EDI能解决的问题，第二点对大家非常重要，就是我们不需要你有单独的设备，但需要你用EDI的设备，这个门槛非常低，我不需要客户迎合我们的标准，我们去迎合客户的标准，我们通过两端的设备，使得两个信息能建立联系。第三大好处，就是它能支持多对多的信息活动，什么意思？就是配送中心供应商和零售商这是高度多对多的过程

，这是一个多对多的形式，如果是一个对一的话，就很难实现智能化的动作，所以我是支持多对多的工作的。同时最重要的一点，就是XDI对我们而言是一个服务，是一个持续不断的服务，不能是技术的方案，我是把软件放在那面，是给你提供服务，让你的信息可以变成另外一家企业进行操作的工具，让这两个系统可以互动，这个服务叫做XDI。我们面临的客观问题并不是说我们今天要建立一个新的生意，而是我们考虑今天有一个巨大无比的企业，比如宝洁，他们要在全中国，以及全世界内跟它们熟悉的合作伙伴分销它所有的产品，那么这些分销它所有的产品，那么这些分销的过程中的所有人与人之间都存在着基本的信任关系，他们是一个商业的圈子，那么物流解决的是这个商业圈子里面的有效性，不是让你自己主动去创造这个定单，因为在这里面我们用网络来让大家来分享这个信息，分享这些流程，通过流程业实现这个协作，这是解释了我们是怎么样一个互联网公司的问题，这也是我们对这个工作的看法。因为我讲了提供最基本的服务是XDI，就是我们对一些重的客户，对一些重要的产业，我们会提供一个完整的解决个完整方案下，我们说我们是一些物流的专家，用互联网的技术来解决物流的问题，如果说到这儿，可能会说，你怎么是物流的专家，你别开玩笑，但确实在我们企业里头，我们仅仅把物流专家和信息专门结合在一起业提供这个服务的，但是这个服务对我们来说，我们很清楚，第一我们不帮客户去建立新的定单，我们永远不会触及及客户销售过程，第二我们不去承担物流的业务，也就是我们永远都会是一个为第三方物流提供服务的公司，我们所做的就和这些企业一起协作，使他的信息流能变得最有

效，最后物流总成本能下降。这里面是一个简单的例子，也就是供应链各个层面，他们还用原来自己的系统，但是通过我们的平台都有一个单一的接口可以转化成的流程，然后我们在这进而实现流程上的集合。假如一家分销公司，这个公司实际上是在中国分销PC，PADAH一些电话的配件，大概每年一来个亿的产值，我们通过把它的信息跟我们的XDI和我们平台设立有一个唯一的接口，同时把它所有的物流合作伙伴跟我们也设立一个接口，这样它所有的物流操作，包括它的本地配送，包括它的仓储运动都能使它通过自己的内部的系统，看到全国物流的运作，这些运作跟我们拖把流专家在一起协商好了一个流程，我们去管理这样一个信息流程，通过管理这个流程把他们现在大概是25天到30天的总体的物流的时间缩短到15天到20天，从我们现在所作的工作来看，我们完全有信心从15 - 20天再缩短到15 - 20天，大家知道戴尔是从零配件开始，就是包括制造过程，一直到老百姓的日用品，制造销售是8天时间，我们现在在中国像PC业务基本上是一个月左右的时间，而且不包括制造，这中间有很多大的空间，这个空间第一个要解决的供应链之间电子化协作的问题，如果能解决，就可以缩短非常多的时间，每一次从我们的计算看，一台PC机每一天就是至少20块钱，只要你的货物不动，一天就是20元钱，如果5天就是100元，一般来说，分销商绝对能赚到100元，如果你帮他省5天的时间，就可以生出100元，这就是为什么大家要关注物流问题。百考试题收集整理"#F8F8F8" 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)