

新奥燃发展供应链及物流管理信息化案例物流师资格考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/518/2021_2022__E6_96_B0_E5_A5_A5_E7_87_83_E5_c31_518943.htm

1 行业背景 中国燃气行业市场巨大、前景可观。近年来，天然气资源的开发、建设和利用使国内城市燃气的发展进入了一个新的发展时期，可以说我国燃气市场的高速扩张期正在到来。虽然外资于2004年大举进入城市燃气市场，但是由于政策限制和气源缺乏，目前竞争优势还不明显。随着各种股权背景下的燃气公司在全国圈地争夺的日趋激烈，燃气分销领域的竞争格局将逐渐由垄断转向激烈的市场竞争，品牌竞争今后将逐渐受到重视。未来几年内，城市燃气行业整体将会越来越完善，并将逐步赶上发达国家的水平。

2 企业背景 作为国内最具竞争力的民营燃气运营企业之一的新奥燃气发展有限公司(以下称新奥燃发展)组建于1993年，主要从事城市管道燃气的投资、建设和运行服务.分销管道燃气、燃气器具并提供售后服务。新奥充分利用了1998年中国政府大力推广使用天然气、鼓励民营企业投资城市基础设施的契机，除了为廊坊经济技术开发区及廊坊市供应管道天然气外，还开始积极拓展外埠市场，并取得廊坊以外五十多个城市的燃气经营权，成为我国最大也是最重要的民营城市燃气营运商。目前，公司的核心业务为天然气生产、采购、销售与燃气配送物流，为全国50多个城市提供燃气供应和发展服务，其中非管道供气城市近30个，产品主要采用公路运输方式予以配送，罐装方式分为CNG(压缩天然气)和LNG(液化天然气)两种。各成员企业统一公司总部向上游采购和结算，终端用户的城市主要分布

在华北地区，华东地区和华南地区。未来，新奥燃发展的业务将扩展到管道运输和非天然气的能源采购与分销业务。服务对象将由新奥集团内部成员企业扩展到市场客户。服务模式将逐渐由第三方扩展到第四方物流供应商的功能。

3 项目背景

为了在激烈的市场竞争中争得先机，努力将自身打造成为具备国际竞争力的能源物流分销商，新奥燃发展确立了新的发展规划，他们以建立供应链一体化的气源分销与物流服务信息平台为手段，建立集成的一体化数据采集与分析系统，实现与上游供应商、下游用户的紧密的供需协同，在气源紧张的大前提下能够最大程度上确保用户用气的需求，从而能够使企业在快速发展的燃气营运市场中进一步提升核心竞争力。

2005年初，新奥燃发展就派专人先后考察了全国8家代表性的物流软件供应商，其中不乏国际顶级品牌的供应链系统供应商，经过面对面的交流和实地案例的考察，新奥燃发展向其中四家有实力的中外公司发出了邀标函。最终，博科资讯凭借优秀、典型的大型企业一体化供应链分销与物流平台的成功案例与强大的综合实施能力胜出。

4 企业症结

通过与企业的全方位的接触，我们发现，新奥燃发展目前仍采用人工方式或简单的信息传递方式来协调供应链中的各个环节的衔接，这对于处于快速发展期的新奥燃发展来说，显然已经无法实现总部对分散在全国各地的几十个城市，十几家供应商，几十万用户的燃气供需的协调与保障。如果再出现严重的供需矛盾或是能源危机，对于这样一个缺少信息系统支撑的庞大企业来说就更加是雪上加霜！例如，2004年由于上游供应商的气源紧张给企业带来的“气”荒危机，以及年底江苏盐城出现的管道事故抢险情况，都让企业承受了不小的压力，

同时也让企业领导层深刻体会到了信息系统的必要性。新奥燃发展各层领导在与博科顾问交流后，对企业的信息系统提出了以下几点关键需求："供应链上下游的业务协同 企业需要一个能够连接下游客户、上游供应商以及承运商等多方业务实体的信息交换平台，能够快速准确的将各业务实体间的信息分发与共享。"科学的需求预测 企业需要综合各种因素，如长短期天气因素、用户组成结构(如工业用户和民用户的类型等)、终端用户的发展规划、宏观政策影响等，建立科学的预测模型，可以对下游用户的需求进行主动预测，进而进行主动补货。以防止需求供给不足而发生的危机和过量需求扰乱市场的现象。"预警功能 行业的特殊性要求企业在业务运作的多个环节设置预警功能，如异常库存容量预警、订单执行延迟预警、车辆在途状态预警等，帮助管理者提前预见危机的到来，做好应对的准备。"应对危机的处置预案 预警功能并不能完全杜绝危机的出现，一旦发生紧急情况，企业应该在事先制定好的应急处置预案的指导下执行相应的操作，在最大程度上降低危机所带来的影响。"运输过程的安全监控 借助GPS系统监控运输的全过程，加强运输保障力度。"优化调度管理 综合调度系统的优化涉及多方面的资源平衡，包括要气需求、气源供给能力、运力资源的约束、线路的选择等。企业应在总结人工调度经验的基础上，结合相关的数学方法建立优化调度模型，逐步实现科学调度管理。

5 博科的解决方案 博科根据对燃发展业务模式的基本假设，并结合博科多年的供应链及物流的项目规划经验，对新奥燃气气源调度平台系统进行了总体规划，具体如下图："平台内部系统 平台内部系统是本次项目建设的重点，围绕企业的核心业务集中

采购和物流配送，系统规划了包括订单管理、协同计划、采购管理、运输管理等11个主要系统模块。其中系统管理是辅助模块，是支撑整个系统运行的基础。决策支持系统(BI)模块独立于其他模块，是从业务平台的规划中抽取有用数据，形成数据仓库，采用一定的分析模型，满足管理者对数据的深层次分析需求。"企业内部需要与平台集成的系统 OA系统、EHR系统、GPS-GIS系统、财务系统、门户网站是新奥燃发展现有的、平台之外的系统，平台在设计过程中，将采用相应的技术，针对新奥燃发展的业务需求与现有系统作接口。"企业外部需要做接口的系统 目前所了解到的客户的SCAD(遥测、遥讯、遥控、遥调)系统、供应商的ERP系统、WMS系统等属于企业外部的系统，从技术层面讲，由于平台采用的是开放式标准，外部接口与企业内部的系统接口方式相同，难度不大。但考虑外部接口涉及企业之间的信息安全等问题，协调难度较大，因此，系统将在这些接口的处理上，保留人工录入的方式，并预留接口功能。总之，通过新奥燃发展的气源综合调度平台，实现对公司气源分销与物流业务进行综合管理，终端客户管理及需求预测，下游库存实时监控与预警，订单管理及状态预警，客户库存的VMI管理、上游供应商公共关系管理，合同管理、结算管理、途中监控与预警、运力调配、项目化智能排程、路径优化等业务功能的一体化管理。同时，新系统也将成为新奥燃发展调度中心、新奥燃发展加气母站、新奥燃发展运输车队、下游客户、承运商、上游供应商等多个业务实体的协同集成信息平台。6项目的进展概况 本项目已经进入了后期安装调试阶段，为了能够在冬季用气高峰到来之前实现系统的正常运转，双方项目组成员

正在夜以继日加快项目进度。7 案例小节 相信2005年的冬季，新奥燃发展将凭借与博科资讯全力打造的企业供应链一体化的气源分销与物流服务信息平台，从容应对用气高峰的到来。通过总部对数据的集中分析和业务的集中管控，实现对气源需求的科学的削峰填谷，以更加有利的措施和手段保障气源的供给，树立用户对新奥品牌的绝对信心，进而赢取企业在激烈的市场竞争中的优势地位。分析：此案例相对来说比较简单，但是整体思路明确，基本上将信息对于物流的作用表达出来，将库存的预警技能、供应链的一体化作用、物流运作的优化方法都有清晰的表述，对于一般的学习者有参考作用，并且对于参加物流师的学员们有一定的借鉴作用，并且对于案例分析也可以进行有益的参考。但是作为初学者来说，尽量避免那些华而不实的名次，容易给人误导，望注意！百考试题收集整理。注：以上内容不代表本站观点，仅供参考！"#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