

物流师案例分析：我很小，但活得挺好物流师考试 PDF转换
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E5_B8_88_E6_c31_645242.htm id="nnny"

class="mmmi"> 把物流师站点加入收藏夹 欢迎进入：2009年物流师课程免费试听 更多信息请访问：百考试题物流师论坛 欢迎免费体验：百考试题物流师在线考试中心 2003年9月4日，在上海召开的第二届中国物流市场研讨交流会上，大连盛川物流有限公司总经理陈志学神情专注。这其实是一次物流服务的供需见面会，陈志学此行的目的，除了要借机推销盛川外，还有一个更重要的原因，就是想通过这次机会与二汽有更加实质性的接触。“如果不出意外，二汽在东北地区的物流服务商非盛川莫属。”陈志学成竹在胸。他的砝码，是盛川跟一汽大连柴油机厂（简称大柴）历时3年的成功合作史。3年前，陈志学创建了盛川，第一个客户就是大柴。大柴是大连市的大型国有企业，企业的高层领导人很早就发现，大柴从原材料和协作配套件的采购直到生产出合格产品并送到用户为止，产品在工厂中的加工时间仅占5%，其他95%的时间均在搬运和储存之中，因此如果想降低产品的成本，首先要降低产品的物流成本。另外，面对激烈的市场竞争，大柴也意识到，自己的核心竞争力应该定位新产品开发、设计和组装生产及市场开拓上，物流应该委托给专业第三方物流公司去做。盛川很幸运地获得了这个机会。在大柴整个供应链流程中，盛川称自己扮演了“供应商组长”的角色。大柴的100多家、千余种柴油机零配件外协配套供应厂商都由盛川来管理，供应商们在盛川的统一协调下按照大柴的用料计划及时

发货。盛川全程“包办”大柴的原材料采购、收发货、库存和配送。为了当好这个“供应商组长”，盛川想了不少办法来加强服务。通常，大柴在调用各配套厂家的零配件产品之前，有一个很重要的工序就是由大柴质保处负责质量检查。这项工作采用第三方物流之初，需要质检人员每天到库房抽取当天到货的产品检查，对于需要用专业检测工具才能检验的产品，如喷油泵等则需要带回厂内的检测室检验，这使得一些产品不能在到货当时就得到检验，降低了物流效率。为了解决这个问题，盛川与大柴质保处经过协商，由盛川出资，为大柴质保处在自己的物流基地内建立外协件质量检测分中心，供大柴质保处有偿使用，使到货的零部件都能够及时检测质量，提高物流效率。盛川还针对大柴这种供应商众多的情况设计开发了一套物流软件以改善原来混乱的物料管理，让大柴及其供应商都可以随时掌握货物的收发以及库存状况，并进行科学管理和全程的跟踪。经过一年多的实施和运作，这套软件为大柴及其100多家供应商提供了前所未有的便捷。3年来，盛川为大柴提供的短途配送，使大柴每年节省了40.5万元的运力资金；分拨出来的配件打包业务，使大柴每年节省了19.2万元的人工及设备费用支出；特别是在外协采购储备资金上，如今已经趋近于零，企业资金得到了盘活。大柴将物流外包后，日产量由1999年的每天生产220台，提高到现在每天生产480台；库存周转量过去需10至12天，现在仅需要半天时间。“组长”当得不错后，“组员”也被吸引成为了盛川的客户。大连创新零部件制造有限公司是大柴的一个供应商，如今，它将自己的30多家供应商的物流服务也交给了盛川，这是让盛川老总陈志学最为欣慰的一点，他感觉

，这种树根状的发展方式使得盛川将物流服务逐步延伸到了大柴的整条供应链上。目前，盛川的EDI、POT系统及高架货位已全面启动，成为能够为多家国有大中型企业承担生产端物流业务的专业物流基地。东北地区作为国家的老工业基地，大型国企密集，很多物流商也和盛川一样看见了机会。这两年，大连市第三方物流企业增加到了60多家，而且纷纷盯上企业生产物流这块蛋糕，陈志学因此有了紧迫感，他将触角逐步向外延伸，二汽就是这样进入他的视野的，他将全力以赴。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