

物流运输过程应透明管理物流师考试 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\\_E8\\_BF\\_90\\_E8\\_c31\\_645281.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E8_BF_90_E8_c31_645281.htm) id="wwdd"

class="wwyy"> 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 多年来人们想了很多办法来对付这些问题。我们来分析分析都有哪些办法。

1.定点维修 这个办法似乎只有等出现全国范围的大气修集团后才是可行的，目前看来还是行不通。随着高速公路网络的完善，服务区模式下可能出现这样的企业，但根据国内目前的公路管理现状，最大也是以省为区域的规模，因为汽车行业竞争充分，不像中石油、中石化那样已经形成全国垄断。

2.修理费包干 就是公司不负责沿途维修这部分，根据历史数据把维修费包干给每台车。从统计学来讲,历史数据是非常科学的一种统计办法,表面上好像是公平，但具体到每台车每个司机来说，其存在的统计风险变成了运气这种管理学非常排斥的东西，这种风险本来是公司这种更加具有规模效应的经营实体应该承担的，却让司机这个相对弱勢的群体来承担，这样就失去了管理的公平性。

调度难的问题 大规模车队的优势之一就是可以对大量运力进行统一调配，及时安排运输以满足客户的紧急需求。但是由于司机在路上，管理人员往往感觉到很难对其进行调度，所谓“将在外不由帅”。其实要让司机听话的办法很简单，就是把司机的利益和客户要求统一起来。这一点大家都懂，可是真正实施起来并不容易。我们知道，经济活动中的个人或团体的宗旨就是以最少的

投入获取最大的回报，具体到司机或车组，在不影响自己收入的前提下(即使提供虚假证据)尽量使自己轻松、风险更小是所有司机的共识，也是无可非议的。所以车队管理者的政策一旦制定下来，司机们几乎都会有相应的办法来进行博弈。举个例子来说，深圳-北京线货运途中，司机开到距离终点300公里，刚好下午5点，客户晚上10点后不收货，第二天按照协议，车队要支付迟到违约金2000元，调度要求司机全速赶到。这里公司与司机利益就有个矛盾，首先按照车队要求的时效(考核时效一般比正常时效要宽松4~12小时)司机在当天晚上12点前赶到并不违规，而如果在9点赶到就要冒高速的安全风险、不吃下午饭的生理困难、高速带来的油耗提高亏损这三大不利，如果管理者不考虑这些因素只是以命令方式要求司机赶时间，肯定不会得到司机的配合，即使口头答应也会阳奉阴违，届时总会找些理由(堵车之类)来搪塞过去，而按照制度，管理者根本没有办法去制裁司机。所以这时一定要将客户的时效与司机的利益挂钩，如按时到达奖励、油耗补贴等措施就是非常必要的。综上所述，司机这个特殊而又普通的群体，永远都在与管理者进行一种管理博弈，所谓“上有政策、下有对策”。司机所有不良行为都是为了对付相应的车辆管理制度衍生出来的，常言道：道高一尺魔高一丈。所有的管理制度都不可能杜绝人们的私欲，只能尽量减少，把营私舞弊限制到一个合理的可以接受的范围。任何管理行为都是这样矛盾的，私欲是个关键，它既是我们需要严防的恶魔，也是经济活动不可缺少的核心动力，我们只能引导，无法杜绝，就像大禹治水，引而导之，舒则利，勿学禹之父鲧，防而堵之，溃而害。司机逐利，天经地义，管理

就是引导司机把选好路、开好车、节油耗、安全顺利完成运输任务变成司机最大的利益。让司机“把钱赚到明处”是关键。多从司机的角度考虑问题，设身处地的理解司机的工作环境，让司机的一切行动在个人利益的推动下，沿着合理的制度之渠流向客户要求的目的地! 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)