

2010年物流师考试物流案例：“三板斧”砍出辉煌 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_2010_E5_B9_B4_E7_89_A9_c31_645714.htm

古人云：人法天，天法地，地法道，道法自然。天不变，道亦不变。在当今国际、国内经济形势剧烈动荡的危急时刻，市场容量愈发有限，为争夺有限的生存空间，竞争尤为激烈。有竞争就必然有淘汰，企业是否被淘汰，取决于其自身的机制与力量，取决于自身的抗体。纵观那些已经倒下的企业，固然有外力的作用，但根本原因“亡六国者，六国也”就是企业内部出了问题。作为企业最高的管理者首先必须学会悟道，企业的经营管理本身就是“唯悟主义”，只有这样，才能在实践找到适合企业发展的制胜法宝。宝霖作为一家有着11年运作经验的成熟国际货代企业，即使在全行业面临最困难的时刻，业务量始终保持稳定增长，主要归功于“稳”、“奇”、“变”的三大策略。稳即稳健经营，是企业生存之根本。宝霖是如何做到稳健经营呢？比如危机之初，宝霖就预感到市场发生了变化，发出应急预警，紧急收缩新的投资计划，首先保证资金流安全，确保企业维持正常运转。其次修炼内功，加强管理。通过定期或不定期地举行内部工作会议，通报工作中发现的一些典型问题，总结一段时间来各岗位的工作情况，对员工工作情况作出点评，布置下一阶段的主要工作。同时结合员工的业务素质、性格特点、专业特点，合理调整好工作岗位。为什么强调要修炼内功呢？以空运业务为例，最难运输的是危险品。所谓最难，就是从事国际危险品空运是一项专业性很强的工作，要求公司必须熟练应用IATA(国际航空运输协会)的危险

品规则，掌握危险品专业知识，熟悉危险品的物理化学性质，并能严格遵守危险品操作规程。众所周知，与普通货物相比，危险品在国际航空运输过程中对包装和运输的要求更高。危险品的单证更为特殊，而且每票货物都必须经过严格的包装商检。为了满足国际空运和商检的要求，宝霖的危险品包装物都是经过商检局认证和许可而特制的，而且都是通过商检局严格的实验和检测，并取得符合空运条件的相关证书。通常是定制一批，然后请商检局来抽样检测，要求包装物符合堆高、淋雨、跌落等检测条件，做到万无一失。严格性、专业化、国际化是危险品业务最鲜明的特点。所以，宝霖在危险品业务方面投入的人力和财力更大。为了适应IATA的要求，宝霖一开始就严格要求自己，在工作中力争达到国际相关水平。公司内部具有较强的管理体系和严格的规章制度。所有操作岗位上的员工都参加过专业培训，具有IATA相关国际公认的危险品操作证书。由于危险品运输涉及的相关部门比较多，如化工品鉴定、包装、商检、海关、航空公司等部门。国家有关部门对危险品的生产、仓储、运输、装卸都有严格的规定，无论是操作主体、操作方法还是操作费用都有不同的要求。并且这些制度会随着形势经常处于变动和调整之中，要求宝霖公司具有与政府各部门很强的协调、沟通能力。我们认为，只有及时了解政府相关动态，才能使相关业务完全符合要求，为客户提供更好的服务。对于危险品的安全性而言，安全工作关系到企业的生存。没有安全工作做保证，企业难以在市场竞争中站稳脚跟，求得发展。特别是在和谐社会的背景下，安全观念已经深入人心，宝霖公司也格外重视。公司始终坚持“危险品无小事”，一旦在运输中

出现事故，哪怕是很小的事情都会造成很大的影响。危险品的泄漏不仅企业可能会遭受经济损失，还可能人命关天，那就更需要对危险品情况进行严密防备。所以公司上下、每位员工必须要有非常强的责任心，必须严格企业规章制度和规范操作流程，把工作做得更细致，把不安全因素彻底消灭。由于多年来认真细致的工作，客户和相关部门对宝霖已经十分信任。这对宝霖而言，就是一种压力。只有把工作做得更细致、更周到，才能更好回报客户的信任。为了做得更好，公司经常请教有关专家或有关部门的工作人员到企业指导工作，使员工在专业知识上更上一层楼。客户的利益永远是第一位的，一旦出事故，受损的不仅仅是客户，对自己也会造成不好的影响。在激烈的市场竞争下，国际货代企业面临着越来越多的不确定因素，市场瞬息万变，不同行业客户具有不同的需求，同时客户对服务要求越来越苛刻。在开发新客户的同时还需要维护现有大客户的忠诚度，对他们的需求，进行必要的调查、了解，这样才能在服务上进行有效的跟踪，最终为客户提供个性化的优质服务。在如此激烈的竞争中，对我们国际货代行业提出更高的要求，而先进的IT系统无疑为这些要求的兑现提供了助力。奇即出奇制胜，是企业发展重要条件。“奇”是建立在稳的前提下，要走出去学习，请进来合作。在经济危机的影响下，大多国际货代企业开始猫冬，降低成本。而宝霖反其道而行，积极参加各种展览会和会议。今年初至今，近半年时间不仅多次参加在上海本地举办的会议，还远赴广州、深圳、天津等沿海港口经济发达城市参会。此次在香港举办的中外货代物流洽谈会，宝霖也派出了代表参与。宝霖公司提倡主动出击、走出家门，参加实

地考察、交流，通过参加展会、论坛、一对一洽谈会、加入相关国内外协会等多种方式了解行业最新动向并发展客户。借此吸取国内外先进企业的宝贵经验，了解行业操作规则和专业理论知识，又结识了一批国内外的客户和朋友。“好酒也怕巷子深”，通过以上这些方式，企业一方面扩大了影响，另一方面发掘潜在客户，同时进一步提高自己的管理理念。感触比较深的是近期在对一些深圳的企业考察交流中，发现国内企业有很多先进的理念和做法，如开展先进员工的评比、公司图书馆的建设等，获益匪浅。此外，通过与世界500强企业这些大客户的接触，也学习到了国际先进的管理知识，开阔了视野。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