

2011年物流师考试辅导：同方电脑物流服务具体运作规划

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/646/2021\\_2022\\_2011\\_E5\\_B9\\_B4\\_E7\\_89\\_A9\\_c31\\_646292.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E7_89_A9_c31_646292.htm)

本文主要介绍同方电脑物流服务具体运作规划，供大家参考学习。我公司物流服务理念的落实、质量的提高，其核心在于运作的准备充足与否及对标准和流程的执行能力，这才是真正的决定胜负的因素。着眼于未来的发展，货运量的集约化和货运线路的集约化，都为我们实施分区运输的服务模式提供了物质的可能性。分区运输对于细节的要求非常高，主要包括：运输线路分区规划、服务供应商的选择、现有运输模式的切换、服务供应商的考核、运输例会的运行和持续改进的保证、运输监管制度的完善和实施等，尤其是我司准备在南京设立配送中心而由一套班子统一管理、调度，这样对于整体协调及分区运输的操作就提出了更高的要求。

1. 运输线路分区规划

(1) 对于铁路运输来说，必须拥有两家可相互替代的服务供应商。对于两家提路服务供应商，必须同时都具有承运2类价格的能力，从而保证在正常情况下货运价格的最低；而且两家服务供应商要具有向二级城市的配送能力，并能够随着同方电脑业务的发展不断延伸配送服务的能力。

(2) 对于航空运输来说，每一家服务供应商一般都只背靠一两个航空公司，服务能力也只限于各自的服务范围之内，因此，对于未来加急货物及高值货物的运输服务供应者，我们应针对其实际线路的运作能力至少选择两家供应商，并且两家供应商的运作范围及能力既具有互补性同时也应尽量具有可替代性，这样才能增加相互之间的竞争性，而且对于航空服务供应商来说也要具有向

二三级城市配送的能力。（3）对比各种运输模式的规划运作，公路运输的合理规划（包括货量和路线）、实际运作及管理水平的高低，更能真正体现一个公司的物流运作实力及管理水平。下面参照2001年全年的运输数据和2002年前9个月的运输数据来规划具体的公路分区运输问题。从2001、2002年公路运输省市的实际运作情况来看，我司全国公路运输省市所占的份额基本上没有太大的变化，因此用这份数据作为分区规划的标准是有其参照意义的。a，河南、陕西两省从运输路线上说是一条线路，两年的份额同样都是\*%，因此可以单独作为一个运输区域来操作、管理；b，华北区（除北京、河南）、宁夏两年的份额分别为\*\*，而且大同、呼和浩特、包头及银川在运输线路上都是一条线路，因此这两个地区可以单独作为一个运输区域来操作、管理；c，东北区两年的份额均为\*%，而且东北区天然的就是一个运输区域；d，由于华东区在全国所占的份额非常大，因此对于华东区专门划分出两个运输区域，以增强相互的竞争性：南京、上海、安徽两年的份额分别为\*%、\*%，在运输线路上可以以南京为中心辐射苏北、上海、安徽等地；或者上海一条线路，南京、苏北、安徽一条线路，因此这三个地区为一个运输区域；苏州、浙江两年的份额分别为\*%、\*%，在运输线路上，可以以苏州为中心覆盖苏南、温浙地区；或者分别以苏州、杭州为中心各自辐射苏南、浙江地区，因此这两个地区为一个运输区域；北京地区两年的份额同样都是\*%，作为北京市内的运输，按照现有的运输价格计算应该说是非常低廉的，因此如果把北京单独作为一个运输区域，服务供应商在价格上很难接受，所以我们准备将北京并入华东两个服务供应商中的一

个来运作。（4）对于南京区域配送中心的运输规划，总的原则是以华东地区、华中地区为主，兼顾全国的策略，再加上对于南京的物流管理也是由北京的一套班子进行管理，因此我部建议对于南京的服务供应商的选择最好是北京的服务供应商的分部，但必须要有仓储管理能力、极强的运输能力，这样才能保障南京物流工作的质量，而且也便于双方的沟通，并能够保证管理的一致性；相关推荐：[#0000ff>2011年物流师考试第三方物流辅导汇总](#) [#0000ff>2011年物流师考试企业物流知识辅导汇总](#) [#0000ff>助理物流师资格考试各章重点汇总](#) 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)