



环众物流咨询&软件开发有限公司  
www.roundsmen.com.cn

# 环众物流 简讯

半月刊(第五期 2006.04.15)

## 环众之窗

1

### 环众动态

(由环众公司提供)

- ✚ 本公司董事长蓝仁昌受台湾经济部委托对“物流产业发展策略与措施”提出建议方案。
- ✚ 本公司董事长蓝仁昌受华泓国际货运代理(中国)有限公司之邀,共同参与福建省物流项目规划。
- ✚ 本公司董事长蓝仁昌受台湾物流协会及台湾经济研究院之邀参加2006年3月7日~3月8日在台湾召开的“2006年台湾经济、产业及物流发展之分析与展望”研讨会,并发表《两岸物流竞争与合作探讨》论文。
- ✚ 本公司董事长蓝仁昌2006年4月1日受邀参加福建省交通控股公司现代物流知识培训班,进行讲学,讲授题目为《第三方物流与企业竞争力提升》,广受好评。
- ✚ 本公司董事长蓝仁昌受邀参加2006年4月14日~4月17日在上海第二工业大学培训中心召开的高职高专物流专业教育教学改革项目研究会议,并进行讲学,讲授题目为:《物流实训教学》。
- ✚ 本公司董事长蓝仁昌受邀前往柳州市第二职业中等专业学校,进行物流教学计划指导。
- ✚ 2006年3月22日,南宁物流实训中心迎来第二次物流人才双选会。
  - 会上学员踊跃参加前来选才的物流企业面试,企业也在积极网罗合适的物流人才。
  - 南宁市食品批发龙头企业伟嘉利贸易有限公司的李总说:“目前,企业营业额不断扩大,对物流的需求也越来越迫切,急需具有一定学历,即懂作业又懂管理的人才,因此,公司打算从本期培训的学员中招聘5~6位作为公司的储备干部。”
  - 环众物流实训的最终目的是为物流企业输送高质量的物流人才,双选会架起来一座桥梁,让优秀学员找到心仪的企业,让企业找到合适的人才,从而,形成一个良性的人才供需循环。



双选会现场一



双选会现场二

- ✚ 环众公司2006年4月3日于南宁正式成立全国物流培训师训练基地,并邀请柳州佳用前总经理覃宇茜加入环众经营团队,由其负责掌管。

2006年4月3日，广西赛科（南宁）物流实训中心迎来第三期的实训学员。

- 学员分别来自广西职业技术学院和桂林职业教育中心，共计人数 150 名，他们将在这里学习包括物流中心设立、仓储、配送和信息四部分的实训课程。
- 截至目前，从一个星期的授课情况来看，学员反应热烈，表示无论是物流岗位理论知识还是实际操作都使他们受益匪浅。

## 2 物流实训

(由环众公司提供)

### 环众物流实训室区划功能

#### 环众物流实训室区划功能

##### ➤ 入库作业区

- ◆ 保管区：入库作业教学  
整仓作业教学
- ◆ 返品区：返品分类教学  
返品处理教学
- ◆ 验收区：货品验收教学

##### ➤ 出库作业区

- ◆ 拣货区：人工摘取式拣货教学  
CAPS 摘取式拣货教学
- ◆ 分货区：CAPS 播种式分货教学
- ◆ 出货区：出货复核作业教学  
出货合流作业教学

### 环众物流实训现场图片展示



托盘堆码



CAPS 拣货



WMS 操作



摘取式拣货



物流理论教学



平板手推车比赛

# 物流简报

1

## 物流新闻

(由环众公司收集整理)

### 行业聚焦：物流市场成香饽饽。

- 国家发改委预计 2006 年 GDP 的高速增长将继续推动交通运输和物流行业的发展；
- 无论是海运、空运、本地流通等各种物流服务，都能在中国获得极大的发展机会；
- 国外物流企业在中国市场的生存环境大为改善；
- 中国的制造业巨头正力争掌控其产品出口的供应链，在海外建立起自己的流通网络。

### 首家物流连锁企业挺进上海。

- 3 月 18 日，爱普司企业集团旗下的全国首家物流连锁企业爱普司运输服务有限公司挺进上海，其第一家上海分公司正式揭牌营业；
- 爱普司上海分公司位于上海市嘉定区曹安路，毗邻上海的曹安公路以及上海至广州湖南等地的铁路干线；
- 依靠在上海分公司上高起点的软硬件投入，现已吸引了众多的客户上门，其中包括了电脑与家电业的龙头企业；
- 通过加盟连锁的模式，爱普司运输服务有限公司成功地在全国范围内整合了近 60 家物流企业。

### 荷兰巨头 TNT1.35 亿美元拿下华宇物流。

- TNT 以 1.35 亿美元收购华宇物流，整个收购工作今年年底完成；
- 目前双方的收购协议已经签订，华宇集团总裁正在佳木斯主持收购的后续工作；
- 收购金额超过了当初人民币 9 亿元的市场预期；
- 届时 TNT 中国的员工将由现在的 4000~5000 人增加到 12000~14000 人；
- TNT 将全力打造华宇物流，并用 3-5 年时间将这家国内最大的公路运输公司纳入自己的快递板块。

### 上海正加快推进现代物流业的发展。

- 上海正加快推进现代物流业的发展，力争在“十一五”期间初步建成国际重要物流枢纽和亚太物流中心之一；
- 2005 年，上海全年的物流增加值为 2550 亿元，占 GDP 的 13%，在服务业中则是四分天下有其一；
- 2006 年上海将大力发展江海联运、铁海联运、陆海联运等，建立多式联运的无缝连接，加强其它方面的物流软硬件设施建设，建成多式联运物流集成设施网络；
- 麦肯锡咨询公司的报告显示，上海可以化工、医药行业为试点，推动制造业和商业自营物流社会化、专业化经营，同时发展国际中转配送，为建立“自由贸易区”做试点。

2

## 物流企业

(由环众公司收集整理)

### 沃尔玛——时间优势筑就零售业巨人

沃尔玛的众多成功秘诀中有一个简单而又平凡的道理——天天平价。那么沃尔玛是怎样实现其“天天

平价”的承诺呢?其实,在“天天平价”的坚定承诺背后,是沃尔玛几十年积累起来的一种基于时间的强大竞争优势:一种依赖先进计算机系统支持的物流体系:

#### ✚ 高效率的配送中心。

- 沃尔玛的供应商根据各分店的订单将货品送至沃尔玛的配送中心,配送中心则负责完成对商品的筛选、包装和分检工作。
- 沃尔玛的配送中心具有高度现代化的机械设施,送至此处的商品 85%都采用机械处理,这就大大减少了人工处理商品的费用与时间。

#### ✚ 迅速的运输系统。

- 沃尔玛拥有 30 个配送中心,2000 多辆运货卡车,保证进货从仓库到任何一家商店的时间不超过 48 小时,相对于其他同业商店平均两周补货一次,沃尔玛可保证分店货架平均一周补两次。
- 快速的送货,使沃尔玛各分店即使只维持极少存货也能保持正常销售,从而大大节省了存储空间和费用。
- 由于这套快捷运输系统的有效运作,沃尔玛 85%的商品通过自己的配送中心运输,而已倒闭的竞争对手凯马特这一比例只有 5%,其结果是沃尔玛的销售成本低于同行业平均销售成本 2%至 3%,成为沃尔玛“天天平价”策略的坚实基础。

#### ✚ 先进的卫星通讯网络。

- 巨资建立的卫星通讯网络系统使沃尔玛的供货系统更趋完美。这套系统的应用,使配送中心、供应商及每一分店的每一销售点都能形成连线作业,在短短数小时内便可完成“填妥订单→各分店订单汇总→送出订单”的整个流程,大大提高了营业的高效性和准确性。

#### ✚ 在这套完善的物流体系支持下,加之出色的管理,使沃尔玛对时间优势的发挥达到了极致:沃尔玛通过反应速度优势获得了超过同行 3 倍的增长率,利润也在竞争者平均获利水准的两倍之上。

沃尔玛的胜利传递着这样的信息:唯有以 IT 系统(包括卫星电子物流定位系统、高效回流的供应链体系、商品运输追踪系统、销售信息系统、库存货品结构系统及 SP 高效市场反应系统)全面支持零售企业高速、规模化地快速扩展,才能赢得无可比拟的竞争优势。

3

## 物流技术

(由环众公司提供)

### 无线射频技术在物流中心的应用

✚ 无线射频(Radio Frequency, 简称 RF)数据通讯技术是以无线信道作为传输媒体,建网迅速,通信灵活,可以为用户提供快捷、方便、实时的网络连接,是实现移动通信的关键技术之一。RF 技术的应用已经渗透到物流管理、商业、工业、运输业、医疗保险、金融和教学等众多领域。

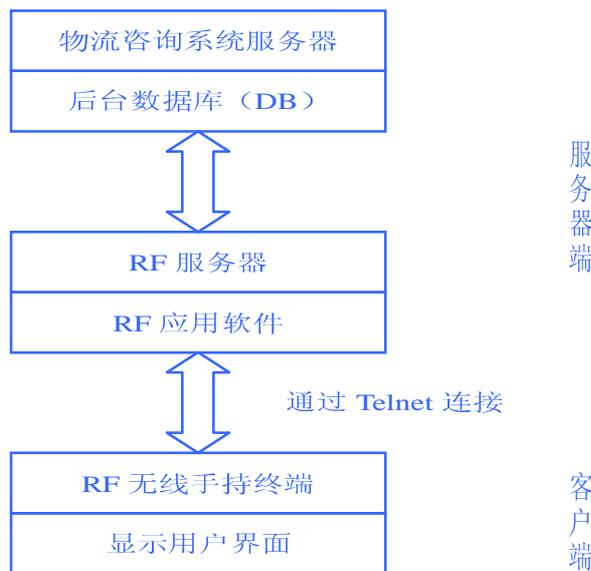
#### ✚ RF 的硬、软件组成:

- 硬件  
网络存取点 AP (Access Point) + RF + RF 服务器



● 软件

RF 应用软件+应用服务软件（如 Telnet 等）



✚ RF 在东莞市时捷物流有限公司的应用案例:

东莞市时捷物流有限公司是一家现代化第三方物流企业。

● 主要客户:

- a. 美宜佳便利店
- b. 美佳超市公司
- c. 国美电器（东莞、中山、广州）
- d. 东莞永乐电器
- e. 东莞苏宁电器
- f. 易好家用电器连锁
- g. 红宝石百货
- h. 统一食品企业
- i. 永赢贸易公司

● RF 系统主要功能模块:

- a. 入库验收
- b. 上架作业
- c. 整仓作业
- d. 储位查询
- e. 商品储位查询
- f. 商品库存查询
- g. 商品拣货位查询
- h. 盘点作业
- i. 退货作业

● RF 应用效应:

- a. 提高在库货品资料的正确性;
- b. 提高储位准确率;
- c. 大幅度提高企业运作效率;
- d. 交互式信息交换, 确认与纠错一体化;
- e. 减少文件处理工作, 实现无纸化办公;
- f. 实现了实时管理, 提高物流时效性。

# 4 物流管理

(由环众公司收集整理)

## 直销—戴尔的供应链模式

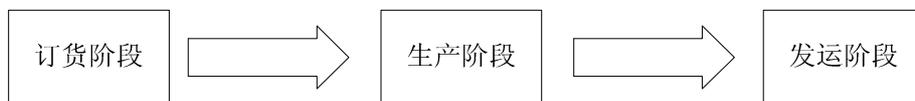
✚ **直销:**直销企业招募直销员,由直销员在固定营业场所之外直接向最终消费者推销产品的经销方式(《直销管理条例》)。

✚ **直销的优点在于:**

- 可以有效降低成本;
- 可以最大限度的掌握客户资源;

✚ 在过去的 3 年里, 戴尔的销售额平均年增长 53%, 这个速度是竞争对手的 2 倍, 是行业平均水平的 5 倍。戴尔每年的利润增长率高达 89%, 成功秘密在于——直销模式。

✚ **戴尔的直销模式分为三个阶段:**



- 订货: 接受订单、拨打免费电话、网上订购
- 生产阶段: 流水线接单生产
- 发运阶段: 委托第三方物流

✚ **戴尔直销给顾客带来的好处:**

- 顾客在下达订单后 3~5 天内, 计算机就可以送货到家。而通过经销商销售, 完成这个过程需要 35 天;
- 顾客可以根据自己的特殊需要, 定制他们想要的计算机。这种一对一的生产方式和销售方式, 最大限度地满足每个顾客的需求;
- 厂家直销的产品不经过中间商层层转卖, 所以产品零售价中不包含中间商的销售成本和利润, 使顾客在价格上能获得最大优惠;
- 这种革命性的直销方式, 还能保证顾客不会买到水货。

《环众物流简讯》是环众公司为企业内部员工及环众广大客户提供的一份物流行业最新发展动态的半月刊, 其内容包括: 环众之窗 (环众动态、物流实训), 物流简报 (物流新闻、物流企业、物流技术与物流管理), 每月 15 日和月末通过电子邮件的形式发送给大家。

欢迎大家对《环众物流简讯》的编稿和内容提出宝贵的意见和建议!

若需要我们提供前几期的《环众物流简讯》, 也请您告知! 谢谢!

联系方式: 021-64015225 (高雅妮); Email: gaoyani@126.com