

物流综合辅导:经销商生产运营中的物流管理漏洞 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/246/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_BB_BC_E5_c31_246852.htm 一个企业在生产运营过程中不可避免的接触现金流、物流、人流、信息流四个系统。也是经济管理工作中非常重要的组成部分。很多企业也都在理顺和管理好这几个系统方面狠下功夫。我在和经销商朋友谈起这方面的系统管理的时候，有些经销商朋友会说，我的企业很小，没那么多事。什么事一眼望到底。人流，信息流咱没有哪么专业，不好控制，现金有老婆管，肯定没问题。物流？送货呗，送到就行。别给我耽误事就行，简单。物流简单吗？前连天我走访市场，在经销商那里，正好装车要到一个郊县送货（在此县有两家市内超市的连锁店，由其配送）。我和经销商要求跟车去县城。经销商答应了我和司机一起去县城。等把货送完已经是下午了。我也把该了解的市场情况收集上来了，因为还有些事情要和经销商谈，我就对司机说，回去吧？司机买来两瓶矿泉水说：不着急，歇会。后来我后来我才知道，如果这个时候回去，如果再有出车任务的话，就要加班了，不可能准点下班。正这时一个人过来：嗨，哥们，是市里车吗？回市里吗？司机点点头。有点东西帮忙捎一下？到那？到**。我一听离经销商的公司很远，而且很绕道。我以为司机会回绝。果然，司机说：哎呀不行，太绕远。你看这样，给你50块钱，你们哥俩买包烟抽。司机看了我一眼说：太远了，这道找车怎么也得150元，再加点。那人说，我看兄弟也是爽快人，反正你们也要回市里，再加10块钱。行了。就那么十几件货。司机说：货在哪？

不远。好，上车。司机答道。当时那场景，不知道的以为就是一个货运司机在谈生意呢。结果就这样成就了我专车T市街景游。据我估计最少要比正常时间回公司多了一个半小时，多跑多少路，就不说了。给那人卸完货，司机说：张经理，钱也不多，给你20买包烟。就是那点意思。我说，不用了。司机突然很急说：瞧不起兄弟？就买包烟吗？也是你应得的，陪我转半天。为了消除自己向经销商告密的可能，也为不再浪费口舌，我接过了那20元钱。我并没有向经销商说起这件事。还有一次，我跟经销商的车出去，走访市内C类终端。同车的除了司机还有一名业务主管。业务突然问我：张经理，会开车吗？我不好意思地摇摇头：不会，不过要学。我只是随口一说，谁料他说：好，我知道有个地方可以让你练练车。他竟然让司机开车到了一个废弃的工厂。说：来，你试一试？我摇头说，不敢。他笑笑说：我也不会，我在学。说着他让司机做到副驾驶，他做到驾驶的位子让司机教他开车。可以看出，司机教得非常认真。我说还是走走市场吧？他说：不急，没事的，你也歇会。我真是哭笑不得，还没干活呢，歇什么？结果他整整练了2个小时的车！临回去还对我说：张经理，不要和我们老板说呀。我能怎么说？哭笑不得的我点头。我同样并没有向经销商说起这件事。首先，先不要质疑我为什么不向经销商反映这几件事情。我敢肯定的是，肯定有老板怀疑自己的司机去趟县城怎么这么长时间？为什么拉着10件货也能在市里转一天？真的是将在外君命有所不受吗？为什么，老板不问一问？表示对下属的信任？为什么老板问了，他们也总能有很充足的借口搪塞？有些老板意识到这个问题。对于用车制度进行了改革。如物流对

外承包，按配送件数提成等等。但是这要求有一定的配送量。相对较小的经销商还是做不到。难道真的没有办法了吗？笔者经过观察总结，认为造成物流成本增加，费用流失的主要原因有以下几种：1、时间无管理：出车多少时间没有人管理2、目的无管理为出车了出车，没有明确的目的3、效果无管理出车带来的利益什么？4、成本无管理及每次出车的费用是多少5、效率无管理：工作效率是高是低？是否可以再提升？没人知道。根据管理目的制定了一些物流管理方案。很重要的一条应该就是要，出车登记表的使用。出车登记表的主要作用就是收集历史数据、观察工作效率、实施成本监督、反映工作问题、提供提升依据。我介绍一位经销商朋友使用出车登记表的初期，为了数据的详尽，准确，该经销商利用半个月的时间亲自跟车把公司所有的配送路线走了一遍，可见对物流费用流失问题的深刻认识。实践证明，现在该经销商的出车表格管理非常成功。所以出车登记表的使用成功前提是：详尽准确的配送资料！

库房出车登记表（略）

其实，把司机或配送人员的工资和配送成本结合起来，会取得不错的效果，但是当配送增加的收益小到不能激发司机和配送人员的公司利益第一的思想认识的时候，结合出车登记表的管理，就非常的有必要了。当然，还有很多好的制度管理方法，正所谓，寸有所长，尺有所短。要让任何一种管理方法真正发挥它的积极作用，要结合自身情况加以融会贯通。并要求不懈的坚持。把制度执行成习惯，才能达到无为管理的至高境界。

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