

---


（教材：现代物流管理理论与实务 中国海洋大学出版社 主  
编：袁科峰、熊华林）

精品课程配套教材  
21世纪应用型人才培养“十三五”规划教材  
“双创”型人才培养优秀教材

# 现代物流管理理论与实务 (双色版)

主编 袁科峰 熊华林



 中国海洋大学出版社  
CHINA OCEAN UNIVERSITY PRESS



### 2. 提高了企业物流的运作效率

采取配送方式，企业只需组织对配送中心的接货便可代替现有的高频率接货，因而大大减轻了工作量，也节省了订货、接货等一系列费用开支。

### 3. 通过集中库存，可避免企业因分散库存而造成的浪费

采取配送方式，企业只需组织对配送中心的接货便可代替现有的高频率接货，因而大大减轻了工作量，也节省了订货、接货等一系列费用开支。集中库存，集中库存的总量远低于分散库存时各企业分散库存之总量。

### 4. 简化手续、方便用户

采取配送方式，用户只需要向配送中心一处订购，就能达到向多处采购的目的，只需组织对一个配送单位的接货便可代替现有的高频率接货，因而大大减轻了工作量，也节省了订货、接货等一系列费用开支。

### 5. 提高了供应保证程度

## 第二节 配送的作业程序

### 一、配送的基本环节

#### (一) 备货

##### 1. 备货的概念

备货是指根据用户的要求，将货物集中到配送中心，以便进行配送。

##### 2. 备货的具体活动内容

严格说来，备货工作应当包括两项具体活动：筹集货物和储存货物。

(1) 筹集货物是由订货（或购货）、进货、集货及有关的质量检查、结算等一系列活动组成的。配送的优势之一，就是可以集中用户的需求进行一定规模的备货。备货是决定配送成败的初期工作，如果备货成本太高，会大大降低效益。



(2) 储存货物是购货、进货活动的延续。在配送活动中，货物储存有两种表现形态：一种是暂存形态；另一种是储备（包括保险储备和周转储备）形态。

## （二）理货

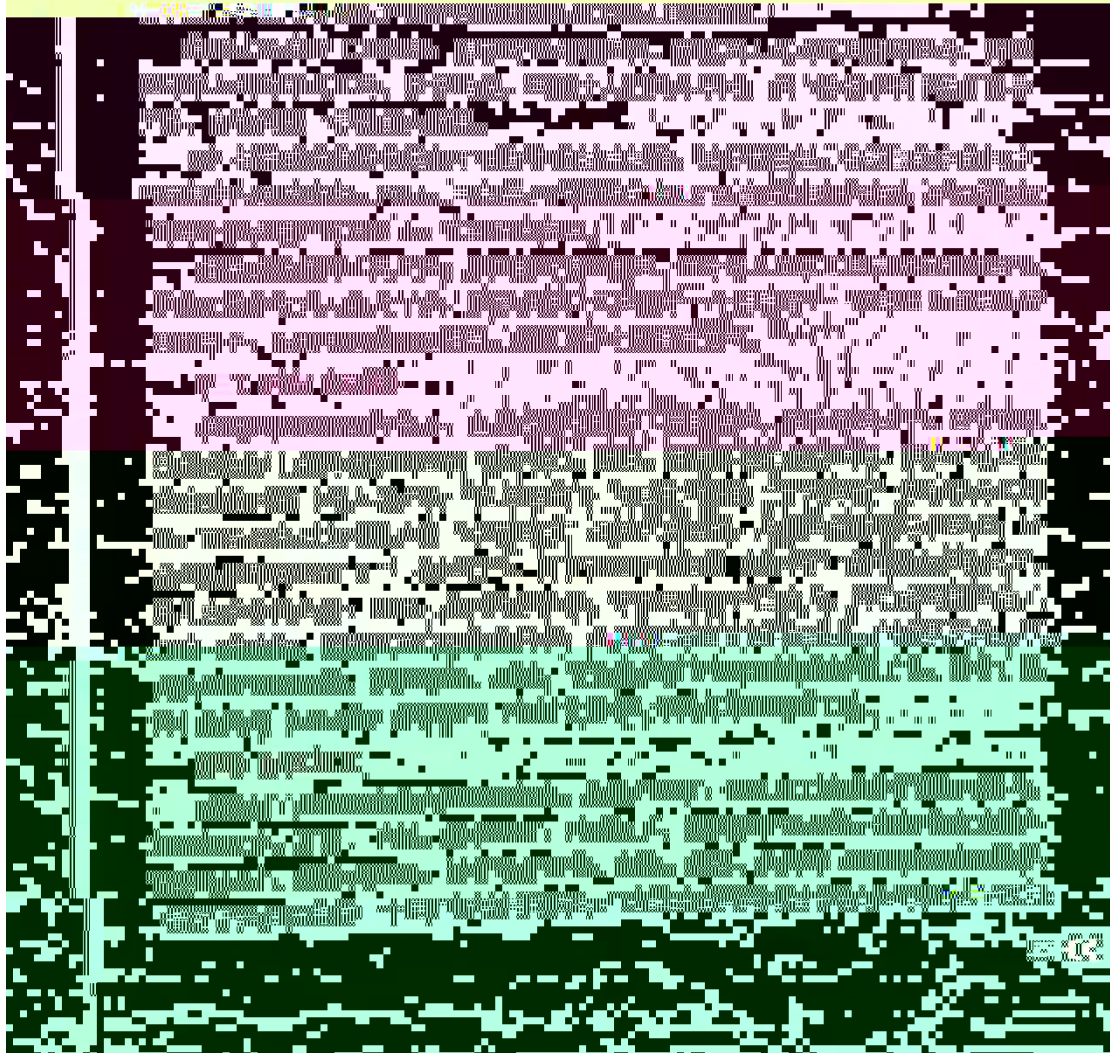
### 1. 理货的内容

理货是配送的一项重要内容，也是配送区别于一般送货的重要标志。理货包括货物分拣、配货和包装等经济活动。

### 2. 货物分拣的主要方式

货物分拣采用适当的方法和手段，从储存的货物中拣出（或拣选）用户所需要的货物。分拣货物一般采取两种方式来进行：一是摘取式，二是播种式。

(1) 摘取式分拣就像在果园中摘果子那样去拣选货物。具体做法是，作业人员拉





需要进行重新包装。这种包装要记载货物的品种、数量，收货人的地址、姓名以及送货时间等)。配送企业必须按照所配送商品的特点和用户的基本要求来确定其加工内容，并设置加工设备，配备一定加工及其技术管理人才，按生产加工程序组织生产，努力提高劳动生产率和加工质量，降低劳动消耗，提高配送加工的经济效益。

## 二、配送的工艺流程

配送工艺流程有两种形态：一般流程和特殊流程。一般流程即配送运动必须经过的基本工艺流程，也是各配送企业都必须遵循的。

### (一) 配送的一般流程与特殊流程

#### 1. 配送的一般流程

配送企业根据配送计划将购买到或收集到的各种货物进行检验，然后分门别类地储存在相应的设施或场地中，以备拣选和配货。储存作业一般都包括这样几道程序：运输→卸货→验收→入库→保管→出库。储存作业依产品性质、形状不同而形式各异。有的是利用仓库进行储存，有的是利用露天场地储存，特殊商品（如液体、气体）则需储存在特制的设备中。

(3) 分拣、配货。分拣和配货是同一个工艺流程中的两项有着紧密关系的经济活动。有时，这两项活动是同时进行和同时完成的（如散装物的分拣和配货）。在进行分拣、配货作业时，少数场合是以手工方式进行操作的，更多的场合是采用机械化或半机械化方式去操作的。

(4) 送货。在送货流程中，包括这样几项活动：搬运、配装、运输和交货。其作业程序为：配装→运输→交货。送货是配送的终结，故在送货流程中除了







液体状态的物质资料的配送就不存在配货、配装等工序，金属材料和木材等生产资料的配送常常附加流通加工工序)。据此，在配送的一般流程的基础上，又产生了配送的特殊流程。其作业程序有以下几种：

- (1) 进货 → 储存 → 分拣 → 送货
- (2) 进货 → 储存 → 送货
- (3) 进货 → 加工 → 储存 → 分拣 → 配货 → 配装 → 送货
- (4) 进货 → 储存 → 加工 → 储存 → 装配 → 送货

上面所述的几种配送流程中，第一项为各类食品的配送工序；第二项为煤炭等散货的配送流程；第三项为木材、钢材等原材料配送经常采用的作业工序；第四项为机电产品中的散件、配件的配送流程。

### 三、配送的应用

#### (一) 在销售环节的应用

销售配送的经营管理模式有以下几种。

##### 1. 电子商务型销售配送

(1) 和 B2C 电子商务配套的“门到人”销售配送。这种销售配送的用户是以生活资料为主体的最终消费者。这就决定了在管理上要面临数量庞大的用户、需求不稳定的用户、个性化及突发性需求的用户、每次需求品种及数量都较小的用户，当然，在这种情况下，很难实行计划配送，因而有非常大的管理难度。

(2) 和 B2B 电子商务配套的“门到门”配送。这种销售配送的用户是以生产产品为主体的企业，或是以零售为主的商业企业。这些用户的特点是需求品种规格较多、数量较大、需求较稳定而且用户的数量确定，用户的随机性较小。所以，这种类型的销售配送，比较适合建立精细的法制管理。

##### 2. 批发分销型销售配送

批发分销型销售配送的应用领域主要是大型商业批发企业、大型工业、农业企业在国际贸易中或全国性、大范围的批发分销。

##### 3. 零售型销售配送

零售型销售配送是面向广大消费者的配送，主要是“门到人”和“门到门”方式的配送。零售型销售配送可以采用电子商务的交易方式，也可以采用电话订货、传真订货、通信订货以及现在广泛采用的商店购货等方式进行交易活动，然后采用“商物分离”的方式，由配送中心或者商店进行配送。

#### (二) 在供应环节的应用

供应配送往往是针对特定的用户，用配送方式满足特定用户的供应需求的配送方式。这种方式配送的对象是确定的，用户的需求是确定的，用户的服务要求也是确定的，所