# 配送中心选址方案范文大全(通用5篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-04-08

*配送中心选址方案范文大全 第一篇时间过得很快，转眼间为期三个月的物流实训工作已经结束了，经过这一段时间的培训，使学生在全面了解专业知识上有了很大的进步，对学生的就业有了很大的指导性，受到学生和老师的一直好评，现将实训工作总结如下：首先实训的...*

**配送中心选址方案范文大全 第一篇**

时间过得很快，转眼间为期三个月的物流实训工作已经结束了，经过这一段时间的培训，使学生在全面了解专业知识上有了很大的进步，对学生的就业有了很大的指导性，受到学生和老师的一直好评，现将实训工作总结如下：首先实训的过程：

在实训期间，我们主要讲实训工作分成以下几个部分：

>一、在校安排学生进行所学专业课的总结、运用阶段。

主要通过计算机和分小组的活动方法，熟悉从订货、入库、出库、运输、配送等几个环节流程的了解，从而把所学理论知识加以综合运用，并加深理解。具体安排如下：整个实训过程分为四个阶段：基础准备阶段、岗位轮换实训阶段、具体实施方案阶段和报告总结阶段，循序渐进的让学生熟悉系统和设备的操作、掌握不同岗位的作业方法和职责规范、了解物流企业运营机制、作业流程和部门间的配合要求等等，使学生实现对物流的系统性认识、综合锻炼并评估了其专业能力。

第一阶段：基础准备阶段。主要是对软件系统和硬件设备的讲解与单独演练，目的在于让学生能够完全掌握系统和设备的性能和操作规范，为下一步学习做好准备工作；

第二阶段：岗位轮换实训阶段。根据不同物流公司的一些具体岗位进行轮换实训，熟悉各岗位的职责和作业流程，将每个班的学生分成多个实训小组，每个小组集中实训一个岗位，在每个组员都可以充分掌握这一岗位的操作技能和能力要求后，再向下一个岗位进行轮换，直到所有岗位、所有参训学生均完成了轮换，这一阶段即告结束；

第三阶段：综合模拟运作阶段。学生自行分成几个小组各自成立自己的公司并对公司进行定义，包括公司的规模、人员、组织机构、拥有的固定资产等等。然后根据物流作业流程模拟物流企业的买卖活动、仓储环节的出库、入库、移库、盘点等作业（因运输环节的作业在学校内很难实现，所以主要模拟物流公司仓储环节的出入库等作业），最后进行商务谈判，签订合约，模拟结费等进行考评。

第四阶段：报告总结阶段。经过了前面的三个阶段的实训每位同学都总结一下自己的在此次综合实训过程中的学习成果、感想和体会，同时分析对手的成败得失及自己对未来的规划。

>二、安排校外的参观学习。

在11月21号，在招生安置办老师的帮助下，带领所有物流班的学生参观了我区唯一的大型自动化立体仓库——海尔自动化立体仓库，使学生直观的了解一般搬卸装运工具、运输工具及货架等物流机械的使用，加深对课本知识的消化和吸收。学生都表现出很高的积极性，效果很好。

>三、利用学校的工具，扩展学生的知识面。

针对有些物流设施等类似东西带不进来，而学生又走不出去的困难，我们积极利用学校的多媒体，把老师外出学习的资料在教室里播放给学生看，扩展学生的知识面，全面了解物流的最新发展前沿等最新动态。

实训中遇到的问题：

实训过程中不可能是一帆风顺的，在实训中也遇到不少的问题，例如:在进行物流软件的操作过程中，由于无法进行教师演示操作步骤，学生的理解能力和立体感想象能力有差异，所以在教学过程中就出现了有的学生已经很熟练了，但又得学生还是丈二和尚摸不着头脑，给教学工作带来了很大的不便，所以在教学过程中实行小组帮扶制，受到得效果不错。另外还有由于基础知识不牢固，有的学生有掉队显现，此外还有就是对学生的思想意识动员不够充分，有部分学生意识不到实训的目的，表现出来的就是积极性不高，在以后的工作中还要注意“全”和“细”。

实训所得：

这次实训我们的主要目的是让我们的学生通过不断的上机实习联系所学专业知识，加深理解，以便更好的掌握所学技能。实践出真理，在这一周的实训确实是有累但是累得有价值。使我们的学生明白学海无涯，未来的工作需要知识的武装，激发了学生的学习积极性，对物流有了更全面和系统的认识。本次实训达实现了预期的实训目的，比较圆满的完成了实训任务，达到了预期的效果。

**配送中心选址方案范文大全 第二篇**

物流配送中心选址问题可以描述如下：有M个供货点，N个容量有限制的备选配送中心和L个用户；供应点到配送中心、配送中心到用户的运费，均为运输量的线性函数；配送中心的可变成本为流量的凹函数；由于资金限制，拟选择合适数量的配送中心，从而使总成本最小。

基本假设

为了便于建立模型，作一定的假设，假设系统满足如下条件：

（1）仅在备选配送中心中选取最优的配送中心；

（2）运输费用与运量成正比；

（3）产品从供应点到用户的运输和仓储过程中，温度保持不变；

（4）一个需求点仅由一个配送中心送货；

（5）配送中心容量可以满足用户需求；

（6）各供应点的供给量和各需求点的需求量一定且为已知；

（7）所有点间运输速度一样，均为常数。

建立模型

目标函数如下：

Xki-供货点k到配送中心i的货品运输量；aki-供货点k到配送中心i的单位运输成本。yij-配送中心i到用户j的货品运输量；bij-配送中心i到用户j的单位运输成本。vi-配送中心i的可变成本系数；Wi-配送中心i的货品流通量（θ=1/2）。Fi-建设配送中心i所需的固定投资费用（与配送中心规模无关的费用）；Ci-配送中心i的最大容量限制。Sk-供应点k的供应量；Dj-用户j的需求量。

>3. 案例分析

数据分析

**配送中心选址方案范文大全 第三篇**

>一、项目背景

以高效的配送方式真正方便广大小零售商，并实现物流环节的“增值效益”。公司实行灵活配送，对常温商品、冷藏商品和对运输有特殊要求的商品实行分类配送。公司通过配送线路的优化和对配送队伍的专业培训，保证货物安全及时送达。公司、客户、供应商之间建有快速反应的信息系统，方便及时了解客户需求及供应链情况，对一般情况统筹安排，对突发情况及时反应、高效处理;公司还作为供货商与零售商之间的桥梁，并代表客户与供货商沟通，反馈客户意见，反映市场需求。

>二、市场分析

(一)行业背景及市场发展潜力分析在发达国家，一家成功的便利店背后一定有一个高效的物流配送系统。近年来，随着国内物流行业的逐渐升温，许多大中城市都开始兴建物流配送中心，物流基础设施逐渐得到改善，整体物流技术水平也开始得到提高。专业化的配送中心已成为一种发展趋势。

(二)目标市场分析据实地调查，天津市的便利店大多是小型私人超市，配送体系还停留在原始的体力运输层面上。而大型连锁超市下设的便利店由于是由供应商供货，运送成本高，到货时间不能保证。天津市20xx年制定的商业引资计划中明确指出引进国外大型购物中心，重点引进外资经营的24小时便利店，并且其20xx年的发展目标是新建和改造便利店两千多个，因此我公司定位于天津建立物流

配送体系将获得巨大的市场发展空间。

(三)竞争分析国内大型第三方物流企业规模大、实力雄厚，并且发展速度比较快，竞争激烈，但是专注于便利店的大型物流公司几乎没有。单一物流服务提供者，是规模小、服务功能单一的第三方物流公司。它们虽然不能提供整合的系统化物流服务，但是却常常成为生产企业和商贸企业物流一体化的参与者。可以说，这些企业是我公司的主要竞争者。由于市场上服务提供者的数量较多、产品的差异性较小，并且进入壁垒比较低，该行业的竞争将会日趋激烈。我公司的供应商数目较多，规模较大，谈判力强，因此竞争压力会比较大。便利店数量及对品牌的忠诚度对我公司的配送货物数量及价格都起到直接的影响作用。

>三、公司战略

(一)战略目的

为客户支付的价格提供更多的价值。

(二)战略基本思想

在质量、服务、特色、性能上领先竞争对手，在成本上打败它们。

(三)业务层战略成本领先战略与集中差异化战略相结合：我公司将利用先进的信息系统，提供低成本的差异化服务，迅速、及时地送货。保持公司的技术领导地位，创新物流作业流程和物流配送服务，保持公司的竞争优势。公司通过规模经济获取成本优势;通过信息系统的优化、最优线路的设计和设备的统一达到物流成本最小化;设立相对较少的管理层次，以节省管理费用。(四)公司层战略主要采取以服务为核心的目标集聚战略和品牌战略。公司将主要客户定位于小型便利店，针对它们提供快捷、优质的服务。进行公司品牌形象建设，打造绿色、经济的物流理念，树立公司在同行业中的高端形象。

>四、营销策略

(一)产品策略

我公司将始终坚持从客户角度出发，针对不同种类、品种、规格、包装的产品，提供高效、便利的物流服务，与客户建立长期、稳定的合作关系。建立和宣传自己的品牌——“以最低的价格，向便利店提供高效的专业物流服务”。

(二)价格策略在分析目标客户需求的基础上，我公司将合理地对运输工具、路线、运距、费率等进行系统优化，为目标客户量体裁衣实施一套个性化的物流方案，不断降低自身的物流成本。我公司将结合客户期望值和竞争者提供的服务水平与价格，制定适当的服务标准和价格水平。

**配送中心选址方案范文大全 第四篇**

>一、总论

大连高新家电室内有限公司（以下简称大连家电）于20xx年12月底在沈阳建成投产生产基地，其所产产品将覆盖鞍山、辽阳、丹东、大连等地销售所需，沈阳物流配送有限公司（以下简称沈阳物流）特提供沈阳基地及辽西、辽南地区物流项目建议书，为其在鞍山、辽阳、丹东、大连及其他县级县市的物流提供销售供应链解决方案及物流全程服务。

本项目的目的是为大连家电在顾客和经销商中树立一流的高质量的物流服务及企业形象。作为大连家电的主要物流服务提供者，沈阳物流期望降低成本、提高顾客服务水平。沈阳物流意识到大连家电期望提高其运行效率，为顾客提供高质量的产品和服务，沈阳物流为此提供在有效成本水平内，能够满足甚至超出其期望的解决方案。

沈阳物流理解大连仓储的项目目标是：

（1）满足其在鞍山、辽阳、丹东、大连等地（以下简称辽西南地区）的业务增长计划和操作能力；

（2）供应链的灵活性和产生规模经济的能力（效益和效率），改善存货的控制和可见性；

（3）集中管理时间与精力于核心事务，而不是在物流方面；

（4）在辽西南地区，通过与有资质的公司缔结物流战略伙伴关系，来运作仓储业务。

为在开始时将运作影响降到最低限度，沈阳物流建议在开始实施阶段用影子管理的办法。在整个实施过程中，沈阳物流将用最适合的方法与大连家电分析讨论，以便成功地接管物流业务，谋求作业利益最大化。

为支持大连家电预计的销售增长，提供灵活的供应链，改进存货控制，沈阳物流将接管以下工作：

（1）沈阳生产基地产品通过汽运直发经销商的运输工作；

（2）沈阳生产基地产品通过火车直发经销商及中转仓工作；

（3）辽阳、鞍山、丹东等地中转仓的建立、产品的保管、收发、装卸、短倒等工作；

（4）辽阳、鞍山、丹东等接收的沈阳生产基地的产品配送到经销商的运输工作。

配送方案包括建立新的车队，该车队由沈阳物流提供配送的车辆组成及工作中的应急预案。

作为大连家电的`主要物流提供者，沈阳物流将负责：

管理动作灵活、有效、透明的供应链；

检查和实施改进生产效率的方法；

（1）加强“最少存货”供应链原则的应用；

（2）提供存货的最大透明度；

（3）增加使用“水准基点技术”;

（4）使返还货、死存货、损坏和损失最小；

（5）充分利用存货控制系统；

（6）充分利用设备和空间；

（7）必要时，协调或启动应急预案解决运输和配送功能；

（8）和大连家电紧密合作，以保证满足甚至超出大连家电的满意水平；

（9）进一步提出改进建议。

>二、项目的目标

大连家电企业的为断发展壮大，必须寻求与有专业水准的物流服务提供者建立长期战略联盟关系，以服务于大连家电的包括：

1）辽西南地区的中转仓；

2）配送服务的供应链。

大连家电的“具体要求”包括：

（1）加强企业在市场中的地位；

（2）与领先物流提供者合作；

（3）提高操作能力与效益，满足业务增长的需要；

（4）充分利用供应链信息技术；

（5）提供可靠、一致的顾客服务；

（6）改进仓库的使用，增强配送能力、提高生产率；

沈阳物流的仓储和配送将使大连家电各市销售：

（1）满足大连家电各市区销售的增长需要；

（2）节省管理时间，为大连家电集中主要业务，即管理、销售产品；

（3）取得目前的操作明显效益，提高售服务水平；

（4）在物流方面为大连家电提供能在同行中保持领先的工具；

（5）大连家电和沈阳物流共同减少成本；

（6）保持满足未来需求的灵活性；

（7）改进存货控制；

（8）接受具体、及时和准确的管理信息。

其他方面的要求包括：

（1）帮助大连家电协调短期和长期物流战略目标的能力，如降低物流总成本，增加业务进程的速度，改进资金管理；

（2）根据要求进行管理和汇报；

（3）保证所有的运作符合“健康和安全”条例；

（4）保持对顾客需要变化作出快速反应的灵活性；

（5）密切沟通、及时汇报，以便大连家电以事实为基础作出管理决策；

（6）不断改进运作，保证取得效率，使顾客服务水平达到甚至超过期望达到的或同行最好的服务水平；

（7）对长期互惠的伙伴关系的承诺。

>三、沈阳物流

相信下面的建议书已能够满足所有大连家电的要求，根据提供的数据，能够预期建议书中指定的服务，所需的成本为：

1、基地至火车站运费、火车发运费、各地汽车配送费。

2、各地中转仓费用根据所需面积及当地综合费用。

3、资源保管费。

>四、基于本公司项目的要求与任务

沈阳物流有许多有经验的物流专业人员，必要时可利用他的专业知识来实施相关计划。根据了解的数据和沈阳物流观察所得的资料，项目的主要要求与任务是配送运输和仓库作业取得“最佳实践”并提高生产率，下面的控制过程和程序是为实现项目的主要任务面设计的。沈阳物流将在这些关键的过程中安排和培训职员。

（一）过程

1、沈阳生产基地火车运输；

（1）根据大连家电的销售计划申请车皮计划，车皮计划申请成功率95%以上，确保准时发出；

（2）按大连家电要求安排运输车辆准时到成品库装车运到火车站；

（3）办理发运手续及保险；

2、沈阳生产基地直接配送到经销商；

（1）根据大连家电指示，进行发货与定单通知、定单处理；

（2）送货；

（3）货物在途跟踪，进行全程物流监控，向大连家电进行信息交换；

（4）处理各运输事故、货物箱损、货损，协调销售与经销商之间关系；

（5）信息流服务，包括产品品质、包装、销售、同行业状况、市场占有、经销商报怨、顾客消费等。

3、多点配送

（1）商品运送路线涵盖所有沈阳——大连铁路线

（2）商品运送路线涵盖沈阳——大连各高速公路线，以确保物流的准时无误。

（3）沈阳物流将承包所有沈阳至大连的物流活动，将对所有从沈阳至大连的业务进行代理。从而弥补一切人为因素造成的配送误差，随时可对大连家电的缺货进行补货。

4、各中转仓管理及配送；

（1）接受来自各地的货物到仓库，管理存货；

（2）把货物放在储存地区；

（3）根据大连家电指示，进行发货与定单通知、定单处理，包括分拣、检查和制作单证；

（4）把货物放到沈阳物流管理的运输工具上；

（5）必要时，把货物放到货盘上，将待送货物加固包装；

（6）送货；

（7）处理各运输事故、货物箱损、货损，协调销售与经销商之间关系；

（8）信息流服务，包括产品品质、包装、销售、同行业状况、市场占有、经销商报怨、顾客消费等。

（9）处理从经销商到中转仓的退货。

（10）准确配送率：95%以上。

沈阳物流提供资源：

（1）提供运输、仓储、物料搬运设施和所需的劳动力；

（2）提供仓库安全保障；

（3）提供完成指定工作所需的信息技术。

（4）提供完成指定工作所需的一定数量资金垫款。

（二）人力资源

管理结构：沈阳物流将指定一位有经验的“合同经理”全面负责管理大连家电的合同。该“合同经理”专门负责与大连家电公司联系，负责合同实施的各个方面，并负责保证大连家电对业务合作的满意。

人员变化：该项目管理、运作人员因工作需要调离该项目前需向大连家电征求意见并保证不会因人员变动影响项目运作质量，若工作中管理、运作人员不符合要求，大连家电对具体人员有建议撤换权。

（三）合同汇报

各中转仓和配送经理向“合同经理”汇报，“合同经理”将与大连家电的工作人员配合，有效地实施计划。我们建议合同中使用如下的“关键表现指示”

（1）准时送货；

（2）准确分拣；

（3）通过能力；

执行小组：沈阳物流公司执行小组的主要高级人员在运作实施、信息解释、人力资源管理、财务等方面都有自己的专长和经验。

（四）信息技术

项目中沈阳物流公司使用所有的电子数据传送所需的计算机设备和通讯设备的费用都由沈阳物流公司支付。

（五）主要假设

起草这个建议时，中转仓和配送操作是建立在下面假设的基础上的：

总的假设：

(1)所有生产量、运输量、中转量均来源于沈阳物流公司了解的数据；

(2)沈阳物流公司将获得关于仓储和这一地区的配送车辆的操作与财务信息；

(3)产品由大连家电投保，仓库的保险由仓库所有人投保，沈阳物流公司对所有放在仓库的货物负有公共责任，并为公司拥有的资产投保；

(4)货物属于电器类；

(5)大连家电公司将和沈阳物流公司共同努力减少库存。

信息技术－存货控制系统的假设：

（1）大连家电公司和沈阳物流公司共同在各自当前的信息系统上开发存货控制系统链接数据交据，在供应链中改进存货透明度；

（2）所有建立和正在运行的电子数据传递所需的计算机设备和通讯的.费用由各自使用各自支付；

（3）沈阳物流公司不承担大连家电公司的计算机设备停工责任；

（4）大连家电公司派员参加每月汇报工作会议；

（5）可以提供有经验的人员和培训信息系统人员。

配送假设：

（1）所有的配送频率均根据大连家电的数据作出。沈阳物流公司强调配送分析根据每次配送的货物平均数和具体的配送频率来进行；

（2）配送车队包括3至20吨车，根据要求，额外的能力可以从沈阳物流公司现有车队中或市场中获得；

（3）所有的费用，即保险费、注册费、路桥费、燃料费、汽油费、轮胎费、和运输工具的清洗费、和维修费都包括在内；

（4）车辆限制假设：市区内配送可以由散件及数吨组成，长途车一般以10吨以上发运，小吨位货运可以发零担；

（5）大连家电公司的经销商接到送货通知后，必须配备适当的人员接收所有的白天、夜间送货。

中转仓的假设：

（1）大连家电公司将积极减少“死存货”与退货，以协助仓库空间的利用和生产率的提高；

（2）地点是：由大连家电公司确定，沈阳物流公司根据委托建立；

（3）各中转仓面积按大连家电公司要求及沈阳物流公司以专业角度提供建议建立；

（4）仓库将能适应标准五五型堆放，无污染、潮湿，空气中粉尘小；

（5）有足够的空间来进行有效的包装加工和旺季扩容临时储存；

根据假定的产量、通过量和运送效率，设计了配送车队。

运送：配关车队在夜间、在城市或内环线内部采用24小时运送货物。

>五、项目的措施与安排

通过引进新设备、配送车队、专业的管理经验及信息系统，沈阳物流公司将提高生产率，使得大连家电公司的物流成本最优。这可以通过以下措施达到：

（１）好的管理实践；

（２）关闭目前低效率、服务差的中转仓；

（３）新的配送车队。

建议书不仅可用来管理增长的业务，而且还是关于沈阳物流公司集中整个配送作业的总体规划。这一战略将能更好地控制大连家电公司的服务水平和存货成本。

过渡期的作业：沈阳物流公司在全面实现辽西南地区大配送之前，应公开讨论分区域操作的可能性。临时可采用的办法是先行运作，由辽阳、鞍山、丹东等分公司按合同要求标准接管大连家电公司现有业务，公司的主要业务力量用于满足沈阳基地辐射至周边地区的汽车运输业务及火车发运业务，待辽西南地区所有的运行点建立完成，再按要求进行统一管理、调配。

这样的运作，可使大连家电获得的利益在于：

（1）明年销售量成倍增长得到及早的物流支持；

（2）受到以规模经济运作低成本高效率优质服务的效益；

（3）节省各省区相应物流人工费用的开支；

（4）降低了市场经营风险（如货损等）。

对于沈阳物流来说，以严格的操作、有效的反应为基础，管理大连家电的销售供给链。为此，它将热心于和大连家电结为业务伙伴，共享物流机会。

物流方案依赖于中转仓选址、配送方案的设计、完成工作的组织安排和企业的整体实力等，这些都会影响总成本和效率。沈阳物流公司将在以下方面投入资产资源及管理资源：

布局：根据销售所需安排各地所需中转仓，尽可能做到动用公司各地分公司行政关系资源延长货物在火车站停顿时间，对接车皮配送，不安排中转仓，使费用最省。

运输：根据里程及市场行情比对分析火车运输、汽车运输等成本，做到费用最省安排。

存储：根据运载、需求、物理特征、存货水平、类型、重量、批量、先进先出，引入影响效率机会的系统。

发送:为了保证装货的完整性，将对所有定单进行仔细、全面检查。

对于其他不可预测项及运输到点的不确定性，沈阳物流公司把它作为偶然与可变的部分。

资源水平：沈阳物流将抽调物流专业人员致力该项目的具体实施，最终成员和核心业务能力成员将组成执行小组，公司在固定资产、货币资金方面作承诺保证。

物料搬运设备：目前各地方的物料搬运设备，基本能满足工作需要，在将开设新点的地方，沈阳物流公司承诺投入，以满足工作所需。

配送概况：沈阳物流认为配送效率是由销售量、经销商的分布决定的。我们设想配送方式将是直送门店（大连家电采用直营方式）、整车和沿线多点卸货的组合。这里的问题一般是经销商劳动力协调的问题。沈阳物流建议采用一个特定的沟通计划以便实现协调。沈阳物流建议和大连家电合作，尤其在优化“送货时间”、提高工具的利用率以及减少物流总费用等方面。

运输工具：由沈阳物流提供运输工具，提供灵活的操作能力，满足运量变化的需要。在运量增加期间，沈阳物流将采取必要措施维持因定费用的最低比例，同时确保服务质量。

>六、结束语

沈阳物流把合作关系看成一种特别安排的商业关系，这种关系基于相互信任、坦诚相待、共担风险、共享利益。这样可以形成战略竞争优势，使得商业表现比单个公司更强。

沈阳物流承诺和大连家电不断合作，为其顾客提供高质量的服务。为达到这个目标，沈阳物流承诺贡献必要的管理资源，来了解大连家电所处的行业。

**配送中心选址方案范文大全 第五篇**

>一、基本思路（目标）

主要有二条：一是满足客户的需求，如，从深圳发货，两天出货一次，要求六天内所有城市全部到货；二是优化配送，实现成本最低化。

>二、运输方式的选择

主要运输方式有：公路、水路、铁路、航空及多式联运等。

就你所给的产品情况来判断，应该以公路和方式为主，但不排除可能还要少量的航空运输，主要是六天到货的，有远的城市，可能通过公路或铁路达不到客户的要求。

>三、运营模式

运输的运营模式有二种选择，一是自行组织运输，二是外包运输业务。

由于业务分布在全国各地，虽然货运量较均匀（3000-4000），但我认为这是一次性业务，是否是常年业务均是如此，货运是稳定吗？鉴于发货单位估计是生产性企业，且货物接收地分散，建议以外包为主。即由零担专线的内的专线负责具体的运输与配送业务。当然，如果是货运量稳定，能成为整车，也不排除相近不远的局部城市的货物配送由企业自己负责运输业务。

>四、车辆大小的配匹

上述案例中，没有明确的货物体积情况，但音箱肯定是普货，加上各城市的距离均不近，所以，除外，公路运输还应考虑车箱的体积的充分利用。各城市与深圳均距离较远，干线运输为主，可以考虑货运汽车以半挂车、整车拖挂车为主。城区配送，可以交给当地城市的配送中心负责完成，如果道路运输条件充可的话，最好能直接交货客户。

>五、线路的优化

干线运输线路优化有下列几种基本模式：

当然，理论上还有循环运输方式，但考虑到你的实际收货点的情况，已经排除了。

>六、成本核算（以公路运输为参照物）

自营成本的构成主要有：

1、车辆折旧、人员薪酬、管理费用、证照费用、定期保养费用、利息支出等；

2、燃油费、路桥费、仓储租费、修理费、保养费（随路程）、税费、业务提成、补贴、当地配送费等等。

将各项优化后的选择计算出成本后，进行作出货运计划。

>七、最终方案的确定

根据货运计划，或进一步改进后，确定最终的方案。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！