

我對 I.T. 應用於物流業的一些親身體驗

我是香港一家中小型貨運代理公司(Air-City Co., Ltd.)的東主和管理者、M. W. HUI，公司在 1984 年同時在香港和紐約成立，當時進入此行業門欄不算高，最關鍵的頭兩年總算能夠生存下來。

80 年後期，中國經濟起飛，國內的港口和空港的設施、航線、管理、人才等等都遠遠跟不上出口的大幅度增長，因此經香港轉運世界各地的海、空貨運量大幅增長，所有國際性的貨運代理、物流公司雲集香港，不但大做這些國內外轉口的業務，長遠而言，亦都有打算以香港做跳板，進軍整個中國。

進入貨代及物流行業的參予者驟增，加上物流行業對年輕人吸引力不大(工時長、輪班制、較辛苦)，人材難求，不但工資大幅增長，且往往找不到適合的管理人材，願意進入此行業的大學生更是少之又少，而整體的工資薪酬的支出已逐漸攀升至佔整體營運成本的 50%以上。有見及此，為了減省人力成本支出、減少對人力的依賴、增加工作的效率、避免人為的錯漏，我們在 1987 年做了一個在當時來說一個相當大膽的投資，則用了大約 40 萬(硬件加軟件)投資在 I.T. I.S. 公司所開發的海空運操作及管理系統上 (Air-City 當時的資本金只有 1.2 百萬，僱員不夠 20 人)，這大膽的投資結果證明物超所值，當一切運作流程順暢後，我們不但可以減少人員的配置(減輕薪酬支出的壓力)、解決旺季制作單証的瓶頸問題(減少冗員)、高效率制作準確的單証、快速做預報及回饋訊息等，這也間接給我們公司在眾多國際性大貨代和物流集團環繞、競爭又那麼激烈的市場中可以有繼續成長的機會。90 年代初，我們繼續在 I.T. 方面加強投資，除了將原有的系統升級外，並將以前獨立運作的系統加以整合，進一步提升管理、操作、財務、市場、客服等各方面的效率。

90 年開始我們認為香港作為中國的最重要進出口門戶的地位已經開始動搖，基於成本、時效和國家開放速度增強，再加上在香港這一個貨代市場已經難以再有增長空間，我們毅然在 1993 年進入中國成立我們自己的辦事處，接著在 1996 年正式成立合資性質的一級貨代公司，繼而在 2004 年根據 CEPA 規定獲批為香港全資擁有的一級貨代。由於在香港得到的經驗，我們一早就在國內推展用 I.T. 做管理、操作、制單、財務、以及電郵溝通的工作，配合就地取才的政策，我們在不影響工作的效率和服務的質量下得以將營運成本降低到具競爭力的狀況，並迅速在沿海 11 個最主要的城市加上中部的重慶，聯成一個相對完整的網絡。

今日的物流及貨代行業，已經是國民經濟的一個支柱產業，是一個要面對全球競爭的行業，要站得住腳，不但要做好實質的營運過程，更重要的是做好時間、信息和資金的管理和流程等，這一切一切，若果沒有 I.T. 的協助，肯定無法做到「快、準、全、好」的程度。總結我們四分之一世紀的貨代及物流經營經驗，我們認為若無 I.T. 的協助和應用，物流行業已經無發展和生存的空間，道理很簡單，我們已經相當依賴 I.T. 來做：



1. 快速的信息傳遞及獲取；
2. 快速、準確的計算及無暇的制單；
3. 大量節省過往電訊、快遞、郵政的金錢成本和時間；
4. 大量節省每月的薪酬成本(而薪酬的費用往往佔總營運成本一半以上)；
5. 快而準地將公司的營運狀況、財務情況提供給管理者，及時做出適當的反應；
6. 隨時可以得到寶貴的統計數據，做為經營方針調整的依據；

我們將繼續運用 I.T. 去提高我們的服務質量、加強管理，為進一步的發展鋪路。

許鳴寰
航都有限公司
電話: 2757-8011

2012年10月24日

For and on behalf of
AIR - CITY CO., LTD.

.....
Director

