

物流经营胜者之道：特色物流服务 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/169/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E7\\_BB\\_8F\\_E8\\_c31\\_169655.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/169/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_BB_8F_E8_c31_169655.htm) 在经济全球化的今天，资源全球化配置的大环境下，规模大的物流企业不一定是最好的物流企业，最适合市场物流需求的才是最棒的物流企业。谁能在最短的时间内作出最佳的物流方案，打通新的物流流程，实现方案优化、环节优化和流程优化，谁能根据企业的物流需求，贴身订做特色物流服务，满足供需双方物流需求，他就能赢得市场和用户。在长期的物流工作实践中，四川自贡市中通货运中心总结出一套贴身订做的特色化物流服务方略，并成为公司开拓发展的制胜之道。建立公共商业服务平台对物流服务的理解决定物流服务的方法，只有将企业间的商业行为和与之相关的物流需求结合起来进行配套服务才能实现特色物流服务。中通人认为：“物流是一种产品的商业属性和运输属性的总称。”只有深刻理解和掌握产品的商业属性，把握供需双方产品附加值、产品属性、时间要求、供应均衡性、应急时间等信息，才能有效地进行物流模式的选择和物流方式的优化，才可能贴身订做特色化物流服务。这样企业和物流公司的合作就融为一体，物流公司的优质服务会带来企业业务快速发展，企业业务的高速发展又会带来物流公司业务的长期增长。西方跨国企业在长期的发展中受益于优质的物流服务，往往是业务网络发展到哪里，物流配套商就跟到哪里，如影相随。不像我们国内一些企业仅仅把物流供应商当作榨取利润的对象，结果是物流供应商没活好，自己也很糟。物流园区建设、公共港口建设、物流网

站建设等均属于公共物流平台建设，物流公共平台建设需求资金量大、建设周期长，还需要有庞大的经济腹地做支撑，否则，会长期处于亏损状态。中通货运中心地处川南中等城市，所在城市缺乏经济腹地，在这个城市建设投资庞大的物流园区缺乏资金支持，因此中通人从自身的条件出发，抓住本地区内化工企业生产规模大、种类齐全这一现实，创造性地建立中通化工网上交易市场，建立覆盖各化工品种联销的化工交易信息网，同时在网上建立公共物流服务解决方案。用较小的投入，解决了购销双方信息不对称的问题，中通货运虽然在网络交易和网络建设维护上会增加一定成本，却紧紧抓住了市场上物流需求的第一手信息，物流营销成本大大降低。自2005年中通化工信息网开通以来，已有几十家化工企业在网上发布销售信息，上百家采购商在网上进行采购。2006年上半年，该网网上成交的交易量达两亿多元，其中产生的物流需求大部分为中通承运。中通化工信息网今年又加大了网络建设和覆盖的力度，将宜宾、泸州、成都等地的化工企业纳入，招募熟悉各种化工产品的专业人士，对不断增加的化工产品进行补充。该网越来越成为中通货运拓展物流市场的利器。

**实施综合物流解决方案 客户最需要的物流模式才是最好的物流模式，客户最需要的解决方案才是最好的解决方案。**

中小物流公司应该从自身的环境和条件出发，站在客户需求的角度，立足于方案优化和解决问题，才能在激烈的市场竞争中建立企业的核心竞争力。对一个中型企业而言，大型物流企业没有兴趣全方位提供物流服务。中国的大型物流企业基本是老国企转型而来，主业往往在大型运输工具使用上占优，精细化物流服务不是大型物流企业的强项。

但站在生产企业的角度，最需要的物流服务是全方位精细化的物流服务。中通货运在建立开始，就树立大物流服务的理念，建立了火车货运、公铁联运、铁水联运、铁水联运、公水联运、干支联运、专线货运、集装箱货运等多个事业部，并通过垂直整合将各种资源联系起来，实时地解决企业在经营活动中遇到的各种物流问题，既解决了物流需求的及时性，又为企业节约了物流成本，在实际工作中建立起相互信任的合作关系。在一些流程复杂的物流需求中，往往反应速度决定商业成败。在全球采购的大背景下，国外客户在中国采购产品有多种选择，对于中国特定的企业而言，和国外客户信息不对称，国外客户希望按CIF方式签约，而国内企业希望按出厂价、FOB价签约，整个物流流程的费用和服务方式，供需双方均担心承担风险，往往需要在签约前确定下来，对于物流公司来说就必须有很快的反应速度和承担风险的能力。在实际工作中，物流公司的方案选定和费用确定只有两三天时间，否则，商业谈判就会失败。而中通人已经习惯这种模式，往往商业合同还没成交，物流合同就已经签订，这样物流公司就必须承担一定时间内各种涨价因素的风险。虽然中通货运在前期风险物流服务之中承受了一定的亏损，但是中通人通过流程优化和环节优化逐步收到经济效益，最关键的是避免了简单物流服务的恶性竞争，稳定地拥有了客户和货源，为公司逐步建立完善的网络、培育熟悉流程的人才奠定了基础，建立起有别于其他物流公司的核心竞争力。探索第四方物流经营之道 理念是物流企业之魂，网络是物流企业之根。就目前中国的物流需求格局来说，大力发展硬件当然会有社会轰动效应，但从经营角度考虑，整合资源、健全网

络、实现物流优化才最有效益。中远集团总裁魏家福曾说：“中远不仅要做大型的海运公司，还要向全球承运人转变，向全球物流经营人转变。”由此可见网络经营的重要性，但是只有实现多赢结果的网络才是健全、有效的。中通人在网络建设上采用的是业务需求拉动网络建设，网络建设反过来推动业务发展，用资金流推动物流资源的集中整合，通过物流资源的集中整合来实现物流方案的优化和物流环节的优化，在具体的业务实践中实现各方多赢的结果。虽然中通年收入已达到1亿多元，但是中通分公司和办事处仅15家，而物流合作伙伴则有数百家之多。经过紧密的业务合作，同物流合作伙伴建立起紧密协作伙伴关系，中通人用诚信使这种关系牢不可破，在相互合作中推动业务的增长，使之成为公司的核心竞争力之一。应用这种模式，中通人可以在全国各地开展业务，可以打破行业封锁和地方封锁，自由地在物流市场上搏击，使中通在物流市场拓展上始终保持年30%的增长速度，只有在特殊的项目运作中才进行硬件投入，避免了盲目扩张和资源浪费。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](http://www.100test.com)