

综合辅导：第三方物流经济学分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/202/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c31_202875.htm 第三方物流又称为契约物流、物流效用或综合服务物流等，准确地说，第三方物流是在物流供应一体化过程中由物流劳务的供方、需方之外的第三方提供的服务，中间商以合同的形式在一定的期限内，提供企业所需的全部或部分物流服务。从某种意义上讲，这是物流专业化的一种重要形式，是物流业发展到一定阶段的必然结果。

一、问题的提出 第三方物流之所以得以迅速发展，除了适应时代需要以外，也有其自身的理论基础。1937年，科斯在其著作《企业的性质》一文中提出了“交易费用”理论，认为市场运行中广泛地存在交易费用，交易费用至少包括两项费用：一是企业为搜集有关交易对象和市场价格的信息而付出的相应费用，称之为获取准确市场信息的费用，即搜寻费用；二是为避免冲突进行的谈判、缔约并付诸法律支付的有关费用，称之为谈判、履行费用以及监督。威廉姆森等经济学家在科斯理论的基础上重新审视并界定了交易费用，把交易费用分为事前交易费用和事后交易费用。最早提出委托代理概念的目的是为了研究股份制公司的管理体制问题。代理问题就是研究如何进行制度设计，使经理层在按自身利益最大化行动时，最大程度地实现股东的利益。委托代理关系的实质是委托人不得不对代理人的行为后果承担风险，而这源于信息的不对称和契约的不完备。委托代理问题在经济生活中普遍存在，只要当事人各方在拥有的信息上有不对称性，就存在着委托代理问题。

二、交易费用理论及委

托代理理论在第三方物流中的应用（一）第三方物流的产生有助于减少交易费用 1.从交易主体的行为来看，第三方物流的建立将促进企业之间的交流，建立一种紧密的合作关系，提高双方对不确定因素的认识能力，减少因交易主体的“有限理性”而产生的交易费用，从而避免过多的讨价还价引起的交易成本。物流外包方与物流企业之间的长期合作将在很大程度上抑制交易双方的机会主义行为，机会主义行为会迫使企业采用自营方式，这种方式会削弱企业的竞争力，使企业把有限的资源浪费在与核心业务关系不大的物流上，制约了企业核心能力的培养和巩固。企业间可以通过建立物流联盟这种自我约束机制使交易双方将机会主义行为所带来的交易费用控制在最低限度内。 2.从交易过程来看，由于物流合作伙伴之间具有经常的沟通与联系，这样可使搜寻交易对象的费用大为降低；物流伙伴之间建立起来的相互信任和依赖，可以减少各种履约风险；在冲突发生的时候，可以根据契约通过协商加以解决，避免繁琐的讨价还价以及诉诸法律所产生的费用。 3.从交易特征的几个方面来看，交易双方的依赖性会使企业间建立物流联盟。对于那些物流在企业战略中起关键作用，但自身物流管理水平较低的企业，组建物流联盟将会在物流设施、运输能力和专业管理技巧上收益极大；对于物流在其战略中不占关键地位，但其物流水平很高的企业则可以寻找伙伴共享物流资源，通过增大物流量获得规模效益，降低成本；对于那些物流在其战略地位并不很重要，自身物流管理能力也比较欠缺的企业采用第三方物流是最佳选择，这样能大幅度地降低物流成本和交易费用。交易频率高意味着双方交易量大，相应地会产生较高的交易费用，采

取联盟的形式可以通过长期契约的方式大大减少谈判和签约的次数，达到减少事前交易费用的目的；还可以通过规范交易行为、简化交易手续来减少事后交易费用，消除高频率的交易行为所带来的负面影响，使实际的平均交易费用得到有效控制。另外，以信息技术与网络技术为基础的电子商务的迅速发展可以实现企业间的信息交换，一方面可以克服人的理性局限，另一方面增加可供选择的供应商数量，使市场竞争充分。

（二）委托-代理理论在第三方物流中的应用

1. 委托代理关系的形成。委托代理关系是指一种显露或隐藏的契约。按照契约，以一个或多个行为主体指定、雇用另一个或一些行为主体为其提供服务，同时授予后者一定的决策权力，并依据其提供的服务数量和质量支付相应的报酬。按照委托代理关系中的确立原则，信息占有少的一方物流外包者为委托人，信息占有多的第三方物流企业为代理人。由于信息不对称的存在，使得各参与主体的效用衡量标准及信息占有状况存在差异，其各自的相关行为可能在总体上对风险投资的综合利益目标产生消极影响。所以，必须通过一个有效合理的契约来规划指导各利益主体的行为。当物流外包方将物流业务委托给物流公司并签订契约时，开始形成委托-代理关系。一个委托-代理合同首先要以委托-代理关系的存在为前提。

2. 激励机制的设计与选择。在物流业务的委托-代理关系中，必须要满足两个约束条件：一是个人理性约束条件，投资者要保证委托-代理关系的存在，就要保证物流公司所获得的效用不能小于他在其他地方工作所获得的效用；二是激励相容条件，物流公司将采用使自己效用最大化的方式来选择自己的行动。在委托人设计的契约中，除了要满足以上两个条

件，还应根据委托-代理理论的原理将显性激励与隐性激励有机结合，共同发挥激励机制作用。

三、结论和启示

以上从交易费用理论和委托代理理论的角度对第三方物流进行经济学分析，阐述了第三方物流产生的原因：一是它符合经济社会发展需要和专业化分工协作的客观要求，可以降低交易费用。使企业通过集中自身的各种要素资源专注于提高核心竞争力，从而更大幅度的提升第三方物流参与各方的自身效益，是重要的利润源泉和发展方式。二是第三方物流运作发展的重要条件是建立能促使第三方物流委托方和代理方共赢的委托代理关系。第三方物流作为一种新型的产业形态，在我国正处于发展阶段，需要社会各方面，尤其是生产型企业的关注和支持，利用经济学分析给我们的启示是：

- 1.企业物流外包是目前各类企业做强做大自身主业，提高企业核心竞争力的从优选择，尤其是生产型企业可以从物流外包协作中获得新的利润源泉和科学的发展方式。
- 2.要加快推进物流企业等级评定工作，从物流企业自身建设入手，提升中国物流企业的核心服务能力和现代化水平，塑造第三方物流的合格市场主体，推动物流服务水平提高。
- 3.通过物流企业等级评定工作，形成社会广泛认可的公正客观的企业信用能力标识，为优化物流市场环境，促进建立健康互赢的第三方物流委托代理关系，降低委托费用，消除信息不对称，提供了操作标准和新的市场平台。

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