

物流考试综合辅导:第三方物流你的卖点在哪里 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/266/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E8_80_83_E8_c31_266865.htm 随着我国物流市场的不断扩张和物流日益成为企业的第三方利润源泉，越来越多的企业开始关注自身的物流成本和利润，与此同时，一种独立于生产和销售企业的专业组织形式已经形成，它就是第三方物流。它可以帮助客户获得诸如利润、价格、供应速度、服务、信息的准确性以及在新技术采用上的潜在优势。帮企业省钱 第三方物流所挖掘的第三利润基本上都体现在用户身上，增加了用户的利润。用户可以从下列几方面获得第三利润：规模采购获得优惠价格。用户自办物流时分别采购，由于批量小，因此价格没有多少优惠。第三方物流采购由于集零为整批量大，因此价格上享受一定的优惠，使商品售价降低，增加市场竞争力，不仅使消费者满意，也使企业获得可观的利润。同时降低用户管理费用。由于第三方物流集中采购后，避免了用户采购人员满天飞，以及回扣等不良问题的发生，降低用户管理费用50%左右。而且由于第三方物流与供应商建立了稳定供应关系，能够保证产品质量，杜绝假冒伪劣产品的发生。运输实行混载化降低运杂费用。运杂费用占整个物流费用的50%至70%左右，节约运杂费用对节约物流费用具有十分重要意义。第三方物流由于为众多的生产厂家和销售企业服务，因此运量大，而且轻重商品均有，无论用铁路或用水路运输，均可按一个流向合装，而且实行轻重配装，提高利用率，同时根据计划和信息技术，船舶可以安排回头货。通过上述一系列措施，加快了产品流通速度，节约

了运杂费用，仅铁路合装整车运输每吨产品可节约运杂费约在60%至80%之间。总之，通过第三方物流运输可获可观的节约利润，同时也避免了都市交叉和重复运输。实行规模加工节约原材料消耗。不少生产企业自行加工时，材料利用率仅达到60%左右，给企业造成极大的浪费，由第三方物流配送中心统一加工后，实行套裁的方法，边角余料都能利用起来，则大大降低了材料成本，收到规模效益。为成本减负企业考虑把物流业务运作外包给第三方物流的一大驱动力就是降低成本。因为企业可以将物流业务外包给第三方物流公司，以支付服务费用的形式获得服务，而不需要自己内部维持运输设备、仓库等物流基础设施和人员来满足这些需求，从而可以使得公司的固定成本转化为可变成本，其影响对于那些业务量呈现季节性变化的公司更加明显。由于拥有强大的购买力和货物配载能力，一家第三方物流公司可以通过自身广泛的结点网络实施共同配送，或者可以从运输公司或者其他物流服务商那里得到比他的客户更为低廉的运输报价，可以从运输商那里大批量购买运输能力，然后集中配载不同客户的货物，大幅度地降低单位运输成本。帮助企业提高顾客服务水平和质量是第三方物流所追求的根本目标。企业利用第三方物流企业信息网络和结点网络，能够加快对顾客订货的反映能力，加快订单处理，缩短从订货到交货的时间，进行门对门运输，实现化纤折快速交付，提高顾客满意度。第三方物流通过其先进的信息和通信技术可加强对在途货物的监控，及时发现、处理配送过程中的意外事故，保证订货及时、安全送达目的地，尽可能实现对顾客的承诺。产品的售后服务，送货上门，退货处理，废品回收等也可由第三方物流企

业来完成，保证企业为顾客提供稳定、可靠的高水平服务。

一体化利益 第三方物流是客户的战略投资人，也是风险承担者。第三方物流公司追求的不是短期的经济效益，更确切地说它是以一种投资人的身份为客户服务的，这是它身为战略同盟者的一个典型特点。比如，为了适应客户的需要，第三方物流公司往往自行投资或合资为客户建造现代化的专用仓库、个性化的信息系统，以及特种运输设备等。这种投资少则几万元，多则几百万元、上千万元甚至上亿元，直接为客户节省了大量的建设费用，而这种投资的风险必然也由其自身承担。所以，第三方物流服务本身就是一种长期投资，这种投资的收益很大程度上取决于客户业务量的增长，这就形成了双方利益一体化的基础。同时，随着我国资本市场的发展，法人企业作为战略投资人已经成为一类重要的资本市场投资主体，在业务关系上的紧密性为第三方物流企业与客户在资本市场上的合作创造了难得的条件。可以预见双方在股权、资本上的融合将更加紧密，第三方物流战略投资人的性质将更加明显。利益一体化是第三方物流企业的利润基础。

第三方物流企业的利润从哪里来？从本质上讲，来源于现代物流管理科学的推广所产生的新价值，也就是人们经常提到的“第三利润”的源泉。以美国为例，1980年全美企业存货成本总和占GNP的29%，由于物流管理中零库存控制的实施，到1992年这一比例下降到19%，2000年下降到10%以下，两次几乎都是下降了近10个百分点。可以说这种库存成本的节约就是物流科学创造的新价值，这种新价值是第三方物流与客户共同分享的，这就是利益一体化，这就是我们强调的“双赢”。所以，与传统的运输服务相比，第三方物流公司的利

润来源与客户的利益是一致的，而不是矛盾的，并不是一方多赚一分钱，另一方就少赚一分钱的传统交易方式。与运输企业相比，第三方物流服务的利润来源不是来自运费、仓储费用等直接收入，不是以客户的成本性支出为代价的，而是来源于与客户一起在物流领域创造的新价值，为客户节约的物流成本越多，利润率就越高，这与传统的经营方式有本质不同。

提升顾客服务质量 物流能力的强弱对企业的服务质量关系重大。例如，企业生产的原材料供应关系到企业的正常生产经营，在生产时如果因为物流问题使采购的材料不能如期到达，也许会迫使工厂停工，这样，公司将面临不能如期交纳顾客定货而承担巨额违约金的风险，更重要的是会使企业自身信誉受损，销量减少，甚至失去良好合作的客户。此外，由于第三方物流公司在信息网络以及配送节点上具有资源优势，这使得他们在提高顾客满意度上具有独到优势。他们可以利用强大便捷的信息网络来加大订单处理能力、缩短对客户需求的反应时间、进行直接到户的点对点配送，这些措施将缩短定货到送货的时间周期，实现商品的快速交付，从而提高顾客满意度。而且，设施先进的第三方物流提供商还具有对物流全程监控的能力，通过其先进的信息技术和通讯技术加强对在途货物的监控，及时发现、处理配送过程中的意外事故，保证定货及时、安全送达目的地，这有助于保证货主货物的安全，同时也能尽量实现企业对顾客的安全、准点送货承诺。某些企业甚至可以将退货处理、废品回收等部分售后服务内容交由第三方物流来进行，进一步降低企业在此方面的流通成本。由于第三方物流公司与企业的客户关系密切，他们的服务质量会间接地成为顾客对企业服务质量

的观察点，因此企业在选择第三方物流商时应从长远的战略角度来做出选择而不应只将目光集中于其价格上。改善企业价值链 价值链的改善是现代企业经营中关注的一个热点。从概念上来说，价值链主要描述供应商、生产商、中间商和顾客及其内部战略经营单位之间的相互影响和依赖关系，从而识别它们为顾客创造的价值，强化公司竞争优势。在实践中，价值链中所谓的价值主要有两种形式：以比竞争者更低的价格提供无差别的商品或服务；以合理的额外费用提供惟一的优质产品或服务。在企业实行物流一体化从而获得和维持企业竞争优势方面，价值链具有重要的分析意义，可以用来确认和理解企业产生竞争优势的特定资源以及这些资源如何为顾客创造增值服务等。第三方物流的本质就是为了协调顾客的服务要求和从供应商开始的物流活动，使高的顾客服务水平、低的库存投资和低的操作成本得到兼顾和优化。因此，降低企业运营成本、减少流动资本占用、改进资产回报率（ROA）及提升企业竞争力是高效第三方物流的价值表现。对于企业来说，其价值链的提升有赖于业务的高效整合，如果将物流业务通过外包形式转移给第三方物流商，那么其原有的运营格局也将发生变动，不仅仅是人员、资金方面的变动，更重要的是各项业务间的关系将有新的变化，从整体上改善企业的价值链。这点是企业与第三方物流商合作中最应该关注的一点，它不仅可以改善企业的财务业绩，更重要的是对企业业务流程的优化提升，这也是第三方物流带给企业最重要的益处。与传统运输企业相比，第三方物流的服务范围不仅仅限于运输、仓储业务，它更加注重客户物流体系的整体运作效率与效益，供应链的管理与不断优化是它的核心

服务内容，它的业务深深地触及到客户企业销售计划、库存管理、订货计划、生产计划等整个生产经营过程，远远超越了与客户一般意义上的买卖关系，而是紧密地结合成一体，形成了一种战略合作伙伴关系。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