

物流师考试综合辅导：物流关系学物流师资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/514/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E5_B8_88_E8_c31_514805.htm 无论业界内外，如今对中国物流市场所下的定语是“热”，我却认为物流冷，冷在供应方，而不是需求方，冷在合作诚意上，冷在服务问题上。第三方物流产生的根源就是企业物流的外包需求，第三方要外包中获利生存，只能从降低物流成本中获得。因此，物流成本的降低对第三方物流的运作至关重要，精益物流就是要在每个运作环节上作到精确、高效，将成本降到接近最低限。不过，我不赞成第三方物流为客户提供100%服务满意度的提法，因为100%满意就意味着高成本。服务满意度和成本在某种情况下不是直线关系，而是曲线关系，达到某一点后，服务满意度提高一个百分点，成本会上升几倍甚至十几倍。一些致力于发展公司核心竞争力的企业，在实施物流外包中，不可能将每个业务环节拆分外包，因为拆分越多，就会在管理层面造成更大的管理难度和复杂局面。因此企业物流通常会选择两三家有实力的第三方物流公司，分拆并不意味着分拆其业务，而是平衡其供应市场，但企业往往找不到能满足其需求的第三方。在这样的物流大盘子下，企业有需求却找不到对象，不得不勉力自营。是整个物流环境逼迫需求在缩小，一些有远见的第三方物流公司正转换生存方式，将其服务切换至国际物流业务，切换至供应链的整个环节

来源百考试题网。很多人认为第三方物流的门槛很低，我却认为很高，高在对人员素质、资金实力、物流网络的需求。如果第三方依然停滞在提供原始的仓储、运输服务，当然门

槛很低。为什么一些第三方物流公司生存得不好，就是因为它们在提供原始技术服务的基础上，进行着惰性竞争，没有主动开发增值服务；一些第三方物流之所以活得不好，是因为它提供的服务并非企业所需。物流是一个具备资金实力做高门槛经营的行业，第三方物流公司不要把自己固定在仅仅提供服务，而应扩展开来，甚至可以进行资本投资运作，即通过买断供应商的货物，从供应端运作，使双方风险共担。资本运作要求双方建立起诚信物流关系，在买断中，第三方都会与供应商或客户进行战略合作，这种战略关系决定了相互间合作的紧密程度、运作规模大小等等，从理念到运作都要通盘考虑。所以，不管是企业物流还是第三方物流都应该努力营造良好的合作氛围，诚信物流关系一旦建立起来，战略合作伙伴间有很多成本是可以缩减的。比如供应商将货物发到第三方做配送，现在99%的企业接收货物都要逐一清点。例如一个12米的卡车，载货500件，从卸车到托盘化入库，假设处理一件货按1分钟计，收货环节要花费500分钟，人员、时间成本很高，浪费严重。如果是诚信合作，完全可以以发货通知单为准进行收货，直接入库，减少了接收环节的诸多管理费用，节约的成本是相当可观的。事实上，第三方和企业物流还没有形成强势合作，在作市场时，第三方往往低价吸引客户，合作关系确立后价格又逐步抬升。物流外包有一个显著特点，外包后如果中止合作，更换合作商的成本是高昂的，从而迫使企业被动接受这种缺乏诚意合作的行为。第三方物流应该通过细化每一个环节的成本不断降低价格，这样的合作才会越来越紧密。在目前的物流环境下，企业的物流需求也应该务实，最终目的是在合理的成本下完成物流

活动。企业应立足环境提出要求，切忌在选择物流服务提供商时把标准抬得很高，后期又以此作为考核和评估的标准，这是不现实的。企业应该以合理的、双方能接受的、标准化的评估标准对第三方进行考核。国内物流服务水准差，价低；国外服务好，价高，这是无可争议的事实。进入中国市场的外资物流公司，为企业做物流的费用实际上比企业自营物流的总费用还高。但为什么很多企业还是选择了外包呢？就是出于企业致力于核心竞争力的战略考虑。对第三方的选择难就难在如何评估，外包也许使物流总费用上升了5个百分点，但第三方代表企业服务客户时，服务水准的提高直接导致企业市场份额的扩大，这种潜在影响是很难评估的。第三方物流要盈利，企业要获取市场、降低成本，使利润最大化，在双方看似背离的利益关系上进行合作，必须有合作诚意作为前提，以合作是为了双赢的模式来支撑，才能使合作更长远，才能使合作更密切。百考试题收集整理 "#F8F8F8" 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