

物流代理：未来港口经营的新趋势物流师资格考试 PDF转换
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/516/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E4_BB_A3_E7_c31_516814.htm 现代港口正逐渐发展成为国际贸易的运输中心与物流平台，秉承港口传统行业优势，并整合社会物流资源，针对市场差异化和个性化物流需求，大力发展港口物流商务代理，将成为未来的港口经营的一个趋势。港口物流代理应时而生 现代港口扮演着国际物流集成商的角色，作为重新构架国内外产业链、价值链、市场链及国际贸易链的核心载体，港口处于全球供应链的中部，业务范围扩大到货物的加工换装及与船舶有关的工商业服务，和后方陆域的配送一体化服务，发挥着承上启下的作用。从国外港口发展的趋势来看，进出口货物约有50%的增加值来源于港口物流产业。港口周边已聚集了大量的包括炼油、化工、电子、机械、汽车、服装纺织、食品、家电乃至IT等产品的制造、加工、装配的重要基地，而且亦成为贸易、存储、流通加工以及运输公司等行业集聚地。港口与所在城市关系也更加密切，在组织功能上日益扩大。港口经济的内涵与外延得到了前所未有的拓展，通过发展、建设、管理并经营港口和工业园区，成片的临港工业群带崛起，使港口成为一个跨地区、跨国界、跨行业商业合作活动的媒介体。港口物流的职能日渐凸现，集中表现在与其腹地和境外产业集群经济的高度耦合，建立起彼此之间的互为依存、互为促进、共同发展的紧密关系。从港口物流经济区域的物流产业空间布局看，既有位于港口城市区域内部的街区型的物流园区，也有城区边缘型物流中心，还有近郊型和远郊型的物

流产业基地。港口物流与城市的社会化物流组织共同构成了一个相互联系、分工明确、相互依存的物流协作体系。我国港口已进入第三代港口发展的初级阶段，突出表现在沿海货物吞吐量逐年递增，增幅保持在12%左右。集装箱运输已成为主要运输方式，集装箱、干散货和液态散货运输船舶向大型化发展，泊位向深水化、专业化发展。跨国公司的加入，提出了及时服务、零库存等要求，围绕着运输链的起始点，港口活动的范围已大大超出了传统的港口界限。所以，为适应经济全球化的趋势，我国港口也应整合社会物流资源，针对市场差异化、个性化物流服务需求，尽快开展多种形式的港口物流代理业务。港口物流代理模式多种多样，目前，发展港口物流代理业务，主要是在培育物流代理组织。从实际出发，可供其选择的运作模式可分为四种：一是代理区域无需设立仓库；二是代理区域设立仓库；三是代理区域设立装配厂；四是代理区域设立地区性制造厂。这些模式各有优劣，物流代理商应考虑在不同的情况下选择不同的运作模式。代理区域不设立仓库分为两种情况，一种是厂商依据订单将货物运送至代理商处，再由代理商转运至各客户处；另一种是由物流代理商全权代理其货物的物流活动，货物从出厂到批发商、零售商以及最终消费者手中。第一种情况一般只限于特别的不宜保存的货物，如冷饮、鲜奶、新鲜水果蔬菜、食品罐头等货物。对保鲜要求高、易腐易溶的货物，代理商主要为厂商收集订单，将信息发至厂商。此种方式便于厂商将许多家客户订购的货物运输至代理区域，由代理商统一发送至客户处，从而节约了运输成本。也便于代理商将多家厂商的同种或同类的货物集中进行仓储、流通加工、包装、运输

及配送等管理，从而较易产生规模经济优势。当前我国借助于港口出境的大量生鲜农货物适合选择该模式，但亟需拓展该类货物的流通加工、包装、配送及信息服务。代理区域设立仓库的模式是从物流代理商的角度出发选择的，代理商可按最佳一次进货量向厂商进货，每次进货数量大，能进行大宗货物的整车、整船运输，因而运输费用低。代理区域有了仓库，代理商可直接依据客户的要求，迅速发货，送货及时，从而提高了客户的委托代理的频率。当然，物流代理商设置仓库时也面临一个决策问题，即仓库是自建还是租赁。租赁仓库风险较小，灵活性大，在多数情况下比较有利。只有在代理区域对代理货物需求量大，而且需求量比较稳定时，自建仓库才有意义。但自建仓库将会承担比较大的风险，而租赁较为经济。所以要根据物流代理的业务量，视具体情况而定。较为可行的办法是在代理区域自建仓库的同时又租赁一部分仓库，需求旺季时，自建的仓库与租赁的仓库一起使用，需求淡季时，代理商只使用自建仓库，而不必租赁仓库。港口物流面对国内和国际两个物流服务市场，其物流代理需要在国内外建立广泛的物流代理网络体系，与各类社会物流组织构建业务协作系统，包括与保税区、自由贸易区的合作体系。在各代理区域设立仓库，储存产成品，由代理商发送至各客户处。尽管，交货时间大大缩短，但却面临着巨额运输的成本问题。解决办法是在各代理区域设置装配厂，厂商生产出零部件，然后委托物流代理商运送至各代理区域的装配厂进行装配。这样整车运送单个零件的费用降低。同时由于整车运送的是零部件，没有加上装配的人工成本及其他相关费用，运送中货物的价值降低，相应地，运输保险费用

也就降低。在国内外的汽车、音响、空调机、钟表等行业，都在主要代理区域和经销区设立了众多的装配厂。“原厂生产，各地装配”已成为一种发展趋势。而作为物流代理商，在开拓物流服务代理市场的过程中，应按照客户的营销战略调整，及时确定自己的市场定位、代理的模式及选择开展的业务类型。物流代理商根据厂商在各地设立装配厂的现状，立足于开展为厂商提供零部件物流活动，以及产成品的销售物流活动，尽管表面上零部件的物流活动属于厂商采购物流的范围，但是这是其处于如何将自己的货物尽快地送达消费者手中。对于大宗的货物，如汽车、电冰箱、空调机、电脑、复印机等，在代理区域设置装配厂，无疑适合的一种较为理想的模式。从物流的角度来看，在代理区域设立制造厂的主要作用是降低运输费用，减少货物国际间运输时的损耗及规避贸易壁垒。代理厂商货物的物流业务，既有货物的销售代理业务，又兼做核心配件和产品的销售物流业务。使其具有销售代理商和物流代理商双重身份，在市场开拓方面，协助厂商打开国际市场，充当总代理商；在厂商产品销售过程中，又须做好货物的定制化物流方案。建立以运输、配送、储存、装卸、包装、信息处理及流通加工等功能于一体的物流代理机构。对于复杂的国际贸易活动中的物流代理还需要借助供应链的管理方法，加以控制，并确保物流代理组织的健康发展。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