

港口物流代理模式多种多样物流师资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/544/2021\\_2022\\_\\_E6\\_B8\\_AF\\_E5\\_8F\\_A3\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_c31\\_544946.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/544/2021_2022__E6_B8_AF_E5_8F_A3_E7_89_A9_E6_c31_544946.htm) 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；复印机租赁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，物流代理商设置仓复印机租赁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复印机租赁一部分仓库，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。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，立足复印机租赁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。代理厂商复印机租赁货物的物流业务，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。百考试题编辑整理。 欢迎进入：2009年物流师课程免费试听 更多信息请访问：百考试题物流师论坛 欢迎免费体验：百考试题物流师在线考试中心"#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](http://www.100test.com)