

浅议家具业采用第三方物流的趋势与困境物流师考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/597/2021_2022__E6_B5_85_E8_AE_AE_E5_AE_B6_E5_c31_597528.htm 随着生活水平的提高

，人们对中高档家具的需求与日俱增，家具生产企业、家具卖场与专卖店如雨后春笋般在全国各地建立，买方时代已经到来。在这样的环境中，家具竞争愈演愈烈。在经历了广告、降价促销大战后，家具行业必须寻找新的竞争点以突出重围，那就是服务。目前大型家具商场如月星、红星、居然之家、吉盛伟邦等都提出了差额退款、先行赔付的服务承诺。就这些方面来看，家具行业已无太大差别。要想取得竞争优势，就必须寻找新的切入点，在管理、服务等方面进行创新，争做行业的领跑者，于是家具物流便以其独特的服务方式开始被重视起来。我们仅从家具终端销售方面就可以看到物流的重要。如果没有物流商的适当（时间、货物、数量、地点）配合，不仅会因为二次运输而增加额外的物流费用，还会造成顾客投诉并要承担退货的风险。目前中国大型家具商场几乎都采取商物（物流和资金流）分离的方式，即顾客在购买家具时，先付少量定金（一般为200300元），货款在家具送到指定地点安装完毕经顾客最终确认后才全部付清。基于这些因素，物流对家具行业的重要性可见一般。对家具行业而言，物流活动决不仅仅是单纯的同城配送，而是涵概了配送、仓储、搬运、安装、代收货款、采购物流等多方面的集合体。其中创新、超常规、满足个性需要的增值服务（如安装、代收货款等），一经推出就受到广大家具经销商的欢迎。统一物流配送不仅可以减少经销商的资金投入，更重要

的是可以使经销商从他们不擅长的业务中解脱出来，专注于营销工作。就目前的中国家具行业来说，物流对企业成功的重要度高，企业处理物流的能力相对较低，应采用外包给第三方物流公司运作的模式，以降低物流成本，分散经营风险，提高顾客服务水平，以增强市场竞争力。下面以家具卖场为例对此加以说明：

- 1、选择具备条件的第三方物流商 物流商必须具有经营管理的组织机构、业务章程和具有法人资格的负责人，以使之能与经销商或配送中心（见下文）订立物流服务合同；从配送中心接收货物后，即签发自己的物流服务单证以证明合同的订立、执行和货物接收并开始对货物负责；必须对服务全程中的货物遗失、损害和延误运输负责，因此必须具有开展业务所需的流动资金和足够的偿还能力；物流服务商必须能承担物流服务合同规定的与仓储、运输、搬运、安装等服务内容有关的责任，并保证把家具交给物流服务单证中指定的收货人，即最终顾客。因此必须选择具有与合同要求相适应的、能承担上述责任技术能力的第三方物流。
- 2、成立配送中心 配送中心一般由家具卖场与物流服务商共同组成，其中家具卖场的工作人员负责对物流服务商的经营活动进行监督、管理，与经销商进行协调；物流服务商进行具体操作，并对其运作行为承担后果，双方人员共同以配送中心工作人员的名义出现。

把货代员站点加入收藏夹 欢迎进入：2009年货代考试课程免费试听 点击进入免费体验：百考试题货代在线考试中心 更多信息请访问：百考试题货代考试、百考试题论坛货代考试 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