

物流师考试综合辅导：第三方物流的发展趋势物流师考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/630/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E5\\_B8\\_88\\_E8\\_c31\\_630099.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/630/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E5_B8_88_E8_c31_630099.htm) 把物流师站点加入收藏夹 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 摘要：第三方物流现阶段发展迅猛，主要呈现出以下趋势：物流提供商和分销商之间的协作增加；服务内容日趋复杂；服务需求存在地区差异；流提供商更多介入。引言运输和相关的物流服务已成为电子行业外包活动的基础，对第三方物流(3PL)服务的需求正在延长到世界的每一角落。这一趋势在中国和亚洲其它地区最为明显，因为最近几年该地区吸引了大量与电子产品生产制造相关的投资。第三方物流服务领域的不断增长为OEM、EMS提供商和元器件供应链管理其全球复杂的供应链提供了诸多的选择。通信IC制造商Vitesse半导体公司的经历演绎了这一趋势。两年以前，该公司不足6%的直销客户在亚洲制造产品。而如今，这一数字增长至20%，估计到2004年底将达到50%。几乎是在一夜之间，Vitesse认识到，只在亚洲建立区域性的分销商网络已无法管理这一巨大转变所形成的供应链的复杂性。在亚洲，Vitesse非常需要供应链和物流服务支持。业务发生了变化，Vitesse必须重新寻找合适的处理方案。继续采用本地分销商所提供的区域性服务成本太高，公司需要一个合作伙伴来管理所有的EDI预测和与EMS公司的电子数据交换。Vitesse在Titan供应链服务公司找到了处理方案。Titan公司是电子元器件分销商NuHorizons公司的子公司，成立四年之久。过渡

到新的方案非常成功。2002年10月，Vitesse在中国与天泓、伟创力、富士康、捷普、四海和旭电公司的管理层见面，告诉他们新的业务运作方式，它们将需要通过EDI统一向Titan下订单。由于转型非常成功，Vitesse计划下一步在欧洲也如法炮制。

1 物流提供商和分销商之间的协作增加 随着全球第三方物流服务的增长，物流服务提供商发觉客户变得越来越挑剔。过去一套标准的服务就能满足需求，而如今复杂的供应链却常常要求他们能提供客户化处理方案。为客户提供个性化服务、许诺IT投资和与其客户协同合作成为物流服务提供商赢得市场的关键。客户越来越高的要求使两个曾是合作对手的角色物流提供商和电子分销商结为合作伙伴。去年安富利电子行销公司(EM)的供应链服务事业部与物流提供商DHL、Exel结为联盟，使用后者的仓库和配送中心来为亚洲和东欧地区的客户提供服务。安富利认为在这些地区投资建设仓库非常不经济。艾睿电子也有类似战略。如果在某地区进出口的能力面临挑战，OEM会更多地将在这些地区的制造业务外包给EMS提供商。当客户的制造生产位于比较偏远的地区时，艾睿通常会与第三方物流提供商合作。因为在中国某些地区的进出口业务方面需要出口许可证，艾睿没有，但一些本地的物流提供商可能会有。这种紧密的合作在于分销商和物流提供商之间建立了信任关系。这种信任关系反过来又促使各公司间共享更多的消息。信任使供应链模式从单一的服务方案过渡到客户化服务方案。

2 服务内容日趋复杂 像Titan和安富利那样，艾睿正在为数家全球跨国客户提供"复杂的第三方物流服务"，包括设想报关软件和库存管理流程等等。这些服务在艾睿全球IT基础设备的支持下开展。客户对供应链

和物流服务的要求越来越高。他们不只希望第三方物流服务提供商能开发出先进软件，部署全球的ERP和EDI系统，还能创建简单标准的IT接口，主动提交海关和出口申报单证，和能对全球各地的仓库实行JIT交货。OEM公司希望能以最低的成本获得全套方案。5年以前，OEM通常只会在同一地区拥有两个制造基地，而且采购和制造业务会以其中的一个基地为主。而如今，OEM可能会将制造外包给4个EMS公司，在全球数百个不同的地方进行生产，电子行业的制造战略正在不断全球化。但是，当生产向低成本地区转移的时候，制造商可能和没有考虑到那些低成本地区可能会因为缺少成熟的运输基础设施，而限制了本地的物流和仓储。EMS公司期望的服务水平是OEM的物流队伍能及时了解价格变化、按季度更改合同价格，和准时运送。导入Titan系统使Vitesse能够成功开展这些业务。2003年科汇集团推出VirtualDirect项目，这是一项特地管理第三方物流活动和进行需求预测的服务。供应商希望一旦需求出现，该战略能够消除来自多家分销商和EMS提供商的重复订货。科汇集团的这项服务能协助供应商有效处理真实需求和控制渠道中产品的数量。

### 3 服务需求存在地区差异

不同地区的制造商对物流服务的需求存在差异。比如北美大部分制造商偏向能够提供整体供应链管理服务的元器件分销商，而不是那些专业处置运输和仓储服务的物流公司。如今对供应链服务的许多征询来自元器件供应商，它们希望整体供应链管理服务商能预测物料需求，平衡库存和保持合理的安全库存，和为世界各地的生产线提供准时的物料运送。这些服务是分销业务模式中核心内容。没有物料管理和部分物流服务的分销业务和不多见。最近，联邦快递

的供应链服务部、德勤公司和乔治亚科技学院联合对全球跨国公司在北美、非洲、西欧和亚太地区购买和使用第三方物流服务的情况进行了调查。有400家来自计算机和外设、电子元器件、通信、工业电子和医疗领域的公司接受了调查。调查结果显示，在北美，有近一半的制造商采用第三方服务商所提供的供应链和物流管理系统，而不是本人开发IT管理系统。其中，35%的制造商将其供应链技术开发外包给电子元器件分销商，16%的公司外包给物流公司。西欧的情况却大相径庭，59%的制造商自主进行IT开发。29%的被调查者声称在物流外包方面首选物流公司，只有6%的被调查者选择分销商或者第三方IT技术提供商。亚太地区的调查结果与此相近，56%的被调查者声称，他们首选内部IT资源，32%选择物流公司，15%愿意要求分销商开发供应链管理技术。

4 物流提供商更多介入 为获得更大的市场，顶级物流公司不断出台新的物流和供应链服务。联邦快递供应链服务公司(FedExSCS)是联邦快递的子公司。该公司与德勤公司搭建了一个全新的按需付费技术，使FedExSCS的客户能够实时查看订单形态和来自多家公司的运输日程安排。该平台采用BridgePoint公司的软件实现可见性和事件管理，借助Yantra公司的软件支持订单和仓库管理，通过GLog的软件实现运输优化。FedExSCS的供应链事业部和不为每位客户更改代码和数据库结构，但却考虑了特定行业的海关申报业务规则，如高科技、医疗、零售、服装、汽车和工业。FedExSCS管理、跟踪库存，但和不设定库存目标或提供VMI服务。FedExSCS许多客户将库存管理和预测，部署高级计划系统(ASP)作为下一阶段的目标，但这和不是FedExSCS的核心能力。提供海关服务的还有UPS供应

链方案(SCS)部，该部门于2002年9月从UPS供应商管理服务项目中分离出来，协助OEM公司采购和管理境外产品。与此同时，UPSSCS还为元器件供应商提供协调订单、海运和物流等服务。UPS供应链方案(SCS)部的下一步计划是为元器件制造商的分销商管理订单。DHL自主开发了供应链服务工具，正在进行软件升级，和对兼和Airborne后的IT平台实现标准化。DHL认为客户希望第三方物流提供商能够分析系统流程，建立绩效考核标准，跟踪运营成本，和对制造转移到某一地区的相关成本变化提出预警。必须升级IT系统，特别是提供与成本和产量管理相关的供应链服务。就第三方物流服务而言，物流公司的前景在于提供兼容的系统平台、供应商绩效考核和流程结果评估。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)