



# 中国货代业现状调查总结

中国国际海运网

2011年9月5日

國際貨代聯合會

WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER ALLIANCE

---

遼寧省大連市中山區人民路50號時代廣場A座4304-4305  
TEL:86-411-82804681 82817405 FAX:86-411-82819667  
<http://www.wiffaorg.com> E-mail:wiffa@wiffaorg.com



## 目 录

一、	各地口岸货代经营调查.....	3
1.	深圳、广州货代探索供应链.....	3
2.	宁波、厦门货代开始走联合路线.....	4
3.	上海大市场竞争焦灼.....	5
4.	青岛货代寻求奋起.....	6
5.	天津货代各自为政.....	6
6.	大连市场萎靡不振.....	7
二、	货代当前九大焦点危机.....	7
1.	综合素质欠佳，思想局限性大.....	7
2.	诚信度低，没有行业信用机制.....	8
3.	行业没有规范，内部恶性竞争.....	8
4.	服务模式单一，利润空间狭窄.....	8
5.	资金单薄，实力不足，难以做大.....	8
6.	职业操守不够，人员流动带来业务流失.....	8
7.	地位低下，没有尊重，没有话语权.....	9
8.	大型国有公司无为，却压制民营企业发展.....	9
9.	国际大型物流公司进入中国，中大型物流企业首当冲击.....	9
三、	货代未来发展趋势和空间.....	9
1.	利用信息流优势，为供应链上游、下游提供高附加值服务.....	10
2.	利用资金流优势，开发新的赢利模式.....	10
3.	利用业务流优势，规模化运作，提升地位.....	10
4.	做出全国典范，取得政府重视和政策支持.....	11
四、	“WIFFA 国际货代联合会”发展意见调查.....	11
五、	“中国货代联合股份集团公司”成立意见调查.....	13
六、	调查总结.....	15

國際貨代聯合會

WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER ALLIANCE

遼寧省大連市中山區人民路50號時代廣場A座4304-4305

TEL:86-411-82804681 82817405 FAX:86-411-82819667

http://www.wiffaorg.com E-mail:wiffa@wiffaorg.com



前言：

2011年7月9日，在大连举行了 WIFFA 国际货代联合会首次理事成员扩大会议，八大口岸 30 多家货代公司参加了会议。会议讨论了 WIFFA 核心纲领并通过了首届轮值主席的任命。大家一致认为目前货代业形势严峻，必须团结起来，建立信用机制，寻找未来发展出路。

为了让 WIFFA 联合会真正能为货代提供有效服务，并为中国货代联合股份集团公司成立奠定基础，WIFFA 联合会首任轮值主席、宁波市环集国际物流有限公司董事长何朱安与 WIFFA 联合会秘书长、中国国际海运网总经理康树春以及秘书处工作人员一行，从 8 月 7 日到 8 月 23 日走访了八大口岸。在每个口岸分别会见 15 家有代表性的货代企业老总，合计拜访了 100 多家公司，听取大家的意见，请教行业发展思路。

WIFFA 秘书处近期将陆续发布三项报告：“货代业现状调查总结”、“WIFFA 货代联合会实施方案报告”和“中国货代联合股份集团公司商业计划报告”。本总结为第一项调查结果，仅供业内参考。后两项报告，不日发布。

## 一、各地口岸货代经营调查

### 1. 深圳、广州货代探索供应链

在深圳和广州，没有“订舱口”的概念，不管是大的货代、小的货代还是直客货主都可以直接向船公司订舱，这样导致两个现象：一是货代之间的合作不够紧密，二是每家货代企业服务内容庞杂。

深圳和广州是改革开放的前沿，新的理念和新的事物比较领先。两三年前，很多货代开始做起“供应链”的业务，包括贸易代理、融资代理和物流代理等。比如，外贸公司对外合同签订后，货代公司全面托管，从银行融资开具信用证、单证、储运和售后服务全方位提供服务。(下图为 WIFFA 主席一行走访珠三角地区货代公司)

國際貨代聯合會

WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER ALLIANCE

遼寧省大連市中山區人民路50號時代廣場A座4304-4305

TEL:86-411-82804681 82817405 FAX:86-411-82819667

<http://www.wiffaorg.com> E-mail:wiffa@wiffaorg.com



## 2. 宁波、厦门货代开始走联合路线

宁波、厦门口岸开始走联合订舱路线，加上本地有很好的经商文化，不同专长货代企业之间、大小货代之间形成一定的紧密合作，也导致两个现象出现：一是产生大的庄家，在宁波大的庄家每年有几十万的箱量；二是在当地形成和谐竞争机制，产生自发的行业协会和俱乐部。

宁波的货代注重在本地做强，很少在外地开设分公司，即使开设分支，也不是以开发市场为主，而是以指定货或操作为主。本地货代形成联盟，外地货代很难进入，多数“站着进去，躺着出来”。(下图为 WIFFA 主席一行走访厦门地区)

國際貨代聯合會

WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER ALLIANCE

遼寧省大連市中山區人民路50號時代廣場A座4304-4305

TEL:86-411-82804681 82817405 FAX:86-411-82819667

http://www.wiffaorg.com E-mail:wiffa@wiffaorg.com





### 3. 上海大市场竞争焦灼

上海中国最大的货代市场，长三角、长江黄金水道的货代以及海外代理汇集上海，致使上海货代“人满为患”，每个商业写字间都有很多货代公司办公。在上海，货代企业之间的竞争大于合作，多数货代企业缺少新的思路，开始转行或投资地产、矿山、旅游和文化产业。(下图为 WIFFA 主席一行走访上海口岸货代公司)



國際貨代聯合會

WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER ALLIANCE

遼寧省大連市中山區人民路50號時代廣場A座4304-4305

TEL:86-411-82804681 82817405 FAX:86-411-82819667

http://www.wiffaorg.com E-mail:wiffa@wiffaorg.com

## 4. 青岛货代寻求奋起

青岛往北的口岸，开始具备北方特色。北方口岸的信用危机大于南方，企业更加保守，传统货代的经营模式还在 10 年前的原始状态。

青岛货代的理念和模式优于天津和大连，有部分企业开始发展专长纵深发展，比如构建平台，广泛采购货源，或放弃传统运费利润业务，专注物流服务、或发展海外物流渠道业务。(下图为 WIFFA 主席一行走访青岛口岸货代公司)



## 5. 天津货代各自为政

天津口岸货代地域文化很强，相对保守，缺少拓展思路。一些大的货代公司遇到发展瓶颈，开始向其它城市发展，小的货代公司多如牛毛，各自为政，竞争一派混乱。天津的货量多于大连，有实力的货代还是可以取得一定效益。

天津口岸拼箱业务相对规范，三大公司拥有大部分天津拼箱业务市场，也让天津拼

國際貨代聯合會

WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER ALLIANCE

遼寧省大連市中山區人民路50號時代廣場A座4304-4305

TEL:86-411-82804681 82817405 FAX:86-411-82819667

http://www.wiffaorg.com E-mail:wiffa@wiffaorg.com





箱业务相对规范，外部城市难以挤入。(下图为 WIFFA 主席一行走访天津口岸货代公司)



## 6. 大连市场萎靡不振

大连口岸的货代业在八大口岸最弱，原因有三：口岸业务量不足，没有任何理念，货代服务模式单一。

## 二、 货代当前九大焦点危机

### 1、 综合素质欠佳，思想局限性大

在广州流传顺口溜：“少年不读书，长大做运输”。在货代业很少有名牌大学、海外留学、高学历人士，先天文化不足，加上多年群体内部繁衍，综合素质欠佳。

货代活在货主和船东两座大山之间，两边讨好，做的是蓝领工作，导致很多货代老板如坐井中，要不妄自菲薄，要不妄自膨胀，思想局限很大。

國際貨代聯合會

WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER ALLIANCE

遼寧省大連市中山區人民路50號時代廣場A座4304-4305

TEL:86-411-82804681 82817405 FAX:86-411-82819667

<http://www.wiffaorg.com> E-mail:wiffa@wiffaorg.com



## 2、 诚信度低， 没有行业信用机制

中国货代是一片旷野长出的绿地，杂草丛生，良莠不齐，导致货代业诚信度不高。加上这个行业处于“无政府”状态，没有行业信用机制，让业务运作、单证出具、费用支付等等环节，事故频发，严重制约了行业发展。

## 3、 行业没有规范， 内部恶性竞争

货代自己的比喻：货代内部的恶性竞争，就像一群人在笼子里彼此厮杀，没有规则，没有裁判，没有目的。没有行业协会制定规则，更没有统一惯例指导行业行为。货代越做越辛苦，越做越没有钱挣。

## 4、 服务模式单一， 利润空间狭窄

多数货代是做货主或船公司不爱做的苦活，挣些“小费”钱。随着市场的竞争激烈，船公司正在取消“小费”的习惯，而货主不断克扣再克扣。加上经济环境的萎缩，业内的恶性竞争，传统货代公司靠运费或各类杂费差价过日子的前景越来越不乐观了。

与进出口公司、船东相比，或与其它行业金融、地产、IT 等行业相比，货代行业的收入是最低的，在近十年内没有任何货代公司十年累积利润超过 2 亿元人民币。

## 5、 资金单薄， 实力不足， 难以做大

传统货代的行业是低附加值的产业，所以必须规模化经营才能达到一定效益。无论是人力、办公还是运营，特别是海运费，需要大量的流动资金。货代企业本身底子薄，银行贷款困难，资金不足是货代做大的主要障碍。

## 6、 职业操守不够， 人员流动带来业务流失

货代从事的是一个没有规范、没有机制、没有平台的产业，客户资源和信息资源是

國際貨代聯合會

WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER ALLIANCE

遼寧省大連市中山區人民路50號時代廣場A座4304-4305

TEL:86-411-82804681 82817405 FAX:86-411-82819667

http://www.wiffaorg.com E-mail:wiffa@wiffaorg.com





公司的核心生产元素，而这些元素大多掌握在业务员手中。很多业务人员职业操守不良，掌握一定信息和资源后，自己创办公司或跳槽其他公司，造成业务不断流失。

## 7、 地位低下，没有尊重，没有话语权

传统货代发展到今天局面，更重要的危机是地位问题。不仅在货主、船公司、大的物流公司面前没有地位，在政府面前更没有地位，导致货代公司在各类行业中不受尊重，没有话语权，不断被边缘化。

## 8、 大型国有公司无为，却压制民营企业发展

中国国有大型物流企业，不能代表民族走向世界，为中国物流业开拓市场，反而与国内中小企业争食，利用国家品牌和资金实力，掠夺民营物流企业生意。

## 9、 国际大型物流公司进入中国，中大型物流企业首当冲击

近些年来，世界经济形势急剧变化，出现“外冷内热”的局面，国外的“狼”开始到国内取暖。国外“狼”有资金、有手段、有经验，要吃中国的“羊”。中国大型物流货代公司可以凭借积攒的实力抵御一段时间，小型公司成本低，可以游击战生存。中大型公司负担重，发展处于瓶颈阶段。同时，前有大型公司包括国有公司的威逼，两侧有同规模同行的拼杀，后有国外公司的追缴，在未来3年首当冲击厄运。

## 三、 货代未来发展趋势和空间

中国货代业面前出现的一系列问题，并不代表货代业自身没有发展。国际货代业是国际贸易、国际运输和实体物流的核心环节，处于咽喉部位。国际货代掌握三大优势：一是信息流，所有的国际贸易、实体物流的信息流在货代手中掌握；二是资金流，全国80%国际海运的海运费、杂费是经过货代手中流动的，有千亿美元和万亿人民币的巨额；三是业务流，全国80%的国际贸易货量是货代代理完成的，全国5%的中大型货代联合起

國際貨代聯合會

WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER ALLIANCE

遼寧省大連市中山區人民路50號時代廣場A座4304-4305

TEL:86-411-82804681 82817405 FAX:86-411-82819667

http://www.wiffaorg.com E-mail:wiffa@wiffaorg.com



来，整个货量要超过中远、中海的全部运量。

## 1. 利用信息流优势，为供应链上游、下游提供高附加值服务

许多货代公司意识到信息流的价值，开始多头经营，在名片上印着货代公司的同时，更显眼地印着外贸公司、储运公司等，甚至还有金融公司、地产公司、旅游公司、文化公司等等。其实，这一举动是非常危险的，增加了投资成本，也增加了机会成本和边际成本，有可能导致“鸡飞蛋打”的后果。货代企业应该立足货代，为货主公司和实体物流企业提供更多的金融、保险、托管、方案解决等增值服务，不但可以用最小的投资快速取得收益，而且可以稳定客户、扩大市场。

## 2. 利用资金流优势，开发新的赢利模式

顺丰快递为中国的物流公司树立了榜样，它的成功不仅在于专、精、准，更主要的是在实际运作中利用快递的属性特点，采用金融运作手段，快速增强实力，覆盖市场，目前已经有数十架飞机专线运输，在中国占据40%以上的服务网络。

货代企业的巨大资金流来自联合，通过统一平台进行资金运作，用大资金，做大业务，包大项目，挣大钱。如果能集团资本上市，更是有很大用金融做市场的空间。

## 3. 利用业务流优势，规模化运作，提升地位

目前货代企业的失利主要来自两方面原因：一是没有规模，二是数量太多。如果一个企业没有规模，对外就没有话语权与船公司来谈利益，而仅有的一点点利益，又是肉少狼多。

随着经济形势的变化，“有货为王”的时机正在到来，如果每个口岸有实力、有信用、有理念的货代公司联合起来，形成王中之王，就可以有对等地位与船霸王对话，形成“货、船、代”长期平等和谐共赢的市场格局。

國際貨代聯合會

WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER ALLIANCE

遼寧省大連市中山區人民路50號時代廣場A座4304-4305

TEL:86-411-82804681 82817405 FAX:86-411-82819667

http://www.wiffaorg.com E-mail:wiffa@wiffaorg.com



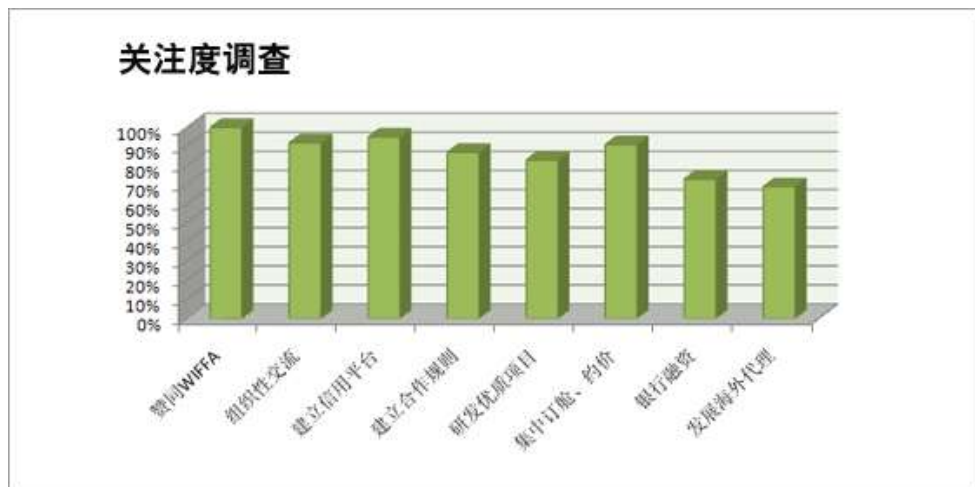
## 4. 做出全国典范，取得政府重视和政策支持

长期以来，货代业一直处于“无政府”状态，没有得到商务部、交通部和地方政府的重视，在税收、贷款、项目、管理等方面，都没有得到政府的政策支持。在中国，没有政府的支持行业是难以走在前列的，中国货代必须联合起来，自我变革、自我创新，做出全国的典范，进而取得政府重视和政策支持。

## 四、“WIFFA 国际货代联合会”发展意见调查

### 1、 关注程度

- 赞同 WIFFA 100%
- 组织性交流 92%
- 建立信用平台 95%
- 建立合作规则 87%
- 研发优质项目 83%
- 集中订舱、约价 91%
- 银行融资 73%
- 发展海外代理 69%



國際貨代聯合會

WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER ALLIANCE

遼寧省大連市中山區人民路50號時代廣場A座4304-4305

TEL:86-411-82804681 82817405 FAX:86-411-82819667

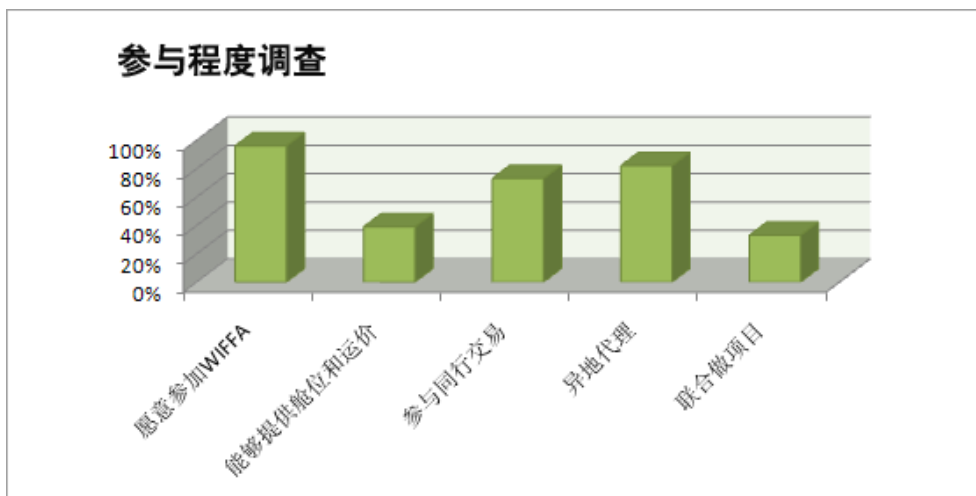
http://www.wiffaorg.com E-mail:wiffa@wiffaorg.com





## 2、参与程度

- 愿意参加 WIFFA 96%
- 能够提供舱位和运价 39%
- 参与同行交易 73%
- 异地代理 82%
- 联合做项目 33%



## 3、焦点问题

- 联合会核心纲领 98%
- WIFFA 给货代企业带来的价值 100%
- 选择轮值主席、口岸主席、副秘书长 93%
- 长久、公平、负责 91%

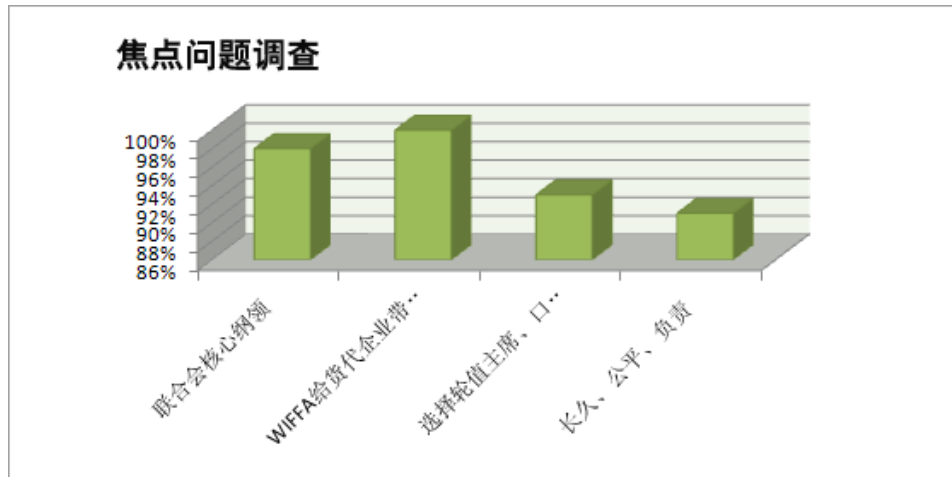
國際貨代聯合會

WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER ALLIANCE

遼寧省大連市中山區人民路50號時代廣場A座4304-4305

TEL:86-411-82804681 82817405 FAX:86-411-82819667

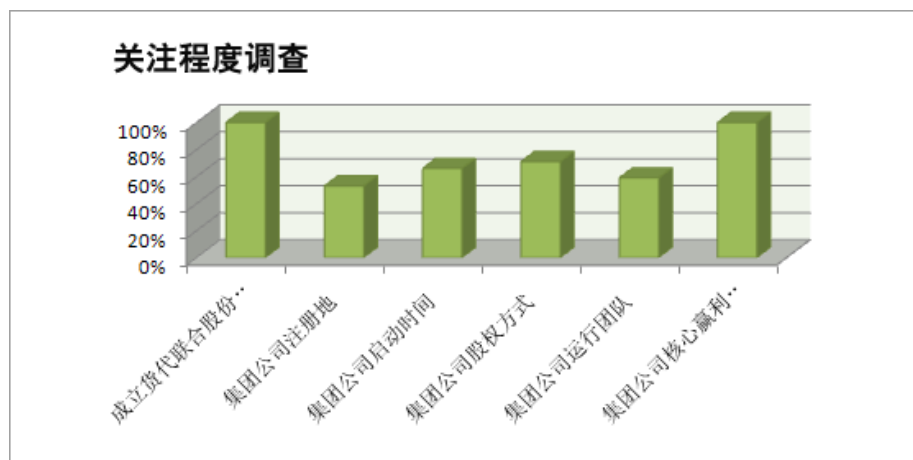
<http://www.wiffaorg.com> E-mail:wiffa@wiffaorg.com



## 五、“中国货代联合股份集团公司”成立意见调查

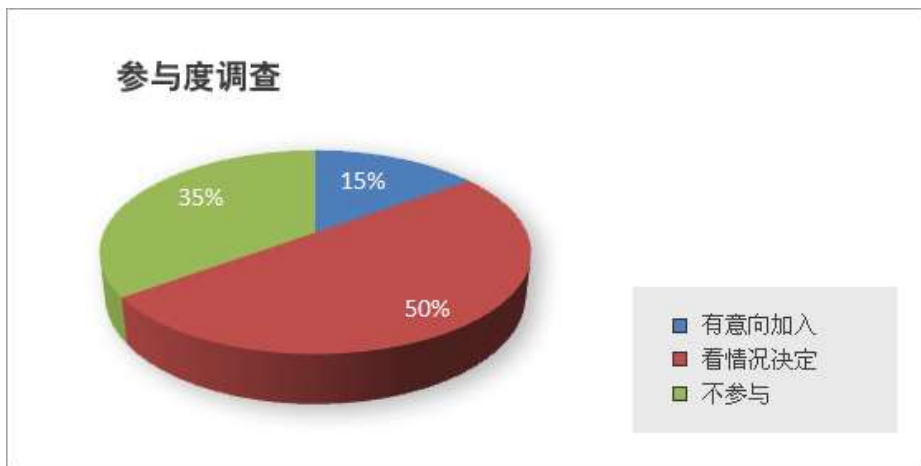
### 1、关注程度

- 成立货代联合股份集团是个大事情      100%
- 集团公司注册地                              53%
- 集团公司启动时间                            66%
- 集团公司股权方式                            71%
- 集团公司运行团队                            59%
- 集团公司核心赢利模式                      100%



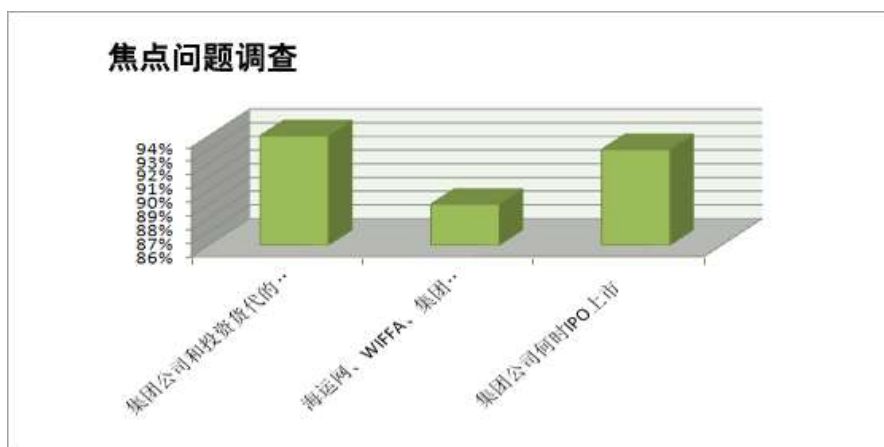
## 2、参与程度

- 有意向加入 15%
- 看情况决定 50%
- 不参与 35%



## 3、焦点问题

- 集团公司和投资货代的关系 94%
- 海运网、WIFFA、集团公司三者关联 89%
- 集团公司何时 IPO 上市 93%







## 六、 调查总结

### 1、 该结束的， 尽早结束

不管你是意识到还是没有意识到，新的时代已经到来。如果依旧用旧的方式做着旧时代事情，货代的命运是注定的。所以，该结束的，一定要下定决心，尽早结束，更好的机遇正在等待。

很多货代已经习惯了多年的旧方式，也有了一定积累，无意突破，宁可在沉默中等待。

### 2、 不该做的， 不要做了

近些年来，许多货代为企业能够做大，做了不少努力，比如在异地开设分公司等等，由于缺少“科学发展观”，以拓展业务为目的的分公司 90%以失败为结果，不仅没有开展业务，而却带来企业很大消耗。因此，货代企业一定要调整高度和角度，真实做好市场调查和分析，不该做的事情，不要做了。

### 3、 信用联合， 做大做强

货代业要过上美好的日子，需要做两件事：一是货代业联合起来，用新时代的模式做新时代的货代，并取得地位和尊重；二是通过市场优化机制，中国货代数量减少 60%。

南部货代、中部货代、北部货代，大货代、小货代、中货代，新货代、老货代、外来货代，各有不同的需求。信用是唯一的粘合剂，打造货代信用合作平台，先让各大口岸一部分有信用、有实力、有思想的货代公司联合起来，通过 WIFFA 联合会和货代联合股份集团公司紧密团结，拓展市场，创造利润，树立中国货代民族品牌。星星之火，可以燎原。

國際貨代聯合會

WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER ALLIANCE

遼寧省大連市中山區人民路50號時代廣場A座4304-4305

TEL:86-411-82804681 82817405 FAX:86-411-82819667

<http://www.wiffaorg.com> E-mail:wiffa@wiffaorg.com