

货代走进海外带来的物流进步

——以宁波W货代公司为例

蔡霜烨 阎洪

浙江树人学院管理学院

DOI:10.12238/ej.v7i12.2112

[摘要] 近些年不少国际货运代理走向海外,不仅订单量增多促进货代公司本身的发展,还带动了一批物流新业态,产业内环边界在被逐步被打破,供应链管理和服务走上物流的历史舞台。本文将以宁波W货代公司为研究对象,从企业自身发展和物流服务要求的角度出发,探讨货代走向海外带来的效益和挑战。

[关键词] 国际货运代理; 物流服务; 仓储

中图分类号: F570.81 文献标识码: A

The Logistics Progress Brought by Freight Forwarders Entering Overseas Markets

---Taking Ningbo W International Freight Forwarding Company as An Example

Shuangye Cai Hong Yan

Zhejiang Shuren University School of Management

[Abstract] In recent years, many international freight forwarders to overseas have not only the order quantity to promote the development of the forwarding company itself but also led to several logistics new businesses, the industry within the ring boundary is gradually being broken, and the supply chain management and services on the logistics of the historical stage. This paper will take Ningbo W freight forwarding company as the research object, from the perspective of the enterprise's own development and logistics service requirements, to explore the benefits and challenges brought by freight forwarding overseas.

[Key words] International Freight Forwarding; Logistics Services; Warehousing

引言

货代,是货物运输代理的简称,是指经营受他人委托,为其提供代办运输手续,代提、代发、代运货物服务的业务。在国际货运市场上,货代处于货主与承运人之间,接受货主委托,代办租船、订舱、配载、缮制有关证件、报关、报验、保险、集装箱运输、拆装箱、签发提单、结算运杂费,乃至交单议付和结汇。货代公司,全称货运代理公司,是专门从事货物运输组织、管理、跟踪和服务的机构。货代公司为货主提供全方位、一站式的物流服务,确保货物从起点安全、高效、经济地运抵目的地。在货物运输过程中,为货主提供一系列服务的企业或个人。它们主要负责货物的收集、包装、运输、报关、清关、保险等,并协助货主处理与运输相关的各项事宜。

在快速发展的同时,正面临着多重挑战。全球化与保护主义的拉锯、供应链中断风险、环境可持续性的压力、技术挑战以及客户需求的多样化和个性化等等,可见国内的物流体系还需要不断完善。

小微企业是指规模较小、员工人数较少、年销售额或资产总额较低的企业,是小型企业、微型企业、家庭作坊式企业的统称。通过对企业从业人员、营业收入、资产总额等指标,结合具体行业特点认定。根据《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第九十二条的规定,小型微利企业,是指从事国家非限制和禁止行业,并符合下列条件的企业:工业企业,年度应纳税所得额不超过30万元,从业人数不超过100人,资产总额不超过3000万元的属于小微企业。其他企业,年度应纳税所得额不超过30万元,从业人数不超过80人,资产总额不超过1000万元。

面对货代行业的机遇与挑战,物流体系所需完善。本课题将通过对W货代公司的案例分析,指出货代走进海外为物流行业带来的机遇与挑战,并对行业的发展现状提出建议,帮助像W货代公司这样的小微企业进一步提高竞争力。

1 宁波W货代公司案例介绍

宁波W公司在物流行业是一家成立于2017年的小型国际货运代理公司,公司架构包括业务管理团队、业务操作团队、财务

团队、技术团队等。日常业务涉及国际货运代理,依托宁波沿海,港口众多的优势不断发展。其中,集装箱业务占大多数,空运和散杂货业务均有涉足。在走向海外后,海外客户占总客户量的5%,海外订单量增多18%,总计397单,公司年收入增长20.2%。

在深入调研宁波W货代公司的内部运营状况与外部市场环境的基础上,本研究对其进行了全面的SWOT分析。

1.1 优势

拥有自己的集卡车车队和报关行,可以为客户提供一站式解决方案。这种一手资源的整合能力使我们能够迅速响应市场变化,满足客户的多样化需求。一方面,自己的集卡车车队可以完全控制货物的运输过程。无需依赖第三方物流公司,可以确保货物的及时性和安全性。自有车辆还能减少中间环节,提高运输效率,为客户节省成本。另一方面,拥有一支专业的报关团队,精通各种进出口法规和流程,能够提供快速且准确的服务。这不仅减少了客户的等待时间,也降低了因报关问题导致的延误风险。同时,W货代公司的团队成员都是从事相关行业十几年的老手,经验丰富的他们对行业了如指掌,能够在复杂多变的环境中保持敏锐的洞察力,为客户提供最合适的执行方案。此外,W货代公司深知客户信任的重要性,所以始终坚持专业、可靠的服务态度,尽量让每一位客户都感受到专业和用心,从而建立长期稳定的合作关系。

1.2 劣势

业务规模相对较小,这在一定程度上限制了我们在与船公司谈判时的议价能力。由于货物体量不够大,未能达到船公司的批量运输标准,很难享受到更为优惠的航运价格。运输成本上升,较高的运输成本将影响定价和市场竞争力,进而可能影响到公司的整体盈利能力和发展前景。另外智能化不足,缺少科技应用,在信息处理、订单管理、货物追踪等方面的效率受到影响。

1.3 机会

随着全球化进程的不断加速,国际贸易形势好转尤其是“一带一路”倡议的推动,亚洲、欧洲和非洲等地区之间的贸易往来将日益频繁,货代企业迎来更多的机遇,国际贸易和物流的需求会不断增加。同时,随着跨境电商的兴起,供应链的不断优化,货代行业可以为客户提供更加综合的物流解决方案,满足消费者对跨境商品的需求。此外,展会作为商业交流和展示的重要平台,货代公司可以与来自各地的行业同仁、采购商、代理商等进行面对面的交流,深入了解市场需求和行业动态,建立初步的联系,结识潜在客户,为后续的合作奠定基础。

1.4 威胁

行业竞争激烈,导致货代公司之间为了争夺市场份额,不得不进行激烈的价格竞争,压缩了利润空间,还可能导致服务质量下降。另外,随着市场需求的快速变化,客户对货代服务的需求也日益多样化。客户不再满足于传统的货物运输和报关服务,而是需要更加全面、专业的供应链解决方案。如果货代公司无法满足客户的多样化需求,就可能面临客户流失的风险。

2 物流影响

2.1 集卡车车队的组建,提高物流效率

在港口物流中,集卡车车队负责将集装箱从港口的堆场运输到指定的码头,或者将集装箱从码头运输到港口的堆场,实现货物的快速流通。同时提高作业效率,通过高效的调度系统和专业的驾驶员培训,集卡车车队能够显著提高运输效率,为客户减少时间成本和综合运输成本。对货代公司也起到重要作用,一辆属于W货代公司的集卡车,每月可提高利润约一万两千元。在打开海外市场后,W货代公司建立起自己的集卡车车队,可以快速及时准确地掌握港口集卡车物流动态信息,规划布局各地的物流节点,调度调整资源,搭建信息共享平台,为货主提供了更多优质高效的物流服务。^[1]同时,属于公司的集卡车车队便于调配,缩短委托托运时间,更好地满足客户的需求,提高物流效率。自己的车队还方便拼柜,提高集卡车运输效率,降低成本。

2.2 海运集装箱舱位供不应求,物流服务提高

关于供不应求的原因,一方面从需求端看,市场需求上涨,中国作为全球最大的出口贸易国之一,上半年,我国货物贸易进出口总值21.17万亿元,同比增长6.1%,历史同期首次超过21万亿元。^[2]W货代公司拓展海外业务,客户需求增多。从供给端看,红海局势仍是影响集装箱航运市场走势的主要因素之一。红海局势持续紧张,导致货船绕行好望角,大幅增加航线距离和航行天数,导致舱位更加紧张。海运集装箱舱位供不应求,海运费大幅上涨,这对物流服务提出了更高的要求。

面对运费上涨和舱位紧张的挑战,W货代公司需要及时采取提高物流服务的策略,提高物流服务,抓住客源。W货代公司通过深入了解客户需求,与客户建立定期沟通机制,及时了解他们的详细信息,分析客户的潜在需求和市场趋势,以便为客户提供更有针对性的服务。同时建立客户关系管理体系,记录客户的交易历史、偏好和需求等信息。定期对客户进行回访,收集客户的反馈意见,及时改进服务。加强与船公司的合作,争取获得更多的舱位资源和获得优先分配权。及时协调,更加灵活应对舱位紧张的情况,确保货物能够及时出运。优化物流网络是物流供应链产业的关键环节,企业根据交通状况、配送成本、服务时间等因素,动态调整配送中心的位置和路线,提高配送效率。此外,物联网技术的应用,使得货物在整个供应链过程中的追踪成为可能,增强了物流透明度。随着海外客户需求增加,W货代公司也计划提供物流追踪服务,更加数字化与智能化。在集装箱上安装传感器,实时监控位置信息,提高物流运输过程中的可见性。通过移动应用或在线平台,为客户提供便捷的货物追踪查询服务,增强客户体验,提供更好的物流服务。

2.3 物流仓储量增大,物流仓储服务要求提高

W货代公司拓展海外市场后,业务量增大,供应商发货至仓库所需组装的货物增多,物流仓储量增多,对物流仓储服务提出更高的要求。传统物流仓储管理模式下库存压力较大、物流成本较高,推进物流仓储管理信息化建设十分必要^[3]。企业需要重新规划仓库空间,确保货物能够高效地存取。提升库存管理,尝试采用先进的库存管理系统,有助于减少库存积压和缺货现象,

提高资金周转率。加强对货物的实时监控,确保货物安全、准确无误。提高作业效率,采用自动化设备和智能搬运工具,提高作业效率和准确性。同时,培训员工以提高他们的技能和效率。合理安排运输计划,与供应商和运输公司紧密合作,制定合理的运输计划,确保货物按时、按量到达仓库。避免过多货物在仓库积压或运输延误。拓展仓储设施,考虑租赁或自建更多的仓库空间。同时,考虑建立分布式仓库网络,以分散库存压力。加强与供应链各方的协同,与供应商、运输公司、客户等各方保持密切沟通,共同应对物流仓储量的增大带来的挑战。通过信息共享和协同计划,提高整个供应链的效率和响应速度。以W货代公司为例,货代公司走向海外,物流仓储量增大,既带来了挑战,也提供了仓储物流优化和升级的机会。

2.4主要的合作国家互利共赢

W货代公司,作为一家微小企业,其海外订单的增长不仅体现了公司自身的经营策略和市场拓展能力,更在宏观层面上反映了经济全球化背景下,中国与世界各国的互利共赢。在外贸运输需求方面,我国积极扩大与RCEP、“一带一路”沿线国家经贸合作,有利于企业扩大出口,外贸集装箱运输需求将增长。^[4]货代行业走向海外还将促进物流的发展与进步。随着国际贸易的日益频繁,物流服务成为连接各国市场的重要桥梁。货代在拓展海外业务的过程中,必将对物流服务提出更高的要求,从而推动物流行业的创新与发展。

3 对小微企业的建议

小微企业转型升级要求创业者不仅需要具备领导力、洞察力、抗风险能力和社交能力,还要善于准确把握转型升级机遇,推动数字技术与实体经济的深度融合,让智能化贯穿生产的全过程,加快企业形成新质生产力,赋能小微企业高质量发展。^[5]小微企业重视智能化信息化发展,可以提高企业的生产效率,降低生产成本,从而增强企业的市场竞争力。对以W货代公司为代表的小微企业,更应投入智能调度系统、物流追踪系统、实现管理信息数据化等智能化信息化手段来提升物流效率,降低运输成本,为客户提供更好的物流服务。

把握市场机遇,关注行业动态,小微企业可以及时了解市场需求的变化,更好地识别和管理潜在的市场风险,如需求下降、技术更新等,把握新的商业机会,从而在竞争中占据有利地位。同时,更准确地定位自己的市场,从而降低经营风险。对于小微企业来说,全球贸易环境的变化直接影响货代公司的业务量。例如,全球电商市场环境的变化导致货代公司的货运量大幅下滑,利润空间受到挤压。

4 结语

货代行业的兴起,给物流行业带来了新的机遇。但对于小微货代企业来说却是一个不小的挑战。我们通过对小微宁波W货代公司的考察验证了这个观察。在理论上,我们提出了一个新的研究课题。小微货代利用其灵活性和营运成本低的优势,在争取客户和扩大市场上有比较大的竞争力。但在物流支撑上常常力不从心。因此如何进一步提高其物流服务的稳定性,是一个很重要的理论课题。在实践上,我们提出了一些具体可行的建议。相信能帮助小微货代企业健康成长。

[参考文献]

- [1]刘子成.中国服务小微企业金融从业人员职业道德建设研究[D].吉林大学,2023.
- [2]吴静.数字经济对现代物流业发展水平的影响研究[D].重庆工商大学,2023.
- [3]程驰.企业物流仓储管理信息化建设措施分析[J].中国航务周刊,2024,(06):74-76.
- [4]金卓.外贸集装箱运输需求有所恢复——长江集装箱及干散货运输市场月报(2023.06)[J].中国航务周刊,2023,(28):44.
- [5]冯金宝.新时代小微企业创新创业发展路径——评安徽师范大学出版社《信息化智能化的小微企业创新创业研究》一书[J].价格理论与实践,2024,(05):226.

作者简介:

蔡霜桦(2004--),女,汉族,浙江省温州市人,本科,浙江树人学院管理学院物流管理系学生。研究方向:物流管理。