

货代综合辅导:货代利润从何而来？ PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/266/2021_2022__E8_B4_A7_E4_BB_A3_E7_BB_BC_E5_c30_266689.htm 操作货代即充当货主的代理人，为其货物组织拼装、安排货物抵达转运港集装箱站，代向公共承运人租船或订舱、办理有关通关和单证手续、运费结算，代货主领取由实际承运人签发的提单，并不对货物的安全运输承担责任。操作货代的盈利方式之一是向货主收取代理费或劳务费。在传统的外贸运输辅助服务领域，由于大部分内地货代企业未具备有效的国际网络，难以提供全程国际货运代理等增值服务，因而难以从货主那里获得收益；即便货代能提供具有增值性质的延伸服务，货主也往往认为这是货代的一种揽货手段，不付给货代代理费。操作货代的另一项经营收入来自承运人所支付的订舱佣金。在国际海运市场整体滑坡的大环境下，各船公司纷纷转向依靠自己的货代机构揽货，能保持公共货代从承运人那里获得数额相当于预付海运费4.25%佣金的口岸也越来越少。笔者以前服务于一家颇具实力的美商国际货运服务公司，在从业的几年里，从未见由类似货主代理费的进账。就连在浙江省、福建省拿惯了的船公司退佣，到广东省也每每遭道遇婉拒；其后经多方努办，最多也只能和船代五折对分。货代企业如果仅仅作为操作货代，以后将逐步难于维持生计。订舱代理 订舱代理，即充当公共承运人的当地代理人：通过取得授权，以承运人名义揽货、接受订舱、代收运费，以代理的身份(ASAAGENT)签发承运人提单。这种订舱代理人往往实际上就是集装箱班轮公司本身在各地的揽货或代理机构，肥水

当然不会外流；作为独立的货运代理人要想成为订舱代理，除了得具备很强的操作实力外，还要费一番功夫。订舱代理人之所以抢手，在于其一方面有公共承运人订舱佣金和箱管代理佣金的支配权，细水长流、日日见财；另一方面当某一航线行情看好或舱位紧张之时，就有获取厚利的机会，将订舱佣金与运费差价双双归于囊中。笔者所在公司在充当南美一家小船公司订舱代理的两年间，船东有否盈利不得而知，然而名利双收的经历却成为人行新手岗位培训教材的第一课。

无船承运人(NVOCC)无船承运人即以承运人身份接受货主(托运人)的货载。同时以托运人身份委托班轮公司完成国际海上货物运输，根据自己为货主设计的方案路线开展全程运输，签发经过备案的无船承运人提单。无船承运人购买公共承运人的运输服务，再以转卖的形式将这些服务提供给包括货主、其他运输服务需求方。其按照海运公共承运人的运价本或其与海运公共承运人签订的服务合同支付运费，并根据自己运价本中公布的费率向托运人收取运费，从中赚取运费差价。在直达运输的情况下，无船承运人还负责安排内陆运输并支付内陆运输费用；在提供国际多式联运服务中，国际货代实际上以无船承运人的身份承运货物。此前，无船承运人在中国内地的经营活动主要通过在国内正式注册的国际货代企业，加上境外无船承运人在华代表处两块牌子共同在实际业务中体现，分别应对境内外两套管理体系。特别对经营美国航线的公司，遵守美国联邦海事委员会(FMC)的管辖自然含糊不得。无船承运人的经营收入来自向托运人所收取的运费和向远洋公共承运人所支付的运费之差额。由于经营门槛较高，利润空间也相应较大。与此同时在利益面前，不

得从实际承运人处接受佣金的规定显然缺乏约束力，只是人账的户头换成贷代牌子。笔者所在公司曾在竞争激烈的华南市场，运用国际货代加上无船承运人两块牌，成功地挤占原由几大外资班轮公司垄断的特种贷运输市场份额，成为该区域市场的新兴强势力量。据业内权威人士估计，以各种名义经营的境外公司在中国大陆无船承运业务占据的市场份额在60%至70%。此外，一些占据口岸优势的国际货代还兼营颇具挑战性的公共或独家支线船(驳船)业务，尝试一番做船东的感觉，尽管船舶本身大多是租用的。这些经营者往往依靠其所掌握的某一方面的资源优势，通常具有中远、外代、外运或港口当局等深厚背景，一般的小公司奉陪不起，当然对其盈利方式也企望不及。货运代理企业摇身变为公共承运人，这对行业管理确实是个新课题。无论国际货运辅助服务业者以什么身份或名义介入市场，赚取运费差价和从提供公共承运服务的班轮公司或其代理人那里获取订舱佣金始终是境内企业盈利的主要途径，毕竟靠提供高附加值的全程物流服务向贷主收取服务费或是经营驳船承运业务对绝大多数业者都还是个遥远的梦。与此同时，这种现状也意味着目前国际货代和无船承运市场竞争的激烈程度与其有限的利润空间。

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