

美国货代业，中国的物流经 PDF 转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/37/2021_2022__E7_BE_8E_E5_9B_BD_E8_B4_A7_E4_c31_37007.htm 巨子伯灵顿“定居”广州 2004年8月12日美国物流巨子伯灵顿货运代理（广州）有限公司在广州市越秀区开业，这是CEPA框架下第一家中国政府批准成立独资子公司的全球性物流服务供应商。作为《财富》500强公司美国布林克集团成员的伯灵顿公司，是美国三大物流公司之一。伴随着广州公司的设立，伯灵顿将在广州设立中国物流运作中心，充分利用其先进的物流技术，为广州及珠江三角洲企业提供国际物流服务，并以广州为基地，积极将其姊妹公司、全球最大的保安运输公司布林克公司引入中国，在广州市越秀区设立总部，从事中国高价值物品的库存管理与运输。伯灵顿公司2004年3月成为第一家获中国政府批准成立独资子公司的全球性物流服务供应商。7月5日，中国商务部又批准其将经营范围延伸至国际货运代理领域。伯灵顿广州公司可直接为客户承办全球国际货运代理，也承办国际展品、私人物品及过境货物的国际运输代理业务，提供运输咨询服务及有关的国际货运代理服务。该公司下一步将在广州新白云机场设立高价值物品物流中心。伯灵顿公司上世纪九十年代涉足中国市场，目前业务已扩展到北京、上海、广州、深圳、苏州、大连、福州、南京、宁波、青岛、天津、厦门等地。UPS收购Menlo全球货代 而在2004年10月，UPS传出了收购Menlo全球货代的新闻。在纽约证券交易所上市的CNF公司已与UPS公司签署最终协定，根据协定，UPS公司愿意以1.5亿美元的现金以及承担其约1.1亿美元债务的形

式，收购CNF公司旗下的万络全球货运代理

(MEN-LONWORLDWIDE FORWARDING) 公司。此项收购包括Menlo公司在超过175个国家中的空运和海运代理业务，北美地区的服务部门与设施、位于俄亥俄州戴顿市的营运中心及Menlo国际快运公司和Menlo国际贸易服务公司。不过，Menlo国际物流公司、Menlo国际技术公司、Vector SCM公司或Con-Way运输服务公司不在本次交易之列，仍然由CNF公司继续拥有与经营。UPS供应链集团高级副总裁斯杜费尔表示，这次收购从战略和营运角度来说都是一次相当理想的收购活动。Menlo全球货代公司是一家具备国际贸易能力且非常成熟的全球空运运输公司，能够对UPS现有业务提供有益补充。Menlo全球货代自2001年加入Menlo国际营运集团。它在全球拥有8000余名员工，2003年总收入达到19亿美元。至于Menlo国际公司旗下包括Menlo国际转运公司、Menlo国际物流公司、Vector SCM公司、Menlo国际技术公司、Menlo国际快运公司和Menlo国际贸易服务公司。行家的货代“经”同行对美国泛美国际物流公司总裁susanzhang进行了随访。从susanzhang个人成功的经验中，我们可以看出美国货代业的一些门道。今年内三月初的上海港，千帆竞发，百舸争流，美国泛国国际物流公司总裁张总经过十几个小时的空中旅行，到达上海，她于百忙之中脱出身来，从洛杉矶直飞上海，此行的目的是拜访客户，结识更多的货主和货运代理商，向国内的同行介绍美国物流的理念、法律和服务方式，表达旅美华人物流总裁特有的乡情、亲情和潜心服务的赤诚之心，加强合作，让输美的货物在美加大快捷畅游。在与货代协会、货主、货代企业的领导和业务人员的接触中，一个海外赤

子心系祖国、枝叶相连的骨肉真情体现得淋漓尽致。老客户对张的服务赞不绝口，认为她的企业是国内货主、货代企业在美国代理商中最理想的合作伙伴。用心服务，收获回报

张出生在北京，大学毕业后在一家国营外贸公司工作了几年，1992年随夫君到洛杉矶定居。夫君在一家IT公司工作，收入和待遇都很不错，她不愿做全职太太，很快以良好英文和国际贸易功底，被一家美国国际货代公司聘为开发中国市场的业务主管。凭借国内的渠道和特有亲情，以一个中国人的勤劳和执着精神，以自己susanzhang的英文名字，先后与上海、深圳、宁波、大连、青岛、天津等口岸的一些货主和货代企业建立了业务联系，逐步打开了国内市场，业务量不断攀升，显示了不凡的开发市场能力。美国市场变化莫测，货代业务常常因政治因素而发生变化，令国内企业难以应对，处理不好就会造成货物滞留或成本增加。每逢遇到这种情况，susan小姐总是及时把美国的情况通报给国内的合作伙伴，采取相应的对策，帮助国内同行克服一个个困难，发往美国的货物在正常费用情况下，票票畅通无阻虽然没有见过面，但susan小姐的真诚合作、周到服务令国内合作方折服，她的名字早已为同行业中许多业务主和经理们所熟悉。一个中国人，在美国的货代企业工作不但打开了局面，站稳了脚跟，而且取得令人羡慕的职位和待遇，为何要中途放弃，更弦易辙呢？谈到这个话题，张来了个实话实说：“在美国人的企业里，业务上开拓出了一片新的天地，待遇也不错，但毕竟是人家的公司，可无论怎样投入，但在资金、人员、时间安排和调度上自己没有自主权，想为自己的同胞多做点事情，服务更周到些，有时会受到某些方面的制约，真是心有余而

力不足呀。再说，美国货代行业谁都看好中国市场，谁都想分到一块奶酪，但他们对华人又存在某些偏见和戒心，让你放不开手脚。我虽然拿到了绿卡，定居美国，工作稳定，有着优厚的待遇，但我的根在中国，我与我的同胞有着割舍不去的亲情，每当看到来自祖国的货物受阻，增加费用支出，我实在是于心不忍，特别地难受。我了解美国中央及各地的法律和行业规定，熟悉货代各环节的运作，为国内同行服务有着一般美国人所没有的优势。于是，我决定创办自己的公司，那样我就可以专心致志，放开手脚地为国内同行服务了。尽管老板一再挽留我，许多朋友也劝我留下。但我的去意已决，心情真的很执着，就像一片绿叶一样，要用吸允来的阳光和养分来回报祖国这棵大树，这份情感在国外体会得更加真切。所以，什么都没拦住我。现在公司已经动作正常了，具备了一定规模。”情深深、意浓浓，张的一番话感染着每一个人，大家不约而同投去钦佩的目光，其中包含着业务合作的强烈期待。

利润与诚信 自从有了自己的公司以来，她带领自己的员工一门心思为国内的货主、货代企业从事整箱、散装货物的接单、报关、分拨、配送服务，业务能力达到美国和加拿大全境，已经成了国内多家货主、货代企业在美加地区的最理想的合作伙伴。美国的货运代理行业发达，竞争也异常激烈，一个华人企业一路走来不容易，是什么原因使张和她的企业大步流星地走来，而且步伐那么强劲呢？张说在美国，包括货运代理在内的物流产业比我国起步早了很多，市场比较规范，企业的综合服务能力总体上要高出一筹，整个产业仍处在成熟发展阶段，竞争当然存在，但公司的定位准确，策略得当，也就赢得了发展的空间。据她介绍，

中国是美国最大的贸易伙伴之一，中国输美的货物一年比一年多，以上海港为例，2002年达到90万标准箱，2003年超过百万箱。今年头两个月，增长速度达到30%，发展的态势强劲，潜力很大。各类从事货运代理的企业和机构日益增多。在美国，从事对华货运代理的企业不少，其中相当部分是美籍华人和我国台湾人在美国的货代企业，像她这样近年移居美国的大陆华人货代企业屈指可数。美国货代服务收费本来就比中国高，货代企业的宗旨就是赢利，有些经营者深谙中国货主、货代方急于找到美国代理的心理又不熟悉美方市场的情况，采取模糊报价的手法，多收费用；另外，美国市场易受政治因素左右，出现临时性政策变化是常有的事，一有变化就会出现货物进港难、报关难、疏散难，一些美国代理方习惯于按部就班，不及时传递信息，提供应对措施，有的甚至从中得利。不但造成中方货物滞留，而且增加费用支出。张创办自己的企业，就是建立一个服务的平台，为国内同胞提供诚信服务。公司聘请了有十多年工作经验的优秀报关师，业务员个个熟悉美国和加拿大的行业法律法规，都是能独挡一面的业务好手。最重要的是公司不在乎盈利多少，而是只求在保本微利的基础上，为国内的货主和代理方提供最透明、最实惠的服务价格。服务质量不比人家差，收费比人家透明、实惠，优势就显示出来了。公司成立时，只有几家国内客户，每月的箱量也很少，现在已经发展到几十家固定客户，每月整箱达到千只以上，还有不少分拨、配送的散装货物，通过公司代理输往中国的美国货物也不少。公司在美国的华人货代企业中小有名气，在国内同行中不少人熟悉susan的名字，公司经常收到国内货主、货代方的合作信息，张在

洛杉矶还接待了一些登门造访的国内客户。娇人的经营业绩中始贯穿着诚信二字，让许多国内客户在货比三家中，最终心悦诚服地选择了张和她的公司。谈到服务诚信，张介绍了一件事。国内有家货代企业，每月输往美国的冷藏肉品多达100余箱，合同确定的费用美国代理方经常临时收取附加费用，一些问题发生之后情况才姗姗来迟。两年前找到张，真实的收费环节、项目和水准，及时的沟通和信息反馈令对方十分心仪，试行运作了几票后就签定了合作协议。此后，张处处身体力行，样样事必躬亲，每笔货物走得顺畅，费用透明合理，双方合作十分愉快。|不满足现状，但求做得更好几年来，张在异国他乡而且是物流业最发达的美国，为自己祖国的同行铺就了一条货物快捷顺畅的通道，有了自己的客户群，货源和箱源也比较稳定，与各客户的合作也很愉快。事业的成功，令熟悉她的同行和客户好生钦佩。其实初步的成功是张用心血和亲情凝聚而成的。张与国内同行合作，不仅提供常规的接运服务，把货物送到目的地的用户手里，而且想到了一般企业没有想到的问题，干了许多企业所没有做到的事。用她的话说，就是要提供最细致、最周到的服务，让来自祖国的货物在美国快速通关，畅通无阻。张说美国的货运代理操作流程很规范，但另一面是死板和刻薄。近几年来，中国出口到美国的货物逐年增多，从事货运代理的企业也明显多了。一些单位尤其是新的货代企业中，有的业务人员业务不很熟悉，相关单证中常常出现要素模糊，表述不清甚至错漏现象。美国代理按常规受理后，常因到货与单位不符而被滞留；由于语言上的差异，美方业务人员发现了问题也很难沟通。自己当年在美国人公司工作，所以受到国内同行

的信任，不就是常规操作下的发现问题，及时沟通，把问题解决在前面，使货物一路畅通吗？自己的公司成立后，业务主管以上岗位的人员都是经过精心挑选的，他们既懂英文，又熟悉中方，既会常规操作，又能发现问题，及时沟通解决。虽然现代化沟通的方式多，但最能准确说明和表达的方式是电话。因此，她不吝啬通话费用，鼓励员工遇到问题通过长途电话用中文直接与国内合作方沟通，遇到疑难问题自己就亲自与国内通知。这种常规操作下的细致、周到服务，不但使许多问题事先得到纠正和顺利解决，而且令国内同行们倍感亲切和信任。极佳的口碑在国内货代行业广泛传诵，客户群就像雪球一样越滚越大。令人钦佩和感动的是，张不仅在美国为国内同行提供细致、周到的服务，发生突发事件使美国的货运货代法律产生重大变化时，还亲自赶回国内，走访主要客户，上门提供咨询服务。去年初，因为反恐造成的安全压力，美国海关突然推出了24小时舱单预报规则，条款纷繁复杂，要求严格，处罚严厉，令国内货代企业猝不及防。当时正值国内非典疫情流行，为了让国内各合作方尽快了解和熟悉这一规则，掌握操作方法，防止货物受阻及增加成本。她不顾个人安危，毅然飞回国内，足迹踏遍各大港口城市，向合作单位的领导和业务人员详细介绍舱单预报的条文细则，演绎操作流程。直到相关人员熟悉了规则，能熟练运作才返回美国。国内同行对张专心、诚信、细致、周到的服务赞誉有加，张此次到访揭开了深入广泛合作的新篇章，老客户增加了箱量，与一批新客户达成了合作意向。满载而归的张日前打来越洋电话告诉，今年公司的业务量猛增，办公场所已经扩大了许多，力争为更多的国内同行提供更加满意

的服务。窥探国际货运代理业管理体制 由于货运代理和船公司(承运人)是不同利益主体的代表者，决定了管理货代和船代行业的政府部门应该分设。货运代理代表着货主的利益，其职责是为货主选择最佳的运输工具和运输方式，提供订舱配载服务。它涉及报关、报检、保险、结算、包装等诸多领域，贯穿于国际贸易各个环节，起组织、协调作用。虽然业务涉及到运输环节，但与运输经营者的身份有本质区别，两者不能混为一谈。而船公司或承运人代表运输工具拥有者的利益，如果货代和承运人合为一体，便会损害货主的利益，使千家万户分散经营的货主面对承运企业相对集中、带有部门保护和垄断色彩的不公正竞争。如果一个船公司(承运人)既是承运人又是货运代理，一旦发生法律纠纷，则其身份是自相矛盾的。因此，不但两种行业的企业应严格分开，而且作为行业的管理部门，也不宜合二为一。在美国，轮船公司由FMC(Federal Maritime Committee)管理，货运代理由FMA(Federal Maritime Administration)管理，这说明在美国，轮船公司和货运代理不是同一部门管理，而是由两个不同的部门管理。FMC规定轮船公司不能直接向货主揽货，货主不能向轮船公司订舱。轮船公司必须通过货运代理向货主揽货，货主必须通过货运代理向轮船公司订舱。这就在政策上保证了货运代理的生存和发展条件，防止了垄断和不公平竞争，也使货主的权益有保障。在美国，政企是分开的，政府不拥有企业。美国FMC不拥有任何船公司，美国轮船公司不是美国国家所有，美国总统轮船公司不是美国总统所有。虽然美国的货运代理归FMA管，但美国商务部认为，国际货运代理业务属于对外贸易的组成部分。美国商务部出版的《出

口指南》中“货运代理”一章指出：国际货运代理的服务对象是出口商，服务内容主要是：(1)研究进出口国家的进口规章、运输方法(渠道和方式)、本国出口规章，研究与外贸有关的单证，帮助出口商了解运价、港口费用、特别单证费用和保险费，以及货运代理的服务费等，以便做出出口报价；(2)对货物安全到达卸货港所需的包装提出要求和改进建议；(3)货物准备发出前，货运代理要检查一下信用证的内容、货物清单，保证一切就绪无误；(4)根据货主的要求选定舱位；(5)货物到达出口港时代报关，货物进港区后准备装船，(6)装船后，将一切文件交给货主或代货主去银行取款。显然，国际货代业务活动与航运的关系少于与对外贸易的关系。在中国，轮船公司可以直接向货主让利揽货，货主可以直接向船公司订舱，并获折扣。不仅如此，轮船公司还可以经营货代业务，这种做法不符合国际惯例，不仅使货代企业的生存与发展受到影响，更成为国际货代市场混乱的根源。在中国，如果货运代理归交通部门管理，于是交通部门既管轮船公司又管货运代理业，则违背了国际惯例，不符合发达国家的做法，也将有碍于非垄断的、公平竞争的社会主义市场经济体制的形成。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