

物流师案例分析：中外运货代向何处去?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\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E5\\_B8\\_88\\_E6\\_c31\\_645438.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E5_B8_88_E6_c31_645438.htm) id="nnny"

class="mmti"> 随着赵沪湘的上任，关于中外运将被招商局整合的传言越来越多。2005年12月27日，国务院国资委副主任王勇在中外运集团宣布，任命赵沪湘为中外运集团董事、党委书记，并提名为总经理人选；同时免去张斌的董事和总经理职务。在2006年1月10日的中外运股份有限公司临时董事会上，赵沪湘被提议担任公司执行董事、董事长。赵沪湘兼任招商局国际副主席、招商局集团(北京)有限公司董事长、香港海通有限公司董事长(招商局集团下属企业)。是否兼并，我们暂且不论。但招商局集团和中外运集团都是大型国有重点物流企业。其中，招商局集团集中于交通运输及相关基础设施建设、经营与服务(港口、公路、能源、运输及物流)，金融投资与管理，房地产开发与经营三大核心产业；而中外运的业务涉及货运代理、快递服务、船务代理、仓储码头等九大类。由于货代是货主和承运人之间的连接点，是整个物流链中获得信息最充分、最活跃的环节，所以，在物流领域中中外运称得上是一言九鼎。从地区分布看，由于进出口贸易主要集中在广东、上海、江苏、华北等地，占全国进出口贸易总额的57%，这些地区也是中外运最活跃的地方。不过，值得注意的是，尽管中外运可以依靠代理多家承运公司航线的优势获得较好的运价，但由于其无法参与承运、机场或港口操作，特别是目的地服务的不完善，使中外运的服务质量无法得到有效保证。价格战下的总体竞争力不高虽然发展很

快，但由于行业进入门槛很低，当前中外运货代部分主要涉及的中国国际货代行业,总体竞争力并不高。区域性强，网络布点落后。只有5%强的企业在国外设有分支机构；在国内网络的建设上，不足3%的企业设有5家以上分公司，1/5的企业设有5家以上的办事处。信息系统落后。不到1/3的国际货代企业开发了物流业务所需要的信息系统。直接客户获取能力较差。许多内资国际货代企业，一半以上的客户不是直接货主，有些企业甚至完全依赖挂靠的二代货源。规模小，抗风险能力差。注册资金超过5000万元的只占8%，近40%的企业注册资金小于500万元。由于货代企业有较高的流动资金需求，许多小货代企业的运营风险很高，且融资能力差。内部管理水平不高。在质量管理上，六成以上的企业没有通过ISO系列认证，资产管理水平也较低，平均应收账款回收天数接近60天。延伸服务少。绝大部分企业订舱、报关、退税、短途运输等还是依托政府资源和现场操作经验的传统货代服务，缺乏提供差异化服务的意识和有效措施。正因为如此，价格成为企业间主要竞争手段，市场领先者往往具有强大的背景，或具有成本优势。以上海为例，截至2002年3月底，上海市经外经贸部批准成立的国际货代企业达381家。除了这些上海本地注册的企业，上海具有一级代理资质的国际货代企业(包括外地货代在上海的分支机构)已经超过1000家。由于竞争者众多，市场不规范，行业平均毛利润率已经从10年前的40-50%，下降到目前不超过10%，甚至更低。中外运也不例外。同时，行业的集中度不高，市场缺乏占绝对领先优势者。仍以上海为例，海运进出口市场，前十位竞争者的市场份额不超过45%，作为老大的中远国际货运的市场份额不

过10%左右；空运市场前十名的运量差距仅仅以千分之几来衡量。可以说，在华东、甚至是华北，中外运的领先优势非常有限。综合来看，国外的货代在全球客户和承运商网络、信息系统、资金实力、物流设计能力方面具有绝对优势。国内货代目前在政府资源、国内网络、中国市场操作经验上具有一定优势，但随着政策开放度的加大和外资货代对中国市场的熟悉，国内货代的相对优势正逐渐减弱，未来五年形势严峻。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 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)