

货代物流企业的生存之道诚则通天下信则达四方 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/470/2021_2022__E8_B4_A7_E4_BB_A3_E7_89_A9_E6_c67_470772.htm 在很多贸易网站上，经常可以看到以“找诚信的货代”为主题的帖子，找货代为何要特选“诚信”呢？南京的曲振霖对于这个问题有发言权。因为就在记者写这篇稿件的前两天，曲振霖通过货代将一批铝制品出口欧洲，在运输过程中，价值20万元的货物丢失。对于一些中小企业来说，20万元很可能就是整个公司全部流动资金。10月23日，记者随机拨通了几家货代物流企业的电话。令人吃惊的是，竟然没有一家企业给行业整体信用水平打高分。如果以5分为最高分作比的话，给出3分以下（包含3分）为总体评价的企业占绝大多数。轻易别当“全能选手”一位货代企业的从业人员告诉记者：“进入门槛低，不需要特别背景，从而导致市场紊乱。一个电话机加个传真机，不管企业大小，就是一个货代企业。上海有货代一条街，那里最多的就是货代销售经理，最不值钱的也是货代销售经理。太多货代的出现，使得市场竞争异常激烈，说得难听一点，目前已经出现了劣币驱逐良币的现象。”的确，除了有一些企业干了类似故意无单放货的事情外，货代之所以给人不诚信印象，多少与货代企业从业人员的一些言行有关。在货代泛滥的市场下，为了争取客户，竞争对手都在千方百计地放大“自己优势”来博得客人的青睐。“此时，如果某个企业的业务员老老实实地告诉客户：您提出的某些条件是本企业办不到，企业海外没有代理，这个船公司企业没有优势，那个船公司拿不到底价，不被老板开除才怪。”这位从业

人员无奈地表示，“所以为了生存，无论是个人还是企业，都把货先拿下，其他的以后再说。做海运的都说自己每个船东都可以搞定，做空运的都说自己打板包舱，如果有客人要晚进港，闯关在逻辑和理论上都没有可能，居然还有货代向客户吹嘘能让船晚开，前提是必须在他那里定舱。”为了揽货，不少货代企业销售经理把自己说成了“全能选手”，但当货物被揽下而货代又履行不了承诺时，越来越多的客人就开始用怀疑的眼光注视货代物流企业，以后即便给客户再优惠的价格都会被认为还在“揩油”，给客户再好的建议都认为货代是另有企图。“丧失了信任基础，生意如何做？”北方万邦物流有限公司的万莉如是说。诚信并非一朝一夕之功千里之堤，溃于蚁穴。江苏金贸世纪国际物流有限公司总经理李志红告诉记者：“货代物流企业一旦在哪一票货物出现了诚信问题，无论这个企业以前诚信记录多么优良，都有可能因为这一票货物将以前所积累的良好信誉毁于一旦。”同样，记者采访到的不少企业都表达了与李志红类似的想法。“所以，我们非常重视企业的诚信问题。如果不是多年来一直秉持诚信经营，企业怎么能发展到现在的规模？积累如此多的客户？”天宇客货运输服务有限公司的张照梅对记者说。“如果客户没有接受某一货代企业的服务，怎知它的诚信状况？”记者反问。李志红告诉记者：“企业信用建设应该从企业诞生之时就开始，在选择一家新的企业合作时，大多数客户一般会抱着‘试探和比较’的心理，如果能达到客户的要求，令其满意，企业才可以赢得回头客，而且培育起自己的诚信度。所以，为每一个货代企业建立诚信记录，并公布这一记录也是至关重要。”记者随机采访了几家报名参与

信用等级评价的货代企业的从业人员，不少被采访者同李志红有类似的想法。万莉表示：“同时，按照一定年限对每一家企业的诚信记录给予复查。有重大违反事项应予以公布，并给予相应的惩罚；对于诚信经营的货代企业能像中国货代协会举办的货代物流行业企业信用等级评价工作一样，给予一定的诚信标志加以宣传，并在保单质押、银行贷款等方面给予相应延伸服务，从而形成一个良性循环。在这个循环体系下，参加诚信等级评价的企业越多，则可更快完善货代行业的诚信体系，从而最终达到良币驱逐劣币的结果。”诚信将成为行业自律的规则 一个名为KILLJP的网友曾发过这样的帖子，“我很感激那些信誉不好的货代。正因为有他们的存在，才凸现好货代的价值。”在采访中记者发现，这一观点在货代物流企业中分歧很大。像青岛颐杰鸿运国际物流有限公司的栾晓燕则肯定地表示不认同该观点。她认为，从更加积极的角度出发，货代圈子还是需要更多诚信货代企业，才能从根本上改善行业整体的信用水平。面对未来货代物流企业的诚信发展之路，李志红坦言：“就算生存环境再差，也不能让外部原因成为企业不诚信行为的理由。频繁的恶意低价竞争，无疑于饮鸩止渴。只有建立公平诚信的物流平台，发展正当竞争，对部分货代物流企业不诚信行为予以严惩，多方合力，共同促进这个体系发展才是建立健全我国货代物流诚信体系的正确之路。”正如一位网友所说：“货主叫我们的饭难吃，但我们自己可别让自己的饭变得难吃。只有货代企业都诚信了，我们的饭才会越来越好吃。”在很多贸易网站上，经常可以看到以“找诚信的货代”为主题的帖子，找货代为何要特选“诚信”呢？南京的曲振霖对于这个问题

有发言权。因为就在记者写这篇稿件的前两天，曲振霖通过货代将一批铝制品出口欧洲，在运输过程中，价值20万元的货物丢失。对于一些中小企业来说，20万元很可能就是整个公司全部流动资金。10月23日，记者随机拨通了几家货代物流企业的电话。令人吃惊的是，竟然没有一家企业给行业整体信用水平打高分。如果以5分为最高分作比的话，给出3分以下（包含3分）为总体评价的企业占绝大多数。轻易别当“全能选手”一位货代企业的从业人员告诉记者：“进入门槛低，不需要特别背景，从而导致市场紊乱。一个电话机加个传真机，不管企业大小，就是一个货代企业。上海有货代一条街，那里最多的就是货代销售经理，最不值钱的也是货代销售经理。太多货代的出现，使得市场竞争异常激烈，说得难听一点，目前已经出现了劣币驱逐良币的现象。”的确，除了有一些企业干了类似故意无单放货的事情外，货代之所以给人不诚信印象，多少与货代企业从业人员的一些言行有关。在货代泛滥的市场下，为了争取客户，竞争对手都在千方百计地放大“自己优势”来博得客人的青睐。“此时，如果某个企业的业务员老老实实地告诉客户：您提出的某些条件是本企业办不到，企业海外没有代理，这个船公司企业没有优势，那个船公司拿不到底价，不被老板开除才怪。”这位从业人员无奈地表示，“所以为了生存，无论是个人还是企业，都把货先拿下，其他的以后再说。做海运的都说自己每个船东都可以搞定，做空运的都说自己打板包舱，如果有客人要晚进港，闯关在逻辑和理论上都没有可能，居然还有货代向客户吹嘘能让船晚开，前提是必须在他那里定舱。”为了揽货，不少货代企业销售经理把自己说成了“全能选

手”，但当货物被揽下而货代又履行不了承诺时，越来越多的客人就开始用怀疑的眼光注视货代物流企业，以后即便给客户再优惠的价格都会被认为还在“揩油”，给客户再好的建议都认为货代是另有企图。“丧失了信任基础，生意如何做？”北方万邦物流有限公司的万莉如是说。诚信并非一朝一夕之功千里之堤，溃于蚁穴。江苏金贸世纪国际物流有限公司总经理李志红告诉记者：“货代物流企业一旦在哪一票货物出现了诚信问题，无论这个企业以前诚信记录多么优良，都有可能因为这一票货物将以前所积累的良好信誉毁于一旦。”同样，记者采访到的不少企业都表达了与李志红类似的想法。“所以，我们非常重视企业的诚信问题。如果不是多年来一直秉持诚信经营，企业怎么能发展到现在的规模？积累如此多的客户？”天宇客货运输服务有限公司的张照梅对记者说。“如果客户没有接受某一货代企业的服务，怎知它的诚信状况？”记者反问。李志红告诉记者：“企业信用建设应该从企业诞生之时就开始，在选择一家新的企业合作时，大多数客户一般会抱着‘试探和比较’的心理，如果能达到客户的要求，令其满意，企业才可以赢得回头客，而且培育起自己的诚信度。所以，为每一个货代企业建立诚信记录，并公布这一记录也是至关重要。”记者随机采访了几家报名参与信用等级评价的货代企业的从业人员，不少被采访者同李志红有类似的想法。万莉表示：“同时，按照一定年限对每一家企业的诚信记录给予复查。有重大违反事项应予以公布，并给予相应的惩罚；对于诚信经营的货代企业能像中国货代协会举办的货代物流行业企业信用等级评价工作一样，给予一定的诚信标志加以宣传，并在保单质押、银行贷

款等方面给予相应延伸服务，从而形成一个良性循环。在这个循环体系下，参加诚信等级评价的企业越多，则可更快完善货代行业的诚信体系，从而最终达到良币驱逐劣币的结果。”诚信将成为行业自律的规则 一个名为KILLJP的网友曾发过这样的帖子，“我很感激那些信誉不好的货代。正因为有他们的存在，才凸现好货代的价值。”在采访中记者发现，这一观点在货代物流企业中分歧很大。像青岛颐杰鸿运国际物流有限公司的栾晓燕则肯定地表示不认同该观点。她认为，从更加积极的角度出发，货代圈子还是需要更多诚信货代企业，才能从根本上改善行业整体的信用水平。面对未来货代物流企业的诚信发展之路，李志红坦言：“就算生存环境再差，也不能让外部原因成为企业不诚信行为的理由。频繁的恶意低价竞争，无疑于饮鸩止渴。只有建立公平诚信的物流平台，发展正当竞争，对部分货代物流企业不诚信行为予以严惩，多方合力，共同促进这个体系发展才是建立健全我国货代物流诚信体系的正确之路。”正如一位网友所说：“货主叫我们的饭难吃，但我们自己可别让自己的饭变得难吃。只有货代企业都诚信了，我们的饭才会越来越好吃。”

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