

国际货代业分为一级代理、二级代理、三级代理,甚至更多。这是一个潜规则纵横的行业,客户无法直接找一级代理进行订舱,所以这些二三级代理成了中间桥梁。在这种传统模式中,不可避免地会出现价格混乱、成本高以及恶性竞争。

如何破解物流怪圈,浙江省安徽商会的大当家——第一任会长荣升国际控股集团董事长徐军权有自己的想法。只因5美金的诱惑,徐军权进入物流行业,以电子商务这一平台颠覆潜规则。同时,凭借18亿元的网上销售价值,在民营物流领域,打下了一片江山。

商界大腕 | Shangjie Dawan

在浙徽商大当家 颠覆“潜规则”

□ 柴燕菲 赵晔

年轻会长志在打造徽商“钻石圈” 奉献精神感染众人

目前有800多万安徽人在浙江,在众人的呼声中,浙江省安徽商会应运而生。百折不挠的进取精神、度势趋时的竞争精神,以众帮众的团队精神、贾而好儒的文化精神历久弥新。

据悉,在成立省级商会前,在浙徽商有杭州、金华、绍兴、湖州等7个市级商会,在杭州下属之下还有桐庐市级商会,成立省级商会谋篇布局,成为徽浙两省经协以及在浙徽商的共同愿望。2010年岁尾,浙江省安徽商会在杭州成立。

徐军权是一位年轻的会长,尽管时任杭州商会的副会长,但34岁的年纪在众多风云徽商群中,绝对不是最沉稳老成的一个,质疑声、不满声声入耳。但是,徽商的韧性并没有令他放弃,他凭借着一个“奉献”意识,赢得了会员企业家的认可。

然而,令徐军权意想不到的,他对商会的服务精神,竟然引来了本公司员工的不满。那天晚上8点半,徐军权结束工作走出办公室,却见到了一群面色凝重的员工主管层,正在门口“守株待兔”。他们一开口全是对徐的批评:“老板,我们都等了你一个星期了。你白天很忙,现在要见你一面,都得拿号排队。”

在与记者交谈中,徐军权打开了一封上海分公司主管发来的邮件,上面写着:“老大,期待你近一年了,上海公司变化很大,希望你能来看看。”看着这封邮件,徐军权更多的只能苦笑,“当上会长后,每天的时间80%给了商会。”

的确,商会是一个卧虎藏龙的地方。34岁就能压得住场面,担当首任会长?当时有这样的一个质疑,会长会利用职务优势,举全商会力量,为自己的企业谋私利。徐军权没有过多解释,作为一个行动派,他说的、做的更多地是“奉献”,他说:“感谢在浙皖籍企业家的信任。有人说,一个优秀的会长应该必备这样的一些素质:第一,有实力;第二,讲正气;第三,能奉献;第四,爱家乡。我觉得应该把奉献放在第一位。”

“会长在商会中并不仅仅是领导,而更应该是一个服务员、信息员和协调员。商会的意义在于为企业服务,当会长,需要的只是一种愿意为会员企业服务的公德心。因此,我将奉献放在第一位。”在就任仪式上,徐军权果断地表明了态度。

这一番话震住了全场,徐军权继续表态:“作为信息员和协调员,作为

会长,我将带领商会的管理团队,利用各种渠道实现企业与地方经济共相发展,打造皖浙间交流、合作的桥梁,为企业之前、企业与政府之间牵线搭桥,提供有关生产项目、招商项目等信息。因此,商会是一个大家庭,我们要整合多方资源、营造和谐氛围。”

当上会长后,徐军权有了一个梦想:通过传帮带,帮助会员企业从小企业变成中企业,中企业变成大企业,大企业更上一个台阶。真正打造共同的“钻石圈”、“资本圈”。

在徐军权的带领下,这个梦想一步步地开始成型。

在商会的组织下,浙江省中小企业局、浙商理事会、清华学子学会组成的考察团到安徽考察,当场签约项目2个,累计超过5亿。另一方面,商会也接洽了来自安徽安庆、马鞍山的5批以上的考察团,到浙招商引资。

商会在成立不到半年的时间里,联合数家银行,为会员企业贷款将近4个亿,已拿到资金的会员企业超过80%,为会员企业搭建了资金流和信息流的平台,确确实实为会员企业的健康发展提供资金保障,保证会员的良性发展,也为安徽在浙创业的中小企业快速发展注入了新的活力。

电子商务时代带来爆发式增长 线上线下协同合作

徐军权的第二个飞跃来自于电子商务。

在采访中,徐军权说:“如果是荣升是我的第一桶金,那电子商务让我发生了质的变化,这是一个爆发式的增长。”

他口中的电子商务指的正是2008年上线的“易舱网”(www.yicang.com)。“创办一家一站式物流服务平台,一头连着承运商,另一头连着客户,客户可以直接通过网站查询到某家承运商某条航线的价格以及空余舱位……这样就可以跳过中间那些层层叠叠的代理商,把货运成本降到最低。而且,服务效率也会大大提高。”秉持着这个想法,易舱网上线运营了,徐军权说,一旦电子商务引入货代业后,荣升不再是传统意义上的货代公司,而承担了更多的服务功能。

而荣升,则可在整个过程中为客户提供报关、仓储等一站式解决方案,通过收取服务费用的方式获得盈利。

这看似并不复杂的盈利模式却是硬碰硬地颠覆了行业的潜规则。

“国际货代业有自己独特的潜规则——层次关系。共可分为一级代理、二级代理、三级代理,甚至更多。其中,一级代理主要有国有巨头、外资企业以及少数大型民营企业,他们在承运商那里拥有订舱权。而二级代理与三级代理只能通过挂靠一级代理或者通过一级代理进行订舱。但是由于地域的分割以及信息的不对称,客户无法直接找一级代理进行订舱,所以这些二三级代理成了中间桥梁。在这种传统模式中,不可避免地会出现价格混乱、成本高以及恶性竞争。”徐向记者——道破其中的“玄妙”。

徐军权告诉记者,他想跳过这个中间桥梁,让承运商和客户实现直接的沟通。而最现实的问题是,应该借助什么方式完成?

阿里巴巴和携程网给了徐军权灵感——网络或许是最好的媒介,电子商务或许是最好的方式。

易舱网应运而生。“易舱网是一个一站式的物流服务平台,将发货人与承接商直接连通。发货人就可以直接通过网站查询到某家承运商某条航线的价格以及空余仓位,然后直接订舱……这样中间的屏障就不复存在。特别是通过网络的集中统一采购,可以提高与承运商的议价能力,大大降低了行业整体运价的水平,将货运成本降到最低。

不仅如此,徐军权还认为,将这种模式引入货代业后,寻找业务、帮货主订舱这种

传统业务将从货代公司彻底剥离,可以集中精力为客户提供报关、仓储、调拨等一站式解决方案,通过收取服务费盈利。这样,线下的服务效率也会大大提高。

2008年,突然爆发的金融危机让航运市场陷入了困境。在此之前,承运商往往一家独大,代理商们要想尽办法才能拿到想要的舱位。而如今,货运量急剧下降,船东们望着空荡的舱位心急如焚,开始急切地开拓各种新途径,增加自己的运量。此时,易舱网这种新模式也终于进入了它们的视野。

而客户们也因为资金短缺,被易舱网的低价策略以及系统的线下服务所吸引,开始尝试着在易舱网订舱。网络直销业务终于破冰。

徐军权介绍,易舱网到目前为止,已经和全国所有重要港口的绝大多数承运人建立了合作关系,会员企业已经突破5万。2008年底,新加坡某投行斥资3000万美元购买了易舱网25%的股份。近几年,易舱网的业务量更是暴涨,截至2010年,完成网上销售近84亿,成为中国第一国际物流网络直销品牌。

随着公司2012年底在美国纳斯达克上市步伐的加速,易舱网正在推动一场中国国际物流行业的革命。徐军权告诉记者:荣升控股的目标是将易舱网打造成中国第

一国际物流网络直销品牌,让易舱网成长为下一个“阿里巴巴”。

2011年4月17日,在荣升国际货代基础上股改成功的易舱物流股份有限公司正式揭牌启动。“计划在2014年公司在国内A股创业板上市之前斥资10亿左右,通过对行业内上下游相关企业运用收购、兼并、合资等手段实施纵向整合重组,将浙江易舱物流股份有限公司打造成为中国至中南美和加勒比海航线的主要供应商。”徐军权说。

徐军权同时表示:“全面配合易舱网,实现网上网下双重渠道的运作,互相产生协同效应,形成强大的品牌效应和广泛的覆盖网络,从而达到在全流程中调控经济价值的目的,增强对市场波动所造成风险的抵御能力,提高参与国际化市场竞争的实力。”

不久前,国务院审议并原则通过物流业调整振兴规划,在已经确定的九大重点工程中,“物流公共信息平台”就是其中一项。对于徐军权的易舱网,这无疑是个利好消息。

作为中国民营物流第一人,徐军权以12年时间颠覆了传统货代业的格局,执掌未来的帅印。徽商崇尚“仁义礼智信”的精神在他身上传承代继。

美金诱惑闯入货代领域 颠覆旧规则闯出新天地

归根结底,徐军权在商会未来发展上所表现出来的硬气和勇气,来源于其自身企业的底气。

可以说,徐军权的首次创业来自于5美金的诱惑。这一诱惑,让徐在国际货代这个领域越走越远。从事国际物流的15年里,徐军权创办的荣升国际货运代理有限公司堪称民营物流业的一批黑马,凭借18亿元的价值,位居中国民营物流第2名,中国百强物流的第26位。

故事要追溯到1999年。这一年,徐军权23岁。

徐军权第一次知道货代行业,是在浙江金华的一家人才市场。当时一位正在招人的老板冲着电话讨价还价:“我只赚你5个美金……”大学毕业刚1年的徐军权觉得能赚“美金”的工作挺“洋气”,冲着这“美金”二字便直奔那家公司。徐军权进入的是一家新创办不久的货代公司,这个公司连同他这名新员工在内一共4个人。徐军权一去,老板就给了他一个“业务经理”的头衔。

当时的中国经济,刚刚经历过亚洲金融危机,危机的影响导致全球经济增长率下滑,再加上人民币相对升值等因素,外贸相比前一年出现了05%的负增长。在错综复杂的环境中,这名新晋的业务经理很快发现,在这个行业赚美金并不是一个简单的事。“中国货代业并没有完全放开,但是在金华义乌这样外商云集的城市,小货代公司遍地开花,业务员想做成笔业务谈何容易。”

“尽管如此,我还是明显感受到了老板们‘争创外汇’的渴望。在金华,特别是下辖的义乌、永康等地,民营企业非常多,老板还特别敢闯。当时政府鼓励外贸出口,他们做到一定规模后,也想着要把产品卖到国外去。‘物流’在浙商心目中还是一个新鲜词。”尽管步履艰难,但徐军权还是决定在这个行业坚守下去。

或许是凭借对自我职业的执



着追求,或许是徽商与生俱来的悟性,徐军权打开了局面,一站式解决货运的能力让当地的浙商青睐有加。

2001年,中国加入世界贸易组织,外贸的复苏犹如春雨般滋润着货代企业。有数据显示,2001年,中国的物流服务企业大约有10060家,如今这个数字则接近80万家。在这支货运大军中,徐军权所在的企业依旧获得了充足的成长。第一年赚了40万元毛利,第二年就达到了200万元;到了第三年,这个数字则成了1000多万元,企业的人数也迅速增加到40多人。

徐军权赚到了人生的第一桶金。羽翼渐丰的徐军权渴望更加广阔的天地,视之为“职业”的货代业更是演变成值得一生追求的事业。2004年,徐军权到杭州,成立了杭州荣升国际货运代理有限公司。之所以取名“荣升”,是希望从两三个人、从一部电话、从一双鞋开始起步,快速成长。

这一年,对于中国国际货代业而言,是黄金般的一年。当年,中国国际货运代理审批制度正式取消,改为登记制。一时间,民营国际货代公司如雨后春笋般涌现。

“事实上,竞争环境早已恶化。”回想起当年的情景,徐军权的眉头不由拧成一团,他说:“美国、日本、韩国、欧洲等等发达国家和地区的货代市场,已被中外运、中外代这些行业巨头牢牢掌控。民营