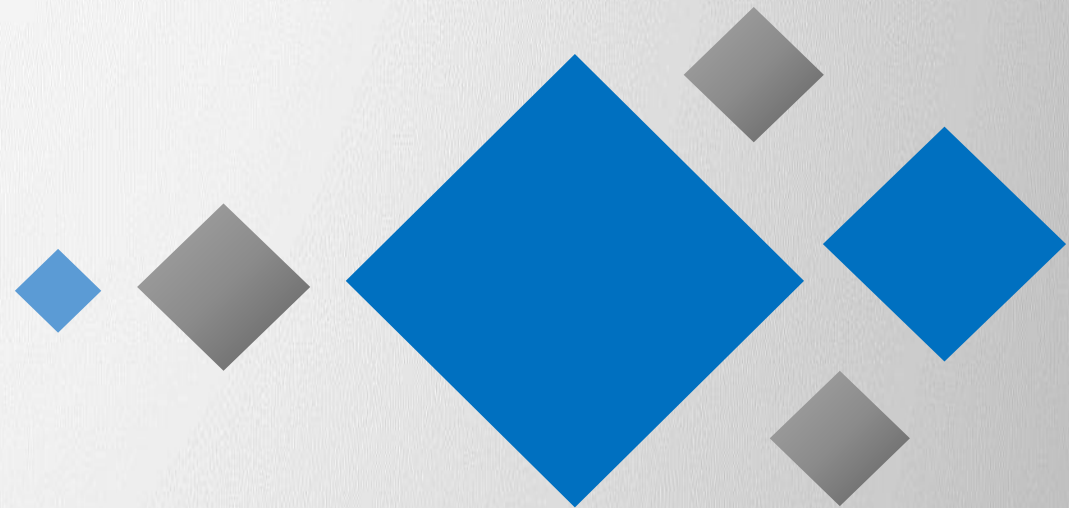




国际货运代理 行业融资担保实务





目录

CONTENT

- 01 国际货代的概念及性质
 - 02 国际货代的业务范围
 - 03 与国际货代相关的概念
 - 04 国际货代行业现状
 - 05 国际货代近两年变动趋势
 - 06 担保行业目标客户
 - 07 国际货代行业营运模式
 - 08 担保评审要点及方案设计
 - 09 案例分析
- 



概念

国际货运代理业是指接受出口货物收货人、发货人的委托，以委托人的名义或者以自己的名义，为委托人办理国际货物运输及相关业务并收取服务报酬的行业。

性质

国际货运代理人是“**国际货运中间人**”，即代表货方，保护货方的利益，又协调承运人进行承运工作。



服务对象

发货人、收货人等货方，海关、检验检疫等国家管理部门，班轮公司、航空公司、汽车公司、铁路公司等实际承运人。

服务内容

选择运输路线、运输方式和适当的承运人，揽货、订舱、托运、仓储、包装；货物的监装、监卸、集装箱拆箱，交货及分拨、中转及相关的短途运输服务，以及与上述有关货物服务相关的辅助性及咨询服务，其中包括但不限于海关和财政事务，货物的官方申报、签发单证报关、报检、保险等服务。

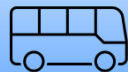
指具有**直接订舱权**的货运代理公司，可以向船公司/航空公司直接订舱，一级货代可以开立美金发票。

一级货代



二级货代不可以直接向船公司/航空公司订舱，不能开立美金发票。二代要想订舱的话，只能通过**挂靠**一代或者通过一代订舱，以此类推。

二级货代



本身不拥有船舶，也不经营船舶，对货主而言他是**承运人**，对运输合同履行承担责任，通常还签发自己的提单并收取运费；对船公司而言，他又是**托运人**，为支付运费方。

无船承运人



第三方物流

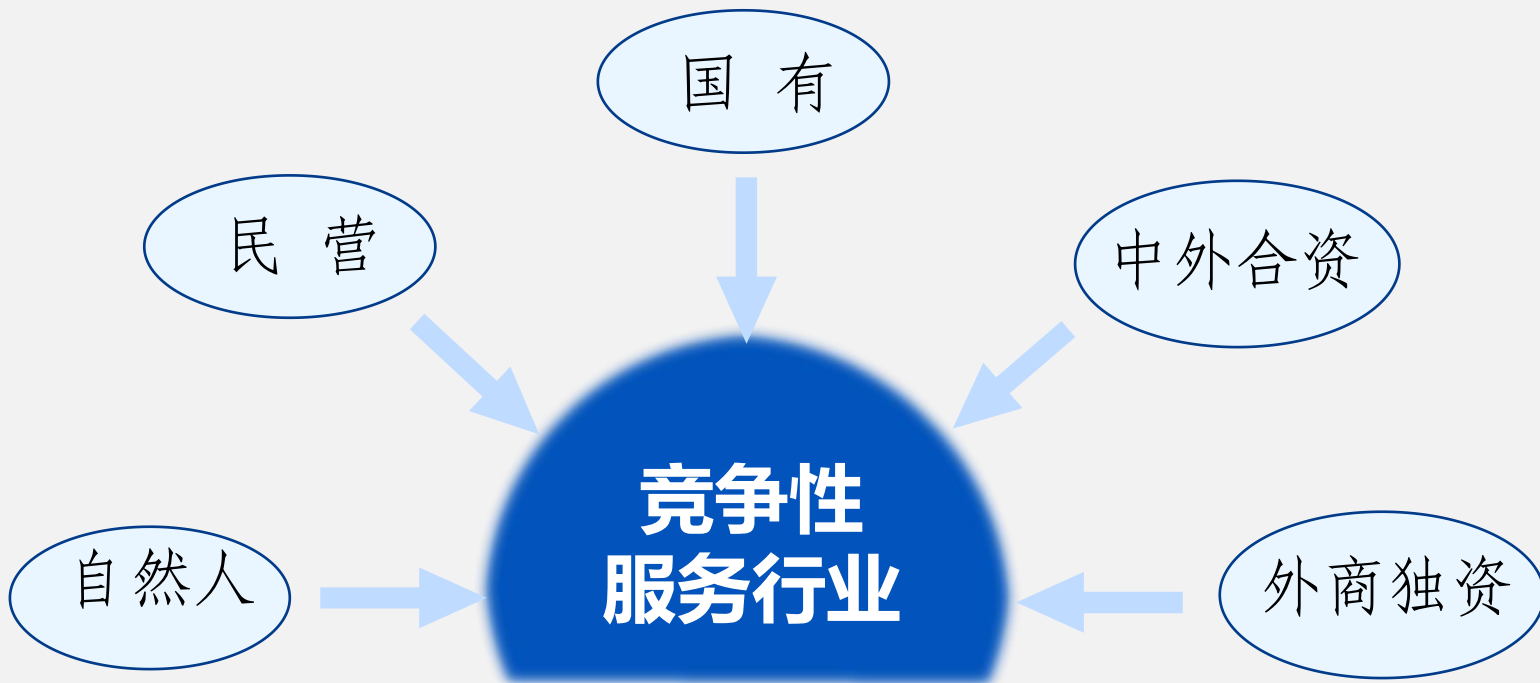
是相对“**第一方**”发货人和“**第二方**”收货人而言的。是由第三方物流企业来承担企业物流活动的一种物流形态。第三方物流既不属于第一方，也不属于第二方，而是**通过与第一方或第二方的合作来提供其专业化的物流服务**，它不拥有商品，不参与商品的买卖，而是为客户提供以合同为约束、以合作为基础的、系列化、个性化、信息化的物流代理服务。

船代

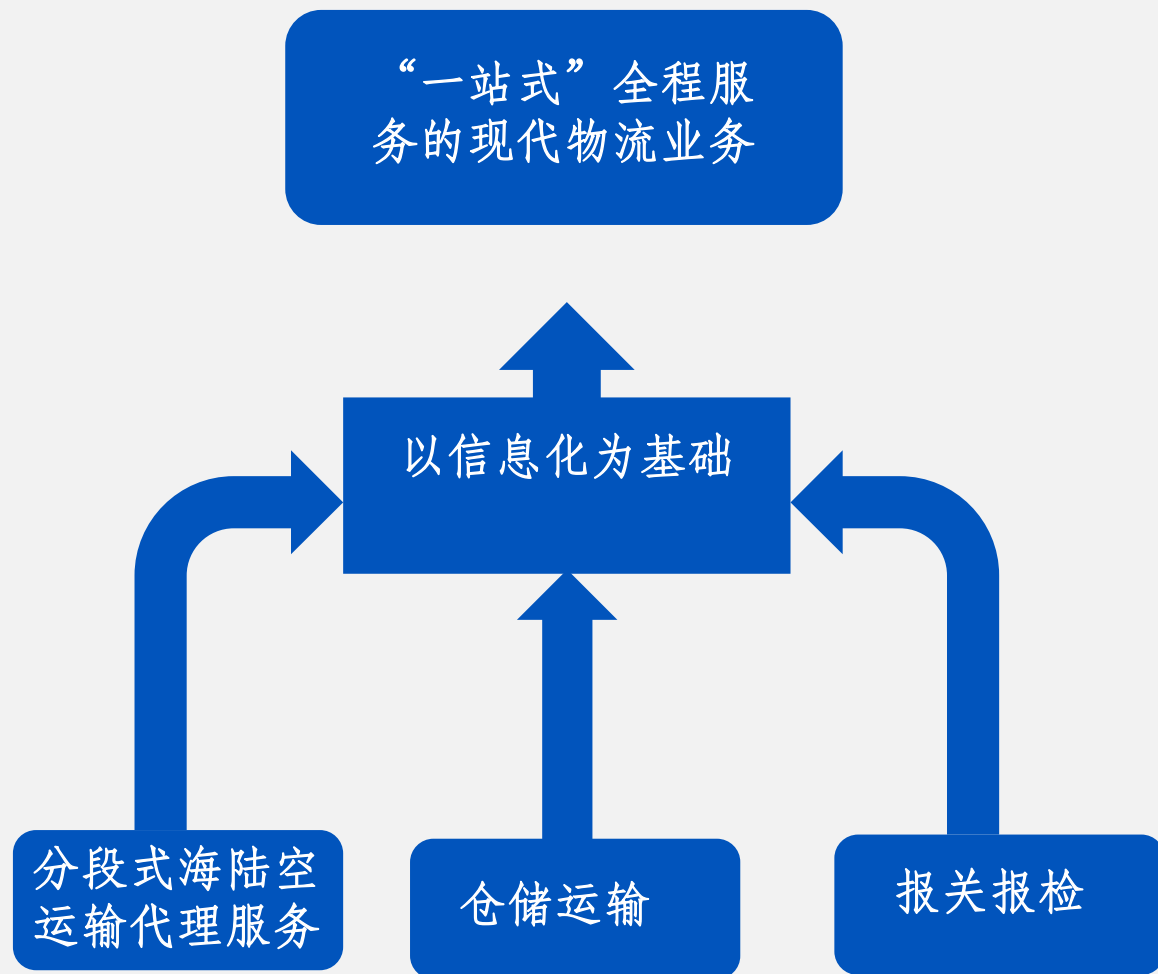
即代理与船舶有关业务的单位，其工作范围比较广泛，有办理引水、检疫、拖轮、靠泊、装卸货、物料、证件等。船代负责船舶业务，办理船舶进出口手续，协调船方和港口各部门，以保证装卸货顺利进行，另外完成船方的委办事项，如更换船员物料，伙食补给，船舶航修等。有时船方也会委托船代代签提单。除经营船代业务外，还可以承揽货物，签发提单。依托船公司的支持，船代公司在**运价、船期、签单等方面具较强优势**。

国际货代行业现状

- 我国的国际货代行业是对内对外全面开放的**竞争性**服务行业。货运代理行业的市场主体，已由几十家国有企业，发展为数以万计的由自然人、民营、国有、中外合资、外商独资等多种所有制企业共同竞争发展、共同组成面向国内外客广，提供货运代理服务的庞大市场群体。



- 国际货代作为一个纯服务行业，没有明显的规模经济，货代企业所处的**地缘优势**、**从业人员的专业化素养**、**服务态度及人脉关系**等在市场竞争中处于重要的地位。
- 随着货运代理业务的升级，使越来越多的大中型货运代理企业由提供传统的、分段式的海陆空运输代理服务、仓储运输、报关报检等向提供**以信息化为基础的“一站式”全程服务的现代物流业务**转型，这既是适应货运代理市场变化的需要，也是货运代理企业在满足客户需求的同时，提高自己市场生存与竞争能力的需要。



经营方式

企业并购重组等资本运作方式将加速，企业之间的资源整合加大

经营主体

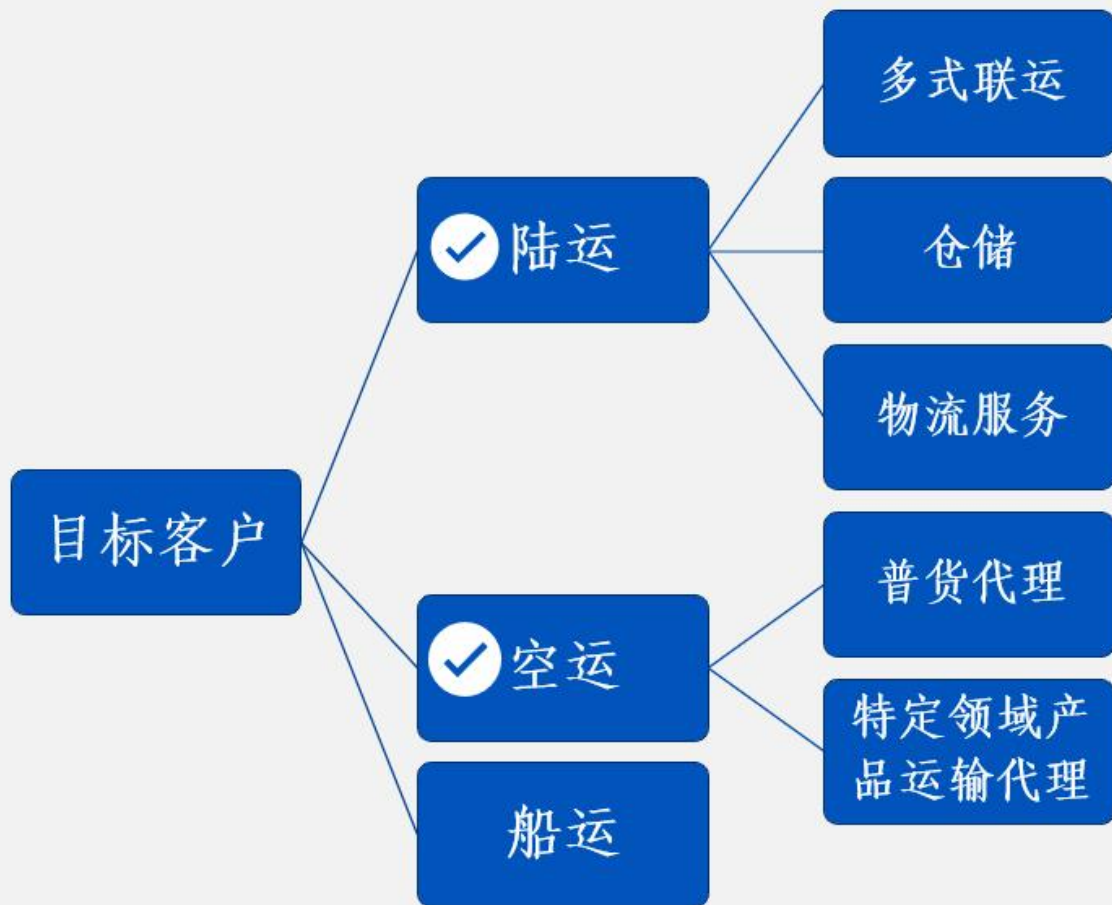
民营化和股份制企业将成为趋向，行业主体仍以中小企业为主

经营环境

市场竞争加剧，行业分化重组，秩序渐趋规范

经营策略

专业化和物流化是引领货运代理企业发展的两条基本道路，如何提高自身的精细化管理水平和业务效率是中小企业长期稳健发展的根基



- 担保业务的目标客户主要集中在国际货代中的陆运、空运领域，船运由于业务场景较为特殊，对于中小货代企业业务涉及较少。
- 其中陆运服务企业细分业务包括多式联运、仓储、物流服务为主；
- 空运领域细分包括普货代理（快递、贸易品等）及特定领域产品（化学品等危险品）运输代理。

（一）国际陆运进出口（多式联运）代理企业

- 国际陆运进出口（多式联运）服务包括从上门提货到出口或进口国目的地的一站式运输门到门服务（全程包括：提货、清关、分段委托承运、派送、仓储、陆运服务），对运输全程负责。下游客户多为有进出口需求的制造业厂商，例如：汽车零部件厂商、主机厂等。上游供应商为传统的汽车物流公司以及仓储公司。
- 陆运业务下游客户基本上会以直接客户为主，下游客户黏性较强，利润空间相对较大，但单笔业务回款账期较长，业务没有预付款，加上运输时间，回款账期一般在2-3个月左右。陆运业务在发车前需要预付部分运费，货品到货后结算剩余款项。垫资周期一般在2-3个月，压力相对较大。行业内平均毛利在15%-20%。



（二）国际空运出口代理企业

1、市场基本情况：

- 空运代理企业全部为出口业务，由于航空公司实行梯级运价，代理人的货量越大，从航空公司拿到的运价越低，空运一代为保证货量，向空运二代放出的运价非常透明，这就出现一种状况，部分货量小的空运一代的成本运价比空运二代的成本运价还要高，货量小的空运一代要面临航空公司的淘汰，虽然部分有资源的空运二代后续可能拿到货运代理资格，但整个市场仍逐渐向货源充足，业务量稳定的企业倾斜，新的民营企业很难再进入空运货代市场。



- 目前空运货代主要分为两类，一类主要是通过上海、北京、等核心口岸，通过包机、包舱、包板，买断核心航线资源，来实现自己的规模优势。这类货代自身的资源、行业背景较深，资本金实力较强。另一类货代以小微民营企业为主，这类企业整体经营比较稳健，往往从事行业十余年以上，依靠每年的利润积累，逐步扩大市场规模，整体利润点相对较低，市场运价相对透明，尤其是普货市场，企业的毛利水平维持在5%左右，并且需要依靠稳定的渠道关系，维持自身的业务市场，市场价格竞争较为激烈。企业的服务水平，自身的精细化管理水平，是否有自己的细分市场是企业能否长久的关键因素。
- 空运业务受国际形势及外部环境影响较大，可能呈现运力不足或运力过盛的情况，运力程度直接影响运费变化，运费的变化直接决定了企业的盈利空间。企业的运送效率，服务水平，把控的航班线路出口量以及运力是否稳定，是决定企业经营情况的关键因素。运费涨价的情况下，由于与航空公司的结算时间不会改变，货代公司的资金压力会加大，容易产生资金缺口，出现融资需求。



2、营运模式：

航空货代企业依托于各地机场，根据自身客户及业务市场不同，与不同国家的航空公司签订委托代理协议，与大部分航空公司结算通过航空CASS系统，即货运财务结算系统，以人民币结算，该系统以15天为结算周期，对应支付上月上旬和下旬的运费。货代企业通过机场集团控股的中航鑫港出具的保函获取CASS账期额度，超出额度的运费需要实时结算。部分航空公司有单独结算系统，以美元结算。

业务合作上，部分企业与航空公司签订的是包机或包板协议，这类企业要求一定的资金实力，成本支出较高，业务毛利也会相对较高，但单票利润浮动较大，有时为保证出舱位，会以成本价给到二级代理商，资金压力及风险较大。另一部分企业是根据自己的业务量情况预订散仓，但业务利润相对会低，需要了解是否有特殊货品代理（如危险品）。

客户构成一般由直客和同行货代公司业务相结合。由于各个航空公司空运价格与年运载量等有关系，不同的货代公司在不同航空公司的空运价格不同，企业之间会接其他货代公司的转单业务，也会部分业务转给其他货代公司。每年一季度业务相对冷淡，三、四季度为业务旺季，企业垫资压力较大。空运业务普货毛利约3%-6%。危险品运输毛利约20%左右。

核心团队

了解创始团队、股东在行业内从业年限，从业经验及行业背景，股东之间的关系稳定性。企业的核心竞争力或优势是下游客户还是实际承运人、航空公司。

精细化管理能力

货代企业自身的精细化管理能力决定着自身的服务水平，同时保证自身以较低的人员成本获得相对较高的收益，关注企业自身的研发投入，是否针对自身业务拥有独立的业务系统，了解企业的信息化水平及业务运转能力，人员成本费用与收入的变化情况。

代理运输产品种类

运输品类决定企业的利润水平以及服务要求，尤其是危险品需要货代企业自身有一定的包装、储存等专项能力，需了解企业是否有涉及特定产品运输，市场占有率，核心代理品类进出口是否受国际形势影响，业务历史上有无出现运输纠纷、货品受损、丢失等涉及赔付的情况，对企业是否造成重大影响。

分支机构设立情况

货代企业会在全国各地或主要业务区域设立分子公司，需了解当地业务的开展情况及资金投入情况，人员成本构成及盈亏情况，以及资金往来情况。

下游客户及供应商

关注合作期限及回款稳定性，下游客户直客与二级代理/同行业务的比例，根据直客与同行不同的回款账期，计算垫资金额。了解企业供应商的合作年限，是否有针对物品运输的诉讼事件。空运方面了解企业在航空公司的代理资质是否稳定，航空公司运力及航线是否稳定，企业是否涉及包机包板，了解相应的固定支出金额，价格情况等。

运费

评审时点了解近一年市场运费变化情况判断后续对企业运营资金的影响。若担保期内运费下降，企业实际垫资压力减小，需重点关注贷款资金流向，避免企业资金闲置挪用贷款资金。并且了解企业业务的增长变化是由于业务量的变化还是运费的变化影响。

- 国际货代企业一般为轻资产运营，但大多数实际控制人从业年限较长，有一定的资产积累，通过信用类担保方式操作还是增加相应的抵押反担保。
- 一方面要结合考虑近期及企业贷款期内的行业运费情况、下游客户的回款账期、企业的垫资周期、CASS运费支付的节点及近期CASS支付的金额、支付周期内的平均现金流流入情况及稳定性，评估企业的垫资金额变化，初步计算以信用担保方式可提供的贷款额度。
- 另一方面企业实际控制人的资产若未用于CASS抵押，可提供相应抵押反担保且企业贷款需求较高，需结合资产净值，尽量以足额方式提供额度。总额度不宜超过企业单月最高收入水平，同时通过分期放款或还款的形式，控制单笔还款金额不超过企业CASS额度的1/2。



案例1：某国际陆运进出口代理企业

- 企业主要是为汽车零部件厂商、主机厂提供进出口服务。实际控制人从事国际货代行业近20年，一直从事销售方面工作，为企业唯一股东。各部门负责人从业经验10年以上且一直在企业就职。
- 企业拥有14项应用于业务的软件著作权软件及平台系统有专人驻厂服务，通过项目制管理方式，同时在核心客户当地设有子公司，子公司独立承接业务，存在往来资金，业务、人员由母公司统一管理，各主体均保持盈利或盈亏平衡，不占用母公司资金。
- 企业95%以上为直客，大部分客户到货后的结算账期为2个月，与上游物流代理商，仓储服务商结算一般在1-3个月。企业在发车前需要垫付运费。
- 企业收入从4000万元增长至1亿元，利润情况稳定。原有负债为200万元，总资产持续增长，资产负债率由80%降至75%。

担保方案设计：

- 考虑到企业实际控制人从业时间较长，一直从事销售工作，业务资源较好，积累了稳定的客户资源，管理团队稳定。内部的精细化管理上要求较高，内部运转效率较好，人均产值较高，企业虽设有多个子公司，但人员投入较少且单体均不亏损，不占用母公司资金、人员集中管理，往来资金均用于实际业务垫资。
- 企业客户较为优质，上下游合作稳定，黏性较强。回款情况稳定，未发生过坏账情况，企业收入及利润稳步增长，负债率逐步较低，无外部往来资金。综上判断企业的业务处于快速发展期，需要通过债权融资弥补业务快速增长带来的流动资金缺口，结合平均单月业务情况，上下游垫资周期约1个月左右，因此我们给予了企业800万元信用贷款，反担保为实际控制人夫妻连带责任。

案例2：某国际空运货代公司

- 企业主要提供普货及危险品空运出口服务，实际控制人从事国际空运货代行业近25年，在多个大型国际货代企业担任业务经理，2005年创业，为企业绝对大股东。管理团队均从业15年以上。
- 企业基于自身业务开发了系统平台及小程序，内部运营效率较高。针对危险品有单独的中转冷库及专业的打包及封装技术。企业未设立子公司，仅有两家核心分公司，收入在总公司核算，资金统一调拨。
- 下游客户主要为大型综合性国际货代公司、医药、化工等生物制药厂商，是区域内细分品类出口的龙头企业，供应商包括俄航、汉莎等航空公司以及其他航空公司的一代，供应商方面运力十分稳定。企业未与任何航空公司签订包机或包板协议，所有货品通过散仓方式托运。客户结构上，直客占比90%，同行转单业务约10%，下游一般回款周期在2-3个月左右，其中见票后2个月的占到80%左右，但与上游结算在15-20天，业务存在45天左右的垫资周期。综合毛利在15%左右，企业毛利率高于同行业。
- 企业收入整体从1.5亿，增长至2.5亿，利润同比增长。无银行贷款及外部资金拆借。资产主要由货币资金、应收账款构成。负债主要是应付账款。收入增长主要是由于运费单价的上涨，以及业务量少量增长。下游回款时间略有延长，上游支付一级货代款项时间缩短导致垫资压力加大。
- 实际控制人名下房产总价较高，但已抵押用于获取CASS账期额度，无法提供房产抵押，但经了解尚有其他资产净值约1000万元。

担保方案设计：

- 考虑到企业实际控制人从业时间较长，企业成立至今20年无负面信息，整个团队行业经验丰富，管理能力较强。内部的精细化管理良好，并且关联公司较少，很少有资金往来。
- 虽然存在特殊产品的代理出口，但在细分领域服务能力较强，历史上未出现过运输纠纷。企业整体平均毛利较高。上游有一代企业及航空公司，下游有直客及同行货代企业，直客与同行的配比较为合理。
- 企业的回款情况稳定，运费的增长是企业出现资金缺口的主要原因，每月固定支付CASS运费增加，垫资金额加大，需要通过债权融资弥补业务以此带来的流动资金缺口，资金用途较为真实。通过企业上下游支付节点及月平均垫资金额，结合反担保其现有资产净值，因此我们给予了企业1000万元信用贷款，反担保为实际控制人夫妻连带责任。



感谢聆听

为小微企业提供有温度的普惠金融服务
我们愿做最懂小微企业的融资担保公司

