

# 广州中小货运代理企业数字化转型路径选择与策略分析

戴璐

香港教育大学，中国 香港 999077

DOI:10.61369/ASDS.2025090006

**摘要：** 在全球性的数字化浪潮下，数字化转型已成为货代行业发展的主流趋势。本文以广州中小货运代理企业为研究对象，分析其面临的市场竞争激烈、利润率低、客户需求升级等挑战，指出数字化转型是企业降本增效的必然选择。从系统建设、政策借力、服务模式创新和人才培养等方面采取措施，能够助力企业把握“一带一路”与跨境电商机遇，完成向综合物流服务商的转型，构筑以数字化为核心的新竞争力。

**关键词：** 货运代理企业；数字化转型；产业链

## Navigating Digital Transformation Path Selection and Strategy for Small and Medium-sized Freight Forwarding Enterprises in Guangzhou

Dai Lu

The Education University of Hong Kong, Hong Kong, China 999077

**Abstract：** Under the global digital wave, digital transformation has become the mainstream trend in the development of the freight forwarding industry. This paper takes small and medium-sized freight forwarding enterprises in Guangzhou as the research object, analyzes the challenges they face, such as fierce market competition, low profit margins, and upgraded customer demands, and points out that digital transformation is an inevitable choice for enterprises to reduce costs and increase efficiency. By taking measures in aspects such as system construction, policy leverage, service model innovation, and talent cultivation, enterprises can seize the opportunities of the "Belt and Road Initiative" and cross-border e-commerce, complete the transformation to comprehensive logistics service providers, and build a new core competitiveness centered on digitalization.

**Keywords：** freight forwarding enterprises; digital transformation; industrial chain

### 引言

随着全球经济一体化的深入发展，中国国际货代市场规模呈现出稳步增长的态势。数字化、智能化已成为国际货代行业的重要趋势，数字化转型是货代行业的重要发展趋势。目前，我国货代企业仍以中小规模为主，业务仍集中于传统的揽货、订舱等物流环节，市场竞争日趋激烈。随着现代信息技术的飞速发展，尤其是跨境电商的兴起，既为货代行业带来了挑战，也创造了新的机遇。因此，构建一个便捷高效、功能完善、安全可靠的数字化、智能化货代电商平台，已成为货代企业适应市场发展的必然需求。

### 一、政策导向与战略机遇

#### （一）“十四五”规划核心要点与广州机遇

国家发展改革委印发的《“十四五”现代流通体系建设规划》明确提出“完善综合运输通道和枢纽布局”，广州作为国家物流枢纽城市，可依托南沙港、白云机场等基础设施，推动多式联运数据互联试点<sup>[1]</sup>。从国际事务来看，RCEP 区域大市场正在加速建立，中欧班列规模扩大，预计2025年“一带一路”沿线货代业务占比将达35%。广州中小货运代理企业可趁“十四五”规划

的东风，借助“一带一路”沿线市场，扩大对外开放，并通过数字化转型走上国际化道路。

#### （二）数字化转型政策支持

广州被纳入全国物流数据开放互联试点城市，企业可通过政府数据共享平台获取港口、铁路、海关等多源数据，优化供应链协同。十四五规划在贸易和物流方面，指出了未来的发展目标和发展方向。《“十四五”现代流通体系建设规划》明确提出“完善综合运输通道和枢纽布局”，支持广州进一步完善内畅外联的现代流通网络。《“十四五”对外贸易高质量发展规划》鼓励中小企

业走“专精特新”国际化道路，广州货代行业有望加速国际化进程，培育更多优质现代流通企业。在数字化转型政策方面，广州被纳入全国物流数据开放互联试点城市，企业可获得政府机构等多方面的信息来源。

## 二、广州中小货运代理企业数字化转型的必要性

### （一）数字化转型加速

数字化、智能化已成为国际货代行业的重要趋势。通过技术融合与创新，引入大数据、物联网、人工智能等先进技术，使企业成长摆脱了对传统要素驱动的路径依赖，货代行业将不断引入新技术和新模式来优化业务流程、提高运营效率和服务质量。大数据、人工智能、物联网等技术将进一步应用于国际货代行业，改善现有的业务流程，提升安全性与效率。货代企业能够实现对物流全链条的实时监控和智能调度，提高物流效率和透明度。例如，一些头部货代企业通过区块链技术，将运输单据签收时间从3天缩短至1小时，虚假签收率归零。同时，数字化货运代理作为新兴力量，其市场规模迅速扩大。2024年全球数字货运代理市场规模预计将达171.31亿美元，较2023年增长42.45%<sup>[2]</sup>。企业数字化转型是信息化战略的延续与迭代升级，企业应以满足市场与客户新需求为导向，构建企业数字化创新与数字化运行生态体系<sup>[3]</sup>。要以数字化与系统化思维为先导，从货代企业发展需要紧跟市场变化和技术创新、加强货代物流业人才队伍等环节，分阶段有步骤地推进企业数字化转型。

### （二）广州中小货运代理企业发展现状

#### 1. 行业趋势与市场倒逼

我国国际货代行业作为全球贸易的重要组成部分，在近年来得到了快速发展。随着中国对外贸易的不断扩大和物流业的持续增长，国际货代行业的发展仍然充满机遇和挑战。在未来的发展中，国际货代企业需要紧跟市场变化和技术创新的步伐提高自身的竞争力和服务质量，以适应不断变化的市场需求和客户期望。

当前众多中小型生产企业、民营企业以及外商在华投资或独资企业均已能够自主开展外贸进出口业务，导致客户规模迅速扩大，地域分布也更为分散。这些客户单票货量较小，但发运频率较高，部分中小货运企业通过灵活的经营策略和服务模式，成功应对了市场结构的变化，实现了业务的快速增长。

随着大型商品交易平台如淘宝网、中国制造网、1688网等的出现，网上贸易量迅猛增长，客户对货物跨境运输服务的要求日益提高，越来越倾向于实现一站式运输的解决方案。他们不仅要求通过量身定制的物流方案来实现运输成本的合理可控，还更加重视长期、稳定、省心的货运代理服务<sup>[4]</sup>。面对客户个性化需求的激增，许多中小货代企业仍以独立经营为主，应对能力有限，利润空间日益收窄。由于信息化建设及满足个性化需求所需的投入较高，单一企业往往难以独自承担，因此通常需要依托平台或通过企业间协作来实现相应能力。国际竞争压力大，国际头部企业如DSV、德迅等通过并购整合资源，而广州中小企业仍普遍面临“分布散、规模小、竞争力弱”的问题。最新统计核算结果显

示，2024年，我国社会物流总费用与GDP的比率为14.1%，比2023年下降0.3个百分点，降至2006年正式建立统计以来的最低水平。从主要物流环节来看，2024年，运输费用与GDP的比率下降0.2个百分点，管理费用与GDP的比率下降0.1个百分点<sup>[5]</sup>。

#### 2. 市场现状与挑战

2024年，中国跨境电商交易额占货物贸易进出口总额43.85万亿元的40.27%。2020至2023年，该行业渗透率依次为38.86%、36.32%、37.32%和40.35%。数据显示，2024年中国跨境电商以出口为主导，出口占比77.6%，进口则为22.4%。全年出口跨境电商市场规模达13.7万亿元，较2023年增长3.5%；进口市场规模为3.96万亿元，同比增长9.57%。2024年中国跨境电商共发生17起融资，同比下降22.73%。融资总额4.08亿元，同比减少97.4%。2024年跨境电商市场规模持续扩大，整体增长势头强劲。但Temu和TikTok等新兴平台的崛起，加剧了市场竞争和内卷程度。此外，全托管模式下等新模式的推出，也使得空间卖家的生存环境变得更“卷”。在内卷加剧下跨境电商赛道多方承压<sup>[6]</sup>，海运价格波动大、人工成本上升导致利润率压缩至5%–8%，数字化成为降本增效的关键。

#### 3. 产业链结构

我国货代产业链目前呈现“上游垄断、中游分化、下游倒逼”的格局，行业矛盾集中显现。据中国海关统计，2024年我国监管进出口货运总量为56.03亿吨，同比增长5%，其中监管进口货运量为36.34亿吨，同比增长3.9%，监管出口货运量为19.69亿吨，同比增长7.3%。监管运输工具来看，2024年我国监管运输工具总数为4318.63万辆（艘），同比增长25.2%。产业链上游由中远海运、南航等大型企业主导运力，中小货代企业议价弱，难以对抗运价波动；中游分化明显，广州等地区中小企业多扎堆在低附加值货运代理，毛利率不足5%，头部企业则发展数字化整合服务，毛利率达15%；下游外贸企业、跨境电商等，因出口增量倒逼物流透明化，传统货代难以满足需求。

竞争焦点集中于三个领域：全球货代IT投入增长18%、AI渗透率25%，数字化成关键壁垒；绿色物流受政策驱动，电动货车等应用降本40%；供应链金融缓解中小货代账期压力，融资成本可降至6%。

中小货代破局关键在三点。首先使用轻量技术低成本接入数字化；其次聚焦冷链、跨境小包等细分市场实现专业化；最后加入区域联盟共享资源，提升议价能力。未来行业将加速洗牌，分层格局渐显。

## 三、广州中小货代企业数字化转型路径与策略

数字化转型就是将数字技术融合到企业所有的业务领域，不再只是单纯地解决企业降低成本和增加效益的过程，而是通过运用数字技术从根本上对商业进行重塑，改变公司的运营方式为客户创造价值<sup>[7]</sup>。

### （一）路径选择

#### 1. 初级阶段（1–2年）：

以夯实基础运营能力为核心，重点推进两项关键工作。一是工具替代，通过采用SaaS化货代系统（如FMS Plus），实现订单管理、财务结算流程的自动化，减少人工操作环节，从而降低

人工成本；二是数据互联，主动接入广州物流数据开放平台，实时获取港口作业、海关通关等关键数据，为订舱规划、报关流程优化提供数据支撑，提升整体业务效率。

2. 中级阶段（3-5年）：

聚焦业务深化与价值提升，从协同与服务两方面突破。在供应链协同上，与船公司、海外代理建立 API 接口，打通信息壁垒，实现舱位查询、货物追踪的实时化，例如广州元盟科技便通过区块链技术将单证处理时间缩短至 2 小时，为行业协同提供了可借鉴的实践案例；在增值服务上，拓展供应链金融（如运费保理）、跨境电商代运营等业务，丰富盈利模式，进一步提升企业利润率。

3. 高级阶段（5年以上）：

致力于构建长期竞争优势，侧重生态与技术双轮驱动。在生态构建方面，联合本地货代企业成立联盟（如 WIFFA 广州分会），整合行业资源，共享海外服务网络与技术成果，降低企业国际市场拓展的成本与风险；在技术创新方面，积极探索 AI 智能报价、无人驾驶集卡等前沿技术应用，打造差异化服务能力，巩固行业竞争地位。

（二）关键策略

1. 建设数字化系统

中小企业应当改变现有的货代物流传统服务模式，建设轻量化、集成化的电子商务平台，把业务过程中的相关方联系起来，例如港口企业、下级配送企业、场站、货运站和报关报检等机构。如果存在多种类型的运输业务，则应该将海运、公路、铁路和航空运输等不同的运输方式统一在一个电子商务信息系统中，优化整个物流信息系统，建设专业的货代物流业电子商务平台，开发专业的货代物流业电子商务信息系统<sup>[8]</sup>。

2. 借力政策与加强合作

中小企业应该充分了解货代物流业和电子商务业的相关法律法规，借力国家政策发展自身。例如，广州市政府对于新兴的货代物流业电子商务平台提供政策、资金和人才援助，符合要求的货代企业可以申请广州市“专精特新”企业认证，获取最高500

万元补贴用于数字化改造。此外，中小企业可加入行业组织或区域联盟，获得更多保障，共享客户资源。

3. 转变货代物流业服务模式

在现代电子商务发展的推动下，物流客户的需求日益具体化，更加倾向于获得全面且定制化的一站式服务。货代企业不再仅限于提供订舱、仓储和运输等基础服务，还需依托电子商务信息技术，推动物流与信息的深度融合，实现成本优化，并拓展个性化、便捷化及多功能的综合物流服务模式。

4. 加强货代物流业人才培养

中小企业可组织现有员工参加现代物流与电子商务方面的专业培训，全面推动在职教育，加强货代物流领域专业人才培养建设；同时，可与本科及高职院校合作，通过设立定向培养班等形式参与职业教育，共同培养具备物流与电商知识的复合型人才。此外，还可利用自身的信息资源与高校联合开展课题研究，促进理论知识与行业实际应用相结合。

综上所述，随着我国物流与电子商务的迅猛发展，货代物流业在电商应用方面仍具有广阔空间，既带来发展契机也伴随相应挑战。针对当前该领域电商化进程中存在的问题，制定并落实有效的应对策略，将有助于推动货代物流企业构建现代化的电商物流平台，增强企业核心竞争能力，提升服务质量，从而更好地响应客户需求。

四、结论

广州中小货代企业数字化转型需以政策为导向，以数据为驱动，分阶段实施“工具替代 - 供应链协同 - 生态构建”路径。通过借力本地试点项目、采用轻量化技术、强化联盟合作，可在降低风险的同时，抓住跨境电商和“一带一路”机遇，实现从传统代理向综合物流服务商的升级。未来，数字化能力将成为企业生存的核心竞争力，未转型者将面临被淘汰的风险。

参考文献

[1] 国务院. 国务院关于“十四五” 对外贸易高质量发展规划的批复 [EB/OL]. (2021-11-23). [https://www.gov.cn/zhengce/content/2021-11/23/content\\_5652782.htm](https://www.gov.cn/zhengce/content/2021-11/23/content_5652782.htm)  
[2] 冯少杰. 2024 年中国国际货代行业发展现状、竞争格局及未来发展趋势与前景分析 [EB/OL]. (2025-04-17). <https://www.chinairn.com/hyzz/20250417/093946254.shtml>  
[3] 孙育平. 企业数字化转型的特征、本质及路径探析 [J]. 企业经济, 2021, 40(12): 35-42.  
[4] 李勇. 互联网 + 时代我国国际货运代理发展新趋势 [J]. 当代经济, 2015(22): 22-24.  
[5] 新华社. 2024 年我国社会物流总费用与 GDP 的比率降至历年最低 [EB/OL]. (2025-02-05). [https://www.gov.cn/lianbo/bumen/202502/content\\_7002382.htm](https://www.gov.cn/lianbo/bumen/202502/content_7002382.htm)  
[6] 网经社. 2024 年度中国跨境电商市场数据报告 [EB/OL]. (2025-05-29). <https://www.100ec.cn/detail--6649720.html>  
[7] 吴蓉蓉. 航运企业数字化转型的推进研究 [J]. 中国储运, 2023(02): 97-98.  
[8] 高伟. 货代物流业电子商务发展现状与策略 [J]. 商业经济研究, 2016(08): 104+217.