



SOC箱 “神秘购物”调查

第3版（2021年）

了解為何有越來越多的货运代理使用
托运人自有集装箱

我们连续三年开展了“神秘购物”调查，以了解货运代理是否以及如何使用SOC箱。由于新冠疫情迟迟未能消散，对于航运业而言，2021年又是动荡的一年。然而，我们仍然发现了SOC市场一些值得关注的积极信息。



目录

执行摘要	3
SOC的接受度和认知度在过去3年中有所提高	4
SOC箱如何解决3个关键问题	6
集装箱贸易商观点：Conway Group访谈	11
对标全球最大的货运代理	14
2021年趋势：2019年以来，响应率上升18%，接受率上升200%	16
90%的受访者知道SOC	17
2021年“神秘购物”胜出者	18
2021年SOC费率对比	20
一家货运代理对SOC的看法：飞协博访谈	22
艾世捷 - 如何消除管理SOC的麻烦	26

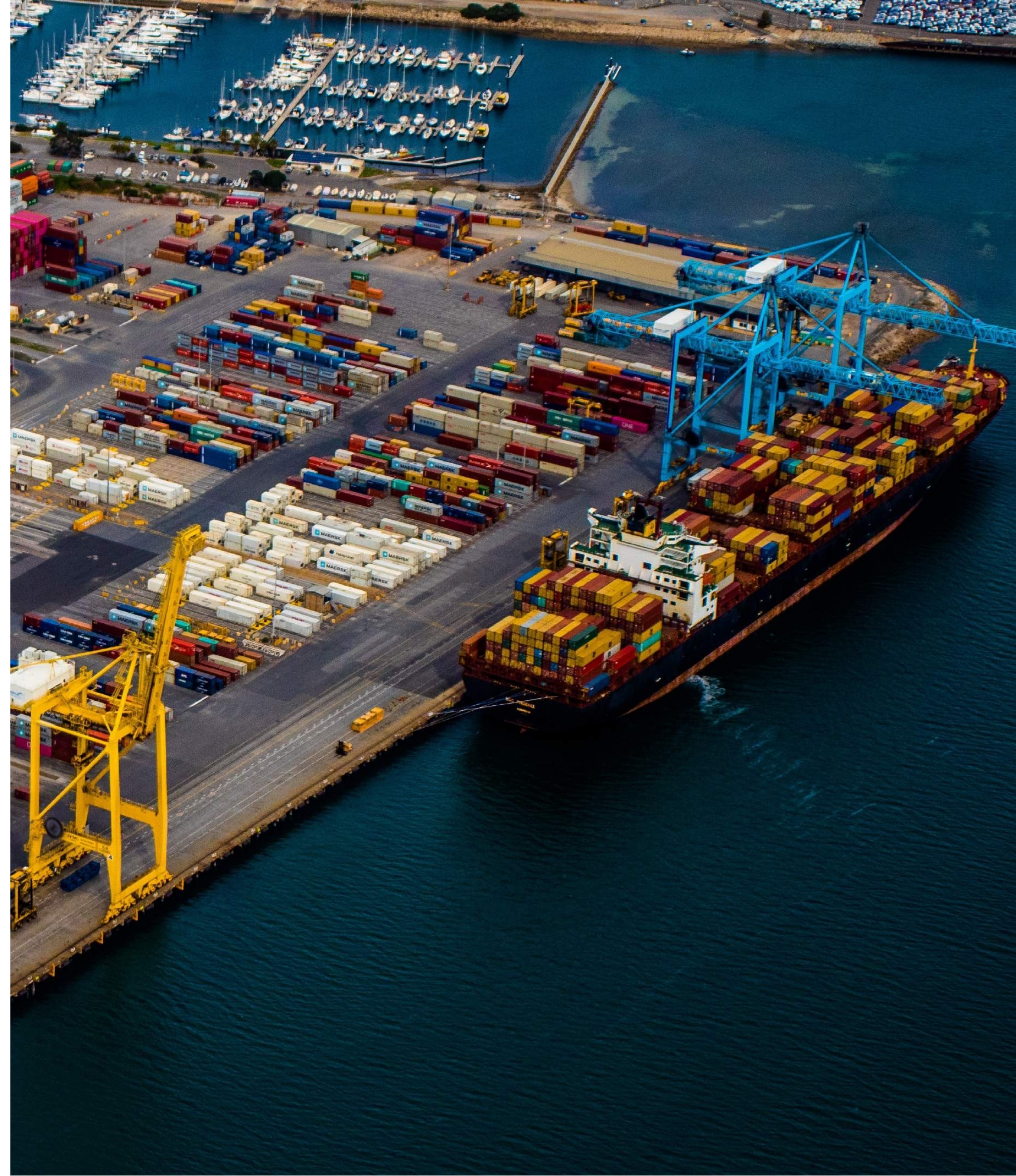
执行摘要

为何开展2021年SOC箱“神秘购物”调查？

SOC即“货主自备箱”，是指托运人自备集装箱，只需直接向船运公司预订舱位。使用SOC箱的主要原因是可以提高灵活性并节省成本。

新冠疫情给整个供应链带来了重大挑战。具体而言，集装箱可用性实际上已经无法全年预测。因此，SOC箱对于货运代理变得更加重要，可以帮助它们提高可用性并保持稳定的利润率。

为全面了解全球最大货运代理使用SOC的情况，分析新冠疫情过去两年全球大流行期间对他们集装箱选择的影响，并看看这些数字与去年相比有何变化 - 我们以假名进行了联系，以获得该领域最可靠的数据。



我们发现： SOC的接受度和认知度在过去3年中 有所提高

像去年一样，更多（且不同*）的货运代理现在能够提供SOC - 呈现增长趋势。

2019年，在全球50家最大的货运代理中，只有3家可以组织此种运作。而在2020年，该数字增加到了5家。还不包括其他一些提供租赁或回购交易来帮助我们的公司。

为了解今年情况是否有所改变，我们再次尝试使用SOC箱将工业机械零件从上海运往汉堡。为强调对SOC的需求，我们再次要求在德国将货物在集装箱内储存45天以上。

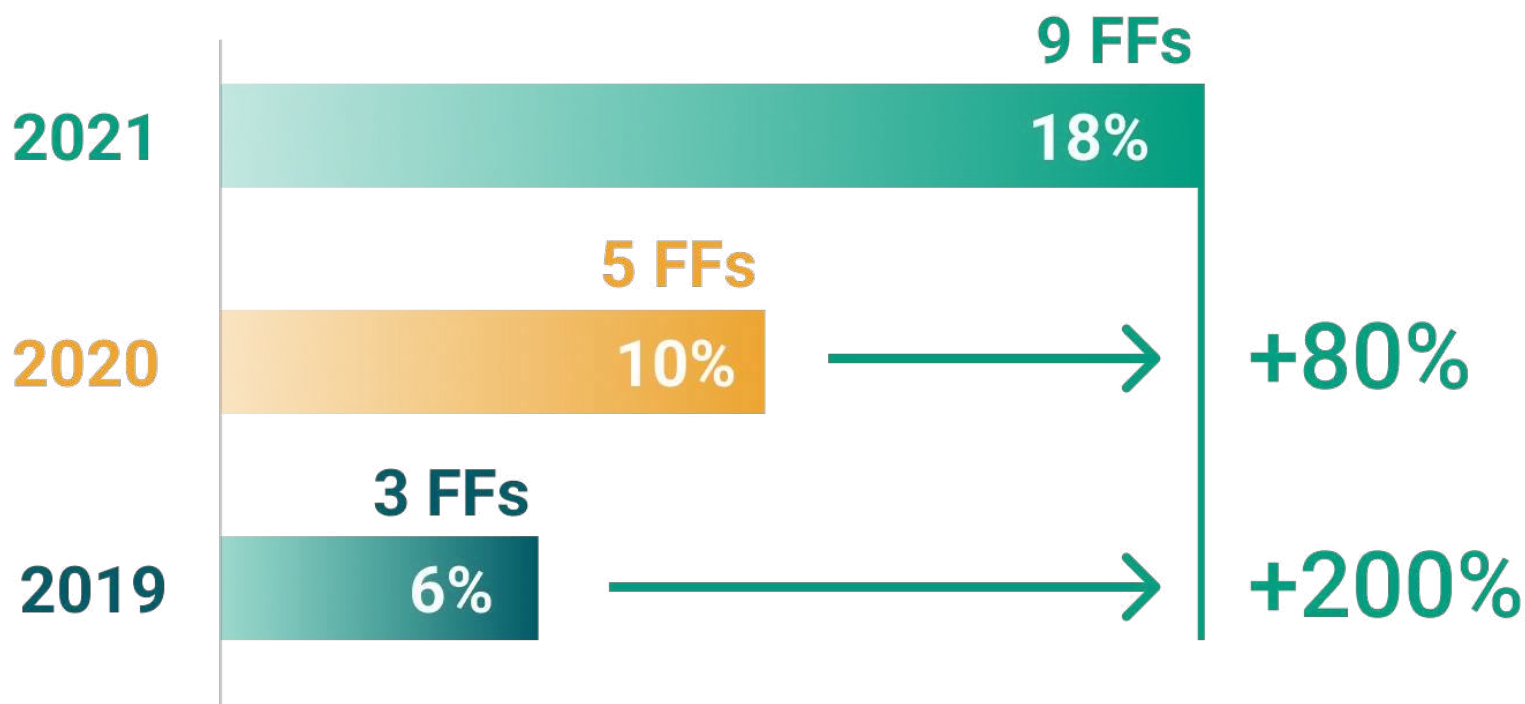
* 值得注意的是，去年能够提供SOC的公司当中，有4/5拒绝了我们的2021年的要求。显然，SOC在很大程度上取决于时间/季节/在公司与谁沟通。

结果如何？

今年有9家货运代理公司(18%)接受了我们的要求，均可以组织SOC作业，并在没有重大限制的情况下获取集装箱。

这一数字为18%，而2020年为10%，2019年为6%。这意味着，自去年以来，这一数字增长了80%，而在过去两年中增长了200%。

尽管50家货运代理（FF）中只有9家接受了我们的要求，但接受度的上升表明SOC箱呈增长趋势。



接受我们要求的货运代理（FF）百分比



本年度“胜出者”



今年“神秘购物”报告排名靠前的公司发生了变化！

去年是德迅、基华物流、日立物流、日本通运和嘉里物流，而今年则是捷富凯、日立物流（再次入选）、日邮物流、Landstar、迈辉国际物流、近铁运通、联邦快递、百运达国际和Millenium Cargo。

随着时间的推移，货运代理开始意识到SOC箱如何消除三种关键问题



内陆地区面临集装箱短缺时，SOC可以提高集装箱供应的可靠性，使你能够控制所选承运人的货车运输和船运，并降低货车运输成本。



运输目的地存在集装箱盈余时，可以节省运费，通过节省返程运输的费用实现折扣运费和内陆运输。



SOC是针对滞期费和滞留费的“保险”，因为用户不会受到这些费用的影响 - 它们会快速积聚，而且往往在预订时被“隐藏”。

1. 使用SOC箱克服集装箱短缺

航运公司通常非常擅长在港口提供集装箱，但内陆地区的集装箱供应可能会是一项挑战。装货位置和最近集装箱可用点之间的距离增加了运输成本，这可能会大大增加运费。这同样适用于卢旺达等内陆国家、伊拉克和阿富汗等战争地区，或者不在主要贸易路线上的较小港口。

2020年开始的全球集装箱短缺已经扩展到前所未有的范围。

SOC可以提高集装箱供应的可靠性，使你可以控制货车运输及承运人运输，并降低货车运输成本。使用SOC时，你可以在集装箱类型、数量和条件方面独立于航运公司。如果你需要40尺高箱，而航运公司仅提供40尺干箱，那么最好自己采购。



2. 运输目的地为特殊或盈余位置时， SOC箱可能比COC更便宜

如果目的地集装箱短缺，则承运人应该非常愿意将自己的箱子运往那里。此种情况，你也能够以很划算的价格获得他们的集装箱，使COC成为更好的选择。

但如果目的地集装箱存在盈余，承运人和集装箱所有者可能会收取更高的价格。他们不希望支付集装箱在目的港的储存和移动费用。如果你还要将货物运往那里，使用自备集装箱可能会更容易，这样承运人就不必进行处理了。

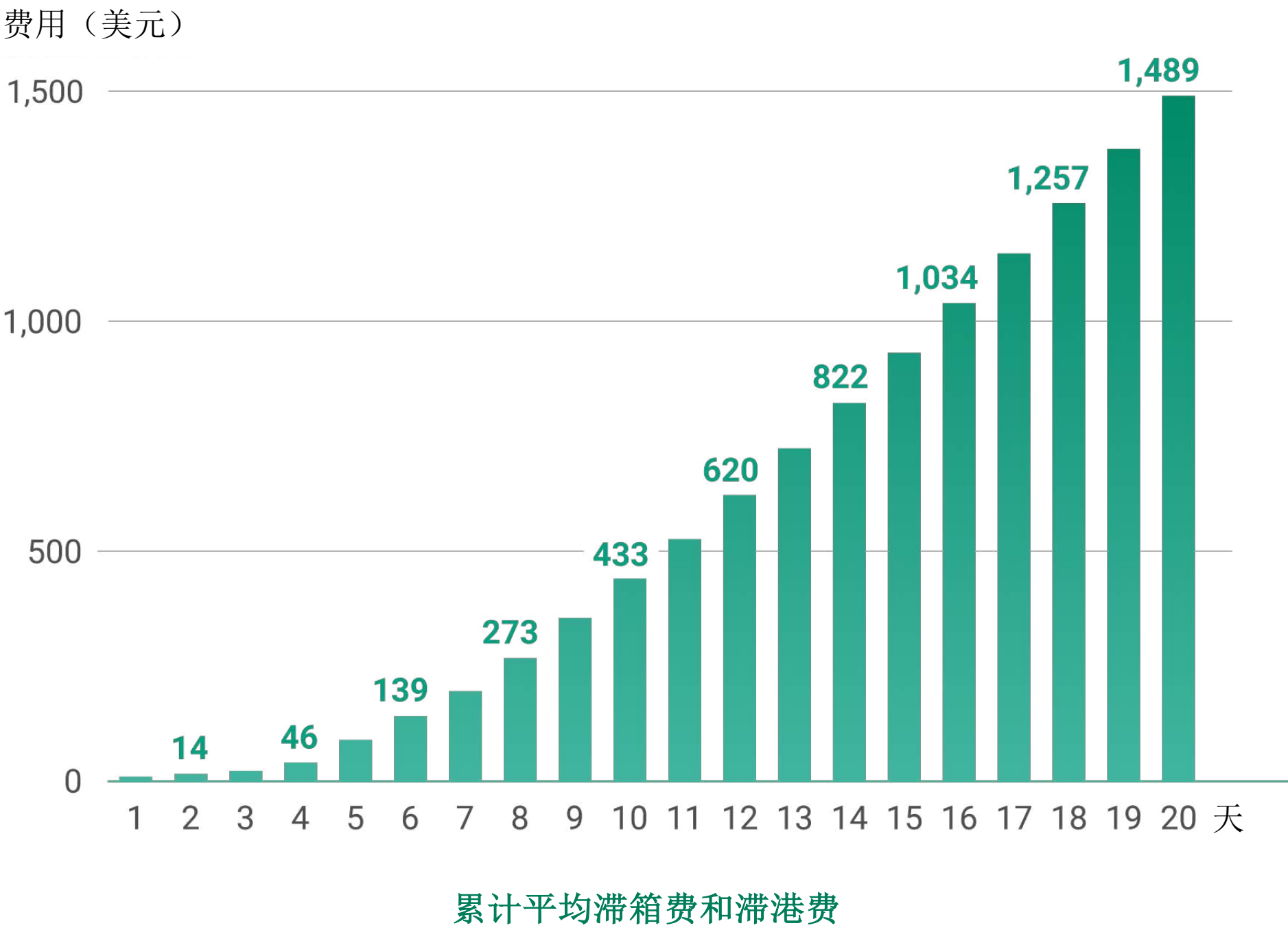
这同样适用于取货地点的集装箱情况。如果要从集装箱存在盈余的地方装运货物，承运人愿意给你更大的折扣，因为你是帮助他们避免空集装箱运输。如果你帮助无船承运人重新安置他们的空集装箱，你会得到一个特别优惠的价格，因为他们还必须支付航运公司移动空集装箱的费用。



3. SOC箱帮你避免滞箱费和滞港费

滞箱费和滞港费的概念非常简单：滞港费适用于集装箱在港口内使用的时间；滞箱费适用于港口外时间。如果集装箱用户（例如：货运代理、BCO或托运人）超过航运公司批准的免费天数，则将收取滞港费和滞箱费。这些费用的数额可能十分巨大！超过免费天数后，每天的费用通常会在预定的时间间隔内增加 - 根据《2020年滞箱费和滞港费基准》，每个集装箱每天的费用高达数百美元。

有了SOC箱，你几乎可以完全避免滞箱费和滞港费，因为集装箱所有者愿意让你将他们的设备从盈余地点转移到短缺地点。因此，他们通常提供30到45天的免费时间，如果集装箱用户超过授权的免费天数，每个集装箱每天仅收取几美元的费用（具体取决于地点）。



... 超过免费天数时，10家最大的航运公司以及安特卫普、汉堡、杰贝阿里、洛杉矶、鹿特丹、上海和新加坡每天的费用

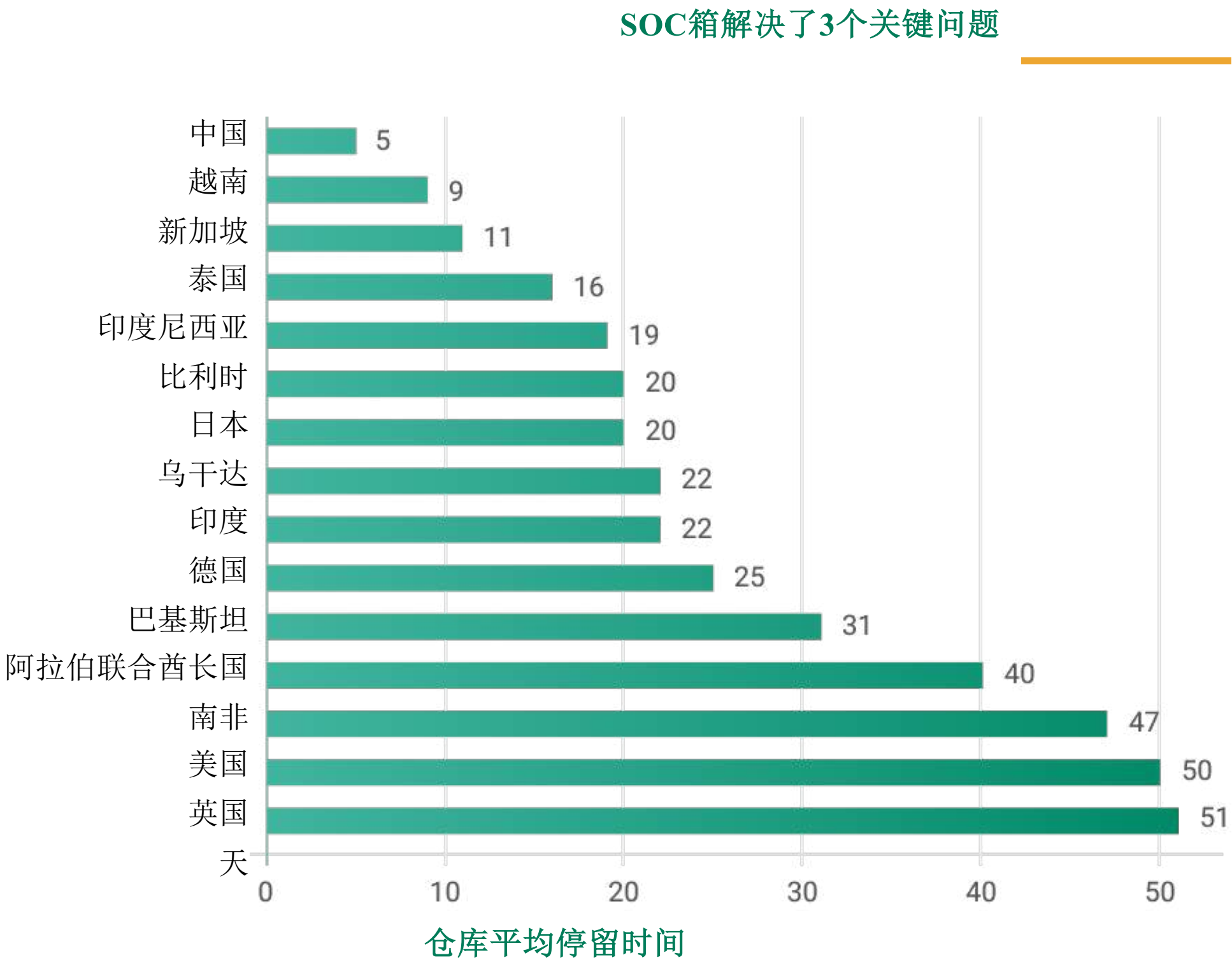
滞留费用可能会迅速上升到数百美元 - 特别是在当今这样一个不稳定的市场环境下

根据艾世捷 FraunhoferCML的一项联合研究，各地区的承运人平均需要在卸货后10天才能将空集装箱送回仓库。由于大多数承运人只提供4-5天的“免费期”，托运人最终平均要支付某种形式的每日滞箱和滞港费。

2020年是动荡的一年，全球时间中值更高。集装箱在中国平均停留61天 - 对于这个贸易中心而言，这个数字高得异乎寻常。

事实证明，2021年又是一个不同寻常的年份，数据再次出现扭曲。当时集装箱在中国总共只停留了5天。虽然这似乎是一件好事，但中国平均中位时间的大幅下降表明，在全年需求激增的情况下，集装箱短缺情况有多严重。简而言之，一个集装箱在中国一卸货，紧接着就会投入到新的作业中。

另一方面，集装箱在美国、英国、阿联酋和南非的仓库中停留超过50天，导致在这些港口装载集装箱的托运人产生高额滞箱和滞港费。



艾世捷和FraunhoferCML联合报告的一项很重要的发现是，中国集装箱船队的安全库存从2020年的61天大幅下降至2021的5天。

艾世捷是全球领先的物流科技公司之一，而FraunhoferCML是全球领先的应用研究机构。

专家访谈：Conway Group的 Alexander畅谈SOC和新冠疫 情



“新冠疫情已经充分证明

对于物流运营商而言，要有灵活性，并能

够适应不断变化的局势。”

Alexander Gnedov
首席执行官

CONWAY

问：你对**SOC**箱的总体看法是什么？

Alex: 通过使用**SOC**箱体，物流运营商为客户扩大了机会的范围 - 这是不争的事实。得益于**SOC**箱的灵活性，运营商可以在新航线上运行，并在方便的区域接卸集装箱。**SOC**箱大大有助于减少货车空载运行，这不仅有利于优化运输成本，对环境也会带来有利的影响。近年来，**SOC**箱的优势日益明显。虽然我们也装载**COC**箱，但我们注意到最近与**SOC**相关的要求有所增加。

问：**SOC**箱有助于避免滞箱和滞港费。作为一家集装箱贸易公司，你亲眼目睹过这一点吗？

Alex: 避免滞箱费和滞港费是使用**SOC**的最大优势之一。在俄罗斯市场，特别是在进口方面，我们的客户经常面临港口通关延误。中国出口需求旺盛时仓库会“箱满为患”，客户往往不得不将集装箱放在收货人的仓库中，直到有空位为止。所有这些情况都导致**COC**箱成本增加。但在使用**SOC**箱时，绝然不会产生这些成本。



问：自2020年以来，你是否看到了SOC需求和/或市场份额的增长？

Alex: 全球封锁期间，在线销售的需求大幅增加。亚马逊、沃尔玛和百思买等美国在线销售领导者在疫情期间创下了绝对的收入记录。没有足够的集装箱满足客户要求，这为市场带来了许多新参与者和客户，他们为自己的船队购置了集装箱。

问：你认为SOC今后将发挥怎样的作用？

Alex: 新冠疫情表明，物流运营商必须保持灵活性，并能够适应动荡市场的波动。在我看来，吸引SOC箱的问题将在物流、海运、铁路运输甚至是空运的所有领域更加容易解决和理解。

问：你建议哪些客户在哪些情况下使用SOC箱？

Alex: 我认为所有支线、海运公司和铁路运营商都应该考虑使用SOC箱，以提升灵活性。当然，货运代理和无船承运人也将从SOC箱的使用中受益。

问：有人会说SOC箱需要更多管理工作。您是否有解决此问题的方法？

Alex: 随着SOC日益增多的应用，我想提请大家注意对集装箱供应和生产代理进行更专业的培训。仅仅生产或购买并转让一个集装箱以供使用还是不够的。提供SOC箱需要一个出色的代理，他们必须提高集装箱维护和维修技能，学习并获得IICL证书，持续监测集装箱生产的质量，研究新技术，控制集装箱制造中的材料质量，等等。现在已经出现了一些提供SOC箱的小型制造商和代理商。所以，让我们看看未来会发生什么。



对标全球最大的货运代理

就像去年和前年一样，我们用假名成立了一家公司，要求从中国向德国进口机械。

我们的要求如下->

新消息

致：

an.frank.berg@portal.com

主题：

an offer without contract details

Dear Frank!

Best regards,
an.frank.berg@portal.com

取箱	上海
还箱	汉堡
储存	汉堡45天
运输	SOC箱
底盘车	可以分离
货物	厨房用具和机械零件
集装箱	40尺干箱
重量	300 kg/托盘
国际贸易术语	工厂交货（EXW）
工厂	上海市松江区东宝路18号1栋3楼

结果

我们测试的公司中有**18%**能够组织**SOC**作业并不受任何限制地获取集装箱。“神秘购物”报告中最佳表现者与去年有所不同。

每个集装箱的报价从**5000美元到10000美元不等**，高于通常的水平。
（通常情况下只需花费**2300到5600美元**）。显而易见，组织SOC作业和采购集装箱目前成本很高。

我们收到的**SOC**作业报价从**15000到19000美元不等**。最低和最高报价之间的巨大差异表明，一些公司能够自行获取集装箱，而其他公司要么在中国遭受集装箱短缺之苦，要么必须先为客户购置集装箱。



2021年与2020年和2019年对比

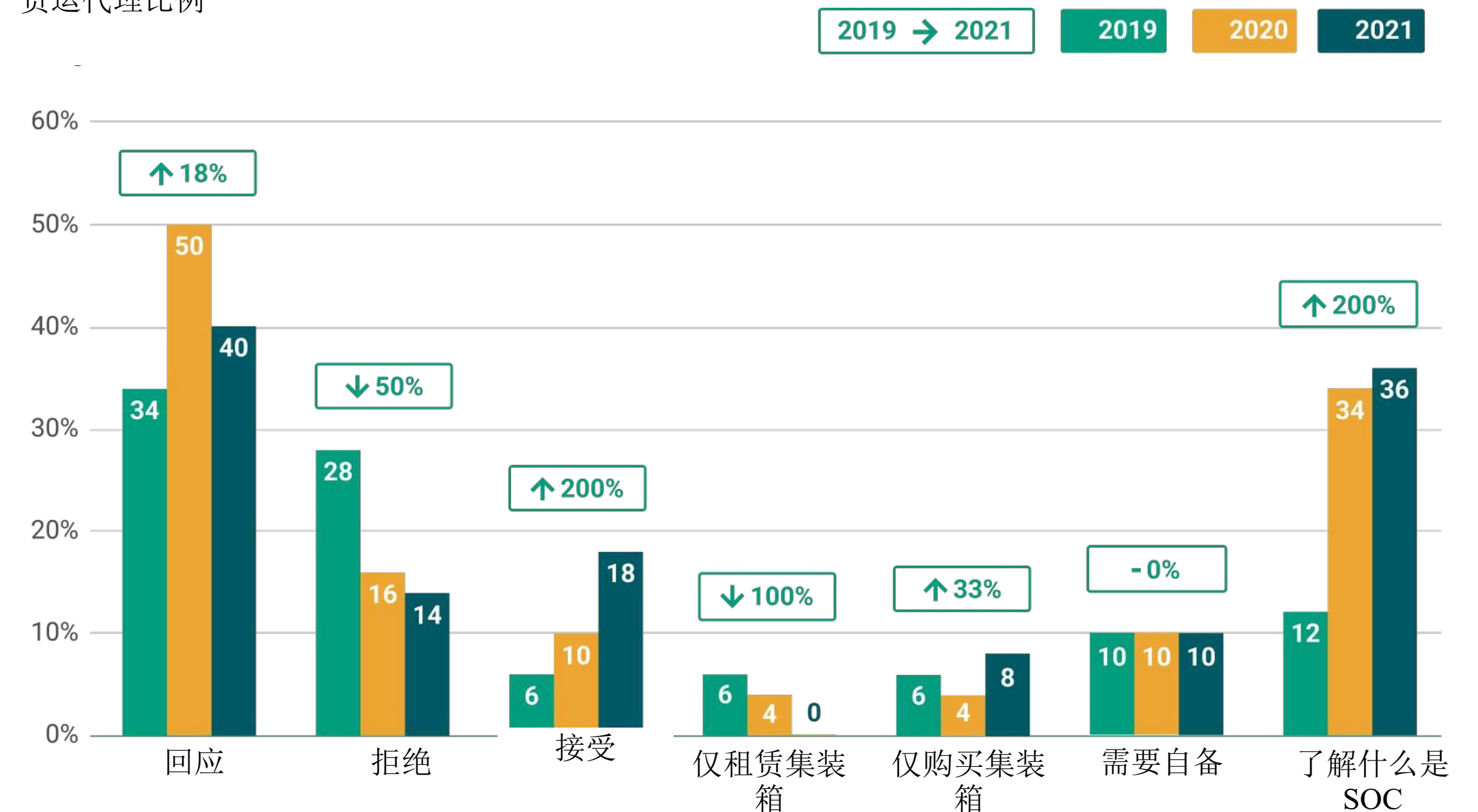
尽管今年响应的公司数量减少，但组织SOC作业和获取集装箱的能力相较2020提高了80%，比2019年提高了200%！

被拒绝的报价总体下降了13%和50%。

今年无任何公司向我们提供SOC的长期租赁。相反，更多的受访者表示愿意为我们组织SOC采购（总计8%，自2019年以来增长了33%）。



货运代理比例



2021年SOC“神秘购物”与2020和2019年的比较

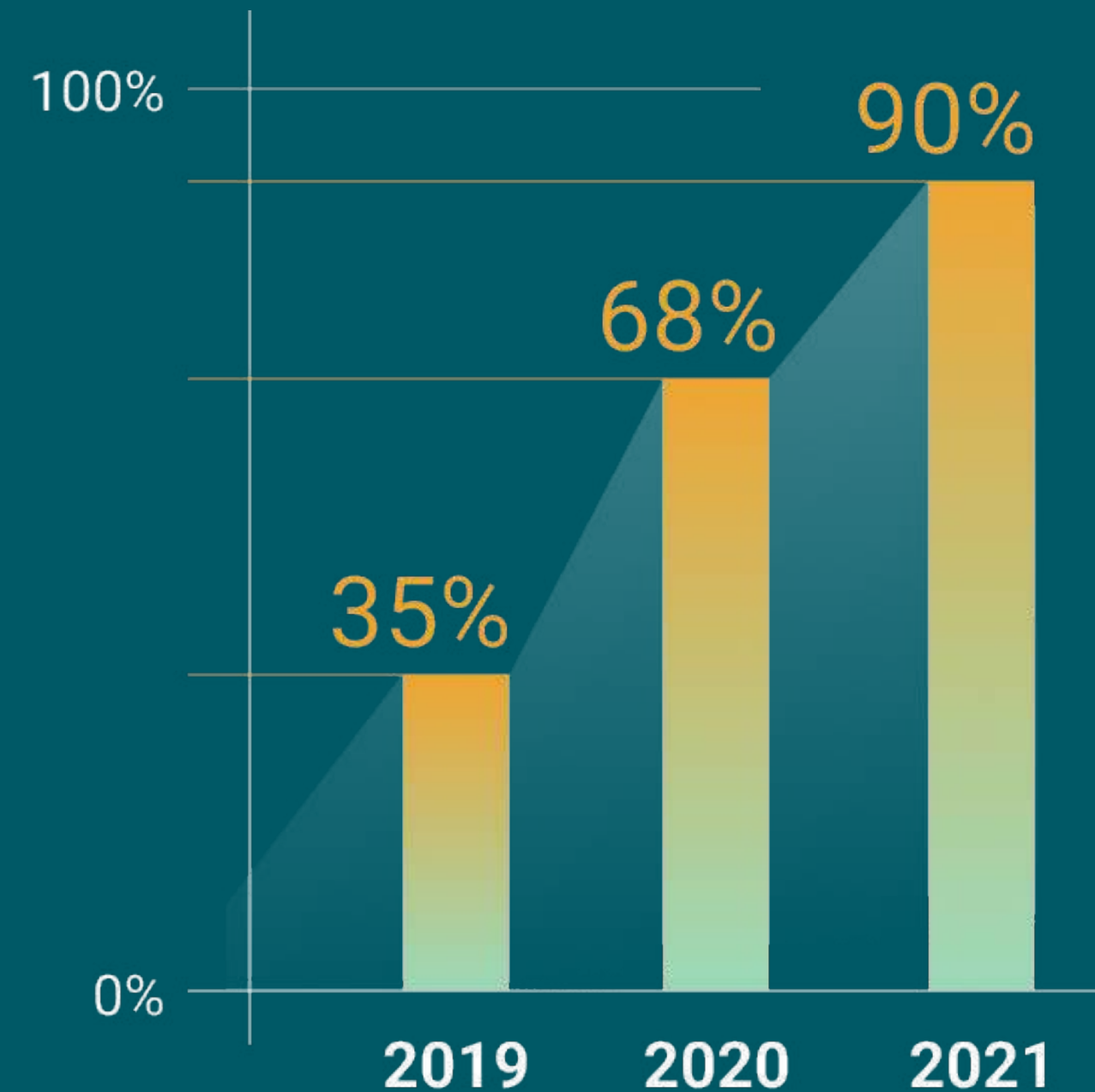
年复一年，越来越多的受访者开始了解SOC

2019年，50家货运代理中有17家做出回应，但只有6家知道何为SOC。

2020年，受访者数量增至25家，其中17家了解SOC。


























2021年，回应总数降至20个，但其中18个确切了解什么是SOC箱。这意味着90%的受访者了解SOC市场，而去年和2019年的这一比例分别为68%和35%。

显然，作为一家货运代理，现在一定要了解SOC箱。



作出回应的货运代理中了解SOC的比例升高



2019	2020	2021
  	      	              

只有一家公司在2019年和2020年都向我们提供了SOC。这一次，又有这样一家“持之以恒”的公司

日立物流是服务最周到的货运代理之一，考虑到目前的环境，它甚至向我们提供了“合理”的取箱费用。

4家胜出者表示愿意为我们购买SOC，而另有5家胜出者告诉我们，如果我们自备，则可以组织作业。

多年来胜出的货运代理之间的差异主要体现在3个方面：

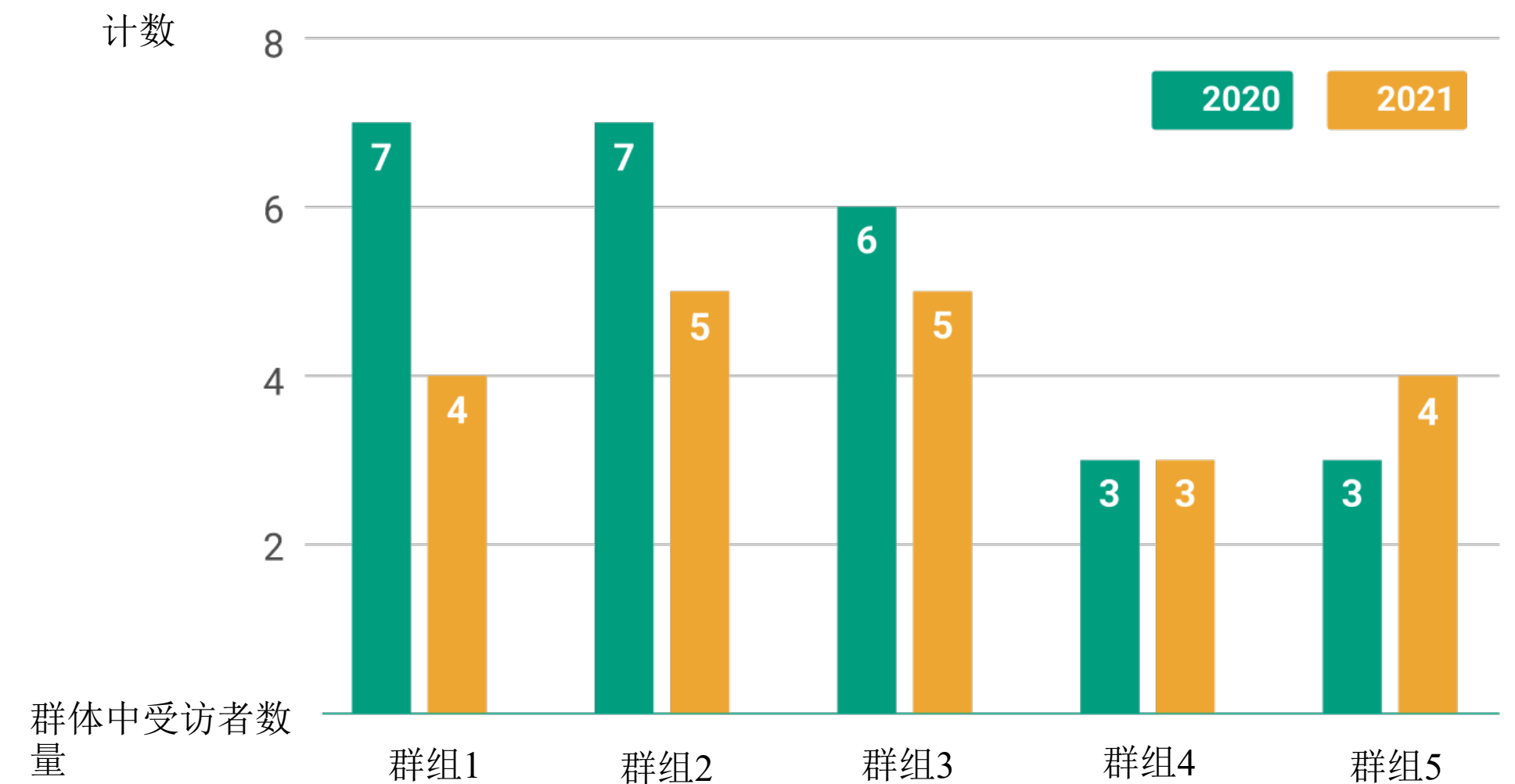
1. 市场始终存在波动，现在更是如此。
2. 取决于跟谁沟通。
3. 取决于你是谁，以及与这些大型企业集团的关系。如果规模太小或不为人知，某些货物代理可能不会回应。



今年排名靠后的群体表现优于排名前10的群体

去年，大多数受访者和接受率都集中在顶端群组中。本年度较低群组的表现优于最大的货运代理。这可能有两层含义：

1. 前10名业务已经饱和，特别是旺季到来之际。
2. 显然，对于一系列货运代理而言，SOC正日益得到认可。



群组分析：根据前50名清单中每家货运代理的排名比较“神秘购物”报告的结果：

（群组1 = 1-10名，群组2 = 11-20名等）

2021年SOC费率比较

对标全球最大的货运代理

整个2021年，SOC箱的价格在2500-6000美元左右浮动。我们在2021年12月向货运代理询问费率，发现费率比平时高出许多，而且报价各不相同。为方便论证，我们来比较一下A*、B*、C*和D*公司提供的4份报价。

费用	40' DC/' HC (SOC)
短驳费 (FOT) 洋山港取空集装箱	380,00美元
购买SOC	9.000,00美元

A*公司将以9000美元的价格为我们购买一个40尺干箱 SOC。
合理的取箱费用为380美元。

从上海到汉堡的FOB（供应商A/C的FOB费用）

通过EMC支付15.500,00美元/40SOC - 有效期至2021年12月31日。

购买一个40尺干箱的成本约为5.300,00美元 - 有效期至2021年12月31日

B*公司为集装箱报价5300美元，作业价格为15500美元。

20' SOC = USD 4250,00

40' SOC = USD 10200,00

+

除非另有规定，否则所有费率均须加收相应的附加费，因为这些费用在装运时有效。目前适用的附加费包括：

运费附加费	USD	1000	2000	2000
旺季附加费	USD	261	522	522
燃油附加费 (MFR)	USD	100		
超重费	USD			

C*公司给我们40尺SOC干箱的最高价格为10200美元。假设价格不包括下列额外费用（例如：1000-2000美元的旺季附加费）。

So ctr20'ctr 10.000,00美元

So ctr 40 ctr 19.000,00美元

如果通过铁路运输运送这个40'ctr（仅限40'ctr），TTca 50天费用为12.000,00美元

D*公司对整个SOC作业的报价为19000美元。

考虑到从亚洲运输到中国的价格约为14000美元，这对于实际集装箱而言是一个公平的费率。

[我们发现很难解释收到的大部分报价。它们经常是令人费解，含糊不清且不够透明。我们在艾世捷平台上搜索SOC费率时情况完全不同。艾世捷平台上的SOC价格远低于我们的报价。](#)



我们还深入了解了当前形势 - 这是年底持续集装箱短缺的一个缩影

由于旺季即将到来，疫情引发的集装箱短缺持续存在，短缺情况火上浇油。我们收到的一些“告急”言论就是一个很好的证明：

尊敬的客户

感谢您的询价。鉴于实际市场情况（例如：积压、年末、空载航行、亚洲集装箱短缺以及我们运营团队的极端工作流程），我们没有能力在我们以客户为中心的服务水平下为新客户/初创企业处理现货运输。

非常抱歉

您好

来自亚洲的SOC箱毫无意义，因为船东可能会为此付出很高的代价
如果一家上海集装箱航运公司目前的成本是13.000,00美元，则SOC成本为2-3倍

汉堡每月的储存成本为5,00欧元（连同托盘）

是的，我们可以做您成功的后盾。
我得问问我们在卡拉奇和金奈的合作伙伴。

如果您的大多数客户都在德国，那么我们肯定应该向/经由汉堡发货。

然而，目前从哪里发货并不重要，因为全世界的运输价格/成本都高得离谱。

汉堡目前无法提供一个完整装集装箱的储存空间，储存提供商的容量已经超载。尤其是45天也无法现实。最好早些时候在原产地装货。

欲了解更多有关全球集装箱短缺的信息，[点击此处观看我们的视频：](#)

**The global
container
shortage**

+ how to work around it

#LearnWithXChange



一家货运代理对SOC的看法：飞协博访谈

飞协博是一家数字化货运代理，帮助其他企业
在全球范围内运输和储存货物。作为一家具有
前瞻性思维的物流公司，我们询问了他们对
“SOC作为获得集装箱物流灵活性的一种解决方案”的看法。

flexport.

“SOC可以根据具体情况提供优势，但是您
需要适当的流程来管理流动。”

Florian Braun，欧
洲、中东和非洲
地区海运总监
飞协博



飞协博：**SOC**提高了空集装箱利用率的可靠性。缺点是你需要一个专门的团队/人员管理发货。如果货车运输者将它们放错位置，便会消失不见。如果按往返原则使用它们，管理工作量甚至会更大。在目前的市场条件下，**SOC**在回程运输中很难被接受，因为运营商正在优先考虑将他们自己的集装箱重新定位于亚洲。

问：你们目前的**SOC**箱价格是多少？

飞协博：价格因具体情况而异。像FEWB这样的主要情况，成本在2000-3000美元之间。

问：自疫情爆发以来，你是否看到了**SOC**需求和/或市场份额的增长？

飞协博：这种情况非常不确定，非常不稳定。前一周，由于承运人

集装箱短缺，它们的需求量会很大，而下一周，由于船已装满，你将无法获得空位。一旦市场恢复正常，对于回程运输中的林产品等商品而言，**SOC**将是一种很好的选择。

问：尽管存在高峰和低谷，但随着时间的推移，总体上是否一直呈现增长趋势？

飞协博：新冠疫情造成集装箱严重失衡，因为对空集装箱的需求有所增加。**SOC**是该问题的良好解决方案，但成本和管理工作往往会将优势完全抵消。

问：大型货代对**SOC**细分市场是否不够关注？这可能是中小企业“缩小差距”的机会吗？

飞协博：**SOC可以根据具体情况提供优势。但是你需要有适当的流程来管理流动。**



不失为短缺的解决方案，但仍难以操作？ 而且目前来看，价格还是太高？

20家受访者中有7家拒绝了我们的要求，还有4家未回应我们的后续问题。这意味着35%的受访者表示拒绝，65%的受访者表示接受。尽管如此，总共只有18%的公司能够为我们采购集装箱。似乎世界上最大的货运代理并没有向所有客户提供SOC箱，或许他们也懒得回复小型企业。

但由于这种增长趋势确实存在，随着时间的推移，情况很有可能会发生变化。如果越来越多的货运代理开始提供**SOC**（当然，随着市场的稳定，正如飞协博所确认的那样），那么我们将真正开始看到托运人拥有的集装箱带来的全面、免管理优势。



解决运营挑战



有哪些挑战？

对于货运代理而言，组织**SOC**作业和获取集装箱可能是一个耗时数周时间的痛苦过程！例如，它要求货运代理寻找并审查合作伙伴，制定法律协议，进行交易谈判，互相发送电子邮件获得取箱参考信息，与当地代理沟通并监控交易。雪上加霜的是，货运代理需要无船承运人许可证才能向客户签发自己的货代提单 - 如果仅将其用于项目业务等，将会十分昂贵。与**COC**箱相比，**SOC**运输需要强大的代理网络，例如：有人在卸货地点提供取箱参考信息，将集装箱运出港口。



小型货运代理介入的机会

因此，为避免不必要的成本，世界上最大的货运代理仅为以下两种情况提供**SOC**箱：（1）非常大的货物量；或（2）公司的最优客户。由于全球最大的货运公司似乎仍在艰难应对**SOC**箱，这为中小型货运代理提供了一个介入的机会。由于他们在寻找新竞争优势时通常更加灵活，并且无法因数量增加而降低价格，因此，**SOC**箱等提高灵活性的特定解决方案几乎是为寻求创新解决方案的小型公司量身打造。

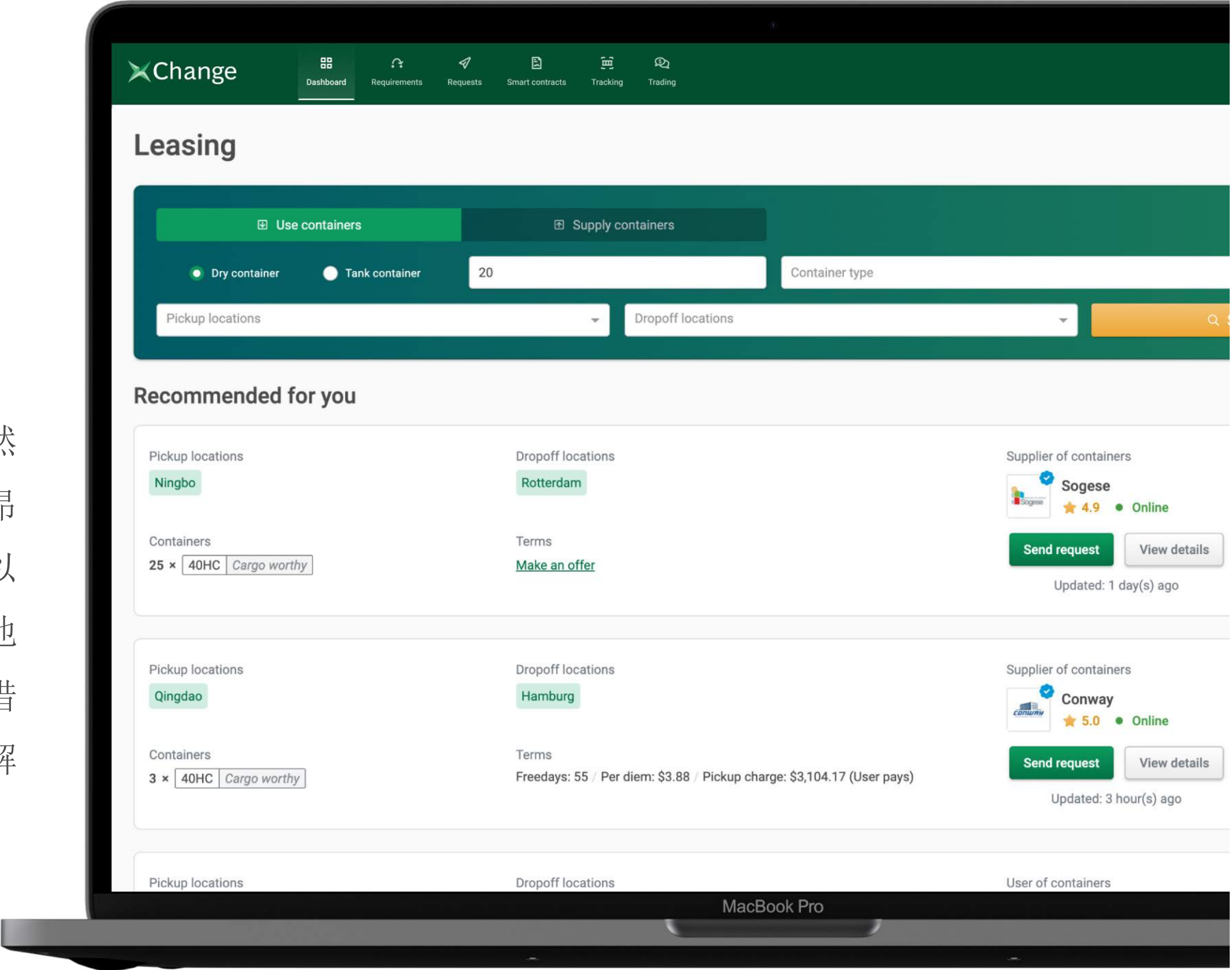
剩下的问题是：**货运代理如何以低成本和低风险提供SOC运输？**



借助艾世捷可以更轻松地在线获取和管理SOC箱

消除组织SOC作业的麻烦

举例来讲：你不会联系到你在谷歌上找到的地球另一端的某个人，然后问他/她是否可以在周末旅行时在他/她家中过夜。有些人仍然预订昂贵的酒店房间（这显然是有理可循的），但爱彼迎平台使我们能够以非常低的风险和成本向陌生人预订公寓 - 因为我们信赖爱彼迎，信任他们的审查程序以及表现评级和评论等...集装箱物流实际上也是如此！借助艾世捷，我们可以帮助公司找到解决日常集装箱物流问题的优化解决方案。



SOC箱需求

通过将货运代理和集装箱所有者聚集在一起，并将基础运营流程数字化，SOC货物处理对货运代理而言更具吸引力 - 现在只需几秒钟就可以找到新合作伙伴并使用他们的集装箱，而不是耗费几周时间。

作为货运代理，你只需要在搜索字段中输入取箱和还箱地点，选择需要的集装箱类型和数量，系统就会显示可以提供集装箱的合作伙伴列表。

这取决于所在地，有时你会收到取箱信用值，有时他们会向你收费，但你始终都会有30天的免费时间，免费时间结束后每天收取1-3美元的低费用。

为什么？由于承运人或集装箱贸易商基本上对集装箱的快速周转不感兴趣，他们会很高兴找到免费运送集装箱的公司 - 我们称之为双赢。



“与各种规模的航运公司交谈时，我们发现对SOC箱的需求每年都在增长。SOC箱有助于提高灵活性并节省成本，这在当前的危机期间尤为重要。借助艾世捷，我们非常自豪地帮助1500多家公司在全球各地寻找SOC箱。”

Christian Roeloffs,
艾世捷创始人兼CEO



取得联系

想看看我们1500多家会员如何看待艾世捷的价值吗？或者学习如何使用艾世捷来查找SOC箱？与我们一起安排一次演示！

[安排免费演示](#)

如有任何其他问题，请与我们的团队预约
15分钟的免费电话咨询