

此段为非正文可忽略不看：此外，货代企业自身艰难的经营状况，也加速了并购进程。无序竞争、成本高企、人力匮乏、新模式冲击等因素，都使货代业发展趋缓，企业盈利能力下降，这些都是货代企业当下的困局。实际上，不少创立于上个世纪的货代企业，已陷入青黄不接的境地，企业创始人接近退休年龄。且货代业的资产多为隐形的人脉资源，难以被继承。内外因素叠加，或许将引发货代业的大规模并购潮。《航务周刊》：在您看来，有并购计划的货代企业，都具有什么样的特点？丁伟强：当前，有意进行并购的货代企业，资产规模都在数十亿元以上。

???????????????????? 1.??
2.????????CCIC???????????????????? 3.??/????/???? ?3C/???3C??/???
4.??????????/?????????????????????
5.????????????????????????????????3C????????????????????

此段为非正文可忽略不看：从酒瓶背面标签上的条形码上可以判断是哪国出品，如以3字打头的，是法国产的，以9字打头的，是澳洲产的，以6字打头的，是制造，等等 共建园区不等于共建分拨。共建分拨是个大坑，多了一步分拣动作，没人付费，谁碰谁吃亏。同线合并、线路拉直是发展的自然结果，操之过急则会出大乱子。各家进度：稳步前进德坤：随着可通、同兴等大专线并入体系，德坤的实体整合之路越来越坚挺，逐步向着3亿迈进，成为直营整合的典范。聚盟：以快的速度在全国打了几十个桩，再选择核心区域进行重点打造，系统全部切换完成，月度GMV超过1个亿，前端的新三方聚货也正稳步推进。

。