

物流案例:重庆物流业合纵拼图会否无疾而终？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/470/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c67_470681.htm 大鳄联手分食蛋糕 一个月前，重庆金孔雀快递公司（以下简称金孔雀）和民航快递重庆分公司（以下简称民航快递）为期一年的合作协议到期。尽管双方都表示“愿意寻求进一步的合作”，但由于利益分配问题没有达成一致，而“谁也不愿在谈判桌上让步”，于是合同仍还没有续签。 记者在民航快递营业部了解到，该公司目前的快递投送业务只局限在主城区。“如果快件涉及到没有航班的二线区县城市，我们很少接单。”一位营业员表示。该人士称，民航快递接收到的区县快件，通常只能用专车去送。如此一来，送到秀山、城口等区县的快件，运营成本极高，且要加收几百元的服务费。所以，重庆的区县物流业务，一直民航快递的薄弱环节。而据信报记者了解，在华南和华东等发达地区，民航快递的业务范围甚至已经覆盖到了县级以下行政地区。“重庆地区的物流中转渠道不完善，阻碍了公司的业务延伸。”民航快递重庆分公司市场部经理李兆红说。在这种背景下，2006年9月，金孔雀和民航快递商定，由金孔雀来承接民航快递在重庆地区二线及以下城市的快递业务。金孔雀是重庆交通运输集团的下属公司。金孔雀总经理姚程武这样回忆该公司的成立过程金孔雀集团高层发现：本集团拥有1万多班次的客运班车可以直达区县乡村，但班车的行李仓老是空荡荡的。为了充分开发运力，于是决定成立金孔雀，做起了客运班车快递业务。但是，和充沛的运力相比，货源尤其不足，吃不饱的金孔雀难

以长大。所幸的是，和民航快递的联手，使得双方在庞大的区县市场上实现了利益均沾。一个更典型的例子是，在今年3月份，民航快递有两个快件要送到铜梁，倘若自运，该公司则需要安排专车。但由于和金孔雀有合作协议，民航快递则只向金孔雀支付了35元/件的费用，便完成了这笔业务。李兆红承认，“这点费用，比起使用民航快递专车要划算得多。”由于和金孔雀的续约问题尚未得到解决，李兆红感到了前所未有的紧张。“如果拼不到货，我们的成本就下不来。”李兆红所说的“拼货”是指，寻找目的地相同的货源，然后结伴运输。现在，拼货已是物流企业降低运营成本的主要手段之一。“有关航空的信息太少了。”李兆红感慨道。据记者了解，重庆物流信息网由重庆物流行业协会创办。因为是免费使用，所以业内人士从来都不奢望网站会有什么服务创新。在姚程武的公司里，去各种物流信息网站发布信息、寻找货源也成了员工们每天的必修课。成本高昂怵目惊心成本过高是重庆物流业的通病。据重庆市商委现代流通处处长彭和良透露，“目前，重庆市全社会物流费用占GDP的比例约为20%，高于全国18.3%的平均水平。而这一数字，在发达国家不到10%。”彭和良分析道，若“全市物流成本降低1个百分点，就相当于增加效益30多亿元。”港务物流集团副总经理彭维德向记者透露的数据更让人吃惊。彭维德表示，重庆地区物流成本占到了生产成本的1/3强，“在影响招商引资的各种因素中，首当其冲的就是物流成本高这已成为重庆经济发展的瓶颈。”值得一提的是，在物流成本高昂的同时，重庆的水运优势又为西部其他城市所不能匹敌。重庆社科院区域经济研究所所长李勇和重庆物流行业协会秘书长严文萃

一致认为，重庆是西部唯一拥有长江“黄金水道”的内陆口岸城市。三峡工程建成后，航运条件显著改善，港口能力增强。在几种运输方式中，水运成本是最低的，也是最有发展潜力的物流渠道。“以重庆到上海为例，一个标箱用铁路运输需要4000元，而通过水路只需要2000元。”重庆港船务货运公司商贸处负责人说，“铁路列车的最大运载量是80吨，而在重庆港口几千吨级的货船随处可见，全市船舶运力大概有几万吨。”彭和良指出，“从2004年开始，重庆的水运优势凸现，并成为物流主渠道，3年来‘水涨铁消’的态势一直延续。”统计数据显示，目前重庆有水路运输经营户2800多家，外贸的90%货物通过水运出口。去年水运货物周转量为533亿吨公里，占货运周转总量65.2%；集装箱吞吐量达52.6万标箱，比上年增长39.5%。“入川的铁矿石、出川的煤炭和钢材几乎全靠水运。”长航凤凰重庆货运公司负责安全调度的工作人员戴知说。然而，貌似风光的水运业，却没有因此而辉煌。水运的优势体现在对运输时间要求不高大宗货物上，但“如果是服装，经过装船到卸货的整个过程后，可能已经过时而卖不出去了。”戴知说。时效性不强的特点，让船运公司失去了很多的货源。其竞争不仅来自其他方运输方式的物流业的争夺，水运行业内部也在打价格战。据了解，目前重庆船运的价格比5年前下降了近30%，“以前运煤到江苏的运价是每吨100多元，而现在每吨是70多元。”在水运费用降低的同时，水运企业的生存空间也在进一步被挤压，甚至到了“举步维艰的地步”。戴知分析说，随着油价的上涨，水运企业48%的营业收入要用于燃油支出，“而在3年前，这个数字仅是40%。”更为严重的是，目前重庆水运企业的运力规

模远远大于其货源规模，它们只能等待货满船后再起航。戴知解释道，“2000吨的拖轮每小时的耗油量是200公斤，如果只装半船就起航，连油钱都捞不回来。”外界寄予厚望的水运行业，正在陷入尴尬的境地。多式联运已经破题 2005年11月28日，在“合力建设长江黄金水道，促进长江经济发展”会议上，已逝的原中共中央政治局常委、国务院副总理黄菊曾表示，“长江水运已经成为流域综合运输体系的重要组成部分，是沿江经济持续发展的重要动力。”而重庆港所辖的800公里水路，是整个长江主干道的1/3，重振水运物流是重庆发展经济的当务之急。2006年6月，重庆港务物流集团完成合并重组，挂牌成立，所管辖的港口初主城、万州、涪陵三大港口之外，还包括分布在三江的20余个中小港口。在重庆港务物流集团的挂牌仪式上，重庆市常务副市长黄奇帆强调，“港口的发展不仅是单纯靠港口，还要把港区、轮船、仓储、交易市场、危化品运输等物流链连接在一起，同时，与铁路、公路、航空等运输方式衔接，发展第三方物流这就是港务集团与物资集团重组的意义所在。”业界人士认为，以水运为主的“多式联运”，将是重庆物流业发展的方向所在。“单个节点上的降价空间已经非常狭窄，只有靠局部的联合才能使企业降低物流成本。”港务物流集团副总经理彭维德一针见血地指出。种种迹象显示，以港务物流集团为首重庆物流企业已朝这个目标迈进。彭维德表示，港务物流集团降“衔接长江流域的七省二市，辐射西南地区”。据记者了解，早在2005年，该集团就已和重庆大学共同承担了国家发改委的项目江海陆协同电子商务把海运物资、长江物资、到重庆后使用公路运输，实现信息化的多式联运。而如今，彭

维德把“多式联运”的希望寄托在了“长江上游区域物流公共信息服务平台”（下称信息平台）。2007年9月底，经国家信息产业部、国务院信息化工作办公室同意，重庆市开始着手建设长江上游区域物流公共信息服务平台。按照官方说法，该平台将充分利用重庆城市综合交通信息系统、电子口岸平台等建设成果，结合重点物流园区和专业化物流基地建设，整合空港、公路、铁路、内河航运等多式联运信息及城域物流信息，建成以公共信息交换系统为核心的现代物流公共信息服务平台，为长江上游地区乃至全国物流发展提供信息服务。避免泥牛入海的尴尬然而，让彭维德担忧的是，由于该平台涉及到包括重庆交委、商委、铁路、航空等20多个部门机构的协调，整合难度着实不小。据信产局相关负责人透露，以前也有建设信息平台的打算，但是“因为害怕赔钱，没有企业愿意承担这个项目。”重庆市发改委经贸流通处负责人焦飞同时也指出，“怕就怕信息平台建成后无法开展实际业务，不能实现盈利。”现在，发改委仍在担心政府投资金只能把信息平台建立起来，而不能做好后期的维护工作。这样的例子在全国范围内也不乏先例，上海、厦门以及广东一些沿海城市都建立了自己的物流信息平台，但是都不理想。据记者了解，先前重庆市政府打造公共平台的思路几乎都是，由政府出钱成立一个公司来运作。但公司建立起来之后，其业务却没有真正地开展起来，从而无疾而终。譬如，之前搭建的重庆电子商务综合服务平台重庆电子商务发展股份有限公司，皆因没有业务支撑而不了了之。如今重庆市发改委和信产局旧事重提，打造“长江上游区域物流公共信息服务平台”，会否再度陷入泥牛入海的尴尬？据记者了解

，目前重庆市发改委已经对信息平台设计方案进行了专家评审和行政评审，预计总投资在1亿元以上。设计方案最终确定为升级港务物流集团的信息系统，用业务充实信息平台，带动信息平台走向成熟。彭维德告诉记者，港务物流集团以目前的信息系统就有社会服务功能，而且公司的绝大多数业务都是通过这套信息系统实现的，“在原有信息系统上升级，可以省去几千万元。”港务物流集团的计划是，用3年的时间培育市场，“采用会员制的形式，让大家都加入到该系统中去，待业务壮大以后，再让系统独立运作。”彭维德透露，“3年后，集团将把这部分资产剥离出来，成立独立的信息服务公司。”在彭维德看来，建设信息平台不仅是物流行业的一次探索，也是公共信息平台商业化运作的一种尝试。在影响重庆招商引资的各种因素中，首当其冲的是高达GDP20%的物流成本。而这一数字在发达国家不到10%。如何尽可能地减少物流成本，实现铁路、水运、公路、管道、航空等各种物流业态之间的合纵连横，由此成为打造“长江上游区域物流公共信息服务平台”的首要任务。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com