

物流师案例分析：铁路物流，一路走好物流师资格考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/518/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E5_B8_88_E6_c31_518940.htm 铁路运输是我国运输市场的主流方向，近年来铁路在物流市场的动作越来越大，同时对于物流市场的影响也越发显现出来，简单的对铁路运输及铁路物流的来龙去脉进行一番探寻，使我们能够对铁路物流有一个较清晰的认识。我国加入WTO后，国外运输企业陆续进入中国运输市场，将给我国的物流企业、运输企业尤其是铁路企业带来发展机遇，同时带来的也将是巨大的竞争压力。因此，在这里有必要回顾铁路运输企业的发展历程，从而使我们能够从中得到一些启示，这样对于我国的铁路运输企业的发展将会提供有益的借鉴作用。铁路运输企业的发展是随着国家对铁路管理的逐步开放态度紧密相连的，发展的时间也是近10年的时间，尤其是自2000年后，铁路运输企业更是获得大幅度的发展。由于铁路运输拥有其他运输方式（公路、航空、管道运输）难以企及的优势，如：铁路运输很少受天气因素的影响；相对来说铁路运输比较安全；对于中、长距离的货物运输运费低廉；单次运输批量非常大；运输速度相对较快；对于国家来说属于一种绿色节能的运输方式。正式由于这样的优势在国家尚未真正开放货运市场的初期立即被一些物流行业的有识之士捕捉到了，因此一场针对铁路运输市场进行开发的早期物流活动就这样开展起来了。研究铁路运输企业首先就要清楚这些运输企业的发展道路：

（1）、替铁路行包车间做配送。铁路运输企业的早期创业者大多与铁路系统有一定的关系，通过这种关系，他们首先采

取了为铁路行包车间做送货。铁路行包车间在最初的发展之时，也只是简单的做"点到点"的运输服务，根本谈不上任何延伸的服务，因此当最初的铁路运输创业者们提出这样的要求后，立即得到了强烈的反馈回应。因此做行包车间的配送事宜成为铁路运输企业进入铁路运输系统的第一步。（2）、垄断到达货物市场。通过初期的铁路货物配送，这些创业者已经不满足简单的货物配送事务，他们对这种配送货量时有时无，并且并不能总是将货物垄断在自己的手中，因此他们逐渐通过行政手段与铁路行包车间达成代理协议，将货物垄断在几个大的运输公司手中。比如在北京西站，通过将货物分成干、湿货物，干、湿货物分别各由一家货运企业垄断。通过这种方式，铁路货运企业迅速将货物垄断在手中，从而保证了他们货物的正常流量。（3）、整合站点零散货代。在早期的铁路站点周边，经常有一些这样的人士，他们主要是为客人提供相应的咨询服务、带领客人早点将货物进行发送，这些零散货代人士对于铁路相关知识相当了解，并且熟悉各种行包车间人士关系，因此这部分人立即得到了早期铁路运输企业创业者的认可，因此有大批的相关人士被召进企业。（4）、迅速切入发运市场。通过一段时间的发展，虽然已经进入铁路运输市场，但是做货物到达的利润也是越来越薄，而由于铁路资源的稀缺性，发货市场一直是供不应求，因此这些创业者已经不满足到达配送了，所以进入发运市场成为他们真正迈出运输市场的第一步。（5）、蓬勃发展的运输阶段。一旦进入铁路运输市场，这些运输企业的创业者立即发挥了他们的灵活性，以及对这个市场的充分适应性，同时利用与铁路行包车间的排他性关系获得了大幅度的

发展，这个阶段可以说是铁路运输企业的第一个黄金近段，他们真正获得的第一桶金就是在这个阶段挖掘的。（6）、运营合作网络建设全面铺开。铁路运输的前期只是一个“站到站”的运输，最多也只是“门到站”运输，但是客户已经开始不满足这种服务了，他们要求运输企业能够送货上门，因此建设全国性的运营网络已经势在必行，然而由于铁路运输企业前期的货物量并不足以支撑其自建分公司、营业部的相应费用，因此，这些运输企业开始在全国与当地的运输公司合作共同提供服务。所以联合其他运输公司建设网络的大潮迅速在全国铺开。这个阶段比如北京中铁快运有限公司联合网络的建设就非常具有代表性。（7）、铁路车皮承包的开端。随着国家对铁路的逐步放开以及铁路运输也逐渐走向市场化，早期的铁路运输企业的优势逐渐消失，因此利润越来越少，而且由于早期市场的迅速扩大，其中一些大型的运输企业手中已经拥有了足够的货源，因此他们已经可以向铁道部提出一定的要求，其中引起铁路运输市场巨大变化的当属铁路车皮的承包，尤其是行包专列（整列车皮全是货车）的开通，更是被认为铁路系统迈向市场化的标志，当初富奎是第一个铁路系统的吃螃蟹的运输企业，被大副报道。随后远成、中铁、大顺发等企业陆续进入了这一行列，并且不断做大做强。（8）、运营网络自建的展开。由于客户服务要求的不断提高，比如送达时效、送达服务态度、到付款、应收货款、签单原件返回等要求的陆续提出，早前的合作公司的控制性又是相对较弱，所以这个时期内，大多数运输企业逐渐结束了与合作伙伴的合作，自建网络已经成为铁路运输企业的重要事情。这些运输企业基本上在2001年左右将网络建成了相

当的规模，同时在这个时期，国内大型铁路运输企业的格局也是基本排定坐次，其中以远成集团、北京中铁快运有限公司、大顺发运输有限公司的规模较大，早期的老大哥富奎由于保守的原因逐渐落后于市场的发展需求。（9）、顺应物流市场的发展，大力向现代物流企业演变。由于物流概念的兴起，铁路运输企业具有先天的优势，因此也是深入学习物流的相关知识，并且顺应物流市场的发展，大力筹建信息网络，人才网络，为后期的发展奠定了一定的基础，其中，最明显的事情莫过于运输公司纷纷更名，比如，北京中铁快运有限公司成立了"中铁物流有限公司"，京铁快送有限公司更名为"京铁物流有限公司"等等。宝供作为一家最早以铁路起家的托运站至此向物流市场转变完成的更为彻底，已经完全摆脱了铁路运输企业的影子，已经正式推出"宝供物流（集团）有限公司。更名的另一方面是业务拓展，从原来完全依靠铁路向公路运输、航空运输转变，逐渐成为一个以铁路为主，以公路、航空为辅的发展格局，甚至象宅急送完全转变成为一个快递公司。（10）、跟随时代的脉搏不断提高服务。随着铁道部对于列车时间的准时、快速的不断要求以及大提速的不断实施，铁路运输企业的服务也不断随之而提高。

（11）、参与到铁路运输的改革大潮中去。国家对于铁路的发展提出了更高的要求 and 更新的理念，允许私有资本进入铁路，并且要求铁路改变现有的运输模式，提出铁路货运市场跨越式发展，因此，这一要求大大激发了民营铁路运输企业参与的高潮，比如此次铁道部推出的行邮专列、特货专列、集装箱专列就是一个典型的例子，不要说远成、北京中铁这样的老牌铁路运输企业积极参与，即使是宝供这样的现代物

流企业积极投入到行邮专列的开发过程中，而华运通更是积极投入到站场、基地的建设；中铁联合物流积极参与到集装箱专列的事宜上都充分证明了铁路运输市场的巨大潜力。从以上的铁路运输企业发展历程来看，他们的发展之路还远远没有走完，他们将伴随着中国铁路的改革一起向前。我们应该看到在民营物流企业当中，有很大一部分群体当初都可以划到这一行列中，他们有着这样那样的优势和劣势，其特点都是相当鲜明的，但是我们主要要说的就是他们还是存在着很多的弊端：首先，始终没有摆脱依附铁路主业的影响，缺乏长远规划，界限不清晰，行为不规范，比如远成，这是一个纯粹的铁路企业，其特点非常鲜明，拥有垄断性资源，导致怨声载道，但是客户没有任何办法；其次，代理方式比较简单，绝大部分铁路运输企业仍然围着运输转，代理的思路比较窄，很难拓展生存空间 and 市场份额，然而这其中就有两个特例，一个是宝供、一个是宅急送，应该说他们的转型还是比较成功的；再次，规模较小，不能为货主提供迅速快捷、高效优势的“门到门”服务。而现有中小规模的运输企业只是在有限的市场上开展经营活动，缺乏与国内外企业融会贯通，难以形成规模优势。虽然说国内不乏大型铁路运输企业，但是整体上这个行业内的运输企业还是偏小，并且市场及其混乱。在我国加入WTO以后，我们将面临很大的挑战，就中国现有的铁路运输企业来看，无论是其资金的雄厚性、管理的先进性、网络的完备性、服务的超前性等各个方面都存在着很大的差距，因此铁路运输企业如果不根据现代物流的发展、现代企业的建设来发展壮大自己，将会给未来的铁路运输市场发展带来非常大的困难。但是这并不是说我们就没

有出路，如果我们通过如下的改革，也将会使我们完成一次铁路运输史上的巨变。首先，实施行业内的横向联合，即整合横向的操作者，扩大整体的实力，从而能够形成规模经济。这样无疑会在各种资源配置上得到相应的提高，从而为国内铁路运输企业迎接新的挑战提供抗战的可能性。其次，扩大运输业态的选择，不能仅仅围绕着铁路运输而运作，不断开拓和发展汽运市场、航空市场，从而彻底改变只靠一条腿走路的旧有模式，从而为铁路运输企业向物流企业发展提供探索的路子，从而为中国的运输企业向物流企业转型提供有益的探索。这样从上至下，从左到右，实行全方面的整合将会扩大企业自身的规模，迅速形成规模经济，从而实现短期内的强力扩张。再次，需要加强软件建设，比如信息网络的建设、信息技术的突破，这是都是制约着中国铁路运输企业发展的很大的因素，尤其是在人员的使用和选拔问题上，更是成为制约企业发展的瓶颈，因此如何大力培养物流经营人才和管理、操作人才都成为铁路运输企业不得不面临的紧迫难题，只有通过各种渠道引进物流人才，使他们真正能够得到人尽其材，人尽其用，才能为铁路运输事业带来更大的发展。百考试题收集整理。"#F8F8F8" 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