

西部陆海新通道凸显“双循环”活力

□ 视阔



中国铁路南宁局集团有限公司7月13日发布消息称,今年上半年,西部陆海新通道班列共开行2705列、发送26.9万标箱,分别同比增长112%、

319%。据悉,西部陆海新通道于2017年开通运营,经过近4年的深耕细作,通道运营日益成熟,海铁联

运班列已与中欧班列有效衔接;开行量从2017年的178列增加到2020年的4607列,增长近25倍,至2021年6月30日通道班列累计发运11084列。

沿线国际贸易合作不断深入

2017年8月,重庆、广西、贵州、甘肃4省区市签署“南向通道”框架协议。2019年国家发展改革委印发《西部陆海新通道总体规划》,“西部陆海新通道”上升为国家战略。如今,西部陆海新通道已扩展至新疆、内蒙古、广西、海南等多地,成为横跨中国西部的物流大通道。

“回顾陆海新通过去4年的发展成果,同沿线的国际贸易合作不断深入。”7月8日,陆海新通道运营有限公司董事长王渝培在兰州召开的“西部陆海新通道与国家物流(兰州)枢纽建设论坛”上表示,陆海新通道建设拉近了中国广大西部地区与东盟之间的距离,西部地区与东盟地区的贸易额不断攀升。

具体而言,重庆、四川、云南、广西等西部四大主要外贸聚集地,对东盟的贸易额从2017年的4471亿元提升至2019年的5907亿元,复合增长率达到15%,远高于我国对外贸易发展的平均水平。

王渝培说,通过陆海新通道,印度辣椒、乌克兰玉米等国外农产品走进国内市场,满足国内消费市场多样化需求;国内庆铃、小康、中航电梯等地方制造,沿着陆海新通道将产品远销海外,实现贸易和利润双增长;“印度进口辣椒交易平台中国西部辣椒分拨中心”“陆海新通道——柬埔寨香蕉交易及分拨中心”的搭建,推动了进口产品走向西部,销往全国。

据了解,新冠肺炎疫情期间,国际海运空运严重受阻,通过西部陆海新通道,中欧班列通达欧洲22个国家的160多个城市,成为国际产业链和供应链的稳定器。今年5月,中欧班列单月开行规模再创新高,当月运送货物同比增长40%。

干了15年货运的阿拉山口站货装车间主任郭三亲眼目睹了西部陆海新通道带来的巨大变化。郭三说:“2019年,‘13+1’省市区启动了共建西部陆海新通道,我国开行的中欧班列也开始稳定增长,跑出了‘中国速度’。阿拉山口通行班列由2019年的日均10列增加到今年日均16列。搭载的货物品类也从较为单一的服装鞋帽演变为工程机械和工装设备等200多个品类货物。”

国家发改委交通运输咨询研究中心主任向爱兵认为,这条通道的建设,已成为我国战略调整中增投资、扩内需、促消费、强市场、畅流通、促循环的一个重要的抓手。

“感谢边检机关给我们带来这么好的政策,受疫情影响,我们企业的进出口业务遇到不少困难,这些政策简化了出入入境(港)的申报手续,为我们节省了成本,增强了对外贸竞争力。”7月5日,中外运广西有限公司钦州港分公司业务代理刘先生,一边接过钦州边检站民警递过来的宣传手册,一边高兴地说。

让刘先生感到高兴的,是近日实施的《服务西部陆海新通道和广西自由贸易试验区建设十二项措施》。

该措施实施后,钦州、钦州保税港区、北海、防城边检站任一单位签发的行政许可,适用于北部湾港7个口岸,跨市作业将不再需要重新办理行政许可,办理行政许可数量预计可减少两成以上,助推广西北部湾港一体化;办理边检行政许可,只需通过国家移民管理局行政许可网上窗口系统或微信小程序,不需再往返现场办理,从“最多跑一次”到“一次不用跑”,有助于减少人

员非必要接触,进一步降低疫情输入风险,平均为每艘国际航行船舶节约在港停泊时间1.5小时,进一步降低相关航运企业经营成本,提高生产作业效率增加行业竞争优势。陆地口岸,经边检机关备案的车辆,简化查验手续后,将为中国籍驾驶人员降低换证和时间成本,进一步促进国际物流畅通,助力广西发挥自贸试验区边海全覆盖优势、彰显西部陆海新通道主通道作用。

一端联通东南亚,一端辐射“一带一路”沿线,西部陆海新通道实现了国内国际双循环,继而带动产业、资金、技术聚集,加快了物流、商贸和产业的融合发展。

据介绍,西部陆海新通道不断优化海铁联运“一口价”产品,2021年全程海铁联运“一口价”线路增至45条,比2020年增长12.5%,铁路给予新通道可享受运价下浮货物品种200余种。

“从重庆到雅加达,通过传统江海

联运模式需要30天左右。”今年以来,重庆小康集团进出口有限公司总经理张兴燕有一个感受,西部陆海新通道将物流时间缩短在20天以内,不仅提高运输效率,也为企业降低了综合物流成本。如今,作为通过西部陆海新通道运输汽车零部件的企业,该集团已在印尼投资1.5亿美元建起汽车智能制造基地,拓展国际市场。

西部陆海新通道通过公铁联运、铁水联运等创新的运输方式,成为了跨越数千公里、数十个国家的物流大通道,让西部地区人民获得了实实在在的好处。

凌宇茂是广西崇左市江州区渠显村的一名蔗农。2017年以前,他家有30多亩甘蔗田。2017年以后,陆续有三条西部陆海新通道线路路过他家附近,糖厂的销路打开了,他的甘蔗也好卖了。他的甘蔗种植面积也比2017年翻了近一番。

广西崇左是西部陆海新通道的重

要节点城市,也是我国最大的甘蔗种植和蔗糖生产基地。全国每五斤食糖里就有一斤出自这里。通过公铁联运、国际联运等多种运输方式,崇左的蔗糖远销到了世界各地。

做了十多年外贸生意的巴依努尔进出口贸易公司负责人阿力木江·依尔肯,借助陆海新通道高效运输,商品采购范围也从新疆本地扩展到了广东沿海,“我们从2017年开始采购商品,再通过中欧(中亚)班列发往西亚国家。运量从2017年每月15、16个集装箱,增加到现在25个集装箱。”

重庆润通科技有限公司通机事业部总经理冷文强说:“西部陆海新通道大大地节约了我们的运输时间,然后也节约了很多成本,跟客户的交付时间大大缩短。”

如今,冷文强的产品90%以上销往海外。他的企业也成为全球变频发电机领域的头部企业。

创新联运惠民生

沿线城市携手共进

展之路,可以说是硕果累累的四年,这不仅是国家战略引领的结果,也是新通道沿线各省市大力共建的结果。他说,未来希望甘肃的政府、企业能参与到北部湾港码头、航物流等基础设施建设中来,共建共享共赢西部陆海新通道的美好未来。

在这样一条物流大通道上,类似甘肃与广西北部湾港这样的携手并进比比皆是,且正在快马加鞭。

7月5日,广西、四川高水平共建西部陆海新通道座谈会在成都召开,广西壮族自治区党委副书记、西部陆海

新通道建设指挥部指挥长刘小明表示,希望两省区在新通道建设取得突破性进展基础上,抓住重要历史机遇,合力推动新通道基础设施互联互通,加快建设连接“一带”和“一路”的陆海联动通道;合力提升新通道物流质量和效率,加快建设支撑西部地区参与国际合作的陆海贸易通道;合力推动新通道与产业融合发展,加快建设高品质陆海联动经济走廊。四川省委副书记邓小刚则希望,双方共同争取规划支持,把事关两省区长远发展的更多重大项目纳入国家规划;共同加快

重大项目建设,在铁路、港口、物流、产业等方面高水平谋划项目、高质量加快建设项目;共同深化平台合作,携手办好西博会、东盟博览会和合作园区,抱团深化对外开放合作;共同谋划发展通道经济,以通道大建设促进经济大发展。

王渝培说,陆海新通道联通兰州——西宁城市群,成渝双城经济圈、北部湾城市群、粤港澳大湾区等,未来将形成串联多个城市群的经济走廊发展模式,这正是经济发展规律的必然选择。

政策出手叫停 快递“价格战”能否收手?

□ 安德华



同城和异地快递均价“倒挂”、头部企业财务状况承压、基层快递网点经营举步维艰、快递员派费收入不断压缩……近几年格局相对稳定的快递行业掀起一轮价格战。最近,针对快递行业愈演愈烈的“价格战”以及快递小哥基本权益的保障问题,国家出重拳了。

国家干预力促行业回归理性

在整治“低价倾销”上,7月2日,市场监管总局《价格违法行为行政处罚规定(修订征求意见稿)》公开征求意见显示,为了排挤竞争对手或者独占市场,以低于成本的价格倾销,扰乱正常的生产经营秩序,损害国家利益或者其他经营者的合法权益的,责令改正,没收违法所得,可以并处违法所得5倍以下的罚款,情节严重的,责令停业整顿,或者吊销营业执照。也就是说,对于低价竞争、扰乱正常经营秩序的企业(当然也包括快递),除了给予警告、罚款与停业整顿外,会直接吊销“营业执照”。吊销营业执照,什么概念?对企业而言,营业执照就是命根子,没有营业执照,就意味着无法正常经营业务,相当于直接把企业“一锅端”了。

在保障快递小哥基本权益上。7月8日,由国家邮政局、交通运输部、国家发展改革委、人力资源和社会保障部、市场监管总局、全国总工会联合起草的《关于做好快递员群体合法权益保障工作的意见》(简称《意见》)正式发布。《意见》提出了利益分配、劳动报酬、社会保险、作业环境、企业职责、规范管理、网络稳定、职业发展等八项任务措施,初步明确了做好快递员权益保障工作的路径。

此次国家“重拳出击”,大力度解决快递当下发展中的堵点和痛点,其目的当然是促使整个行业回归理性,健康持续发展。

政府的干预和作为是否可以有效遏制住快递“价格战”?措施落实有哪些难点?

这是“长期攻坚战”

在物流界多位人士看来,解决这些问题是一个“长期攻坚战”,短期内想要得到很好落实还有一段路要走,因为企业出于抢占市场份额导演的“价格战”所衍生出的企业利润低才是最为核心的问题。也有快递行业分析人士认为,整治低价竞争不可能一刀切:首先,快递还存在很大增量市场;其次,快递用户粘性比较弱,对价格敏感,因而造成的转换也比较快。在现在的环境下,企业为了争夺市场、获得更多利润,肯定要维持高单量,价格策略一旦收缩或按下暂停键,除了直接影响单量,还会产生很多难以预料的连锁反应。

“如果相关政策、措施不精细,不具体到快递单票价格区间,不出台从业者保障方案,如:低价标准、针对特殊群体国家制定保险方案等,那政策的推动和落实就会很难”。某快递从业人士表示,目前来看:一方面,行业最大问题是对快递从业者这个特殊群体没有完善的保障体系和标准;另一方面,快递企业都是上市公司,“人不敢出”的困境反过来会影响资本市场,对企业不利。

这位人士分析,快递企业之所以开展“价格战”,就是为了获得更多市场话语权。物流行业的头部企业较多,竞争激烈,低价竞争导致企业利润薄、业绩差,但企业又不敢涨价,因为涨价又会触及消费者和平台商家利益。即便是真的涨价,市场份额可能瞬间就被竞争对手夺去,还有可能面临行政约谈或处罚。

也有相关业内人士认为,穿透底线的“价格战”必须被叫停,两项措施出台有利于

遏制住不良价格竞争,但需要落实才有效。但快递小哥权益最终的“保护伞”是在市场,快递行业规范发展、企业能够持续做大做强,这些才是最有利的“保护伞”。目前政策层面还是要先以引导和规范行业进入良性竞争为重。

“博弈”会很激烈

另一位圈内快递人士直言,遏制价格战与保障从业者合法权益,其实是企业在成本和发展两者之间的衡量。也就是说,政策的出台如果可以帮助企业去平衡好这两者,就比较好落地。

这个过程,往往伴随着很多“博弈”。博弈之一来自于企业成本的增加。就拿保障快递小哥权益来说,仅仅是“交社保”这一项,就会大大挤压企业的利润空间,甚至直接击穿。“所以,企业利润是首要出现的问题”,这位快递人士称,如果企业不盈利,最后还是会上演到末端快递员身上,“所以必须从‘根儿上’治。”

博弈之二来自于“间接低价竞争”。虽然相关政策或措施禁止低价竞争,但是并不代表企业不能以其它方式进行“间接低价竞争”。据观察,前段时间的社区团购,政策明确禁止“禁止补贴”,但与此同时却出现了另外一种情况——企业不能补贴或者说不能直接降价,但他却通过其它形式间接进行一些操作,如发红包、给团长佣金等。其实,这也是一种变相的补贴。

那么,快递企业也会如此效仿吗?快递界人士表示:不排除会出现此种行为,且有很大可能会这样做。比如:快递企业不能降低单票价格,但可以选择赠送多少票,比如满100赠50、赠30,等等,大家会换种方式进行低价竞争。

博弈之三来自于扩大外包力度,进行风

险转移。现在已经有很多企业进行快递外包,甚至中转人员也是外包,政策调控之下快递企业有可能扩大外包力度。圈内快递人士透露,快递员外包是一种风险转型形式,很大程度上可以降低企业成本,解决保险等系列支出。

博弈之四是快递员对交社保心存犹豫。据了解,很多快递小哥在缴纳社保上有所顾虑:交了社保以后收入会降低,而对大部分快递员而言,当快递员或从事外派员为的就是赚快钱回家。这是一个非常现实的问题,亟需打消快递员的这种顾虑。

“止战”之道求解

多位圈内人士表示:一方面,快递的行业特性就是这样,短期确实没办法改变,除非通过巨头的力量去兼并重组或收购,但这也涉及到垄断;另一方面,这些措施对于一些即将起来的新业态还存在一些施策困境,

完全按照以前传统快递监管,还可能导致新业态削足适履。

专家建议,要解决快递业的“价格战”,短期内需要靠政策引导,长期来看则需要靠企业自身发展。刚开始,政府等相关部门可以规定好单票价格指数或者设置价格阶梯,大家都处在一个价格区间和体系,这“价格战”肯定打不起来,这时候拼的就是服务和口碑。初期可以先试点一部分,至少这样可以引导企业主动想好,渐进式推进。当然,还有一种实现的途径就是“置之死地而后生”,待行业洗牌、出清结束,格局稳定之后,恶性的“价格战”自然就会消失,企业盈利、快递小哥的保障等也会随之得到改变和提升。此外,也可以通过政府补贴与加强监管来实现。

还有专家建议政策要加强落实监管、对过程进行监督,避免衍生其它问题,以防止变相低价竞争。

(本文仅代表作者个人观点)

