

20 余城高铁快运 4 月开通 中铁快运独享配送链条

■ 本报记者 宋笛

近日,记者在中铁快运获悉,从 4 月 1 日开始中铁快运将在广州、深圳、北京、上海等 20 个城市开通高铁快运,推出当日达、次日达和次晨达三项快递业务。在广铁集团高铁快递业务开通两年和中铁快运京沪高铁快递试营一年后,高铁快递业务终于在全国铺开。

快递公司对于高铁运输也表现出了相当的兴趣,圆通相关人员告诉记者,目前圆通正在与相关铁路企业洽谈高铁快运的业务。

高铁快递首重资费最低 17 元

据了解,此次开通高铁快运的城市包括广州、深圳、北京、上海、长沙、郑州、哈尔滨、沈阳、长春、天津、石家庄、太原、武汉、西安、济南、杭州、南京、合肥、南昌、福州 20 个城市。

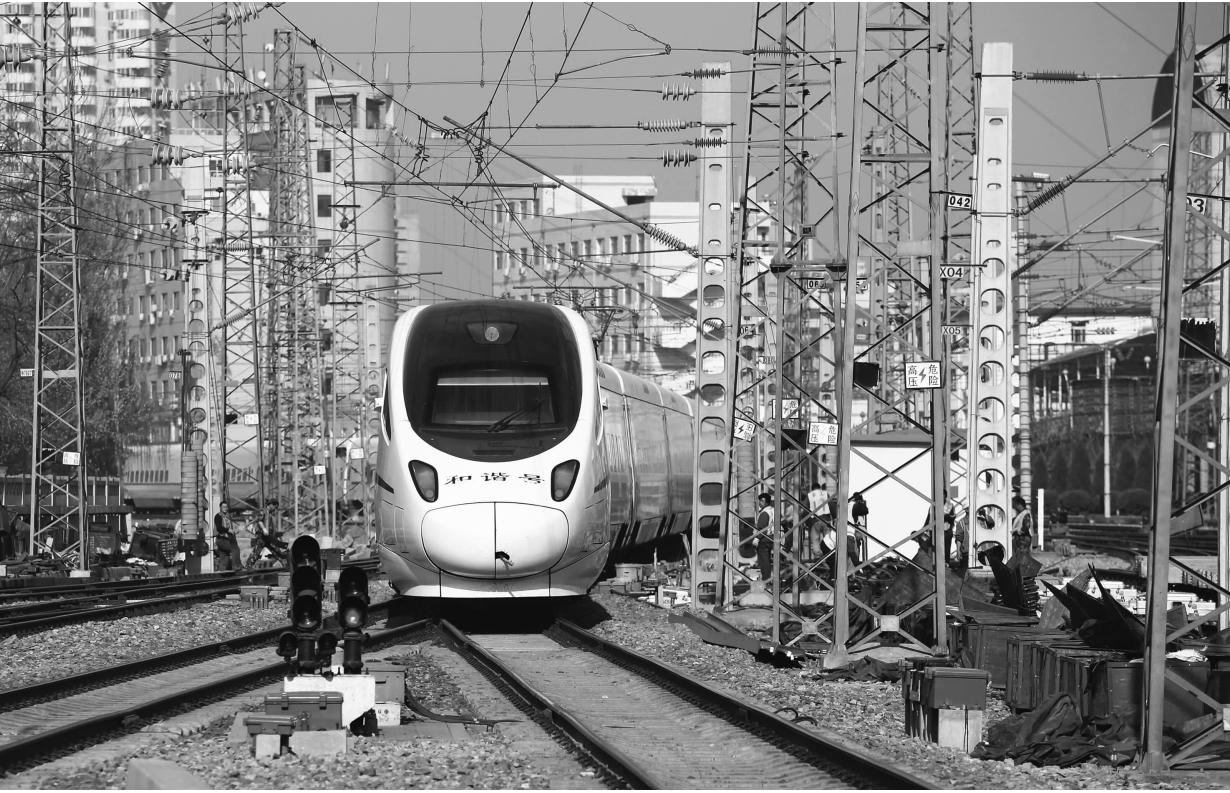
相关的业务项目和资费也在近日披露,此次的高铁快递包括当日达、次日达和次晨达三个项目,首重资费从 180 元到 17 元不等。

记者在中铁快运了解到,这次开通的高铁快递项目与以往用“探路车”发货的形式不同,当日达业务采用的是货随到随发,而这种运货形式相比用“探路车”发货,在时效上灵活很多,能节省大量货运时间。

中铁快运的相关人士告诉记者,高铁快运是中铁一直希望开展的快递业务项目,从去年开始中铁就在京沪段试运营高铁快递项目,经过多半年的试运营,公司发现高铁快运在时效上和费用上都有相当的竞争优势,因此选择在全国范围开展高铁业务。“高铁快运有速度优势,相比较航空运输,它的费用也较为低廉,虽然不能像普铁一样进行大宗货物运输,但用来运输快递是相当合适的。”工作人员告诉记者。

终端配送能力受质疑

与此前业界猜测的不同,这次中



本报记者 林瑞泉 / 摄

铁快递在末端配送上并未考虑与物流公司进行合作,而是一肩挑起终端配送市场。

中铁快运北京分公司高铁快递部经理告诉记者,中铁快运在终端配送市场已经有相当的经验,因此在 4 月份开展的 20 个城市的高铁业务,中铁快运将负责整个门到门的配送链条,暂时不考虑在终端配送上与其他物流公司合作。

记者在中铁快运了解到,高铁快运的终端配送将以各地火车站为网店,车辆由火车站出发,沿途收发快件,如果是当日达业务,可以申请优先接发快递。

对于这种终端配送方式,也有业者表达了自己的质疑。济南一家同城配送公司负责人告诉记者,终端配送在物流环节中所占比重很大,中铁在全国网点有限,在终端市场一时间很难形成有效的快速配送和发货,如果是普货运输,终端配送的一点时间差距或许影响不明显,但是对于分秒必争的高铁快递,这种终端市场的欠缺就可能会比较明

显。

这位负责人向记者分析道,以济南为例,中铁快运在济南的配送范围为二环以内,如果是当日达业务,由于没有相关网店,从车站发车沿途收发货物就可能消耗到近两个小时时间,到另一个城市的终端配送可能又要花去相当的时间,而这一时间甚至可能超过货物在高铁上运输的时间。

传统运输结构受冲击

中铁快运的高铁快递业务全线开展不免给其他快递企业现有的运输结构带来一些冲击,而在危机感之余,快递企业对于高铁快递也同时表现了很高的兴趣。

圆通公司内部人士告诉记者,在近期的公司会议中,已经开始在讨论高铁快运的相关问题了。记者在采访中也了解到,目前圆通已经开始和相关铁路机构接触,洽谈高铁快递的相关项目。

“高铁在货运速度上有一定优

势,目前我们考察的重点是在性价比方面,如果高铁最终运营的性价比,我们也会考虑增加高铁快递在物流交通比重中的比率。”内部人士告诉记者。

这并不是第三方物流公司首次高铁快递的尝试。在 2012 年,在广铁推出“广州—长沙”国内首条高铁快递线路时,就开始尝试与顺丰、联邦、中国邮政等多家快递公司进行合作。记者在广铁了解到,通过与快递公司进行合作,不仅让高铁的货运潜力得到挖掘,也让集团省去了一些运营上的难度。

而对于高铁快运对目前快递行业运输结构带来的可能的冲击,业内人士则表示这一影响还尚待观察。

“目前圆通的整体战略仍然是以航空为主,汽运为辅。高铁可能会成为以后快递行业的重要运输工具,但并不会替代航空,毕竟圆通有自有的全货机,而且飞机的速度对圆通的时效件上还是有保证。”圆通的工作人员告诉记者。

特斯拉无惧禁令坚持直营 与江淮合资成迷

■ 本报记者 谢育辰

近日,特斯拉在美国继亚利桑那州、德克萨斯州之后,再次遭遇新泽西州的禁令,停止其直销行为。而此时,特斯拉发表了一份至中国消费者的声明,称将在中国市场继续沿用这种直营模式,不会授权第三方销售机构来销售旗下产品。

针对特斯拉坚持直营的销售模式,不仅不会引发我国传统汽车的广泛效应,也让特斯拉与江淮汽车成立合资公司的消息显得更为扑朔迷离。

复制苹果直营模式

近段时间,特斯拉全球副总裁吴碧瑄在华辗转于各种场合,在会场谈论的主题主要是特斯拉的互联网思维。在这种新思维下,引申出了区别于传统汽车行业的直营模式。

吴碧瑄曾任苹果大中华区总经理,还有特斯拉聘请前苹果公司执行长官乔治·布兰肯希普作为特斯拉商店设计和开发副总裁,而特斯拉在美国开创的直营模式则完全套用了苹果零售店的套路。

据特斯拉人员介绍其直营模式是消费者通过到体验店试车,然后在网上付款的形式购买产品。这种模式下,不存在传统汽车依赖销售公司出售产品的形式。例如特斯拉在北京只设立了体验店,据销售人员透露用户咨询和体验都在北京侨福芳草地体验店,交易可以在网上完成,而售后

“有证券分析师指出,除去炒作因素之外,目前特斯拉最急切与生产充电设施的公司合作,以解决自身充电难的瓶颈。为了保障其利益和直营模式,特斯拉暂且不会与整车厂合作。

在朝阳区金盏村的特斯拉售后服务店进行。

特斯拉对外部公开强调在全球任何市场都采用直销模式,而不会授权任何经销商、分销商,或者其他第三方机构,目的是保证销售的效率。并且,在国内宣称今年将在成都、深圳、上海等多地建设体验店。

北京亚市副总经理颜景辉对《中

国企业报》记者表示,特斯拉的直营模式具有开创性,至少在中国汽车市场是新兴事物,是厂家对销售模式改革的一种尝试,同时厂家也可以使利益最大化。

传统车企表态不跟风

特斯拉以直营的方式进入中国,引发了业内激烈的讨论,曾有专家提出这种创新的模式会在我国汽车市场引发广泛效应。

对此,颜景辉否定了上述观点。“特斯拉的这种模式就像它的定位高端人群一样,这种营销模式虽然具有开创性,但是不具有主流,我国传统车企经销商网络布局已经形成规模,如果采用厂家直营势必会导致大量的成本浪费。此模式只为我国车企提供思路,但难以形成广泛效应。”

上汽相关人员对本报记者阐释,特斯拉作为新兴事物出现在汽车市场上,创建直营模式无可厚非,但是随着规模的扩大和产品线丰富这种模式会局限企业的发展。对于传统车企发展来说,并不会抛下经销商。反而会开始尝试电商的模式,与线下经销商形成资源互补,从而形成立体的销售网络。上汽已经率先迈出了第一步,由集团独资打造的中国汽车市场首个 O2O 电子商务平台“车享网”亦将正式上线。

“我国汽车市场分布广泛,无论从国情出发还是出于成本控制,经销商模式是不能越过的。”汽车行业分

析师钟师对本报记者预测。

与江淮合资成迷

传统车企与经销商已经逐步形成风险均担、捆绑合作的局面。在这种大环境下,业内人士也指出直营模式不仅需要厂家对产品有足够的信心,还依托于产品有广泛的影响力。对此,特斯拉并没有足够信心,吴碧瑄对媒体表示特斯拉已经开始与中国企业有接触。

吴碧瑄最近行程的其中一站定在坐落在合肥的江淮汽车,有消息传出特斯拉正在寻求在华的合作伙伴,江淮早在去年 9 月份就与特斯拉传出合作等消息。

据了解,目前江淮拥有三个纯电动车生产平台,而合肥又有多家电池材料供应商。吴碧瑄在接受媒体采访时表示:合肥市新能源汽车研发能力强、推广力度大、政策支持有力,将重点考察。

至于特斯拉在华成立合资公司之后,销售模式和网络布局等后续问题,本报记者曾多次致电特斯拉三位高管,至今仍未得到回应。

截至现在,企业高层对相关问题依然集体沉默,这也与特斯拉高调入华形成鲜明对比。有证券分析师指出,除去炒作因素之外,目前特斯拉最急切与生产充电设施的公司合作,以解决自身充电难的瓶颈。为了保障其利益和直营模式,特斯拉暂且不会与整车厂合作。

WTO 稀土案败诉几成定局 国内行业整合力度有待加快

■ 向志强

世贸组织(WTO)日前公布稀土案专家组报告,认定中国对稀土等相关产品的出口税及出口配额管理措施违规。业内人士表示,虽然败诉或成定局,但近年来的稀土行业整顿已使行业生态明显改善。

败诉或成定局

世贸组织专家组报告公布后,中国稀土行业协会随即表态,对于世贸组织关于中国稀土产品相关措施不符合世贸规则和入世承诺的裁定深表遗憾,中国稀土行业协会将对报告的具体内容进行研究,评估裁决结果对中国稀土行业和相关企业的影响。

广西冶金研究院副院长刘晨表示,虽然世贸组织的裁决令人“遗憾”,但业界对这一结果早有心理准备。一方面已有类似“败诉”先例,2012 年 1 月底,WTO 上诉专家小组就曾确认中国限制铝土、焦炭等 9 种工业原材料出口的行为违反贸易规则。另一方面,按照入世承诺,中国可以对 84 个税号的产品采取征收出口关税的措施,但稀土、钨相关产品不在入世承诺的可征收出口关税的 84 个税号产品之列,钨产品也只有一个税号包含其中。

根据 WTO 规则,我国有权在 60 日内进行上诉,终裁结果将在 3—4 个月后做出。商务部条约法律司负责人也发表谈话表示,中方正在评估专家组裁决报告,将根据世贸组织争端解决程序妥善做好本案后续工作。不少业内人士表示,从目前形势来看,即使上诉终裁结果很可能仍将对我国不利,未来中国或将取消稀土出口配额和降低关税。

一些专家表示,更值得担忧的是,从 2012 年 9 种工业原材料限制出口被判违规再到稀土败诉,在连续尝到“甜头”之后,西方国家可能继续挥舞上诉武器,对有色金属之外其他领域贸易展开诉讼,我国战略资源的出口管理制度将受到根本性冲击。

中上游形势好转

虽然对于放开管控导致走私稀土“黑市”再度兴起的担忧仍然存在,但受访人士表示,近年来我国对于稀土中上游端的整合已经初显成效,稀土乱象得到有效整治,即使放开管控对我国稀土行业出口影响可能并不会太大。

稀土出口税及出口配额管理措施的出台源于指令性计划之下的盗采、走私乱象及其带来的资源低价流失和环境污染问题。

万联证券有色金属研究员李伟峰表示,近年来,我国相继出台了一系列稀土行业整顿措施,特别是从 2010 年以来,我国对稀土政策从单纯的贸易管理转为更加注重对生产端、流通端的管理。在继续实行出口管理制度同时,在上游端强化市场准入、环保督查、资源整合力度,确立了以五矿、中铝、广晟等大集团为主导的发展格局;在中游端,通过专用发票管理、强化打私等维护流通环节秩序。

除江西、内蒙古等传统产区外,广西等资源富集但尚未充分开发的地区也通过整合有效保护了资源和环境。在 2008 年成立有色金属集团稀土开发有限公司之后,2011 年,广西有色与中铝及其控股的有研稀土又共同设立中铝广西有色稀土开发有限公司。公司成立后,对矿山的原地注液技术进行了技术改良,在防止山体滑坡方面取得了较好效果,对被破坏的旧矿山的复垦复耕也卓有成效。

要学会利用规则

虽然我国已表示稀土储量并不如外界预期那么高,但考虑到在轻稀土生产方面的成本优势和中重型稀土方面的价值优势,中国仍将长期在国际稀土市场中保持相当的竞争力。业内人士表示,为应对欧美对我国稀土等战略资源贸易的持续冲击,掌握与资源相匹配的话语权,既要进一步加速行业整合步伐,又要更好地学会善用规则,掌握主动权。

中国稀土行业协会副秘书长陈占恒认为,要避免出口放开对中国稀土行业和稀土富集区造成重大冲击,必须严格控制各种资本对稀土矿山的投资和开发,利用大企业、大集团进行资源整合,维护稀土国际定价权地位。

陈占恒提出,各稀土资源大省进行稀土行业整合,“开发主体宜少不宜多”,必须坚持“不是所有企业都可以开采稀土”的原则,而是应该加强准入制度管理,由有资质、有资本实力的大企业对稀土资源进行统筹开采开发。

刘晨表示,我们需要继续加强学习,熟练驾驭国际多边贸易规则,并利用其对一些国家实施反制措施,同时积极参与新规则的制定,促成对不公平贸易规则的改进和修正,为我国相关产业的发展营造好的国际环境。

相关

包头稀土产品交易所开盘运营

3 月 28 日,中国首家专门以各类稀土产品为交易品种的大宗商品现货电子交易所——包头稀土产品交易所试运行 3 个多月后正式开盘运营。

工业和信息化部原材料司巡视员、国家稀土办公室主任贾银松说:“这是伴随着互联网发展而崛起的效率更高、成本更低、体系更完备的交易平台,有利于规范中国稀土市场运营秩序、完善稀土产品价格形成机制,促进稀土行业健康有序发展。”

包头稀土产品交易所交易模式有稀土网上商城、现货竞价交易、现货挂牌交易三种。现货竞价交易模式对稀土产品种类没有限制,根据交易商的需求随时提出任何品种的竞价交易申请;现货挂牌交易模式首批上市的有氧化铈、氧化镨钕、氧化镱三种稀土产品;网上商城交易模式目前上市的商品涵盖稀土氧化物、稀土金属、碳酸稀土三大类共计 10 余种商品。