

2017年公路零担物流发展方向展望

■ 周建德

随着无车承运人试点、城乡物流配送的大力开展，公路货运行业迎来了转型升级的广阔市场机遇。回顾2016年，在零担物流领域里发生了很多大事，如德邦上市已受理、安能做快递、中通突破快运……2017年公路零担物流会如何发展？笔者认为，2017年公路零担物流将着重向以下几方面发展突破：

共享物流平台将成为一个驱动力

在2016年，平台化的企业都在小心翼翼地前行着：悄然打下基础，在不称霸的感召之下，2017年将迎来一波爆发期。与此同时，也将经历一场生与死的考验，正所谓考验内功的时候来临了，露出真面目的时刻到来了，有招活着，没招死去。

末端争霸之战将持续

末端为王不为过，末端的争霸还将继续上演，适者生存、优胜劣汰的态势，在末端将会显得尤为明显。一大波强势企业入驻，一大波企业湮没退场，正所谓成也萧何败也萧何。

新政下的三个产业政策，将会改变行业规则。从营改增迫使部分企业物流外包，到9.21治理从源头；从生产开始抓起，再到无车承运人，这一波的企业将会迎来真枪实弹的



火拼，考验能力、考验实力的时候到来了，产业政策将助力行业改变和升级。

快递、快运、零担将成为无界限的产品

有钱的小主多了，搅局者也就多了，产品之间的界限也会越来越模糊化。三个层级的分级即将开始，分水岭一旦形成，行业将会彻底改变。随着资本纷纷进入市场，未来行业的

血雨腥风和多元化将成为主流。上了市的需要不断注入新鲜的血液，从而提升股东的和股民的信心；没有上市的需要不断吸引资本的注意，不断地跨界发展，不断地打破行业的潜规则。

运力市场继续火爆

9.21政策的推行，终于给了运力成为主人的一次机会。2016年的“双十一”，运力更

是赚足了大众的眼球，从民营大车队到资本大车队、产业大车队，再到专线的线路大车队，运力模式真可谓百花齐放、百家争鸣。有货的成为了牛人，有整合能力的成为了王者，有钱的成为了受益者，一个繁花似锦的运力市场必将持续火爆，究其根本，无非是源于各家所占据的市场份额的比例，少得确实可怜。

格局很难快速形成，割据继续

伴随着各路豪强纷纷招兵买马，2017年的市场割据将会面临新一轮的大战。一场没有硝烟的战争已经开始，随着资本强势助推，大型集团纷纷成立投资部，大有学习DHL、UPS的味道。收购整合占为己有，注资成为业务中的一部分。以购买和投资产业的方式，将形成具有强烈集团特色的产业联盟。

黑马继续显现

在过去的2016年黑马已经显现，跨物流、壹米滴答、全峰快递、区域好专线，一匹匹黑马横空出世，惊艳四座。

标准化成为下一个风口

标准化的运作，循环化的使用，将成为下一个投资的风口。比如托盘的循环使用，这是一个讲了很久的故事，但是在不远的将来，将成为不可小视的力量。

(鲍柳)

生鲜电商之难：4000多家公司90%亏损原因何在

■ 吕刚

在新零售的热潮下，因为“冷链”制约而一直发育不良的生鲜业态，成为各大商超和电商的核心竞争板块之一。

相较于服装、日化等品类，生鲜商品的周转速度、刚需性更强。十多年前，在华发展势头不错的家乐福试水生鲜业务——冠军超市，约3000平方米的卖场所售商品有90%是蔬菜、水果、肉类等生鲜食品，其甚至计划在华开40~50家类似门店，并建立自己的物流配送中心，但冠军超市最终因陷入巨额亏损而退场。

实体店需要租金、人工成本等，而电商则相对节省了很多实体运作成本。盒马鲜生、家乐宝、易果生鲜等一批生鲜电商品牌纷纷涌现。不过，生鲜电商所需要面对的困难或许比实体店还要多。

首先，生鲜产品都会面临高货损率问题。不论是果蔬还是海鲜、肉类，这些商品的保鲜期都非常有限，这就要求商家具有强大的销售能力去快速周转货品，然而这很难控制。而且，在保存、库存管理的过程中难免会有损耗，这些都需要商家承担。曾有业者透露，禽蛋类、果蔬类和肉类生鲜商品的货损率从3%~10%不等，非生鲜类产品的货损率远低于这个比例，有些仅千分之几的货损率。

我们粗略估算一下，如果是进货价2元/斤的蔬菜，在新鲜时可以卖2.5元/斤，一旦不新鲜甚至出现部分烂叶则可能只能卖2.1元/斤了，再滞销则连成本价2元/斤也卖不到，进入亏损状态。

其次，如何控制硬件和物流成本问题。为了保证新鲜度、减少货损，对生鲜电商的设备和冷链物流要求很高，这也成为第二个困惑业者的难题——如何控制硬件和物流成本。无论是后台储藏仓库的制冷还是全程配送的冷链，生鲜商品要比非生鲜商品的保存成本高很多。

为了揽客，各大生鲜电商平台大多采取免费送货模式或达到一定消费金额即免运费的策略。生鲜产品的特征要求企业在几个小时内将商品送到买家手中，这就需要家乐宝等业者自建冷链储备、冷链物流车辆及人员等重资产模式运行。

然而，也有业者不惧顺丰嘿客、天天果园等同行倒下，大胆突进。继接盘美味七七后，上海生鲜电商家乐宝今年3月又接盘菜到啦，今年家乐宝要再购买1000辆冷链车，增加2000名员工。

第三，实力悬殊问题。生鲜产品与服饰、日用品不同，很多消费者还是习惯到门店自己选新鲜商品，实体店的竞争力也不容小觑。

在线上线下融合的当下，类似盒马鲜生这类商家也并非完全做纯电商，其也开始在上海、宁波、北京有自己的展示门店，增加客户体验感，与实体店争夺客源。

第四，O2O的线上线下打通，这需要强大的后台体系。这需要克服技术上的困难和成本控制方面的挑战。

上述几方面是让生鲜电商们感到困扰的主要问题，也成为这类商家难以盈利的主因。

据不完全统计，目前有4000多家涉及生鲜业务的电商公司，然而超过90%都处于亏损状态，要改变生鲜电商的困局，或许任重而道远。

2020年我国民用运输机场将达260个

记者3月16日从国家发展改革委了解到，到2020年，我国民用运输机场数量达260个左右，北京新机场、成都新机场等一批重大项目将建成投产，枢纽机场设施能力进一步提升，一批支线机场投入使用。

根据国家发展改革委、民航局联合印发的《全国民用运输机场布局规划》，到2025年，我国将建成覆盖广泛、分布合理、功能完善、集约环保的现代化机场体系，形成3大

世界级机场群、10个国际枢纽、29个区域枢纽。京津冀、长三角、珠三角世界级机场群形成并快速发展，北京、上海、广州机场国际枢纽竞争力明显加强，成都、昆明、深圳、重庆、西安、乌鲁木齐、哈尔滨等国际枢纽作用显著增强，航空运输服务覆盖面进一步扩大。

根据规划，我国将完善华北、东北、华东、中南、西南、西北六大机场群，到2025年，在现有(含在建)机场基础上，新增布局

机场136个，全国民用运输机场规划布局370个(规划建成约320个)。

截至2015年底，我国共有民用运输机场207个。2015年，全国民用运输机场旅客吞吐量、货邮吞吐量和飞机起降量分别达9.1亿人次、1409万吨和857万架次。

根据规划，展望2030年，我国机场布局进一步完善，覆盖面进一步扩大，服务水平持续提升。

(安蓓)

焦点

为啥连提4年超限超载入刑？

全国人大代表、河南省交通运输厅厅长张琼直抒胸臆



●在河南代表团驻地，全国人大代表、河南省交通运输厅厅长张琼接受采访



照前款的规定处罚。”

而记者也了解到：“第一百三十三条之一”具体包括：在道路上驾驶机动车，有下列情形之一的，处拘役，并处罚金：

- ①追逐竞驶，情节恶劣的；
- ②醉酒驾驶机动车的；
- ③从事校车业务或者旅客运输，严重超过额定乘员载客，或者严重超过规定时速行驶的；
- ④违反危险化学品安全管理规定运输危险化学品，危及公共安全的。

此次，张琼的第一条建议，便是在此四条措施后加入第五项内容“从事货物运输，未经许可严重超限超载的”。

至于张琼提出修改的“第二款”为“机动车所有人、管理人对前款第三项、第四项行为负有直接责任的，依照前款的规定处罚。”

其中，前面提及的“前款”即为第一条建议所涉及修改内容，修改后则是将张琼第一条建议中拟增加的第五项内容列入了“责任范围”。

记者认为，治超是一场持久战，也是个系统工程，其涉及到的管理部门多，相关企业和个体也多，总有千丝万缕的利益关系需要理顺。而站在严厉治超的角度去看，严重超限超载入刑其实也已得到不少运输企业和卡车司机支持，他们只是期待，政策要具公平性，各地执法标准能做到一碗水端平。

此外，针对一超四罚、源头治超等，卡车司机也很期待，毕竟治超的压力不能他们独担。只是，如何真将上述措施更好落地，还待有关部门协力，采取有效行动。

当然，最后不得不说的是，在治超过程中出现的执法不公或不当等情况，同样需要引起有关部门注意。不能一条鱼腥了一锅汤，好好的治超经被他们给念歪了。

(董建伟)

严重超限超载理应入刑！

张琼为何对其如此坚持？

原因之一：容易引发交通事故。

先来看一组数据：2016年，全国人大《道路交通安全法》执法检查报告指出，2006年至2015年，在货车肇事的重特大交通事故中，因超限超载引发的约占60%。

而在从事交通运输管理工作当中，张琼一定也会对这类事故印象深刻。所以，由其提出将严重超限超载纳入危险驾驶罪的一种情形，依照常理判断实在是很自然而然的事。

原因之一：扰乱正常市场秩序。

依据中国公路物流运价指数(具体包含不同车辆类型、不同区域以及各主要线路的公路物流运价，数据来源于1000多家企业超过200万辆货车)的有关统计显示：

与2013年比，2016年全国居民消费价格上涨了5.5%，而公路运价降低了12.4%。这就不禁令人好奇，为何二者竟成反比？但是，如果进一步推敲不难想到，或许正是超限超载压低了运价，形成了恶性竞争的价格战。

原因之一：超限率高破坏力大。

近年来，高速公路货车超限率集中在50%以内，整体超限率呈下降趋势。有关数据也指明：2016年超限率50%以上占比为0.7%，这在众多运输车辆中所占比重很小。但就是这样低比重的超限超载车辆，杀伤力却惊人。据介绍，超限超载率50%时刹车距离增加约30%，超限超载率100%时刹车距离增加约60%。可见，该数值与事故风险恰成正比。

原因之一：公共财产损失惨重。

据测算，车辆超限超载率30%时，公路养护费要增加200%；承运人超限超载运输获利1元，公路建设养护要多花100元。而据不完全统计，全国每年因此增加养护维修费超过100亿元。

原因之一：公共财产损失惨重。

据测算，车辆超限超载率30%时，公路养护费要增加200%；承运人超限超载运输获利1元，公路建设养护要多花100元。而据不完全统计，全国每年因此增加养护维修费超过100亿元。

车市报道

治超政策，或将推动重卡业发展

■ 李智

今年2月份，9家重卡企业增幅超过100%，重卡行业已经从小跑变成了狂奔！在这其中，治超新规的推动作用不可小觑！

由于重型卡车在运输、物流等方面占据重要位置，因此，重卡市场成为经济发展的助推器和国民经济的晴雨表。一般而言，重卡高景气意味着社会经济发展良好，反之重卡销量下滑则意味着经济发展下行。

国内重卡市场近期行情可是“火起来了”。2017开年首月，重卡销量达到8.2万辆，比去年同期的3.68万辆大幅增长122%，创下了最近6年来首月销量历史新高。

繁忙的重卡经销商

位于上海市宝山区兰岗路276号的上海中集车辆物流装备园，是上海几家最大的重卡经销商聚集地之一。在重卡经销商集中区域，园区道路两旁以及经销商店面四周停满了各种类型的重卡车辆，那些属于经销商或客户的私家车只能见缝插针地停放。

上海集鑫销售服务中心是园区内较大的一家重卡经销商，该经销商销售产品为中国重汽生产的各类型重卡车辆。繁忙，就是这几个月园区重卡销售员的典型特征。他虽然不太认可“火爆”、“卖疯了”这些词，但也承认的确实比之前好卖了。但他也说，“我们的车都没涨价。”

在另一家较大重卡经销商上海华英陕汽汽车销售公司处，一位正在咨询车辆报价的客户告诉记者，他自己有私人车队来从事运输业务，目前希望购买4.5辆重卡来满足自身钢板运输业务量的增加。这位客户并未当场下单，他觉得陕汽的车价格还是有点贵了，还需要考虑考虑。

据华英陕汽的销售员介绍，公司2月份的重卡销量近500辆，相比于去年同期增加约50%，目前的订单数量还不错，不过提车时间达到50天；而在优惠价格方面他则表示虽然目前在售重卡有几千元的优惠，但由于今年陕汽重卡价格上涨，实际上优惠比例反而略有下降。

上海中集华骏车辆有限公司销售的重卡也卖得不错，一位销售主管表示，目前公司订单情况火爆，提车时间快的话1个月，慢的话甚至需要3个月。上海德隆汽车销售有限公司(一汽解放一级经销商)销售人员告诉记者，他的一个客户去年12月份订的车，至今都没能提到车。

在中集华骏那位销售主管看来，最近4个月重卡销售火爆的原因是国家“921治超新规”催生的市场繁荣。陆陆通汽车的销售人员也表示，治超新规实施后，物流公司以及私人车队不得不更换新车来弥补运力的下降。

德隆汽车以及陆陆通汽车虽然在园区不算大经销商，但客户也包括德邦、圆通这样的物流公司，一次性最高订单数量达到300辆，不过会采取一年内分批提车的形式。

治超依旧很严

“921治超新规”被多次提到。2016年8月份交通部、发改委、工信部、公安部、国家质检总局五部委联合制定了《整治公路货车违法超限超载行为专项行动方案》。在去年9月21日起在全国各地禁止“双排车”的通行，而根据机构调研的结果，新规对物流车有效运力下降20%左右，导致公路运费上涨30%左右，催化了物流车新购的需求。

上海安杰货物运输有限公司近期新购买了10辆重卡。这家公司主要运送塑料以及板材，新增车辆的原因就是受“921治超新规”影响，无法再按之前的模式运货，必须增加车輛来平衡运力。

主营重汽的山西太原天星汽车销售有限公司的李经理介绍道：“现在治超依旧很严，没人敢超载，超载被抓到会被要求现场卸车，还要罚钱罚分。罚钱影响不大，主要是罚分这个让司机很害怕。”

“治超依然严格，而且是从源头上制止超载问题的，现在不管是物流公司还是煤矿上，都不敢给货车多装货，最多就是标载，所以说这边的货车根本就没机会超载。”

主营青岛解放的山东省青岛海乾汽车销售服务有限公司经理陈兵说道。

记者通过对近20家经销商调查得知，目前，大多数地区的治超力度依然没有松懈的势头，而且治超已经取得了非常明显的效果。

政策对重卡市场带来的影响，直接而明显，相信每个货运从业人员都感同身受。其实，除了政策原因，今年的投资环境还有不少利好因素，旧车换新以及业务发展需要也是常见理由。上海旌华物流有限公司的一位司机告诉记者，公司近期新购买了3辆重卡，去年10月份订车，已于1月份提车使用。新增原因主要是公司运输的工业用品的业务量有所提高。德隆汽车的一位销售人员则表示旧车换新是主要因素，其接待的客户大多数均是拥有的重卡车辆已经使用了5~7年，需要更换新车。