



■ 本版撰文 本报记者 李可 高洪艳



编者按:高昂的油费、路桥费,难以避免的超载超限罚款,不同环节的重复纳税等问题一直阻碍着中国物流业的快速发展。有数据显示,中国的物流效率很低,国内商品90%以上的时间都用在仓储、运输、包装、配送等环节上,加工制造时间不到10%。过高的物流成本使物流企业提高服务水平的步伐不断放缓,更成为商品价格畸高的重要因素。

中国商品流通领域不断被曝光的物流费用,让人们看到了其如何严重增加民众的生活成本,如何助长通胀的趋势。社会舆论正普遍呼吁政府把降低过高的物流费用作为治理通胀的一个重要方面。

菜贱伤农 菜贵伤民 物流链上“蚂蚱”作怪

曾经,“要想富、先修路”让国人憧憬起幸福生活;如今,“所有的道路都通向收费站”却只能令众人感叹梦想很丰满,现实很骨感。面对蔬菜低价滞销的“骨感”现实,山东菜农选择了自杀。让人匪夷所思的却是,城市菜价居高不下。一个“经典”的案例是:西葫芦在山东产地的价格每公斤0.1元,但运到北京社区菜市场后,就变成2元钱一公斤,价格上涨近20倍……山东省社科院经济研究所所长张卫国直言是流通环节出现了“严重问题”。

“菜贱伤农,菜贵伤民”这一颇具中国特色的民生窘相背后,是中国物流顽症的再次发作。有记者对山东寿光这个“全国最大蔬菜产销基地”进行了深入采访,从地里采摘、当地收购、运输直到进入北京农贸批发中心再至菜市场,一路跟踪,得出的结论是——种菜的、运菜的、卖菜的都没赚什么钱。那么,涨了数十倍的利润都流到哪里去了?

中国物流与采购联合会发布的最新数据显示,2010年,中国物流总费用占国内生产总值的比重约为18%左右,比发达国家高出1倍,过高的物流费用是商品价格畸高的重要因素。顺着田间到餐桌整个过程,业内对物流成本高企不下的追问一直在继续,一个个线索直指中国物流业“大肚子病”的毒瘤,折射出中国分割式畸形市场的诸多弊端。

收费公路没有少

远在“菜贱伤农”现象集中爆发之前,包括全国人大代表在内的调查者早已公布了“公路三乱猛如虎”的调查结果;国家审计署则用精确的审计报告显示,许多收费站均属违规设置,不少地方自行提高收费标准多收滥收,由于批准收费期限过长,有的公路获取的通行费收入高出投资成本数倍乃至10倍以上;公众更没有忘记,河南“天价过路费案”所揭示的那条仿佛是用黄金铺就的高速公路……

4月底,央视财经频道记者选择国内现在最长的直达运输线路之一广东至辽宁线路,跟随货车司机进行了三天两夜的体验。调查结果发现,2800公里,过路过桥费近9000元,至少1/3的运费被高昂的过路过桥费吸走。

实际上,高速公路“freeway”直译是“免费之路”。在全世界高速公路通车里程数最长的美国,绝大多数高速公路是不收费的。但是,中国高速公路上肠梗阻一样的路桥关卡,已经到了天怒人怨的地步——各省市有各省市的路桥收费,各地具有各地县的路桥收费,在运煤车云集的山

西和内蒙古,路上的收费站如过江之鲫。虽然国家明令不许二级公路收费了,但呼啦啦一下子,好些二级公路都升了级,不是一级,也是准一级了,照样收费。

“中国收费公路目的是为了集资建路,利用未来的营收使物流提前畅通,市场化的方式是为了公益事业,但现在收费公路与路桥公司误入歧途,呈现尾大不掉之势,一个庞大的利益群体正在反噬中国的物流链条。”财经评论员叶檀指出。

路桥企业难“喊冤”

中国什么行业最赚钱?央视调查显示,并非普通投资者印象中的石油、证券、地产、金融,而是高速公路。

在全球金融危机期间,国务院曾经制定物流业调整和振兴规划。从各地的“十二五”规划看,把物流业列为优先、重点发展产业的更是不在少数。这几年,随着扶持力度的进一步加大,进入物流的资本呈现剧增的态势。

据统计,2010年在深市和沪市上市的19家路桥业上市公司中,净利润率最高的是五洲交通,为59.33%,净利润率最低的是海南高速,为19.87%。对比一下其他行业,2010年,万科净利润率14.36%,中国银行净利润率37.72%,中石油净利润率9.54%,中兴证券净利润率40.70%。难怪《证券日报》2009年评比的三大暴利行业中,路桥收费业荣登榜首,金融保险业位居次席,房地产业只能敬陪末座。

罚款难阻违规上路

在中国物流与采购联合会副会长戴定一看来,要摆脱中国物流业目前遭遇的巨大困境,要解决菜价冰火两重天的乱象,除了路桥费,可以调整的,还有“罚款”。

从1994年起,国家开始对乱设站卡、乱罚款、乱收费的“公路三乱”进行治理。但治理17年后,在央视记者的镜头之下,违法乱收费、私吞罚款的交警、路政人员的形象再次触目惊心。一位酒后吐真言的运管站长爆出的“与财政四六分成”的内幕更让人心绪难宁。镜头中几乎囊括了所有你能想象得到的、无所不用其极的“非法罚款”形式的知法犯法大全。

比如,无任何法律依据的“落井下石”式罚款——货车出现故障,在公路休息区正常停车修理,却被路政部门要求“一小时罚300元”;不明确任何理由的“打劫”式罚款——在河南邓县,当地交警硬塞给司机一张只有罚款数额的罚单;非法隐蔽测速的“偷窥”式罚款——河南省镇平县交警的警车长期隐蔽测速罚款,一天就能

开出罚单100多张;再如,针对所有货车的“雁过拔毛”式罚款、针对同一违法事由的重复罚款……

在河南省运输重镇西峡县某路口,几位刚刚被罚款的货车司机给记者看了他们近6个月被罚款的单据。据他们说,一天最少得被罚100元,多的时候两三百元,一个月下来,罚款估计5000元左右,甚至是七八千元。在他们眼中,在路上被交警和路政逮住罚款已经是家常便饭了。

记者了解到,公路罚款中最多的是超载,但货车选择超载也是无奈。今年全国“两会”期间,全国人大代表黄细花在她的议案中提到:山西大同市的交警部门已经做过一次实验,用红岩牌16吨的载重汽车按照规定装载,从大同运往天津。一路上,那辆车没有任何违规行为。但到达天津后,那辆车还是亏损了3200多元。因此,要么赔本,要么违规上路。在权衡利弊之后,几乎所有的大货车都选择了超载。

物流围城堵配送

然而,从“千里之外”跋山涉水、冲破了重重关卡的运输车辆还是被困在了城市的“1公里之外”。

专门从事城市配送的北京德利得物流总公司运营总监毕绵告诉记者:“城市配送的最后1公里首先遭遇了路不畅的问题。很多城市担心交通拥堵,对货车限行,例如北京的王府井、中关村,都是货物流通量比较大的商业区,也是对货车限制最多的地方,怎么把货送进这些区域一直是北京的物流企业最头疼的问题。还有,物流中肯定涉及装卸,货一定要卸下来才能给客户,但是,现在几乎没有货运车辆的专门停车位。在城市里,出租汽车、公交车、旅游车等多种车辆都有停车的地方,而唯独很少有供货车停车的地方。”

“物流车辆在城市配送过程中,走不起来,停不下来。城市配送陷入物流围城,恰恰是最需要物流的地方,是物流通行最困难的地方。”毕绵说。

虽然为了规范货车,各大中城市对进入市区的配送车辆采取限制措施,颁发货运通行证,但是,记者了解到,车多证少,大部分的货车都没有这个证件,通行证成了紧俏资源,“名额限制”面前,没有门路根本办不了。

蔬菜进城大工程

路难行,车难停,蔬菜进城自然成为了一项大工程。在北京五环外的蔬菜批发市场新发地,一位山东菜农向记者介绍

了蔬菜进京的路径图:山东的西葫芦经过长途运输后来到北京的新发地,当初0.1元钱一公斤的西葫芦加上运输费用和新发地市场的费用,这时的批发价格已变成了每公斤0.5元左右。虽然知道城里的西葫芦能卖每公斤2元,但由于运菜货车进不了城,他也只能将菜低价批发给其他菜贩。就这样,如同接力赛一般,另外一些菜贩把蔬菜从五环外的新发地批发市场贩运进了四环内的岳各庄蔬菜市场,虽然距离并不算远,但加上来回的搬运费、摊位费,这时,西葫芦已经涨到了每公斤0.7元左右,涨幅高达30%。

在北京市内某社区卖菜的菜贩舒先生告诉记者,他的菜就是从北京岳各庄蔬菜市场批发的,虽然新发地批发市场的菜价更便宜,但是,他却很少去那里进货。因为拉菜的都是人货混装的面包车,按照北京市交管部门的规定,人货混装的车辆是不允许上路的。所以,在北京市海淀区的一个菜市场附近,记者发现,不足200米的道路两旁,停靠着数百辆小面包车——车窗上都贴了黑膜,车厢内所有的座椅也被拆掉了——这些车都是专门用来贩菜的。

而从四环内的蔬菜市场再到各社区菜场,无疑又会增加摊位费、卫生费、水电费等等。在北京某社区卖菜的杨大姐说,她的菜摊每个月的各项费用总计达到1500元。北京市物流协会专门做了一个调查,发现蔬菜从批发市场到零售市场的这最后1公里,流通成本比从山东寿光拉到北京的费用至少高出150%,而这些成本,无一例外地,都被推进了菜价。

进场上架遇“怪胎”

无论是高额的过路过桥费、公路上肆无忌惮的乱罚款,还是进了城区被喊

打的意外成本,最终都变成了物价的一部分,像是一块块砖头,压得消费者直不起腰。不过,这还没完。蔬菜要想进超市的门,摆上货架子,供货商还要向超市交纳进场费。

张卫国表示,从菜地到餐桌这一过程要经过收购商、二级批发商、批发市场和摊主等数个环节,每一次转手都会造成菜价走高。由于商超没有对接,超市的蔬菜经过多道贩子,物流成本大大增加。即使田间卷心菜价格下跌,菜贩也不会轻易降价。而且,为保本,他们宁可少收或者不收田间卷心菜。不过,业内人士也坦言,即使是商超对接,也有很多费用,比如进场费、促销费、堆头费、条码费,还有其他说不出的名目的费用。

北京某超市蔬菜供应商告诉记者,各个超市收取的进场费名目繁多,包括开户费、捷经费、新店开张费、老店装修费、新品费、条码费、合同续签费、海报费、堆头费、信息共享费等十几种。而各个超市合同返点不同,进场费不等,是造成同等商品在不同超市价格不同的原因之一。

供应商和零售商本应是鱼与水的关系,而近年来,超市进场费变本加厉,供应商也在哭穷喊穷,两方闹矛盾的消息层出不穷,牵动着民众的目光。因为大家很清楚知道“羊毛出在羊身上”,在供应商和零售商之间就利润的推推搡搡中,受伤的肯定还是消费者。

专家告诉记者,从目前全球主要消费市场来看,收取进场费几乎是中国独有的商业零售模式,可以说是一个不折不扣的中国式“商业怪胎”。发达国家现代零售业的利润绝大多数都是来源于自身经营,赚取产品的购销差价,对供货商收取的促销服务费用占利润的比例很低,一般都不到10%。

