

连云港国际货运市场开发初探

胡 凡 丁

我国沿海八大港口之一的连云港,在二十一世纪的二十年代末,将成为拥有上百个万吨级以上泊位的、设计年吞吐量达 6 000 万吨以上并逐步向亿吨发展的东方大港,屹立于新的亚欧大陆桥的东端,成为联结东亚、东南亚同东西欧洲的一个重要枢纽。它将为国际货物运输提供优越的条件,并成为一定范围内的国际货运市场的“中心控制室”。

一、连云港国际货运市场现状

连云港的国际货运逐年发展,至 1990 年,该港进出口运量已达 545.46 万吨,占当年港口吞吐量的 52%。进口商品主要有粮油食品、钢材、化工产品、五金矿产品、土畜产品和机械产品,来自美加、东欧、日本、东南亚、澳大利亚等国家和地区;出口商品主要有煤炭、粮油食品、土畜产品、矿石、水泥、机械等,运往日本、美国、欧洲、南朝鲜、澳大利亚等国家和地区。连云港国际货物的运输方式主要是海运(包括集装箱运输),国际铁路运输量和航空运输量还属微乎其微之列。

目前,连云港的国际货运代理机构有三家,即中国外运总公司连云港分公司、连云港外轮代理公司、连云港远洋船务企业公司。由于历史形成的诸多因素及现有的实际规模、经营服务水平,中国外运连云港分公司始终保持在“主渠道”的地位,其所承担的国际货运量在整个港口国际货运量中占强优势;但“远洋”和“外代”近几年的运量也呈明显上升趋势,形成了连云港国际货运的竞争局面。

作为“主渠道”的中国外运连云港分公司,已基本具备了开拓连云港国际货运市场的条件和能力。除人员素质和实践经验的优势外,它还具备作为运输代理的全面实力:拥有港口前沿仓库 15 万 m²,一次储存能力为 12 万吨,并有配套齐全的装卸吊运机械和设施,包括专用铁路线、集装箱牵引车以及技术性能先进的集装箱吊车等;还有一支专门服务于集、疏港的汽车运输队。按现有设备所具有的能力,估计可满足目前运量水平翻一番的需要。

近几年,连云港的进口运量呈下降趋势,出口运量呈上升趋势。出口产品的来源分布在河南、安徽、山东、陕西、江苏、甘肃、贵州、四川等省市区,即以陇海兰新经济带为主的地区。以 1990 年的实绩为例,陇海兰新经济带的出口货物占连云港出运总量的 89.33%。从运输流向看,这也是合理的。

近年来,连云港国际货运市场的发展仍面临着不少难题。主要是:

1. **潜力较大,开发不足** 连云港港口的吞吐能力,表现为“力有余而实不足”。连云港现有生产性泊位 15 个,其中万吨级以上为 11 个,设计年吞吐量为 1,545 万吨,而这几年的实绩总在 1,200 万吨上下徘徊,尚有 20% 的吞吐能力未得到开发利用。再者,1989 年和 1990 年连云港的国际货运量仅占港口吞吐量的 52—53%,作为我国较早的一个对外开放港口,外贸运量占港口吞吐量的 60—75% 才是正常的。这正说明,国际货运市场的开发亟为必要。

2. 出口市场分布不匀 连云港作为陇海、兰新线的东端港口,为陇海兰新经济带服务,确实是理所当然。但从当前的情况分析,大西北地区,含甘肃、青海、新疆等省区,其出口运量只占陇海兰新经济带出口运量的2.97%。这说明陇海兰新经济带内部各地极不平衡,也说明新疆、青海、甘肃等省区以及宁夏南部、山西南部等地区的开发潜力还相当可观。

3. 集装箱货运量过低 虽然连云港的集装箱运输业务起步较迟,应当允许有一个逐步发展的过程,但目前的运量水平太低。1989年和1990年的集装箱运量分别只占出口总运量的2%左右,1991年虽出现大幅度增长,但也不过为出口总运量的5%左右,与同类港口的集装箱货运量相比,悬殊甚大。

综上所述,不难得出以下结论:连云港国际货运市场的开发,应以陇海兰新经济带为基础,积极发展集装箱运输业务,努力开展多式联运,为新的亚欧大陆桥运输作好准备。

二、国际货运市场开发的主要途径

连云港国际货运市场的开发,既然有了明确的方针,开发的具体途径也就显而易见。应该说,海、陆、空三种运输方式都需开发,并相辅相成;同时,在货运之外,诸如仓储、船务代理、熏蒸服务等业务的开发也同样会给货运市场带来有利的影响。所以,货运市场的开发实际上是立体型的、交叉型的。下面仅从开发的主要途径,作一介绍。

1. 国内市场的持续开发,是连云港国际货运市场的基础 多年来的实践及资料表明,近阶段连云港国际货运市场的主要源头是在国内。据统计,现有经常性的出口货主200余家,遍及全国26个省市区。按照合理流向,西南、中南、东南地区的货物是无须从连云港出运的。但由于南部铁路、港口拥挤,使供货方改变路线;专业公司与总公司脱勾后,活动半径扩大,收购地点游动,使连云港接受了国内各市场的货物。但这部分运量所占的比率是很有限的。陇海兰新经济带在连云港的出口运量从1989、1990两年情况看,占了港口出口运量的89—92%。随着我国经济发展战略的深入贯彻,新的国际大道——第二条亚欧大陆桥的贯通和投入营运,陇海兰新经济带的出口贸易将会更快地发展。因此,陇海兰新经济带始终是,而且今后更将是连云港国际货运市场的基础。从市场细分的角度看开发,可分三步走。第一步是待开发的陇海兰新经济带市场,即新疆、青海和宁夏南部地区;第二步是已开发、需巩固的地区,即陕西、甘肃、晋南、鄂北等;第三步是国内其他市场。这三个市场,连同已开发并巩固的陇海兰新经济带中部和东部地区市场构成了连云港国际货运国内市场的全貌。

2. 集装箱运输的开发,是近阶段连云港国际货运的重点 早在六、七十年代之际,国际集装箱运输就已迅猛发展。至今,我国的集装箱运输业务也大大发展。而作为未来东方大港的连云港,集装箱运输量在本港的出口运量中却只占10%以下,不能不说是一种严重的缺陷。因此,当前连云港国际货运的发展在某种程度上取决于集装箱运输的发展。它是近阶段(3—5年)内连云港国际货运发展的一个战略重点。采用集装箱运输,便捷、节省,有利货主。同时,发展集装箱运输也是势在必行。1992年下半年,新的亚欧大陆桥将进行客运试营运,国际货物的正式营运也指日可待。发展集装箱运输业务,就是从多个方面为大陆桥运输作好准备。否则,就会贻误良机,失去市场,影响大局,造成损失。

3. 多式联运的开发,是未来连云港国际货运的支柱 新的亚欧大陆桥已经贯通,这条大陆桥全长10,800公里,途经中、俄、波、德、荷等国。它比第一条西伯利亚大陆桥缩短运距2,300公里,比绕航印度洋缩短运距约9,000公里,它将成为东亚、东南亚同东、西欧联系的最适宜的桥梁,因而

国际铁路集装箱运输将变成这些国家和地区间贸易的通常方式。大陆桥运输,实质上就是多式联运在“大陆桥”上的运用。因而,未来的连云港国际货运市场必然是以多式联运为支柱的。所以从现在起,经过五至十年的努力,把多式联运发展到“达标”水平是十分重要的。

4. 国外代理机构的开发,是未来连云港国际货运的关键 由于未来的连云港国际货运是以多式联运为支柱的,以大陆桥运输为主体的,因而将改变了目前运输机构单一的代理关系,而成为两国或两国以上互为代理的关系。要使未来的这个目标实现,现在就要尽早地分步实施在国外设立代理机构的计划。应当首先争取在日本、香港、新加坡等地建立业务代理机构,继而在荷兰、德国、独联体等地建立业务代理关系,并逐步形成网络化。当然,如果条件允许,也可在国外合适的地点同当地的货运公司合资联营,或直接在海外设立自己的分支机构。总之,这项计划应当现在就付诸实施,而且其实现的迟早程度与未来货运市场的大小程度是成正比的。

三、改善国际货运市场开发的内部环境

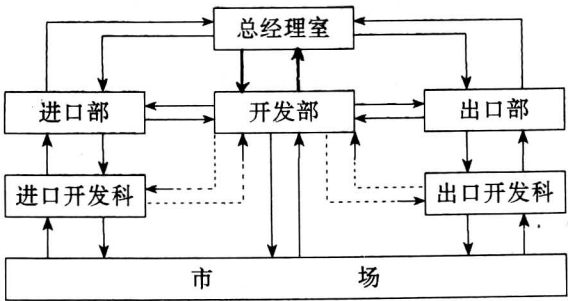
没有一个优越的内部环境,不仅难以开发市场,而且即使开发成功也会得而复失。因此,我认为改善内部环境是市场开发的另一个必不可少的条件。

1. 完善配套设施是市场开发的物质保证 连云港现已建成 2 个集装箱专用泊位,可停靠第二代集装箱船,设计年吞吐能力为 20 万标箱,码头堆场 16 万 m²,近 7,000 个箱位。与之相适应的,外贸运输机构的集装箱运输、装卸机械也已逐步配套。现有的外运集装箱站堆场已扩大 1 万 m²,吊装机械又引进瑞典 Kalmar40T 正面处理车,还建立了一支以意大利 Iveco 牵引车为主体的集卡车队。此外,还要进一步扩展程控交换机的功能,装配高频无线电话,建好电脑控制室并尽早与总公司电脑系统联网,以加强通讯联系方面的功能。这些硬件的配置,是市场开发的重要物质保证。

2. 协调港口、铁路等有关部门,是市场开发的必要条件 国际运输与港口、铁路是紧密相连的。作为货运代理,应当站在主动的地位,积极参与协调港口、铁路方面的关系,使出运货物能及时进港,安排装卸作业,如期出运;外来船只,能及时进港,靠泊作业,按时疏运。无论货物运输是哪一种方向,都要能做到:进得来、出得去;少停时、节费用;减损耗、多完好;客户满意。这种协调关系是建立在共同利益基础之上的互助互利的关系,也是渗透在一切业务活动之中的常年不断的关系。要尽力避免只重一方利益,追求单项效益。

海关、边检、商检、卫检、动植检、银行等都是货运代理中需要主动参与协调的单位。只有一种通力合作的、目标一致的、互相谅解的、共同尽责的工作方式,才是最有效和最持久的。

3. 健全二级开发机构,培育良好的开发机制 为适应市场开发需要,必须建立开发机构。公司设置开发部,它在总经理室的领导下,接受有关全局性开发的指令,协调有关业务部门及其内设的开发科,向市场开发。信息的反馈,则由开发部牵头,征集开发科所获取的信息,连同自获的信息,综合、汇总向总经理室报告。在具体的开发项目中,开发部可以直接会同有关业务部,确定目标和措施,组织本部和开发科人员协同工作。这就形成了以总经理室为首



开发机制示意图

(下转第 23 页)

贸易伙伴,随着我国对外开放程度的加深,与欧共体的经贸往来必将进一步扩大。虽然到目前为止,欧共体尚未对我国提起反贴补起诉,但我们应感到存在这方面威胁,尽早研究对策,以防患于未然。

首先,我们应尽量避免对我国企业进行不计效益或低效益的贴补,这样做既可以减轻国家的财政负担,也加强了企业的对外竞争的压力,促进其改善经营,而且在对外贸易中,也可逐渐与关贸总协定规范相适应。

其次,为了我国某些产品在世界市场上占有一定的份额或维持一定时期的国际收支平衡,在某些情况下实施一些贴补时,应注意方法,避免直接碰撞欧共体的应予抵销的贴补。

再次,一旦遇到欧共体对我进行反贴补诉

讼,我们应反对其用“替代国”方法,据理指出我国的经济改革已深入到市场机制能有效运行的程度;同时,我们应利用欧共体立法的弹性之处,作出有利于我方的解释,如贴补定义的不确定性、实质性损害程度的判断、部门特殊性、政府干预的普遍性与否等;即使在诉讼贴补案中我方败诉,为了遏制欧共体今后再提起类似的诉讼,我们可采取一些类似的报复行动,以施加一些压力,减少诉讼的发生。

最后,我国正在谈判恢复关贸总协定缔约国地位,欧共体在贴补方面的立法与实践,可作为我国制订自己的反贴补税法参考,这样既可以与关贸总协定规范相一致,也可以取长补短,在我恢复缔约国地位后,有效地保护国内的产业发展。

(上接第 17 页)

的,开发部为轴心的双循环开发系统(参见开发机制示意图)。这种机制的优点是:(1)有利于形成较强的合力,促成目标的实现,强化整体的开发功能;(2)密切业务部和开发部的联系,增强开发的针对性和有效性;(3)有利于业务部提高服务质量,实现业务、开发一体化。

4. 加强全员业务培训,确立全员开发意识 全体人员素质的提高是市场开发的决定因素,全员培训的主要目标应为:(1)提高业务部门和管理部门的经营服务质量和管理调控水平;(2)提高全员业务素质,增强业务人员对未来国际货运市场发展的适应能力,在进出口运输业务中,要掌握《Incoterms1990》(尤其是“CIP”和“CPT”术语)的运用;(3)提高港口、仓库等现场作业人员的操作技能和规范水平,保证货物运输的高质量;(4)强化全员的整体观念,确立全员开发意识,采用多方面、多渠道、多形式的揽货手段,扩大市场,巩固市场。这种全员培训,不是一时一度,而是作为一种长期的企业方针,坚持不懈、逐步深化。

