

在当今信息时代,新设计、新产品层出不穷。计算机和现代化的通讯手段,可以迅速地在全球刺激、产生出新的需求。这样就造成了一个全球统一的贸易市场。不管是在纽约还是在巴黎,在东京还是在柏林,世界发达国家消费者的需求正在变得越来越接近。另一方面,生产

者为了在竞争中保持优势,不懈地追求生产成本的降低。规模较小的资源供应厂商,如小煤矿、贫铁矿、小油田等因成本高而不断被淘汰,从而使全球的资源市场也趋向一体化。世界资源市场的集中性和产品市场的趋同性,正在朝着有利于多式联运的方向发展。

根据最近的一些迹象,如美国国内投资和海外投资结构的变化,欧洲共同市场的发展,东欧及独联体国家产业结构的调整和未来的经济复苏,世界贸易重心向亚洲的转移以及第三世界经济的增长等等,我们可以预言:在美国进出口贸易继续增长的同时,边境贸易,亚洲和欧洲的内部贸易,以及欧亚之间的贸易,在 90 年代必将持续、高速增长。这就给世界承运业带来了机遇,特别是远程多式联运产业。

国际集装箱多式联运产业必须以它的综合能力、精确程度以及高度可靠性、及时性的运输和完善的综合物流(Logistics)管理服务来满足顾客的要求。顾客,即托运方和收货人,要求其

全球贸易格局的变化 为多式联运产业的发展提供了机遇

徐 剑 华

运输伙伴能够适应不断变化的环境,有一个体系完整的运输网络,能够把原材料和产品运往世界各地,不仅是“港到港”,而且是“门到门”。他们要求其运输伙伴不仅能够跨越主要洲际贸易走廊,而且能够完成全部运输过程中的短程运输链,如从安特卫普到雅典,从基隆到神户。他们的运输伙伴应该是一个全球性承运人。如果承运人能够满足货主这样的要求并且能够为其节约运费,那么,货主是愿意给这种服务合理付款的。由于货主所要求的不仅仅是货物从甲地到乙地的位移,所以 90 年代国际贸易集装箱多式联运的发展,应该进一步为货主提供增值的和有效的服务。

多式联运产业的经营者要想在全球市场上生存与发展,必须提供高质量、高效率的服务。为了提供这类服务,承运人必须以顾客的需要为中心,并具有高效率的国际管理、同货主的良好合作关系和高科技的通讯联系。下面就国际贸易同多式联运的关系作初步的探讨。

一、贸易界对多式联运产业的高标准要求

为了获得可靠的、高效的多式联运服务,贸易界对多式联运产业提出了高标准的要求。有一家货主就寻求“有竞争力的、可靠的、高效率的、服务至上的承运人”(Competitive, Reliable, Efficient, Service-driven Transportation, 简称 CREST)。另一家货主则列举了他们选择最佳多式联运伙伴的十条评价标准:财力的大小,管理水平的好坏,保险的复

盖面与可靠性,费率的高低,理赔信誉,服务质量,通用性(承运各类特殊货物的适应能力),设备性能,设备能力以及对全程运输负责所承担的义务。

还有一家公司从 80 年代初就开始采用多式联运。早期的多式联运很不成熟,主要表现在服务不协调、通讯不畅、货损严重、设备效率低下等方面。今天,这家公司寻求的多式联运服务

必须充分发挥“门到门”运输的全部优越性,即:快速及时的上门取货和送货上门,电脑单证处理与传递,最低限度的货损率以及迅速的理赔等。

今天的贸易界人士普遍认为,在选择运输伙伴时,运输质量比货运价格更为重要。如果一家货主在运费率上锱铢必较,它就不可能得到尽善尽美的多式联运服务。

货主只同能满足其要求的有限数量的承运人建立合作关系,或称伙伴关系。他们认为,在多式联运系统中尽可能地减少合作伙伴具有很大的优越性。它可以减少不确定因素,提高整个运输系统的效率。

保护多式联运产业的声誉需要有关各方共

同努力。如果一家汽车运输公司服务质量不好,顾客可以决定今后不要这家公司承运。如果多式联运的某个环节服务质量出了问题,顾客则可能决定今后不再采用多式联运。这就不仅是某一家运输企业失去了信誉的问题,而是毁弃了多式联运这种运输方式。多式联运的各方只有通力合作,才能获得顾客的信任。毋庸置疑,若不能通过良好的合作取得顾客信任,那么,这样的多式联运联合体必将被今天的市场所淘汰。

未来的多式联运将更加强调能力与需求之间的平衡。多式联运公司需要更好的预测方法,以便最大限度地提高设备利用率,并选择最明智、最经济、最合理的设备投资决策。

二、班轮公司必须为国际贸易提供满意的、增值的运输服务

为了满足 90 年代国际贸易增长的需要,多式联运产业的经营业主必须加强合作,为顾客提供满意的、增值的多式联运服务。班轮公司在这方面是大有可为的。只有那些掌握“第一流硬件”和“最先进软件”的集装箱产业经营者,才能够在国际海运贸易中为货主提供增值的多式联运服务。这里所谓“第一流硬件”,是指现代化集装箱船舶、双层集装箱列车、枢纽港站以及集装箱跟踪设施等;所谓“最先进软件”,是指特别强化了的信息系统网络和高质量的运输服务。

现列举一个从新加坡到美国的货物运输增值的例子来说明这个问题。假定顾客是新加坡的服装出口商,他要把一批服装运到芝加哥。他到美国 MOL 公司设在新加坡的办事处办妥了托运手续,MOL 公司到货主仓库把集装箱实箱取来,用远洋集装箱船把这批货运到洛杉矶港,然后用双层集装箱列车通过铁路把货物运

到芝加哥,最后用卡车运到收货人的仓库,只花了 23 天时间。如不是采用这样的多式联运,则需要三个多月的时间。若要实现这样的多式联运服务,必须通过各个有关方面环环紧扣,密切合作。这一服务牵涉到的有关方面包括集装箱船、双层集装箱列车、集卡车、码头、车站和计算机网络等,其中起关键作用的是工作人员的素质。

高效率的国际集装箱多式联运经营业主必须拥有综合电子数据交换网络,负责全程运输。这对班轮公司的经营是一项严峻的考验。过去,班轮公司几乎完全依赖于远洋运输。今天,国际贸易格局的变化要求班轮公司把自己调整为一个多式联运经营者。这的确不是一项轻松的任务。如果它不能成功地满足国际贸易的要求,就注定会被淘汰出班轮市场。

三、铁路参与多式联运的前景

铁路一直在积极参与多式联运,因而铁路在国际贸易中的地位也日益重要。例如,美国铁路公司在满足顾客对安全、快速服务的要求时,

尤其注重市场需求。目前,双层集装箱列车运输业务正在不断增长,它把高质量和高效率结合起来,是一种很有希望的运输工具。车厢铰接技

术的发展已经消除了早期存在的因车厢颠簸而造成货损的问题。

90 年代,铁路—公路多式联运将继续跟单纯公路运输方式竞争。目前,许多因素和发展趋势都对铁路在更大程度上参与多式联运十分有利。例如,卡车司机紧缺,燃油价格上涨,城市交通堵塞以及公路运输条件恶化等。如果燃料和劳动力价格上涨,那么,结果将对铁路有利。平板车载挂车虽有晃动和噪声的问题,但在中距离运输中有机动性大的优势,因此很有生命力。90 年代引人注目的是被称为“铁公路”的新技

术的崛起。所谓“铁公路”(Iron Highway)就是自己有动力、能够行驶和自动装货的火车车厢,它不需要机车、吊车和转辙装置,而只需要一套独特的装货设备。由于“铁公路”的出现,铁路公司已能直接参与“门到门”的运输市场,而不必依赖卡车。在 800 公里运距以内,“铁公路”系统比公路系统更优越,因为它不但可靠,而且费用低。“铁公路”系统目前在美国初步试运行情况良好,预计在 90 年代将在国际多式联运中大显身手。

四、克服障碍,迎接挑战,发展多式联运,参与国际经济大循环

由于各国的现行法规还不利于多式联运,所以铁路集装箱的发展仍然有一些障碍,由此而影响到整个多式联运的声誉。就以美国为例,“联邦雇主可靠性法规”出台的时候,铁路是垄断的,而且当时还没有多式联运这一形式,这个法规是属于那个时代的,但现在仍然生效则是不合理的。铁路公司虽然尽量采用先进技术,最大限度地裁减劳工,但是这个法规仍使成本每年上升 20%,因此专家们呼吁取消这个法规。为了把更多的资金用于新技术,铁路运输业至少必须对这些条款进行修正。

就我国来说,开展多式联运刚刚起步,困难就更多了。目前,我国发展多式联运的主要障碍是:

1. 基础设施不适应。例如,由于火车车皮不适合集装箱尺度,以及公路路面与桥梁设施承受力不够而不得不在港口拆装箱,致使国际集装箱多式联运不能发挥其门到门运输的优越性。此外,内河航道水深与桥梁净空尺度的不足

也限制了支线集装箱运输的发展。

2. 管理体制不配套。铁路、公路、水路分别隶属于不同的行政管理部门,难以统一协调。

3. 方针政策不配套,特别是运输政策及费率政策不配套。例如,一只 40 英尺集装箱从香港运到 100 多公里以外的广州,需要 490 美元,而这样一只箱子从香港运到太平洋彼岸的加利福尼亚,运费也仅需 1 200 美元。由于集装箱货物的运价和装卸费率过高,因而不能起到鼓励贸易界采用多式联运的作用。

我国改革开放以来,外向型经济的发展需要多式联运。要克服上述障碍,需要国家有关部门扶持多式联运,在投资、税收、费率等方面实行“倾斜”政策,在管理体制方面进一步改革,以适应多式联运的需要。各有关部门、各行业要共同努力,互相配合。可以预言,随着进一步的改革开放,进一步参与国际经济大循环,多式联运在我国必定有着光辉灿烂的前景。

