

R 感言

不是市场没有需求，而是好多有效需求没被挖掘出来

从1991年产品批量出口，到2016年在海外市场实现盈利，海尔坚持了整整25年。到今年，海尔已经16年蝉联全球大型家电第一品牌，市场份额高于第二位50%以上，海外市场占比达到53%。

过去，中国产品的标签是“性价比”；如今，中国创造的产品有了“高科技”“高体验”的标签。随着时代变化，我发现在Z世代主导的消费语境下，严肃的工业叙事要注入更多个性化表达，企业应当对消费者的需求有更深的理解。

一方面，企业的生命力不仅取决于产品性能，还取决于和用户情感的链接。传统制造业的转型升级，绝对不能仅仅体现在技术升级上，叙事方式也要进行革新。另一方面，好的IP是用真诚和实力让品牌成为时代的主角。我们不能片面追求高流量，而是在为用户创造价值的前提下，研究如何把流量沉淀为留量。

进一步拥抱经济全球化趋势，需要更多中国品牌走向世界舞台中心，我希望海尔能在其中扮演好自己的角色。一是从追赶者到规则的制定者。海尔目前已经实现了在产品标准、管理标准等方面的领先，希望能有更多中国企业特别是家电企业，一起成为引领者。二是从产品制造商到生态创建者。希望未来能构建热带雨林式的产业生态，让用户、创客等多方共创，促成整个产业生态系统的共赢。

目前，有一些唱衰的声音，说国内市场需求不足。我认为恰恰相反，不是市场没有需求，而是好多有效需求没被挖掘出来。经过40多年的改革开放，一批很优秀的企业和品牌成长起来，再加上中国超大规模市场，我对中国经济很有信心。畅想未来，面对内部竞争、外部压力，企业应当不断加深对消费需求的理解，通过创新为用户打造更好的生活场景，同时把国内市场做好、海外市场做大，持续提升全产业链的竞争力。

（作者为海尔集团董事局主席、首席执行官，本报记者林子夜、尚丹整理）

工业叙事要注入更多个性化表达

改机制、优服务、引活水

看铁路货运三招降成本

本报记者 李心萍



从铁运到海运——

“一单到底”跨越山海

福建福州港，蓝天碧海，吊机作业繁忙。一列从江西樟树启程，搭载36柜工业用盐的班列顺利抵达港前站。货物完成卸载后，将由班轮转运至辽宁营口港。

“不同于以往的运输方式，这批货物从铁运到海运实现了‘一单制’。”国铁南昌局物流事业部营销经理卜繁华说。

“多式联运‘一单制’是物畅其流的集中体现。”卜繁华介绍，“一单制”指的是集装箱多式联运全过程中，凭一份多式联运（电子）运单或提单，实现托运人一次委托、一单到底、一箱到底、一次结算的一体化运输服务模式。

不过，要想实现“一单制”可不简单。

统一标准是前提。实现多式联运

“一单制”，关键在于实现铁路运输与水路运输的系统对接、数据流通。这一过程中，难题可不少。

“举个简单的例子，同样是椰汁饮料，在铁路系统里货物品名叫椰子汁，在航运公司的系统里叫椰汁，命名不同、标准不一，就无法实现数据对接。”中铁集装箱运输有限责任公司多式联运部部长冯铁斌说。

为此，铁路部门新搭建了一套海运动订舱系统，提供“翻译”功能，解决了数万条货物品名、港口码头名称等基础数据的转换互认难题。

改革报价是关键。“一单制”的突出特点在于实现了一单到底、一次结算。为适应“一单制”条件下的报价需求，铁路部门将过去的事后报价改为实时报价，让用户在选择运输方式时，就能清晰地看到运输价格。

今年2月底，国铁集团与中谷物流、信风海运、安通物流、泛亚航运4家航运企业签订合作协议，联手开展集装箱多式联运“一单制”运输服务。

多式联运“一单制”，除了便捷客户，还能大幅提升效率、降低成本。

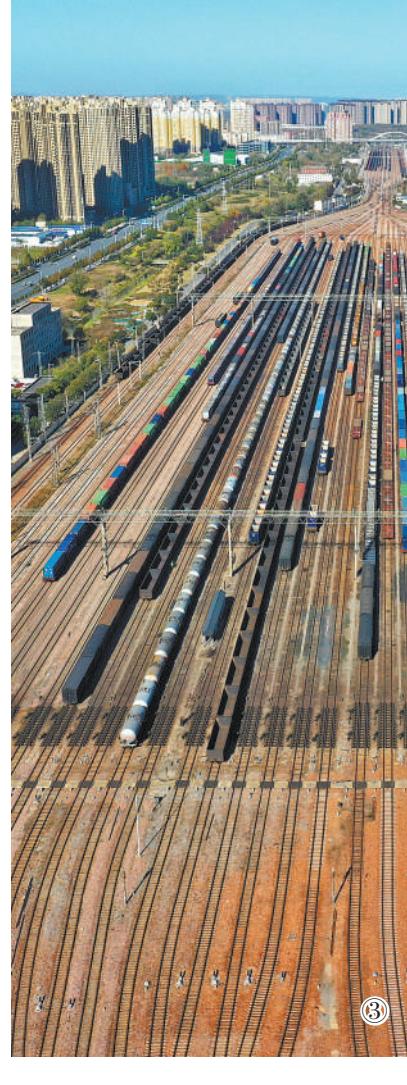
“系统对接后，船公司不仅可以提前预留仓位、安排船期，而且对于集装箱、装卸工作也能事先安排，提升效率。”信风（宁波）海运物流有限公司有关负责人说。

同时，铁路部门为推动“一单制”运输，组织空箱调配、车辆配空、编组挂运，根据船期倒排列车开行计划，保障各环节无缝衔接。

数据显示，上述江西樟树至辽宁营口多式联运，采用“一单制”运输后，全程运输时间相比原来缩短了5天，运费降低了10%。

“以前我们要和多种运输方式对接，流程繁琐。现在，在铁路95306平台提交申请就能‘一单到底’，省时省力。”江西晶昊盐业有限公司党委书记、董事长徐晓峰说。

据统计，铁路部门已开发多式联运“一单制”产品119个。



货运历史数据代替担保物——

“运费贷”降低融资成本

“铁路‘运费贷’帮我解决了大问题，有了这笔专项资金，今年公司发展更有信心了。”河南现代公铁物流有限公司副总经理李波说。

李波提到的铁路“运费贷”，是铁路部门创新推出的利率更低、门槛更低、流程更快、放款更快的铁路专属金融服务产品。依托铁路“运费贷”，货主无需提供传统抵押担保，凭借自身的铁路货运历史数据，即可7×24小时随时申请贷款，实现融资申请、授信审批和单笔放款全流程线上化。

李波介绍，对物流公司而言，收付款项间存在账期，企业现金流压力较大。如果扩大业务，不可避免会遇到资金紧张的情况。铁路“运费贷”则可解燃眉之急。

以公司铁路货运历史数据代替担保物，物流企业可以较为便捷地获得资金支持。“我们公司通过铁路‘运费贷’累计获得了700万元的专项贷款资金。近3个月公司的装车数、发送吨较去年同期分别增长了2.8倍、1.2倍，发展势头非常好。”李波说。

为更好地服务客户，铁路部门联动合作银行根据历史数据自动进行

信用评估，动态确定授信额度和利率，大中型企业的额度还可根据其在铁路的发货规模、运量及运费变化情况而定。

客户通过铁路95306平台或银行指定线上渠道提交的贷款申请线上审批通过后，资金即可快速到账，审批时间缩短70%以上。

“为服务企业高质量发展，我们深度分析管内1000余家货运客户运营情况，为其中409家目标客户一对一制定专属铁路物流金融合作方案。目前已累计授信客户21家，授信金额3.44亿元。”国铁郑州局货运部专项物流部部长邵大力说。

数据显示，前5月，铁路物流金融服务已累计服务客户819家，授信融资总额197.83亿元。在铁路“运费贷”产品助力下，中小微物流企业综合融资成本下降约30%，有效降低了企业的资金使用成本。

“后续，铁路部门在做好铁路‘运费贷’业务的基础上，还将针对‘一口价’客户保证金占用资金流等问题，联合银行尝试推出银行保函业务，不断拓展铁路物流金融应用场景。”邵大力说。

西瓜上掐了几下，轻轻一拍西瓜就裂开了。周边顾客品尝过后，纷纷竖起大拇指。

陈友义是郭庙镇种植西瓜的“老把式”，也是当地最早的一批“验瓜师”。

“‘验瓜师’的出现，最初是为了减少西瓜的浪费。”陈友义说，过去不少瓜农不能准确分辨西瓜的成熟度，采摘的西瓜不熟，卖不掉就造成浪费。“验瓜师”帮助瓜农找出成熟瓜，做上标记，方便精准采摘。

随着当地西瓜种植面积越来越大，“验瓜师”的需求量也随之增加。在陈友义看来，“验瓜师”这一职业，对西瓜产业发展起到了积极的推动作用，提升了当地西瓜的知名度和美誉度，扩大了销售市场。

来自安徽省六安市的客商吴兴好就在立新村的西瓜代办点，每天向六安发回一车西瓜。“请‘验瓜师’这笔费用很值，保证了西瓜品质，回去也能卖个好价钱。”吴兴好说。

（李鹏参与采写）

西瓜好不好 验瓜师有技巧

本报记者

田先进

算的，验1公斤西瓜能得到三四分钱。”付迁友说。

中午11时许，付迁友终于将验好的西瓜装满了货车，足足有1万公斤，获得了300多元报酬。尽管有时候工作的时间长，付迁友也不敢有一丝松懈。“万一客商买走的瓜不熟，就不会再来了！咱不能砸了郭庙镇西瓜的牌子。”付迁友笑着说。

“结合当地气候条件，我们采用大棚种植模式，种出来的西瓜皮薄、味甜，很受消费者欢迎，我们也逐步形成了从西瓜育苗、种植、销售到物流运输的全产业链发展模式。”郭庙镇党委副书记张学峰说，“目前，全镇西瓜种

西瓜上掐了几下，轻轻一拍西瓜就裂开了。周边顾客品尝过后，纷纷竖起大拇指。

陈友义是郭庙镇种植西瓜的“老把式”，也是当地最早的一批“验瓜师”。

“‘验瓜师’的出现，最初是为了减少西瓜的浪费。”陈友义说，过去不少瓜农不能准确分辨西瓜的成熟度，采摘的西瓜不熟，卖不掉就造成浪费。“验瓜师”帮助瓜农找出成熟瓜，做上标记，方便精准采摘。

随着当地西瓜种植面积越来越大，“验瓜师”的需求量也随之增加。在陈友义看来，“验瓜师”这一职业，对西瓜产业发展起到了积极的推动作用，提升了当地西瓜的知名度和美誉度，扩大了销售市场。

来自安徽省六安市的客商吴兴好就在立新村的西瓜代办点，每天向六安发回一车西瓜。“请‘验瓜师’这笔费用很值，保证了西瓜品质，回去也能卖个好价钱。”吴兴好说。

（李鹏参与采写）

截至6月底

平陆运河累计完成投资约560亿元

本报南宁7月3日电 （记者祝佳祺）记者从广西平陆运河集团有限公司获悉：截至6月30日，平陆运河累计完成投资约560亿元，占总投资的77%，本年度完成率53%；累计开挖土石方约28671.2万立方米，占总量的90.9%，本年度完成率51.5%；累计完成船闸主体混凝土浇筑约495.3万立方米，占总量的84.7%，本年度完成率65.1%。

本版责编：吴 燕 吕钟正 王东辉 版式设计：张芳曼

衔接厂区、门店前后“一公里”——
铁路“包邮”省心省力

内蒙古鄂尔多斯市，伊泰广联煤化有限责任公司专用线路上，一列满载煤炭的C80万吨列车整装待发，即将驶向河北唐山曹妃甸西站。

“今年我们与伊泰公司签订了全年的物流总包服务，已累计发运233.15万吨。”国铁呼和浩特局包头铁路物流中心营销部主任张斌说。

对伊泰公司而言，从矿坑口到电厂煤炉，这些电煤所经历的汽车中转、铁路运输等全链条物流服务，均由铁路部门承揽。

铁路“包邮”，听着简单，却是铁路部门的一项重要改革。

铁路运输，最大优势是运量大、成本低，但在铁路干线和货运场站以外，衔接厂区、门店的前后“一公里”短途接驳成为“公转铁”的瓶颈。“别小看这‘一公里’，每趟单程的短驳运输都意味着一次额外的装货和卸货，其中涉及很多物料、人工以及可能发生的损耗。”国铁呼和浩特局包头铁路物流中心营销部副主任张贺介绍。

以前，铁路部门只负责干线运输。如今，推广物流总包后，铁路部门将为客户量身设计物流最优解决方案，解决短驳运输难题，并提供储存、装卸、搬运、包装等服务，从而实现“门到门”“生产线到生产线”“厂一站一库一经销商”的效果，帮客户降低综合物流服务成本。

不仅如此，依托物流总包，铁路部门还对内部货运组织进行了优化。以往，货物运输涉及装卸、调度等多个部门，从提交货物运输申请到发车，一般需要4天左右。实施物流总包后，铁路部门内部实行合署统一办公，每个作业环节都有人员盯控，确保货物1日内发出。

这一点，伊泰公司深有感触。今年，伊泰公司已发出近300列万吨大列，整体运输时效提升10%，降低综合物流成本20%左右。

国铁集团数据显示，前5月共签订物流总包合同655个，合同运量9.79亿吨。以国铁呼和浩特局为例，其已与包钢、中煤等企业签订“总对总”物流总包服务合同，签约物流总包项目68个，锁定合同运量11488万吨。

“提前锁定运量，有利于我们提前安排货运运输，提升线路使用效率。”国铁呼和浩特局货运部工作人员杜慧介绍，得益于此前5月，国铁呼和浩特局货物发送量完成11123万吨，同比增加1143.8万吨。

“开展物流总包业务，就是把铁路的网络优势和企业的产能优势发挥到最大，降低物流成本、提高物流效率。”国铁集团货运部有关负责人说。

图①：西部陆海新通道铁海联运班列从广西钦州铁路集装箱中心站驶出。 高东凤 摄（影像中国）

图②：江苏常州，铁路货场起重机在吊装集装箱。 王启明 摄（影像中国）

图③：编组集结完成的货物列车在郑州北站有序排列。 王 珩 摄（影像中国）

“这个瓜肯定不熟，错了算我的！”

一大早，在安徽省阜阳市太和县郭庙镇西街村西瓜代办点，“验瓜师”付迁友就开始忙活起来，他当场切开一个西瓜，泛白的瓜瓢证实了他的判断。

平均只要3秒钟，付迁友就能验完一个西瓜，诀窍就是一看、二拍、三听。“瓜纹颜色越深，拍打的回声越清晰，西瓜越成熟。好的瓜，拍上去手感还有回弹。”付迁友笑着说，成为“验瓜师”不容易，需要经过长期训练。

2008年，付迁友流转了30亩土地种植西瓜，自此开始了与西瓜的不解之缘。在和西瓜长期打交道的过程中，付迁友练就了“慧眼”“巧手”，只要是他验收通过的瓜，基本是符合标准的好瓜。

凭借这个绝活，付迁友被周边9个西瓜代办点邀请担任“验瓜师”，有时还去外省验瓜。“验瓜师”的收入是按照西瓜重量来计