开通新线路,变身接驳车

应对高铁冲击:客运大巴曲线突围

本报记者 **陈青松**

鉴于一些与高铁线路相重叠的公路客运班线,客运公司对运力进行资源整合,并开发新线路、弥补铁路长途运输空白、从事旅游运输等,提升企业在行业中的竞争力。

张军和张浩兄弟俩是湖北天门人,两人都在广东深圳打工。

2月4日,是农历小年。

经过一夜的旅途,早上七点,两人背着大包小包一起走出武昌站。很快,张军和张浩两人来到武昌站售票大厅,购买从武昌到天门的高铁车票。

不巧的是,七点四十至八点五十五的车票都没了,最早的一班是九点过六分的动车。

张浩性子急,要求马上到附近的宏基长途客运站坐汽车回家。张军认为,即使到客运站能马上坐上长途汽车,价格比坐火车贵至少30元(武昌到天门二等座24.5元)不说,车上还拥挤不堪。更重要的是,提前坐汽车走,不一定比坐火车早回家。

在坐什么交通工具回家的问题上,两人意见完全不同。最后,张浩提出和张军打赌,分别乘坐不同的交通工具回家,谁晚到,就输给对方100元钱。

不到几分钟工夫,张浩便排队买到了七点半从武昌出发到天门的汽车票,票价64元。坐上车,张浩发现,跟往年人满为患、车厢里堆满了行李的情形相比,车厢里不仅没有拥挤不堪,后面还有几个空座。

九点过六分,哥哥张军舒服地坐上了回天门的高铁,同时还用3G无线上网,网页非常流畅。42分钟后,张军坐的高铁准时到达天门南站。

当张军在家里休息了近半个小时后,张浩才走进家门。

铁路开通,汉宜线公路客运量减少60%以上

素有"鱼米之乡"之称的江汉平原是湖北人口最稠密、农业经济最发达的城镇带,但遗憾的是,江汉平原腹地一直没有国家干线铁路,人们出行主要依靠公路,交通极为不便。

而随着汉宜铁路的开通,武汉、汉川、仙桃、天门、潜江、荆州、枝江、宜昌等城市被串起,并与全国高铁网络衔接,大大缩短了江汉平原与武汉、华北、华东、华南和西部地区的时空距离,实现了3000万江汉平原地区人民的百年梦想。

然而,铁路以方便、快捷、舒适、便宜满足了旅客的需求,自然对另一重要交通运输工具——公路长途客运造成冲击。

以往每到春运,面对瞬间形成的巨量客流,武汉多家客运站压力倍增。但今年,金家墩等客运站工作人员却表示"没啥压力"。宜昌交运董秘胡军红表示,汉宜铁路开通后,汉宜线的公路旅客运量减少了60%以上。

没压力的背后,是让人无奈的售票票房下滑和数字的"落差"。相比去年,武汉公路客运数据全面下滑,票房下滑30%,班线减少12%,客流减少5%。

除了铁路的竞争,国家有关长途卧铺车的禁令也令长途客运公司措手不及。

那些以前靠随时发车、随时走人的长途客运公司,由于国家运管部门去年明令禁止生产、销售卧铺车辆,使得卧铺客车资源稀缺,一些原准备坐长途卧铺回家的旅客只得将目光瞄准铁路。

没有足够的卧铺车,客运企业也是干着急没办法。

湖北武汉一家客运公司负责人告诉记者,"从春节前夕,我们就在为卧铺客车不足做准备,相继向全国排名前五的客车企业询问有无卧铺车出售的消息,但都得到否定的回答。"这名负责人说,"如果没有足够的卧铺客车,就面临着那些远途旅客流失的问题。没有卧铺客车,这部分客源客运企业无法与铁路竞争。"

客运公司的服务转型

资料显示,1000公里以上航空优势尽显,500—1000公里,高铁与航空难分上下。高速铁路客运对公路客运的影响主要在200—500公里的经济运距内,而武汉到宜昌的距离正好在这一运距内。

业内人士认为,高铁开通方便了群众出行,是利国利民的大事。客运企业虽然受影响很大,应主动积极寻求发挥道路运输行业优势之路,如建立道路客运企业联盟、整合运输资源以及调整运力结构、完善运输布局、优化营销方式等。

据悉,作为荆州最大的公路客运企业,荆州先行集团早于2009年起就开始调整企业产业结构,大力发展物业、物流、渣土运输、驾校等非客运产业。

鉴于一些与高铁线路相重叠的公路客运班线,公司对运力进行资源整合,并开发新线路、弥补铁路长途运输空白、从事旅游运输等,提升企业在行业中的竞争力。

在汉宜铁路通车前,宜昌交运集团就做了相关应对和策略调整。比如进行县市区域道路企业的并购,提高企业运输能力,应对高铁开通后所带来的大量中转客流。此外,还有公司借助宜昌旅游资源的丰富性,将旅游客运和旅游服务作为一个重点发展的方向。

记者在调查中了解到,由于通往武汉的火车通车后,回乡的旅客绝大多数选择坐火车,长途客运大降,这样,当地的短途客运公司找到了这里面的商机:积极开辟新线路,主动服务,将旅客从家门口一直接到火车站再中转到省城武汉,实现客运车站与火车站的"无缝接驳",大受当地旅客的欢迎。

专家访谈

宏皓:让安居乐业取代候鸟式迁移

本报记者 **蒋皓**

又是一年春运时。而2013的春运,仍难避人多、买票难两个关键词。回家过年,要经受多少焦急,多少辛苦,多少无奈?而造成这一问题的深层次原因是什么?如何解决?中国金融智库首席金融学家、著名财经评论员宏皓在接受《中国企业报》记者采访时指出,春运难题深层次原因是全国各地经济发展不平衡造成的,要从根本上治理就要解决民众大部分在当地就业生活的问题。要解决候鸟式流动困境,每个城镇必须要有明确的产业发展。

《中国企业报》:您认为导致"春运难"这个颇有中国特色现象的深层次原因是什么?

宏皓:导致这种中国特色的原因是过去的伪城镇化。过去从表面上看,城镇规划范围扩大了,房屋道路建得更多了,但只看见物,却看不见人。城市的发展没产业,或者是产业空心化,就不能解决当地百姓的就业和生活。主要原因一是在布局上出现盲目性,城镇化与区域经济发展和产业布局缺少衔接;二是城镇人口和消费在增加,但城乡二元结构却没有根本改变,大量农民工进城却不能落户、建设城市却不能享受城市福利,农村人口向城镇的真正转移,大大落后于城镇化的规模扩张;三是城镇化的过程,大部分城市都是在重复鄂尔多斯"睡城"之类的故事。过去十年的城镇化、城市化就是大搞房地产化,无度推高房价,就是拔苗助长地把百姓都赶到城市甚至大城市居住的城市化。所以,当地的百姓在当地找不到工作就都涌入大城市,形成大城市承载负担超重和各种社会问题。

《中国企业报》:您认为目前候鸟式流动困境该如何解决?

宏皓:要解决候鸟式流动困境,每个城镇必须要有明确的产业发展,每个城镇不同的产业要建立产业基金,通过金融创新来推动产业的发展。这种以产业集群带动经济增长的创新模式应该重视和加以推广。地方政府的投资应该先组织专家进行调查,确定每个地方的主导产业,对几大支柱产业进行升级,建立产业引导基金,将产业基金进行市场化的管理,帮助地方经济实现持续发展打下牢固基础,让金融专家用多种金融创新工具推动产业升级转型;区域经济以产业升级为目的,用产业基金引导该产业的全国及全世界的部分产业链上的一流企业到某一个区域,当这个区域的产业链形成后,就能逐步形成该产业的核心竞争力,打造出该产业全球的一流企业,而该区域的这一产业就能解决民众在当地就业发展的问题,民众在当地就能安居乐业。这样才从根本上解决了一到春节全民流动迁徙,也解决了大城市病态发展和大量社会难题。

《中国企业报》:据悉,国家投资几万亿元,但铁道部每年的利润只有1500万元,大家都知道中国的铁路是垄断经营,其超高的暴利是超过任何一个行业的。你曾撰文批评过铁道部的垄断,目前有哪些新问题?前些年的问题是否解决了?

宏皓:铁道部的巨大投资不能产生利润还亏损的问题至今都没有解决,而且还变本加厉。大家都知道中国的铁路是垄断经营,其超高的暴利是超过任何一个行业的,那么,铁道部垄断的暴利都到哪里去了?我认为铁道部垄断的暴利有如下几个去处:一是铁道部某些官员们都在想办法掏空铁道部的国有资产,这些人垄断了铁道部的所有相关生意和工程,铁道部的垄断暴利大部分进了铁道部某些官员们的亲朋好友的口袋,被其亲朋好友瓜分;二是贪污受贿,铁道部垄断的高利润相当一部分是被铁道部的各级官员层层瓜分了,铁道部前部长刘志军贪污受贿超过100亿元人民币,前运输局局长张曙光贪污受贿在180亿元以上。这两招足以掏空铁道部垄断的暴利。

《中国企业报》:该如何去遏制铁道部的垄断?

宏皓:铁路系统行业垄断的后果就是质次价高,垄断行业产生的根源在于体制问题,要打破垄断行业必须要进行深层次体制改革,比如限制垄断企业的各种特权、切实执行《反腐败法》、对垄断行业的高管每年每季每月都要进行清理,将垄断行业的一切项目招标和经营都放在阳光下接受民众的监督。垄断行业管理的是全国人民的财产,全国人民的财产在垄断行业的有些官员看来就是无主的财产,他们总是想尽千方百计掏空人民的财产转移到海外去。要想从根本上解决问题就要运用金融创新的工具,引进外部资金推动铁路系统的产业升级转型。例如:成立铁路产业基金,产业基金吸收大量社会资金,产业基金通过专业化的管理,按照PE的管理模式进行严格管理,将铁路系统的所有项目分拆成各个独立的公司,通过产业基金投资入股,把每个独立的公司都发展成为上市公司,对每个独立的公司由高管采取规范化的激励机制,对于所有公司的高管面对全社会招聘,让真正的社会精英为公司创造财富。这样通过金融创新既解决了铁路系统的垄断贪腐问题,又解决了铁路系统发展缺资金的问题,更解决了铁道部不盈利的问题。同时铁道部每年还可以向全国人民分红,以高铁为例:商务座基本上都没有人坐,一等座即使在春运也只有50%的人坐,而这些都是可以改成二等座的,稍加改动利润就增加了,可是因为垄断没有去改正这些问题。

好的制度依靠的不是政府的经济反哺,而是打破垄断、制度保障的经济自由、产权自由和流动自由等。打破国企垄断,将有利可图的领域对内向人民开放,通过引进竞争来刺激投资、改善效率、降低收费,在服务业中制造新的就业机会和增长点。

创业者小麦:把店开到家乡去

本报记者 **范思绮**

坐在回家的G571次高速列车上的小麦,一脸幸福。2013年,她不仅收获了爱情的甜蜜,还收获了事业的成功。

小麦是个河南姑娘,大大眼睛很有精气神儿,可爱的"波波头"略显稚气。她的老家在河南省信阳市。大学毕业后独自来到北京闯荡,如今已经是第三个年头了。

从华为白领到美容院老板

小麦大学毕业后顺利进入了华为工作。在华为,小麦拿着不薄的收入,努力地工作。像其他白领一样,过着踏踏实实,平平凡凡的小日子。可是,一次旅行,改变了小麦的一生。

2011年,小麦去了一趟西藏,也就是在哪里,她开始思考自己的人生价值。

"大道如渊,越是探索越是知道自己的渺小。这世俗的条条框框也许是生命最原始的法则。它看似牢笼,也是在等你创造的工具。"小麦在她的辞职信中抒写了她对于自己事业的渴求,也表达了自己对于生命和自由的热爱与崇拜。"也许这就是咱们'85后'的特点吧。"小麦有些自嘲,却仍显自信地微笑。

面对家人和朋友的质疑和反对,小麦笑着应对:"创业就要拿出点勇气来!我不想等我老了的时候后悔,自己当初没有这么选择过。"

辞职后的小麦在婚庆和美容两个行当之间选择,这期间她还"卧底"在北京最大的婚庆摩卡婚礼公司旗下的一家策划公司收集专业知识,研究盈利模式。经过慎重的比较和选择,小麦选择"进军"美容界。"一来,我本身对美容很感兴趣,二来,美容这个行业入行的门槛也比较低。"小麦直言。

回忆当年辞职的潇洒与创业的勇气,小麦摸摸头,有点不好意思地说,"其实也害怕。但是一想我还年轻。再过三年,哪怕不成功,重新来过,我也还是一条好汉啊!"

现在的小麦,已经是北京市两家美容院的老板了。

"把店开到家乡去!"

小麦的美容院一家在朝阳区,还有一家在丰台区。家住天通苑的小麦要经常穿越北京城,从大北边跑到大南边,再从大南边回到大北边。一折腾就是一天。

"怎么能不累呢?不光是身体疲惫,心更累。想着怎么做活动能吸引顾客,怎样的优惠活动能使顾客满意。这眼看到年关了,还得想着明年的规划和发展。唉,真的是太累了。"小麦嘴上叫着苦,心里品的却是甜。2012年才开始创业的小麦,已经小有成就的收回了一部分前期投入,对日后的发展,小麦也是信心满满。

今年回家,小麦的心境与往年有了明显地不同。

"往年回家,都是想着怎么好好放松一下身心,今年可不行。今年回家我可是带着任务回来的。"小麦语气有些神秘。原来小麦有意在老家信阳再开一家分店,这次回家过年还带着"考察市场"的"艰巨任务"。

小麦在北京的店,主要代理的是matis和歌莲两种品牌的护肤产品,今年正在准备引进美容界知名品牌——克丽缇娜。"美容院想要获得长远地发展,最主要看产品。"小麦虽然从业时间并不长,但见解颇深。"现在的消费者越来越注重产品质量和店家信誉。我们的产品都是业内公认的好产品。要留住客源,需要满意的服务,还有优质的产品。"

小麦在创业时曾有一个梦想:把她的店开到家乡去。如今,小麦正在向她的梦想迈进。但小麦还有些担忧:"家里的情况和北京有很大的不同。北京是首都,我家是河南省的一个地级市,消费群体有很大的差别。北京店的经营方式在这儿不一定能行得通,我还需要时间好好地做一下市场调查。"

新年新规划

小麦的老家,河南省信阳市人口有846万,像小麦这样离家在外打拼的年轻人越来越多。离开土地,离开家乡,去更远更大的城市发展成为越来越多年轻人的选择。离开土地,不代表不热爱土地;远离家乡,也不表示不想念故土。

今年才25岁的小麦,暂时还没有回到家乡的想法。

"我还年轻,我还有很多事情要做。我在北京已经工作生活三年多了,这里的一切我都已经习惯。现在,我的爱人,我的事业都在北京,我要留在北京发展。但是,离开家,我不是不爱家。我要把我的店开到我的家乡,我的店连接着我和我的家乡,让我和家乡之间有了更深的牵挂。"小麦踌躇满志,自信飞扬。

2012年,小麦可以为她的创业成绩打上一个不错的分数。2013年,小麦的创业故事还在谱写新的章节:新的产品、新的服务、新的分店、新的规划。

捋一捋额前的秀发,拭一拭鼻尖的汗水,小麦奔走在信阳市区的大街小巷,收集着这个城市消费的资讯与信息。小麦,这个25岁女孩的创业故事才刚刚展开,未完待续。