

北仑集卡运输行业： 个人买车做老板渐成主流

□ 本报记者 谢挺

目前进出宁波港集卡运输车辆有17000多辆，其中60%-70%为个人挂靠。集卡运输企业中，80%-90%有个人挂靠业务。在去年淘汰黄标车的背景下，集卡运输车辆出现爆发式增长，去年新增3000辆，除去报废车辆，净增近2000辆，是往年的一倍。不少集卡运输企业已经开始不再新购车辆，转而依靠接单再转交给个人驾驶员，从而成为赚取费用差额的服务性企业。

在市场机制作用下，特别是经过去年运价风波，现在北仑集卡运输行业正在发生明显的变化，个人买集卡车当小老板已经成为主流，而传统的集卡运输业形态已经开始转变。

自己有辆车，做个小老板，生活挺滋润

郭师傅来自安徽，今年30多岁，来北仑开集卡已经有五年了。去年，他从原先的物流企业辞职，买了辆集卡车，开始自己跑运输。“自己给自己开车，也自由，一个月也能有两万多元的收入，挺满足的。”郭师傅说，自己身边的不少朋友都买了车，自己给自己打工。

而像郭师傅这样放弃在企业的稳定工作，自己“单打独斗”的不在少数。宁波龙星物流有限公司总经理王伟国说，从今年开始，公司里驾驶员流失得比较多，都是自己买车自己跑运输了，这也导致公司出现了有车却没驾驶员的情况。

而早几年自己单干的一些人则已经尝到了甜头，不少还继续购车，从一人一辆车变成了几辆车的小车队。张师傅现在拥有四五辆车，自己不仅开车，还招聘驾驶员一起开。“前几年，我也是个驾驶员，现在通过不断积累也有几辆车了。”张师傅笑着说。

据记者了解，目前，在集卡运输行业，个人做老板的情况大致可分为三种：一种是一人一辆车；一种是自己组建了儿辆车的小车队；另外一种则是原先是物流企业员工，然后向企业承包一车辆，向本企业接单。

据了解，现在在北仑港进出的集卡中，至少一半以上已经属于个人，而且人数还在不断上升中。

购车多是采用按揭，基本两三年就可以还清贷款

一辆集卡车一般售价在30万元左右，但记者在采访中发现，这些驾驶员基本没有这么多的存款，主要是靠向银行按揭贷款。驾驶员只要首付三成即10万元就可。现在80%的新车都是按揭购买。

去年运价风波后，宁波集装箱运输行业协会制定了市场指导价，提高了运价，也让运价更加透明，更加规范，但这也让驾驶员看到了其中的利润。

宁波恒胜物流有限公司总经理周海东向记者举了个例子，以最常见的跑北仑—义乌来算，原先个人每趟是2200元，现在提高到了2600元，由于业务繁忙，一般驾驶员每个月可以跑上20趟，除去燃油费等成本，一个月收入基本可以保持在2万元左右。



图为宁波开发区霞浦集运基地内停放的集卡车。(记者 谢挺 摄)

右。因此驾驶员可以比较轻松地在两三年内还清贷款。

正是看到了这个商机，驾驶员纷纷辞职单干。特别是从今年开始，热情空前高涨，银行甚至驻点到物流企业，为驾驶员办理按揭贷款手续。

个人跑运输成本低倒逼物流企业转型

“个人与企业相比，个人的价格优势太明显。”这是所有物流企业负责人的共识。物流企业需要考虑人工成本、车辆保养、企业运营等因素，实际运费报价普遍高于个人。这让个人老板能够迅速占领市场，也倒逼着物流企业转型。

胡师傅向记者展示了他的物流QQ群，手机上面有十几个群，这是他每天接单的渠道。“每天这些群上都会发布各种单子，谁想接，就可以去抢。”胡师傅笑着说。

这些单子信息都是来自物流企业。“物流企业由于具有资质，可以从货代那里拿到单子。”周海东说，个人有价格优势，物流企业能拿单，现在这样的合作模式越来越流行。

记者走访发现，这种情况正越来越普遍，物流企业已经越来越趋向做服务平台，为个人车辆提供采购、按揭、运输业务担保等一条龙服务。物流企业也分化为两种运营模式，一种是纯提供挂靠，即集卡司机为了能接单，挂靠到企业，个人自行接单，物流企业收取一定挂靠费用；另外一种则是既接受挂靠，也从货代那儿接单再派单给个人。“现在在转型的物流企业中，基本以后者居多。”宁波集装箱运输协会有关负责人说。

目前运价已低于去年定下的指导价

“这是运输行业在市场经济中，自己摸索出的一条路。”宁波集装箱运输协会有关负责人说。这样的运营模式也的确给这个利润越来越薄的集卡运输行业带来了突围的出路。

从个人来说，原先由于在企业里工作，不太会关注车辆保养及安全性，按照运输行业惯例，5年后，一辆集卡车只能折价到8万元；而自从个人承包后，会比较爱护车辆，急刹车少了，小毛病会及时去修了，5年后，集卡车能折价到12万元。同时个人工作积极性提高了，服务态度、接单速度都能较之以往有明显改善。

而对企业来说，把运输业务交给个人后，企业能把更多精力投入到仓储等业务上。

业内人士纷纷看好这种模式，同时也指出了这背后隐藏着的风险。随着新车的增加，车辆使用效率提高，这些新车开始冲击市场，导致运费不断降低。“现在运费已经低于去年定下的市场指导价，甚至比以前的更低。”周海东说，在业务量增加不能跟上车辆运力提升的时候，就会导致购买新车的一批驾驶员的收入不能保持稳定，还款压力将在今后开始显现。而现在这些风险，已经不负责集卡运输的物流企业并不会注意到，也不会去管控。当然，车主、驾驶员个人对价格信号十分敏感，可以放手让供求机制、价格机制来调节行业的进入和退出，使北仑的集卡有一个相对合理的保有量。

业内人士指出，个人驾驶员相对于物流企业，处于弱势，一旦两者发生矛盾，运输款的扣押也容易引起纠纷。

“这就需要行业协会密切关注，在积极引导行业健康发展的同时，向企业和个人及时提醒。同时车主、驾驶员个人要增强法律意识，妥善维护自己的权益。”周海东说，如何平衡，给行业协会和管理部门提出了新课题。

保税区四百企业可在网上办出口退税

从申报、受理、审批到退税款发放，无须跑国税局

本报讯(记者严雷 通讯员郑朝辉)5月8日，宁波合和进出口有限公司在线完成了宁波保税区首笔出口退(免)税无纸化申报手续。据介绍，从今年5月份开始，作为全国首批无纸化退税试点区域之一，保税区范围内生产型和贸易型企业均可享受“业务上网”的办税便利，出口退(免)税从申报、受理、审批到税款发放完全通过网络进行，400多家企业有望受益。

过去，办理出口退(免)税是令企业头痛的一桩事，不但要录入电子数据、打印各种报表，而且要将报关单、增值税专用发票、收汇凭证等原始凭证按顺序整理装订后，拿着一大叠资料到国税部门审核，特殊事项还要附书面的原因说明。为此，2013年起，宁波保税区国税局推行了生产企业退税和出口加工区“水电气”退税的单证无纸化申报，一定程度上为企业减负。但是就办理全程而言，“手提式”拎着纸质资料办理退税仍然占到了相当比例。

保税区国税局税源管理三科科长夏佩红告诉记者，尽管原先单证无纸化的企业可以以电子数据申报退税，但各类纸质的退税申报表仍需报送，到国税“跑一趟”还是免不了。

合和公司会计李莲宏告诉记者，保税区内有不少像他们一样从事出口贸易的企业，需要办理退税事宜。尤其是出口单证多的月份，公司要准备很多纸质退税资料，一旦出现申报问题，相应的退款时间将延后，对公司资金周转带来困扰。

今年5月起实行的退税无纸化管理则是在2013年施行的单证无纸化基础上的服务再升级。以无纸化申报为例，出口企业进行正式申报以及申请办理相关证明时，只需提供通过税控数字证书签名后的正式电子数据，免于提供纸质申报表和纸质凭证(凭证留存企业备查即可)，办理退税更为便捷。申报以后的受理审核工作也全部电子化运行，仅对企业存在的涉嫌骗退税的疑点进行核实。最后通过国税部门的“财库库行系统”实现无纸化退库。

宁波港集装箱生产操作系统升级后在远东码头上线应用

本报讯(记者严雷 通讯员胡泽波 伍晨卉)5月12日14时，载箱量达1.2万标准箱的“美腾马士基”轮缓缓驶离宁波远东码头经营有限公司11号泊位。至此，n-TOS(港口集装箱生产操作系统)已在远东公司平稳运行三个月，累计操控集装箱量突破70万标准箱。这是该系统首次在年吞吐量超300万标准箱的大型集装箱码头成功上线应用。

一直以来，国内主要集装箱码头使用的都是美国SPARCS操作系统，每年仅维护费用就需10万美元，一旦系统升级，重新采购软件的费用更是高达1000万人民币以上。为推进港口互联网战略的实施，满足宁波港集装箱日益增长的业务需求，2008年起，宁波港着手自主研发拥有核心技术n-TOS系统，并于2009年开始陆续在北仑第二港埠公司、梅山集装箱码头、金塘岛再舟集装箱码头、嘉兴乍浦港等4家码头公司应用，取得了初步成效。

去年6月，针对大型集装箱码头生产实际，远东公司和宁波港信通公司联合成立了攻关小组，对n-TOS系统进行优化升级。通过实行严格的信息化项目管理体系，搭建模拟测试环境，攻关小组共定制优化500多项生产需求，创新研发了堆场预警模块、船舶积载序列自动检查等多项业界领先的操控功能，进一步优化了港口作业各方面的业务流程和细节，使宁波港的信息化水平达到国际港口先进水平。

在此基础上，双方每周进行阶段性总结研讨，建立了“逐级培训”、“定期考核”制度，并利用生产间隙进行系统切换演练，提升系统稳定性。3月6日，该系统在远东公司成功试运行，创造了宁波港集装箱码头大型操作系统“1小时无缝切换”的新纪录。下一阶段，该系统将对码头生产作业线的整体操控功能进行优化，助推宁波港建设集装箱自动化码头，打造智慧港口。

群创光电“友善职场”稳定职工队伍

今年前4月，同比少招新员工2700多人，可减少培训成本1000多万元

本报讯(记者刘慧敏)从小腿部患有残疾的河南淮阳县人谢卫坊今年3月从深圳的一家电子厂来到宁波群创光电股份有限公司工作。近日，他在接受记者采访时动情地说：“在以前的公司里，我们残疾人是被当作正常人一样对待没有特殊化，而在宁波群创，我真正体会到了被当作残疾人所获得的照顾。”

和谢卫坊有着同样感受的，还有去年以来群创光电积极履行社会责任招录的360多名身体有残疾的员工。记者在采访中看到，经过近半年多以来的设施改造，如今在群创光电，谢卫坊等360多名残疾人有了专用的便利通道、岗位配置座椅、爱心就餐区、优先就餐卡、爱心停车位等等，即便是挂工作服和放置鞋子，他们也都有专门设计的爱心衣架和衣柜。“目前，我们还计划增加楼梯扶手等设施。”群创光电员工关系部经理蒋维告诉记者说。

自2004年在宁波出口加工区建厂以来，群创光电实现了持续、快速发展，目前已成为全球第二大液晶面板供货商。2013年底，群创光电建立了工会组织，有了工会组织的帮助，公司关爱员工生活、改善员工工作环境有了新举措。细致入微地关爱身体有残疾的员工，是群创光电去年下半年以来开展的“友善职场”建设的一部分。

群创光电实施“走进工厂，关怀员工”制度，先后成立了14个员工关爱中心，每个分厂一个，有专门人员及时帮助员工排忧解难。公司设立了“67885”(来请帮帮我)关爱热线，提供24小时的关爱服务。公司还增设了医务室和心理咨询室。到今年4月底，已帮助员工解决衣、食、住、行等问题共计5100多起，帮助员工疏导心理问题近百起。

青年员工对职业技能的培训特别重视且要求越来越高。为此，群创光电投入大量的人力物力搞好各种各样不同层次的员工培训。如群创光电去年对每天直接与一线员工打交道的600多名班组长全部轮训一遍，有的岗位的班组长还多次培训。公司先后举办开设了菁干班、组长训、品质训、品质流程训、赴台培训等，其中菁干班是产线优秀技术员走向储备干部的培训，课程内容涉及主管角色与责任等，以提高一线管理人员的专业能力和团队经营能力。2014年以来，共计培训学员3000多人次。

在“友善职场”建设中，群创光电先后投入大量资金用于各种软硬件建设，如在激励产线干部关爱员工一项就有100多万元。“去年10月以来，我们的员工队伍比较稳定。今年前4个月与去年同期相比，至少少招收新员工2700多名，大约可以减少员工培训等管理成本1000多万元。”蒋维告诉记者。

锐气挥洒，年轻正好

——记浙江鼎耐塑胶管阀有限公司总经理林佳莹

□ 本报记者 周亚琼 通讯员 袁兆良



采访林佳莹时，这位1989年底出生的姑娘，言谈中始终笑容满面。她是浙江鼎耐塑胶管阀有限公司总经理，举止间既透出一股子锐气和洒脱，也呈现出一个年轻的企业管理者的应有的自信和坚定。

在广阔空间做想做的事

林佳莹是北仑棠桥人，去年7月份从英国伦敦大学管理与市场营销专业本科毕业后回国。

在海外完成学业后，是马上进入家族企业，还是先在社会上历练一阵，对于林佳莹来说，似乎并不需要选择：“在爸爸的公司上班会让我有更大的发挥空间。”

爸爸林东海，在她眼里无疑是个标杆性的人物。1999年，做了14年阀门销售员的林东海自主创办了一家防腐阀门生产企业，如今，成长起来的鼎耐公司已经连续多年产值保持在亿元以上，发展稳健。

尽管妈妈更希望她能够找一份稳定体面的工作，至少不要像现在这么辛苦；爸爸也曾询问她是否想去银行上班，但林佳莹全部一口拒绝。她告诉记者，要趁年轻时做自己真正想做的事。

性格外向的她总是更愿意去尝试新鲜的事物。国内高中毕业后，她曾经因为热爱日本动漫选择赴日学习。在学了两年日语基础课程后，有一天，当发现自己的日语语言能力已经足以充当爸爸在日本洽谈业务时的翻译时，忽然想，为什么不回去西方国家看看呢？于是，考雅思，申请英国的大学。

在英国留学期间，林佳莹曾连续两年利用课余时间担任欧洲最大的华语电影节——英国万像国际华语电影节的人事主管，管理的工作团队成员有上百人。电影节在每年11月份举办，但筹备工作从当年

的6月份就要开始，人员招聘、场地安排、经费预算、明星档期敲定、电影节期间媒体采访安排等各项事宜的协调等，作为人事主管的林佳莹样样都要过问、参与。尽管基本是义务劳动，没有任何金钱上的报酬，但这份工作与人不断打交道，充满新鲜感的工作，她却乐在其中。“对于学生来说，这是多么难得的实践机会！”

不讲情面的“大小姐”

回国后，林佳莹仅休息了一个星期就来到位于北仑春晓工业园区的鼎耐公司上班。“公司里竟然还有人叫我大小姐。”说到这里，她笑靥如花。

刚开始她顶着董事长助理的头衔，在一楼研发室找了个小办公室安顿下来，开始在车间、各部门及办公室“乱窜”。在车间，她向工人学习各式阀门的装配方法，请教产品分类情况、不同材质的区别等，自己私下也琢磨；在各部门，她除了看其他人怎么工作，也乐于帮人打杂。

时间长了，有些地方她看不下去了，想改。说白了，就是觉得该省的人工应该省下来，该省的钱应该省下来。

比如，车间的注塑机一直是一个工人看一台，林佳莹经过观察，觉得一个人看两台也能忙得过来，只要把放置机器的位置调整一下就能办到。跟爸爸林东海一说，两人一合计，就先改了几台试试看。

又比如，生产需要的原料，包装用的纸箱，她都去做了市场调研，觉得购入价格贵的，就去和供应商谈，不愿意调价的供应商就果断换掉。

公司几乎每天都有一卡车的产品要外运，在多方比价后，最后把原先合作的物流公司也换掉了。

车间一些岗位的人员及职责也做了部分调整。“一个人可以做的事情，为什么需要两个人来做呢？”在涉及公司利益的事情上，林佳莹说没有情面可讲，民营企业把内部管理理顺了，才能走得远。

边交“学费”边成长



上个月，林佳莹带队去广州参加了广交会，这也是鼎耐公司为打开外销市场走出的一步。目前，该公司的各类阀门仅有10%左右用于出口。

由于是第一次参加广交会，缺少经验的她错过了向政府部门申请摊位的时间，只能“病急乱投医”，在网上找中介，没想到被对方狠“宰了一刀”，到了展会上与旁边摊位的人一聊，才意识到这一点。这让她有些沮丧。

“完全是因为我太轻信他人，大意了。”说到这里这件事，林佳莹说，她相信，类似的学费肯定不会是最后一次交，这应该就是成长路上需要付出的代价。

但展会过程让她很振奋，不少国外客商对鼎耐公司的产品表示出兴趣，客户名片收获了一大堆。“我们公司第一次参展，诸大的广交会，没有发现有直接竞争关系的同行，算是走在前面了。这两天，我就要一家家公司发邮件过去，希望能够把外销市场做大一点。”

对于未来的计划，林佳莹说还是希望学以致用，除了企业内部管理，还要把外销这块抓起来，除了参展，还计划组建一个专门的外销团队。目前，她正负责与一个马来西亚老客户洽谈在当地合作组建分公司事宜，希望借此做大亚洲市场。