

“公转铁”大大降低货运成本，拓市场到更广阔空间去抢单 “北方物流之都”行业大洗牌悄然发生

记者 蔡宇丹 都亚男 邱明

火车班列开通 快把大货车挤没了

3月30日，搭载了35节车厢的临沂-义乌首开班列，从临沂东站驶出，经过31小时跋涉到达义乌。这趟班列装有五金配件、轮胎、陶瓷、板材、建材、柳编等，大部分通过宁波舟山港，输出到世界各地。

按计划，货运班列试运营期一周一列，三个月后一周两列，由直发扩大到对发。一次满载可挂60节车厢，载重量1800吨，这种超强的运输能力，会抢光重货运输。

在首发班列上，临沂盛世供应链管理有限公司(以下简称盛世供应链)的货物，装了整整4节车厢。“一旦实现固定发车，对于公路运输的打击将是核弹级的。”盛世供应链总经理李树翔说。

这一效应在开行多年的临沂-广州、临沂-成都的班列很明显。

记者了解到，临沂-广州这条线，火车班列开通前，汽运价格500元/吨，开通后铁路运价300元/吨，不到两年，一批跑专线的货车被挤没了。

目前，临沂至义乌汽运价格240元-260元/吨，而铁路运价一下拉低到100元/吨。

李树翔说，经历三年疫情，去年又遭遇原材料涨价，企业很难承受这样的物流成本。汽运价格一压再压，加之油价上涨，已经没有降价空间了。“从临沂运到义乌的货大部分出口，这种产品竞争是国际比价，要在全球范围内有价格优势。不革自己的命，不提高效率，不降低成本，在国际上有什么空间？”李树翔说。

迈出“公转铁”这一步的盛世供应链，已明显感到市场变化。

盛世供应链所在的兰华营房物流园，是临沂规模较大的物流园区之一。以前，每年三四月份，是兰华营房物流园最忙的时候，现在开车进来很顺畅。

物流企业 整合大势已拉开

2020年-2021年这两年，盛世供应链业务非常繁忙。当时，国际海运价格飞涨，从义乌到美国西海岸，一个柜运价从2000美元涨到2万美元，货船到美国跑一趟，空船回来还能大赚。

2022年，海外订单开始转移到东南亚，义乌到美国西海岸一个货柜的价格从2万美元跌到1000多美元。

市场传出的寒意中，盛世供应链却是每天忙碌到第二天凌晨三四点。“内卷越来越严重，要提升竞争力，就要广撒网。”李树翔说，公司以前只跑金华、义乌，现在扩大到浙江全境。

搞“公转铁”是必然的一步。在李树翔看来，当前，外贸形势发生很大变化，生意越淡，小公司拼货时间越长；而越是缩量，越能体现临沂集货优势。这个时候是整合的好机会，大鱼吃小鱼，强者恒强，躺平只能等死。苗头已经出

3月30日，临沂-义乌铁路货运班列首发。中国两大小商品集散地铁路货运直发背后，一场行业大洗牌正在临沂这座“中国北方物流之都”悄然发生。



2021年7月，兰山区商贸物流龙头企业顺和集团整合19家专线物流企业，组建顺和物联平台。（资料图）

现，济南一家有名的物流公司正规划把济南以南线路的货物，汇集到临沂发运。

伴随着流量重新划分，临沂物流行业大洗牌已然开始，今年临沂市重点推进的物流西迁，无疑加快了行业洗牌。

2021年4月发布的《临沂商城转型发展“十四五”规划(2021-2025年)》提出，“十四五”期间，临沂要对现有123个批发市场进行整合提升，在促进传统物流业转型升级中培养出一批区域“物流小霸王”。目前临沂市物流企业中，还没有一家上市公司。

前不久举行的现代物流城推进大会上，临沂市副市长隽新阳指出，要紧盯32处传统物流园区、1888家物流企业搬迁入驻目标，确保年内完成搬迁任务。

临沂市兰山区是物流西迁的主战场，天源物流、金兰物流、兰华营房是重点搬迁项目。“新园区肯定要升级，这个过程会淘汰一批小公司。”李树翔说。

去年5月，兰山街道党工委书记韩殿永到天源物流调研。天源物流园区直达线路1100余条，中转线路3200余条，年货物吞吐量2000万吨，年交易额突破900多亿元。

韩殿永在调研报告中指出，商城物流除顺和、金兰、润弘等物流企业规模较大外，90%以上的小企业、小散、乱问题突出，市场竞争力不足，没有一家在全省全国有影响力，无法承接像金锣集团这样的大型生产企业的物流外包服务。

调研报告透露，天源物流省内支线临沂至济南线路有100多条，省外干线临沂到河南郑州线路达到50多家，线路重复，恶性竞争严重，难以形成规模效益。从事商贸物流的人员基本都是中小学毕业生，整体受教育水平偏低。韩殿永在调研报告中指出，鼓励专线物流以加盟、联盟、股权合作等多种方式抱团发展，通过引导市场主体整合，做大做强物流企业。

事实上，整合大势已然拉开。2021年7月，兰山区商贸物流龙头企业顺和集团整合了19家专线物流企业，组建顺和物联平台，统一品牌、标准、服务和结算。19个合

伙人之一、广和物流负责人冀志强在接受采访时透露，入驻后平台实行统一管理，企业用工量减少到15人，每年可节省100万元费用。

物流公司想活得好 要往供应链服务转向

公开报道显示，去年至今，临沂市政府主要领导人先后赴重庆、成都、广州、深圳等地学习先进经验，分析研究临沂物流发展目标和发展思路。

李树翔这样的“物流二代”也一直在思考盛世供应链以后的出路。

传统流通渠道正在发生变革，运满满、货拉拉等一批货运平台正在瓜分传统物流3吨以上大票零担资源，德邦等快运企业在争夺1吨以下小票零担资源，拿快递的时效和传统专线小微企业抢饭碗。

2018年，在接班6年后，李树翔将父亲创办的盛世物流改名盛世供应链管理有限公司。在他看来，双重挤压下，物流公司必须往供应链服务转向。

李树翔父子在这个行业干了20多年，积累了大量货主资源，可以帮商家找客户，帮客户找厂家，做供应链服务，高效配置资源。

这一次，李树翔积极布局“公转铁”，把手头货源和铁路线路进行资源整合，开拓一个新空间，为货主降本增效。“和互联网平台竞争，要站在一个更高层面上。”李树翔说。

新竞争态势下，李树翔越来越多思考一个问题：义乌能，为什么临沂不可以？

2010年，李树翔大学毕业，第一次去义乌，看到满地集装箱，到处在装柜，家家户户做的，都和出口挂钩，但满城货物80%不是义乌当地生产的。

为什么一个县级市能发展内陆港，能成为全球小商品集散地？为什么临沂小商品要拉到义乌拼柜？

临沂人口规模、建成区面积比义乌大得多；临沂房租低，人工费低，在义乌装卸一个集装箱要1000元，临沂300元搞定，房租比

义乌省50%到80%；在临沂，轻货重货都有，全国每一个县级市都

物流直达，不周转，成本非常低。临沂还有一个义乌比不了的优势，就是临沂制造实力强大。常年做临沂-义乌专线，让李树翔对临沂的出口贸易如数家珍。宠物行业这两年可谓穿越周期，火到“没朋友”。盛世供应链的客户中，郯城出口到欧美的宠物玩具、宠物尿垫、猫砂等，出货量一直很稳定。

企查查数据显示，临沂现有2.7万家宠物用品企业，生产宠物食品、宠物保健品、宠物玩具等。其中，郯城现存1060家，在临沂区县中排名第六；兰山区、罗庄区、河东区分别现存1.4万家、3251家、2126家，位列临沂区县前三。

莒南大店镇有全国最大磨料磨具产业集群，生产的油石、砂轮，出口东南亚、欧美；河东区集中了家庭作坊式小五金制品厂，铁锤、铁锹大量出口非洲、中东、东南亚；郯城往东20公里是江苏连云港桃林镇，这里是全国大型二手汽配零件、二手农用机械市场，这些二手车经维修翻新，拉到临沂再出口非洲。

最让临沂人骄傲的是，临沂不产木材，却是北方最大的板材集散地，这里的板材加工业形成了一个“买全球卖全球”格局。企查查数据显示，临沂现存1593家板材加工企业，其中沂水现存390家，费县现存353家，在临沂区县中排名前两位。

国外市场也吸引了临沂老板出海淘金。在抖音上，“临沂人闯非洲”“非洲加蓬金山鑫亚非洲象木业”几个抖音号，生动展现了临沂人抱团去非洲、去加蓬开板材厂的故事。

经过多年发展，临沂已经形成了一个强大的板材加工产业集群，从上游的设备生产制造，到加工过程中产生的木屑，都能一粒不剩地利用起来做成阻燃板，发往全国。

这些外贸企业的渗透力，让李树翔看到一个更广阔的世界——临沂的腹地经济，加上低廉物流成本，形成强大的“洼地效

应”，产品在全球具有竞争力。

临沂的产品拉到义乌，由义乌人卖出去。现在，这个钱，临沂自己能不能赚？临沂能不能分义乌一杯羹，抢义乌的单？

临沂物流企业要活得好，必须跳出原有“池塘”，挖掘更大空间，才能端上更大的“饭碗”。这是一个漫长的过程。

2012年，临沂兰田集团为印度客商采购的一批五金配件以“旅游购物商品”贸易方式通关出口，迈出了拼箱出口不再转道义乌的突破性一步。

2021年，临沂海关创新“出口集拼”业务。临沂作为跨境电商综合试验区，通过“市场采购+跨境电商”模式，最大程度地为企业降低运费，为临沂外贸进出口企业提供了更加灵活便捷的出海选择。

越来越多外地客户 选择从临沂拼货出口

从临沂济铁物流园朱保火车站发出的中欧班列，2019年三天一列，2020年两天一列，到现在每天一列，时效越来越快。运营线路包括中亚、中欧、东盟等多条，可到达中亚五国、俄罗斯、白俄罗斯、越南等多个国家和地区。

2020年12月，临沂开通到东盟的货运班列，将临沂生产的板材运到越南，单程7天，比海运压缩运输时间7-8天。

此次开行临沂至义乌班列的中俄物流产业园，去年7月开行了临沂东至满洲里班列，经满洲里出境后到达莫斯科。这个班列的开行，提高了临沂商品在俄罗斯和白俄罗斯的竞争力。

中俄物流产业园投资方、山东建投新丝路供应链有限公司总经理连茂永对齐鲁晚报·齐鲁壹点记者说，随着国际局势变化，中国对中亚五国、俄罗斯的贸易额不断攀升，这对临沂是一个大的机会。

目前，临沂商城物流集团也在做中亚五国和俄罗斯的国际集装箱的拼箱。

不断地开拓，永远是临沂物流人的底色。

目前，临沂始发国际国内班列线路已开通14条，位列山东省内内陆城市之首。板材、篷布、塑料、文体用品这些临沂本土优势产品，越来越多地通过欧亚班列从临沂整柜发往中亚五国。

五年前，江苏南通的客户给李树翔打电话，从临沂罗庄装一车陶瓷，运到义乌，搭配义乌的小百货出口。

现在，变化出现了。南通客户选择从临沂拼货出口——

先将义乌的小百货拉到临沂，再和罗庄陶瓷进行轻重货搭配，之后从临沂走中欧班列出口中亚五国，或者从日照港出口到日韩。

李树翔算了一笔账，把25吨陶瓷从临沂拉到义乌，运费6000元，装卸费800元；而把30方小百货从义乌拉到临沂，运费1500元，再到陶瓷厂装货，装卸费只有200元，这样一来，南通客户就省了5100元成本。

临沂，就这样把义乌的单抢过来了。