

合众读书馆

阅读年选



上海图书馆 编

合众读书馆

阅读年选



上海图书馆 编

图书在版编目 (CIP) 数据

阅读年选 . 民生 · 2012 / 上海图书馆编 . — 上海 : 上海科学技术文献出版社 , 2013.1

ISBN 978-7-5439-5641-4

I . ① 阅 … II . ① 上 … III . ① 社会生活 — 文摘 — 中国
IV . ① Z89

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 291313 号

责任编辑: 张 树

美术编辑: 徐 利

阅 读 年 选

民 生 · 2012

上海图书馆 编

*

上海科学技术文献出版社出版发行

(上海市长乐路 746 号 邮政编码 200040)

全国新华书店经销

常熟市人民印刷厂印刷

*

开本 650 × 900 1/16 印张 18.25 字数 260 000

2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5439-5641-4

定价: 28.00 元

<http://www.sstlp.com>

编 委 会

主任:吴 敏

编委:杜建平 吉 佳 李以璐 唐良铁

许圆德 张晓奕 张 轶 张元蓓 (按拼音排序)

目录

CONTENTS

- 1 | 跨过“最后一公里”的门槛 ··· 李冰漪
- 10 | 自行车和汽车应享有平等路权 ··· 祁 木
- 12 | “公交都市”离我们有多远 ··· 寒 冰
- 17 | 拥堵,怪不着免费 ··· 周明杰
- 23 | 节日免费是小节,还路于民乃大义 ··· 魏英杰
- 25 | 解读食品接触材料安全 ··· 陈少鸿
- 32 | 警惕身边十大有毒物 ··· 佚 名
- 35 | 食品安全:舌尖上的健康保障 ··· 晓 雪
- 47 | PM2.5 热议背后的大乾坤 ··· 牛 方
- 53 | 当老龄化碰上城市化 ··· 吴花果
- 57 | 空巢老人的居家养老 ··· 贾立君 宗 巍 曹 健 杨一苗 潘林青 周慧敏
- 62 | 税延型养老险是谁的福利 ··· 赵 磊
- 66 | 过低碳生活是幸福而有尊严的 ··· 徐守琛
- 70 | 质本洁来还洁去,帮垃圾找到回家的路 ··· 孙 毅
- 74 | 低碳城市:现实离理想还很远 ··· 冯丽妃
- 82 | 环保与“低碳”有无关系 ··· 林宏宇

85 | 生物能源或将进入“藻时代” … 刘 丹

88 | 解剖“实名制” … 阿 计

97 | 就业和福利才是“王道” … 杨 璟

100 | 《中国好声音》引发的文化思考:应树立大片意识 … 尹 欣 刘 璐

108 | 把最美的艺术交给普通公民

——专访中华艺术宫筹建办主任施大畏 … 徐佳和

113 | 热诚的支教群体 … 庞清辉

121 | “留守儿童”面面观 … 宫大伟

132 | 这些年农民工“跳槽”这件事儿 … 孟 剑

137 | 知识产权纷争:苹果是个好教员 … 柏立团

141 | 健康管理:一个被国人忽视却生死攸关的话题

——与企业家切磋如何解决慢性病难题 … 吴志大

147 | 如何教育引导“80后”员工 … 刘鹏凯

154 | 2012:促进房价回归理性的关键一年 … 姜智鹏

160 | 房地产项目成本探秘 … 王海春

162 | 买房的时机在哪里 … 王晓哲

- 168 | 高利贷崩盘:是中国式金融危机吗... 刘振冬
- 170 | 疯狂的房租... 秦珍子
- 172 | 异地高考:恢复公平之路... 赵 义
- 177 | 跑赢 CPI 何其难 百姓期盼破解“理财焦虑”... 沈而默 陆文军
- 182 | 免费医疗的样本启示... 植凤寅
- 192 | 税收增长为啥这么快... 李丽辉
- 195 | 上海试点增值税改革... 李 威
- 197 | 中央预算是怎么“算”的... 王红茹 方 宁
- 200 | 按家庭征个税不妨边走边修... 传 奇
- 205 | 二十四节气:中国人天人合一的生活方式... 申赋渔
- 212 | 健康七宗罪... 臧恒佳
- 215 | 八种养生观别信以为真... 李 由
- 218 | 养生之谬... 陈 冰
- 227 | 今天,你“有机”了吗... 谭玉龙
- 232 | 新闻的发生:从“微博”到“报纸”... 李树泉 李树江
- 235 | 改善微博的生态环境... 赵 周

241 | 微博时代:人人都有“麦克风” … 陈向阳

246 | 被网购改变的生活 … 田文璐

251 | 德育教化:社会风气转好的重要途径 … 张允熠

256 | “90后”婚姻:幸福指数有几何 … 苏中笛 闻 韭 文 达 江 汉 文 君

268 | 寻找向善的力量 … 程新友

276 | 有多少爱可以重来 … 田 亮

跨过“最后一公里”的门槛

… 李冰漪

中国储运:最后一公里始终困扰着配送企业,那么你们的公司情况以及你们所看到的目前最后一公里的现状是怎样的?请各位谈一谈。

刘培军:对于“最后一公里”问题,快行线多年来一直呼吁共同配送,现在看来,它的优势很多。“共享第三方物流服务”这个概念,也被称作“共同配送”。所谓共同配送就是指多个客户联合起来共同由一个第三方物流服务公司来提供配送服务。

现在食品物流的发展逐渐由企业自营物流向第三方物流服务过渡,第三方物流对共同配送的促进作用,使城市配送物流更加集约化。现在超商进货讲究少批量多频次,由于同类商品品牌多,对单一商品的需求量有限,共同配送将送达同一个门店的很多品牌的商品集中到一起,解决了单次单送少批量多品种的问题。不仅降低了生产企业的物流成本,也降低了超市的各品牌入库的操作难度,同时减少了整个社会的交通总流量。所以说共同配送是实现高度集约化的首选,也是城市冷链物流配送发展的最高阶段,如快行线是沃尔玛华北区的DC,沃尔玛在北京有12家门店,比如生鲜供应商有12家,在使用共同配送之前的线路是 $12\text{家供应商} \times 12\text{家门店} = 144\text{条配送线路}$;使用共同配送后,供应商将商品送到DC,由DC统一将商品送到沃尔玛的12家门店,整个的配送线路就变为 $12 + 12 = 24\text{条线路}$,配送线路减少了83%,大幅度降

低了城市配送用车辆的总量,减少了交通拥堵和尾气的污染。

共同配送对社会、客户、物流公司有很多益处。首先,符合国务院政府工作报告确定的中国物流“全面、协调、可持续性”的发展方向,因为通过共同配送可以对物流资源优化、集约、整合——符合全面的目标。

第二是基于第三方物流基础上的共同配送可以帮助企业降低物流管理风险。一切商品管理、送达时效、温度控制、车辆安全、内偷外盗的隐患都可以用契约的形式将风险转移给物流公司。

第三是客户将物流业务交给第三方物流后能够将精力专注于主营业务,提高企业的核心竞争力。物流毕竟是一个人力密集型和运营节点较多的操作型业务,外表看似简单但是涉及的琐碎异常情况非常多,加上运输车辆的管理难度,非常牵扯企业经营者的精力。

第四是最重要的,就是共同配送大大提高了物流业务的集约化程度,增加了配送作业的经济规模,提高了物流作业的效率,降低了企业营运成本;不需投入大量资金、设备、土地、人力等,可以节省企业的资源;从整个社会的角度来讲,可以减少社会车流总量,减少闹市卸货妨碍交通的现象,改善交通运输状况;通过集中化处理,可有效提高车辆的装载率,节省物流处理空间和人力资源,提升商业物流环境,进而改善整体社会生活品质。

总而言之,共同配送可以最大限度地提高人员、物资、金钱、时间等物流资源的使用效率(降低成本),取得最大效益(提高服务),还可以去除多余的交错运输,并取得缓解交通、保护环境等社会效益。

快行线近几年来不单单自己践行着共同配送的业务模式,同时一直在行业和政府层面倡导发展集约化共同配送,共同配送很大程度上促进了物流业的发展,同时也创造了社会效益。

刘峰:对于茄子“最后一公里”价格翻倍的现象,我们也有所耳闻,如果说抬高菜价的根本原因是“最后一公里”上出现了问题,让菜价骤升,我分析其中原因主要有两方面:

一是菜价确实是高,因为蔬菜品质较高,比如有机、绿色蔬菜,所以生产的

过程要求比较严格,无疑会增加种植成本,导致菜价上升。如果是这个原因导致的菜价偏高,只能提高科技水平,扩大蔬菜规模化生产,尽量降低成本,从而最终降低菜价。

另一个就是流通环节的不合理导致而成的,流通环节包括中间商、物流、超市方面等这些综合因素,针对这一原因应该大力推广农超对接、农校对接等模式,将新鲜的农产品由产地直接供应到餐桌,最大限度减少流通环节,降低流通成本,从而最终降低菜价。

以华明农业园区为例,华明农业园区积极响应市政府提出的“菜篮子”工程,为了让消费者吃上安全、健康的农产品,园区从2010年7月开始与华润万家超市开展农超对接项目,实现农产品由生产基地直接供应超市,最大限度减少流通环节,降低流通成本,以实现农户、商家、消费者多方共赢。

为了真正体现农超对接的意义,也为了打通“最后一公里”,让“菜园子”和“菜篮子”更好地对接,园区在配送方面的做法是:

一、建立自己的物流配送中心,统一采购,统一配送,从农户的大棚收购蔬菜,进行分选、包装后直接送往超市。

二、为保障蔬菜配送任务,园区购买了江陵厢式运输车,同时合理规划配送路线,确保将蔬菜快捷地送到目的地。

三、政府部门协助,办理通行证,保证车辆能进入市区配送。

程岳明:对于服饰行业来说,361度服饰采用外包的方式由第三方物流来做,物流公司也不只做361度一家服饰品牌,他们一般会承接3—4个服饰品牌的配送运输业务,从而提高物流的集约度,减少空载率。

服饰企业的运输量相当大,它的产品分“春夏秋冬”四季,夏季的产量会更大些。服饰的销售特点是全色全码,加上我们的销售模式是代理商制,因此,我们每次运送给代理商的出库单量相对会比较大,便于第三方物流公司进行装车配载。

服饰类产品相对其他产品来讲,是属于抛货略偏重类型,适合与石材等重型商品的配载。

我们的产品主要是运动和休闲系列,无需挂送运输,如果是西装,还将有挂送服务。

中国储运:你们认为在“最后一公里”这一环节上存在哪些问题?

刘培军:冷链的各个环节都是非常重要的,任何一个环节的失败就是整个冷链的失败。由于城市配送的运营操作流程复杂、涉及的环节节点多、监管比较困难,所以我认为整个冷链过程中最薄弱的环节就是城市配送,也就是我们所说的最后一公里,同时最后一公里又是物流成本最高的一个环节,如果从郑州到北京的干线运输一箱水饺是3元的话,从北京的库房运到北京的各个终端卖场的成本就要在8元左右,当然这里面包括储存、分拣、送达三个部分的费用。

如果将“最后一公里”问题细分,城市配送特别是商超配送问题也很多,难度也很大。首先是交通管制使得车辆运营的效率低下:以北京为例,政府目前应对交通拥堵的办法还是以“堵”为主,北京市规定货车只有取得通行证才能够按照相关的时间规定进入到四环以内的道路,四环以外的各个区县比如大兴黄村、亦庄、密云、平谷、怀柔、延庆等中心商业区的主要街道等都要办理货车通行证。要想取得通行证就要层层审批,审批通过以后按照货车拥有量的一定比例发证,有证以后除了每天7—9点、16—20点外的时间才能够进入四环送货,车辆有效的通行时间少。

其次,北京商超的收货时间窗相对比较小,商超的收货场地比较小,送货的物流商、供应商都要排队,有些商超的收货部在地下室还要考虑限高问题,同时商超收货时间又短,生鲜商品过了中午12点就不收货了。所以安排车辆的时候,既要考虑商超的收货时间窗,又要考虑到交通管制的限行时间,很难从经济角度安排车辆的运营。

第三,物流配送的集约化程度低,所谓集约化程度是两个层面的概念:一是业务量的集中程度,二是配送过程中各个环节的上下协同程度。2008年年

末,北京市有商业批发零售企业 8.5 万个,销售总额 27 479.5 亿元。70%左右的商品配送是由供货方自行承担的,共同配送的比重不足 10%,同时零供关系的不和谐使得商超物流配送成本加大,零供关系中出现的一些问题,很多都会在交货的过程中体现出来,包括扣秤、收货后不给凭证、扣货后要求供应商答应某些条件等,尤其是收货后不给收货凭证,最终都是由物流公司赔偿给供应商,同时物流公司还要花费大量的人力、物力、精力、时间去解决。以目前快行线的运营数据为例,冷藏车辆装载率 75%,平均运行效率 1.2 车次/24 小时,5—16 点时段平均送货网点 9 个,司机送货员平均每天工作 13 个小时,其中路上行驶时间 3 个小时,交通管制时间段等待、排队交货等待时间 10 个小时,小型门店平均交货时间 30 分钟/店,大型超市交货平均 2 小时/店,日平均行驶 150 公里。车装满了送货的店数太多,遇到交通拥堵送不完,装少了运营成本过高。解决装载量和送货网点数之间的矛盾最简单的办法就是延长工作时间,这样就造成了人力成本的增加和安全隐患问题。我们在做一个新的连锁餐饮配送项目招聘司机时,司机一听给商超送货都不愿意来,后来特地在招聘启事上注明非商超送货才把司机招齐。

第四,各个企业为了应对经济萧条都在压缩成本,降低销售成本中占比最大的物流成本就成了重要目标,这样物流公司也成为成本压缩的对象。虽然降低物流成本有很多技术手段,但考虑安全性和简便性,有很多企业更倾向于通过压低物流公司费用的方式直接降低物流成本。同时燃油和人力作为物流公司比重最大的两项成本持续增高,使物流企业不堪重负。近年来随着国际原油价格的不断升高,我国的燃油费经历了多次涨价,2005 年年末北京 93 号汽油 4.26 元/升,2011 年 4 月 7 日北京 93 号汽油 7.85 元/升,增长了 84.2%。同样的一单物流业务在 2010 年直接成本要比往年上升 30%左右。2012 年 3 月 20 日,93 号汽油每升已经破 8 元/升,年底恐要冲 10 元/升,都会造成运输成本不断攀升。

同时随着我国经济的快速发展,“招工难、用工贵”的问题在劳动密集型的物流公司中显得尤为突出,我们只有用高于以往的待遇才能招到人、留下人,

从2006年到2010年的五年间,人力成本(含员工保险及福利、人员流失及培训等因素)增长了接近300%。但是,物流又是一个门槛很低的行业,看起来有车有关系就可以做,所以再低的价格也会有人不断跟进,然而做起来才发现物流的水很深,最后合作的双方都付出了惨痛的代价……

刘峰:目前,从整体而言,园区在销售方面的运行是比较顺畅的。因为园区采取的销售模式主要是农超对接、农校对接、农企对接,这些销售模式避开了传统的“中间商”,减少了流通环节,降低了流通成本,但是也存在一些问题:

一、超市扣点费用较高。超市方为了保证超市的利润,对供应商在超市销售的蔬菜进行扣点10%,所以供应商势必会抬高蔬菜销售价格来平衡这部分扣点费用。

二、超市蔬菜损耗高。超市方规定蔬菜专柜必须随时处于丰满状态,所以我们加大了超市蔬菜供货量及库存量,但超市的仓储条件极其简陋,导致蔬菜损耗率特别高,为了弥补损耗方面的损失,供应商只能提高蔬菜销售价格。

三、结款周期太长、手续复杂。每次结款必须经过业务员、采购、经理、财务部等层层签字,程序比较复杂,超市财务方结款手续繁琐。

程岳明:作为服饰行业,我觉得问题的关键在于服务意识和服务理念还比较陈旧;其次是管理思路和方法问题,管理制度相对比较薄弱,没有完善的KPI考核机制;缺乏适合运营体系的软件系统设备和硬件设施。

中国储运:面对这些问题,贵公司是怎样化解这些矛盾的?对于“最后一公里”问题,你们有哪些好的建议?

刘培军:面对复杂的经济形势、严峻的经营压力,我们唯有作出调整才能生存,只有生存才能发展。但有一点是不能改变的,那就是服务品质,快行线要坚定不移地坚持质量标准,为社会、为客户,也为冷链物流事业的发展负责。我们的调整主要是以“加强集约、内部挖潜、保障生存、厚积薄发”为指导思想,以“安全、准确、及时”为使命。

首先是提升对客户的服务,站在供应链的高度看待物流,为客户提供全过程的冷链物流解决方案,尽可能满足客户的需求,将物流服务镶嵌到客户的价值链中去,加强客户对物流企业的依赖度,创造物流的附加值。快行线立足于城市配送,从业务本身上,主要做城市的“配”和“送”,包括收货、存货、下架、分拣、统一的配载。相比而言,“送”较简单;“配”比较复杂。快行线的核心优势,体现在每天将 800 多个不同批次、不同品种的 10 000 多箱冷冻货品按照不同的线路、不同的送货时间约定“配”到 30 多个装车码头,再由 30 多台大小不同的车辆“送”到 400 多个门店。快行线不仅具备完整的 DC 功能,为客户提供从商品的来货验收仓库管理到门对门的送达服务,还为客户提供基于物流成本降低、服务于市场销售为原则的全过程物流解决方案。

第二,改造冷库的使用功能,满足不同客户的需求。我们新建的冷链配送中心,在使用功能的设计上进行了充分的市场调研、不断扩展思路,通过配送中心功能的多样化增加业务的兼容性,通过业务领域的扩展服务于更多客户,从而摊薄高质量软硬件带来的高额成本。在此之前快行线斥巨资兴建高标准冷链配送中心,4 层高位货架和 2 000 平方米的温控集货区,使我们的物流服务质量处于行业领先地位。然而,这些先进技术和品质对于大部分客户却成为“质量过剩”。由于国家并没有相关明令要求,没有严格的行业监管,企业宁愿牺牲品质,也不愿增加物流成本,为了保持合作,我们只能以低收费支持高成本。某些商品单板位平均码放仅 30—40 箱,即使按 0.9 元/箱/天计存储费,单板收入约 2.7—3.6 元/板/天,加上考虑由于区分品项和批次管理所造成的满板率下降板位占用增多,然而按箱/天的计费模式使单板收入将会更低,有时单板收入甚至不足 2 元/板/天。这样的单板收入通过简单计算成本就可以看出收益非常低,甚至亏损。

第三,优化内部流程,挖掘运营潜力,降低管理成本,在管理上实行扁平化,减少管理级层,让管理者直接与一线员工对接。另一方面减少作业环节,将原来的作业流程进行优化,控制关键点,在处理问题时实行首问负责制,降低沟通成本。物流公司在城市配送中能否盈利生存,有两个关键性指标——

仓储的人均操作量和车辆的单车装载量。然而这两个关键性指标的优劣又受制于“集约化”的程度。要提高仓库运营效率、保证食品安全、保证批次管理和商品的可追溯性,必须配备信息化管理系统,对商品进行分类上架,不仅便于批次管理,出库时准确及时找到商品,还可以实现对商品的追踪。尤其是最近食品安全问题频出,问题商品的召回就要通过信息化管理系统,准确查询该批次货物的收货时间、温度、数量、品种,仓库的存放位置、存放时间,以及追踪商品出库时间、出库数量、配送地点等数据,同时配合 KPI 加强对关键点管理与风险控制。

第四,持续探索第三方物流的发展模式,用共同配送和配销物流的模式提高集约化程度,降低物流的运营成本。面对激烈的市场竞争,我们深知唯有通过商业模式、发展模式的不断创新,才能顶住压力立足行业前列。多年商贸公司的经营背景,以及借鉴日本、中国台湾等同行行业的发展经验,我们认为贸易型企业也可以成为物流企业。目前我们正在通过业务试点,尝试以物流服务为基础,以贸易扩张为龙头,打造配销型物流中心的发展模式。同时快行线近年来不但在政府、行业、企业之中倡议共同配送的物流模式,在城市配送的业务开拓中倡导和践行,目前有服务于近 30 个供应商和连锁餐饮企业,甚至多个超市的城市配送中心。快行线将送达同一个门店的很多品牌的商品集中到一起实施共同配送,大大地降低了社会、客户和物流公司的成本。

刘峰:“农超对接”的目的就是为了减少流通环节,降低流通成本,让消费者吃上安全、健康的农产品。为了保证农超对接实现其真正意义,需要我们更加重视这“最后一公里”。

对于农产品来说,“最后一公里”至关重要,如果能够让最后一公里顺畅,减少流通环节,会让菜价相对平稳,因此,通过园区的运作经验,我认为应在以下几个方面加大力度:

一、政府组织,加大政策扶持力度,加大资金扶持力度,出台专门的“农超对接”财政支持政策,包括加大对超市企业兴建配送中心、冷链物流的支持力度等。

二、超市企业应发挥引导作用,降低门槛,取消促销费、节庆费、条码费、销售返点等,缩短现金账期或者走现金采购的流程,同时严格挑选“农超对接”的合作伙伴,对食品安全、环境保护、农药化肥、耕种技术等多方面进行审核,从采摘到包装符合标准;设立保护价格,保护农户的利益,可实行订单生产合作模式。

三、成立农民合作社,提高农业生产的组织化程度,推动农产品生产的规模化、标准化、品牌化,建立农产品标准化生产基地。加强合作社的管理,定期发布相关信息,减少信息不对称造成农民盲目扩张生产的行为,还可以帮助解决农民之伤。同时政府应该起到监管和督导的作用,奖惩并施,对于积极开展和配合农超对接项目的给予政策、资金、税收上的大力支持和奖励,对于违规的严厉处置,确保农超对接项目能真正实现农民增收、企业增效、消费者受益的多赢局面。

程岳明:通过这些年负责服饰行业物流经验来看,如果想解决“最后一公里”难题,首先,物流公司必须要做到价格和服务质量、服务需求相匹配和挂钩,诚信做企业;其次,国家在道路收费政策和税收政策上给予支持;第三,加快物流行业资源的兼并和整合。

(选自《中国储运》)