

重庆科技沙龙

2006 年第 7 期

重庆市科学技术协会编

2006 年 10 月 15 日

编者按:8 月 15 日,由重庆市科协主办、重庆市公路学会、重庆市交通运输协会和中国汽车城网站承办的“重庆科技沙龙”第七期活动在市科协大厦 26 楼举行。论坛主题是:成渝高速客运新挑战。背景是:成渝城际旅客列车的开通引发成渝高速客运市场的格局变化,铁路、民航、公路三种运输方式重新洗牌,成渝线再次成为中国客运市场竞争的样板。1995 年开通的成渝高速公路开创了我国高速公路客运的新模式(高速公路+豪华客车+巴姐服务),一度冲击了民航客运和铁路客运。2002 年复航的西部快车也成为中国支线航空的成功典范,并在客运市场上占有一席之地;成渝城际列车的开通也将重振“铁老大”雄风,为夺回客运市场的主导位置创造条件。

来自四川省、成都市和重庆市的 30 余位专家学者参加了本次科技沙龙活动。他们根据成渝客运市场的实际情况和面临的各种挑战,提出了成渝高速公路客运业发展的意见建议:一是创新观念,通过资本的整合,在高速客运体制上创建集团化的“共营体”,按市场经济规律,发挥国有和民营企业的优势;二是在客运流程的组织管理上发挥公路客车灵活、机动、方便的特性,提供门到门的服务;三是行政管理部门要以人为本,在站点设置、线路规划、运力投放、发车经营等方面改变“合法不合理”的规定,协调车站、运营公司和交通管理等部门,促进高速公路客运市场竞争的健康发展。

现将专家学者的发言内容整理后予以登载,供大家参阅。

成渝高速客运新挑战

(根据发言整理)

成渝高速公路客运共营体是市场发展的新事物

王 健(本期沙龙主讲人,重庆交通大学兼职教授,中国汽车城网站 CEO)

成渝高速客运是中国运输行业的一个典型案例,是在自由竞争基

础上发展起来的客运模式。

从道路运输体制上讲,成渝高速客运面临三个方面的挑战:

1、运营线路上的挑战。现在的成渝客运车辆如改走遂渝高速公路,就必须变更现有的成渝运营线路,为此需要从资源节约、运营管理等方面来论证这种变更的合理性。

2、价格上面面临的挑战。新运营线路开通后的运价变化,铁路普通硬坐的全程票价是51元,普通公路客运是82元,铁路运营有低成本优势。公路运输要应对这种挑战,必须从经营管理上采取措施,包括车站的设置、发售车票的方式、客运服务、车辆技术装备等,从这些方面来和铁路客运竞争。

道路运输行业的改革还涉及管理体制改革问题。现在的成渝高速客运有20多家公司参营,160多辆客车,比较松散。应设想成立一个共营体,把所有的参营者统一起来应对铁路低票价挑战,通过共营体来整合成渝高速客运上160多客运辆车、20多家客运公司的资源,推动成渝公路客运业的发展。

3、服务上的挑战。

高速公路客运面对铁路和航空的竞争,只能从运输服务过程上进行整体的改进,才有生存和发展的空间。

成渝快巴是中国支线航空的样板和典范

王松全(民航重庆管理局原副总经理,重庆市交通运输协会副会长)

2002年,成渝两地开通了穿梭快巴,当时的构思是做到与其他航班有明显的不同:一是一票制,减少乘客麻烦;二是送到机场后,提前10分钟登机,其他航班要求提前半小时;三是从飞机门口接送乘客到市区。这条特色快巴线开通后,客源相当好,现在每天为6个航班开通快巴服务。

民航总局认为这条快巴线是中国支线航空的样板,并在全民航推

广,民航管理干部学院把这条航线的运营模式编入教材,但这次高速铁路开通又对民航提出新的挑战。我们准备采取以下措施:

1、在红旗河沟设置候机楼,不用进机场,而是走要客通道,机场人员把行李搬到航班车上,下车就提走,进一步缩短时间。

2、票价上做一些让步。目前成渝两地之间的票价比较高,我们建议航空公司把票价降低一些,把这条航线维持下来并发展下去。

铁路运价是国家面向大众制定的

唐宏炎(重庆市工程师协会副理事长兼秘书长,高级工程师,重庆铁路分局原副总工程师)

成渝两地的铁路客运,老线是514公里,新线从重庆到遂宁(再到成都),运行距离要短得多,10月1日后实现4小时到成都,明年4月1日全线开通,可望2.5小时实现两地往来。还有一条国家规划的大动脉,是从成都经重庆、石柱、利川、武汉、到上海的高速铁路,时速为300-350公里,到那时成都至重庆只需1个小时。

铁路运价是由国务院审批、国家物价局统一定价的,从中国的现实情况看,铁道部和中央的决策是倾向于尽量地为老百姓服务,特别是为农民服务,价格就定得比较低。

铁路和公路各有优势,谁也吃不了谁,如何更好地改善自己的服务,我认为这是竞争的关键。以前,成渝高速公路的通车对“铁老大”的冲击确实是带普遍性的。现在,铁路的竞争优势正在显现。此外,航空的竞争今后也会非常激烈的,三种运输方式的竞争会给老百姓带来更多的实惠。

有市场竞争才能促进发展

赵建(四川省道路运输管理局四川省高速公路运输管理处处长)

有竞争才有发展,而且竞争是分阶段、分时段、有进退的。最初是成渝铁路占成渝客运的主导地位,随着高速公路客运的兴起,加之航空也开通快巴,铁路运输受到一定的冲击。但是,新成渝铁路的修建,又对公

路、航空带来了冲击。我预测在未来若干年内,航空将占到整个成渝间客运量的5—10%,铁路占50—60%,公路占30—40%。再过若干年,航空的份额变化不会太大,而铁路和公路的份额则还要发生一些变化。为什么?因为第三条成渝高速公路开通后,铁路客运量可能萎缩,公路客运量会逐渐增大。

老百姓出行无非有三种选择:一是价格,二是方便,三是快捷。铁路有价格优势,航空有快捷优势,公路有方便优势,这个优势区分很重要。短时间内公路客运比不上民航客运的快捷和优质服务,而铁路客运短时间内也比不上公路客运的方便和优质服务,我们要在这上面做文章,在这上面找切入点。

成渝高速铁路是以点代面的问题。从我国的国情看,运输发展战略是以城际列车运输为主的,成渝高速公路面临的铁路新挑战问题也是全国公路运输将会面临的问题。不管怎样说,航空、公路、铁路最终都会进步,它们既有竞争,又有合作,相互生存,相互发展。

公路客运要从自身特点上寻找生机

潘正明(四川省道路运输协会常务副会长,高级工程师,原四川省道路运输管理局副局长)

成渝高速公路客运有过辉煌的历史,但好景不长,民航重整旗鼓,占据了百分之几的市场,铁路在不断探索提高服务质量、提高车速。公路客运现在还有半壁河山,但不可避免的竞争将愈演愈烈,如何应对?我认为要从自身的特点上寻找生机,在发挥长处上求生存。

公路客运的长处是什么?一是机动灵活,实现门到门的运输;二是延伸提供接送业务,把点到点的运输(车站-车站)真正延伸,实现从城市中心门到门的运输;三是发班的密度和时间;四是经营者应该在服务理念、服务质量特别是要在安全管理上下工夫。希望公路客运企业充分认识公路运输的特点,思考自己的不足,找准自己的优势,提出相对应的对策。

要让客运企业在同一平台上竞争

修 泽(重庆市道路运输协会成渝高速客运分会会长,重庆长城汽车运输公司总经理)

作为成渝高速客运的经营者,我们关注如何迎接铁路的挑战。大家知道,1995年成渝高速公路开通,我们率先购买200多万一辆的高级客车,在中国交通史上曾经有过辉煌,也为交通运输业的发展作出过巨大贡献。

现在的情况是竞争不在同一平台上:民航客运是国有制,铁路客运也是国有制,唯独公路客运是私营、股份、合资、国营混合的体制。铁路可以在国家垄断的平台上定价为52元的全程票价,但公路客运只能在市场竞争的平台上与国有铁路客运竞争,在某种程度上讲,这种竞争不在同一平台上,是不公平的竞争。

2008年在遂宁高速公路开通后,如果铁路、公路都在一个平台上竞争,都讲经济效益和市场规律,我们的服务到位,我们的票价适宜,我们在交通行业还是有竞争力的。

成渝高速公路客运是市场化运作的典范

陈忠富(高级工程师,重庆市道路运输管理局原副局长、总工程师)

成渝客运10多年的风风雨雨,我有两点体会和两条建议。

成渝客运确实实是国家从计划经济向市场经济过渡的典型范例,成渝客运是铁路、民航、公路客运三种运输方式竞争的最具代表性的线路。从理论上和从历史来看,成渝之间还有水路,在三国时期有“门泊东吴万里船”的故事。现在人们出行可选择多种交通工具,这也是市场经济运作的结果。

第一点体会是,几种运输方式是市场化的,铁路、民航、公路客运三种运输方式是通过市场竞争来获得自己的份额,不是政府指定划分的;铁路、航空和公路运营商如何分割这个客运市场,最终将取决于乘客的选择。

第二点体会是,同一种运输方式内也是充满了市场竞争,公路、民航、铁路内部也要按市场化来运作。今年5月1日开始,城际铁路开通,公路受到了冲击,这是正常的。有竞争才有发展,公路客运要发展,必须要创新。

两条建议:

第一,行业管理部门要改革创新,该由市场来调节的就应由市场来调节,要无为而治。公路客运要充分发挥“门到门”的优势。“门到门”就是在人流集中区开行机动性强、密度高的直达车。以前是让老百姓服从车站的安排,排队购票、检票上车,遇到那个车就只能坐那个车,以后应按照以人为本的理念,让老百姓少走路,自主选择坐那个车,不让旅客多走路,车上售票,约点上车,尽量满足老百姓的要求,这是可以改进的。

第二,我们要在公路客运的运作上进行创新。首先在车型上,过去是一种车型,现在如果要满足老百姓的需求就应该有多种车型,50座、80座车都可以,甚至可以搞小的,搞出租车之类的。这对我们的运输企业和客车厂家都提出了新的要求。其次我们要发挥公路运输“门到门”的优势,直达目的地,要调整站点规划,更多地考虑方便社会公众,保障公众安全,可以考虑在民众需求的地方增设站点,小而广;可以考虑开通商务快巴,红色旅游快巴,节假日休闲大巴;还可以考虑电话预约,约点上车,车上补票等。总之,更好地满足人民群众日益增长的交通运输需求是我们运输业发展的着眼点。

客车制造商要不断开发新车型来适应市场需求

杨亚平(安徽安凯汽车股份有限公司党委书记)

面对高速铁路和航空客运的竞争,我认为公路运输仍然有很大的空间。乘客的需求是快捷、方便,这是其他交通方式不可替代的。航空虽然有优势,但是比较麻烦。有的人是坐汽车舒适,坐飞机不舒适,特别是年龄大的人。所以我们现在就是要在方便顾客上下工夫,在乘坐舒适性

上下工夫,作为汽车厂商来讲,还要在汽车的性能、油耗上下功夫。安凯公司针对公路运输业的压力始终致力于开发新产品。一是提高车辆的安全性。二是提高车辆的乘坐舒适性。三是提高车辆的耐用性,我们的车是300多万公里无技术故障,应该说耐用性非常好。四是提高车辆的经济性,我们原来的客车都是200万以上,我们通过这个技术,车价已降低到60、70万一台。现在的油耗是客运公司关心的,百公里降一升、两升,长期下来就是一笔可观的收入。

总的来说就是要通过我们的人性化、个性化的服务、灵活方便的特点吸引乘客。我们厂家愿意更多开发新产品,更好地满足公路客运的需要。

公路客运应该调整经营战略

唐热情(重庆市综合交通运输研究所副主任、工程师、硕士)

从交通网络规划看,我们判断铁路和公路的正面竞争是主要的,民航和铁路的竞争是次要的。2007年达成铁路改造后成遂高速铁路建成,2010年后成渝两地将形成三条综合通道(成渝高速、成遂渝、成安渝),铁路和公路线路大体是平衡的,铁路和公路将展开正面的竞争。

从铁路和公路正面竞争分析,铁路直接的冲击使公路客运下降16%,铁路的竞争对整个公路运输行业的影响不会太大。

高速公路客运如何调整经营战略,我有6点建议:

- 1、调整经营重心。
- 2、改善经营模式。
- 3、采用弹性价格。
- 4、合理选择车型。
- 5、优化战略布局和其他配套的交通衔接,提高换乘效益。
- 6、努力推动信息化建设,提高站和票务工作效率。

面对竞争,公路运输应该不断创新

霍娅敏(西南交通大学交通运输学院教授)

高速公路通车后成为客运业的霸主,持续了近 10 年的时间。随着遂渝高速列车的开通,这种竞争格局逐渐被打破,这是交通技术发生重大变革后产生竞争的结果。公路运输要在市场竞争中立足,创新是根本。成渝空中快巴贯穿创新精神,面对铁路的挑战,公路客运也要进行创新,经营者要在经营理念、经营策略、市场定位中有所创新;管理部门也要思考如何在管理上创新,尤其是进行管理体制的创新。

我不赞同规定哪些方向的客车在哪个车站发班,这种管理制度不符合人们出行的最短距离要求。在新的竞争态势下,大家都谈到公路、铁路、航空的竞争。实际上,公路客运还面临私家车的竞争,客流在宏观上从公路客流转向私人出行,如果公路客运搞得不好,还可以把私家车的客运需求转向公共客源,否则人们选择私家车出行。

建议尽早修建“成安渝”高速公路和修改高速路限速规定

重庆市原副市长黄冶得知这次科技沙龙活动,提出一个观点:规划在 2012 年后建设的成渝辅助路现在就修建,对高速客运的发展才最为有利,在铁路客流形成态势后,修这条高速公路的价值就不大了。他建议选择通过青冈——壁山——铜梁的路线,大约需要 118 亿,政府不投资民间也会有人投资,这是成渝两个城市之间最直接的经济线路。

黄冶还建议修改高速路的车速限制的规定,到处都是限速 80 公里,高速路不高速是社会资源的浪费。行业部门要对高速公路限速不合理的地方进行修改。

送:市交委、市公路学会、市交通运输协会

重庆市科学技术协会

2006 年 10 月 15 日印

联系人:舒云章

电 话:63002594

(共印 300 份)