



丝绸之路经济带

河南争当桥头堡

东起连云港,中经郑州,出新疆到哈萨克斯坦,穿越4个国家,止于欧洲,这条被称为亚欧大陆东西最为便捷的通道,自从2011年10月重庆开出第一列国际货运班列“渝新欧”以来,开始变得炙手可热。“汉新欧”“蓉欧快铁”陆续开出,2013年7月,第一列“郑欧班列”开出。紧接着,西安、苏州和广州等地也都开行了直通欧洲的班列。前有开拓者,后有“追兵”,郑欧班列是如何在众多中欧班列中突围呢?5月10日,习近平总书记考察郑欧班列,“班列前景怎么样?在国际货运中会占到什么比例?比例会扩大到多少?本省货占多少?”总书记连发四问,充分体现了他对郑欧班列的关心、关注,并希望班列越来越频密,郑欧班列获得了充分的肯定和鼓励。

国家发改委和外交部正在编制的丝绸之路经济带规划草案把郑欧班列列为丝绸之路经济带上国家支持的项目,把郑州列为丝绸之路经济带物流节点城市。

节点城市在整个经济带中担纲什么角色?河南、郑州能否发挥更大作用?

1 郑欧班列志在建设“大通道”

“得中原者得天下”的说法,对古如此,今亦然。

地处中原腹地的郑州,1.5小时车程可以覆盖中国2/3的主要城市和3/5的人口;河南铁路营业里程4822公里,以郑州为中心的“米”字形高铁网正在加快建设。随着郑州航空港经济综合实验区、中原经济区上升为国家战略,作为全国交通枢纽中心的郑州优势更加明显。

2011年,为惠普产品找“出路”的重庆“渝新欧”班列的开通,刺激着郑州的神经。“不能醒得早起得迟”被河南省委常委、郑州市委书记吴天君反复强调。2012年12月,郑州市第一次专门开会商讨此事,2013年春节开始,筹备的脚步再次加快,同年7月份,第一列郑欧班列顺利开行。

“从开始谋划此事,我们的定位就是打通这条大通道。”郑州国际陆港开发建设有限公司总经理赵文明说。而重庆、成都、武汉开通至欧洲的货运班列,其实是在为电子产品“铺路”,郑欧班列的定位则是开通一个到欧洲的公共班列,建设全国重要物流枢纽城市。

开行班列的初衷不同,国内各班列的运营模式也不尽相同。一种是完全政府运作的模式,比如说重庆、武汉等;一种是市场化运作,比如说成都、苏州等。郑欧班列的运营模式介于两者之间,政府领导,企业化运作。

“郑欧班列是一个平台,面对的是各类客户,做到省内省外全覆盖,不到半年时间,在行业内知名度大幅度提升,郑欧班列品牌初步确立。”赵文明说。

郑州报业集团记者 徐智慧 张倩文 马健图

2

“中国制造”逐步向郑州集结

从事窗帘生产加工的张先生是郑州一家窗饰材料有限公司负责人,第一列郑欧班列开行到现在,每一班列车都有郑州生产的窗饰运到欧洲。郑欧班列开通之前进行了市场调研,“在调研时,我们就认为这是很好的事情,缩短交货期,很有兴趣。”张先生说,以前从郑州出发的窗饰要从青岛走海运到德国汉堡,通过郑欧班列出去,时间缩短了20天。

李展是郑欧班列直接联系客户的工作人员,客户对郑欧班列态度的变化,他是最先感知到的。“刚开始

的时候,很多客户都处于观望的状态,还有一些大客户,对班列能否长期开下去持观望态度。”李展说。去年11月份开始,班列由每月一班到每周一班的时候,很多客户心动了。12月份开始,班列的货源开始猛增。

目前李展负责华东、华南、东南片区的组货,让他感受最直接的变化就是“高端产品越来越多了”,前期普通货物很多,现在笔记本电脑、显示器、机器人等高附加值的产品越来越多,而且都装上了GPS,不仅全程跟踪,集装箱内的温度变化

等都可以感知到。

统计数据显示,郑欧班列开行之初,来自省内的货物占到了70%,如今省外的货物占到了70%。国内客户货源地已经覆盖了天津、安徽、四川、上海等超过全国半数省、直辖市,形成了稳定的珠三角、长三角、环渤海经济圈基础货源地。

“不仅和同行的合作越来越多,企业的咨询电话也越来越多。”李展说,现在和UPS、DHL、德迅、中远集团、中海集团、EMS、中国邮政、中外运等展开了业务洽谈合作,并承运上海自贸区的货品。

3

前4月开行中欧班列中郑欧班列占近四成

昨日,阿拉山口海关相关负责人告诉记者,在今年1-4月份中,通过阿拉山口口岸开往欧洲的班列总共有郑欧班列、渝新欧、蓉欧快铁和汉新欧,共开行29列中欧班列,其中有11列为郑欧班列,而在货物的重量上,郑欧班列运输的货物更是占到了总重量62%,货值也占到了总货值的30%。而在此前的报道中,中欧班列中,渝新欧独占鳌头,开行不到一年,郑欧班列后来者居上,增速令人刮目相看。

今年4月份,郑欧班列在第24班次中,集货范围首次覆盖到了韩国,从韩国

启运的过境中转货物经连云港港口运至郑州铁路口岸通过郑欧班列,再经阿拉山口口岸出境运往欧洲,郑欧班列过境中转业务模式测试成功,“从测试结果来看,对方非常满意。”赵文明介绍,以前韩国货到欧洲有三种途径,一是通过水运到迪拜,从迪拜空运到欧洲;二是从韩国首尔仁川机场直接走空运到欧洲;三是走海运到海参崴,再从俄罗斯到欧洲。这三种模式不是价格很贵就是时间稍长,而郑欧班列恰恰是一种折中的选择,切合了韩国市场的需求。

说到吸引韩国货决定

走郑欧班列的过程,赵文明用谈恋爱打了个比方,“打动对方的心很难!”包括在测试过程中,对方的态度都很谨慎。直到测试结束,他们表示非常满意。下一步,韩国货走郑欧班列将成为常态化,郑欧班列集货目标是覆盖亚太区货源。“中国台湾、香港以及日本的客户目前都在和我们协商,想通过郑欧班列把货物发往欧洲。”赵文明说,从这点来说,河南省委、省政府定位的建设物流大枢纽,通过大枢纽的建设发展大物流、大产业的定位是非常正确的。