

## ■引擎力量

# 打开经济之窗 河南制造加速度挺进欧洲



从一个月一班列车到如今每周三班去往汉堡的列车和两班回程的列车,郑欧班列的脚步走得越来越匆忙,也越来越扎实。有越来越多的河南制造乃至全球制造从这里出发,踏上漫漫长途,古老的新丝绸之路,郑欧班列在续写着又一个新的传奇。其中,中欧班列(郑州至汉堡)成功开行200列。记者 王赛华 徐智慧 通讯员 胡笑东

## 郑欧班列 中原联通欧洲新“捷径”

说到和郑欧班列的渊源,郑州市宏城科技有限公司经理胡嘉说,他一直致力于河南和德国两者之间的经济和文化交流,同时也是郑欧班列第一班回程班列的客户。

胡嘉介绍,在郑欧班列的首次回程列车上,他们拉回了德国的冰淇淋原料。“回程第一班我们就坐上了,并箱把德国冰淇淋原料运回

来。”胡嘉说,以前这些冰淇淋原料都是走海运,而回程的郑欧班列节约了一半时间。如今,该公司通过郑欧班列运到郑州的产品囊括了建材、母婴用品、家居用品等,还有来自德国的刀、水壶、锅,甚至包括油漆。胡嘉介绍,以前,他们的货物主要通过空运到达郑州,但是对于大批量的货物来说,空运虽然快

捷但成本非常高。目前,大批量的货物都走郑欧班列,就大批量货物来说,和空运相比,郑欧班列的运输成本要低于空运70%左右。通过郑欧班列运输的还都是大宗生产资料,食品在俄罗斯的过境还有一定的限制,如果这些限制放开,该公司通过郑欧班列运回郑州的货物会更多。

## 郑欧班列 河南经济发展新引擎

郑州新世纪数码打印科技有限公司依托郑欧班列带来的便利和快捷,业务不断拓展。该公司只是受益于郑欧班列开行的一个代表。从开行以来,不仅仅拉动了“河南制造”走出国门,成为河南经济发展的新引擎,如今越来越多的“中国制造”不断向郑州汇

集,通过郑欧班列走出国门,为中国打开了一条大通道,也为世界打开了一扇经济之窗。

从很多企业最初抱着试一试的心态到成为郑欧班列的“忠实粉丝”,也只有短短的一两年时间。如今,郑欧班列在众多的中欧班列中龙头地位日

渐稳固,成为国内集货货源覆盖地域最广、目的地分拨地域最广。目前,郑欧班列省外货源占比在70%~80%,超过全国半数的省市货源出口欧洲都选择走郑欧班列,形成了稳定的珠三角、长三角、环渤海经济圈基础货源。

## 郑欧班列 丝路经济带新亮点

郑州国际陆港开发建设有限公司总经理助理王全民介绍,目前,郑欧班列集疏货物种类涵盖服装、窗饰等传统轻纺类产品,汽车配件、工程机械等工业产品以及笔记本电脑、移动硬盘等电子产品1000多种。郑欧班列不但将全国3/4省份的千余种商品送到欧洲和中亚的100多个城市,还从欧洲带回高档日用品、整车及零配件、高档建材、高端装备等高附加值的货物。

郑欧班列从开行最初运营公司到处找货代公司组织货源,到现在国内货物频频爆仓、国外货源自主采购,郑欧班列一个华丽转身,体现出其在丝绸之路经济带中货运方面的实力和魅力。目前,在所有中欧班列中,郑欧班列班次数量接近30%,货量占全国中欧班列近40%。

值得一提的是,对于众多的中欧班列来说,“有去无回”的状况十分常见,但是郑欧班

列已实现去程3班、返程2班常态化开行,成为国内唯一一家往返开行相对平衡的班列;凭借货运总量高、运载货类多、境内和境外集疏分拨范围广等综合实力,在中欧班列保持领先地位,初步确立了连通境内外、辐射东中西的新丝绸之路经济带物流枢纽地位,成为河南积极实施国家“一带一路”战略的重要载体以及全球经济要素互换的重要通道。

## 郑欧班列 明年开行班列达到200班 河南经济转型的新动力

快速的通关、稳定的运营以及完善的服务,使得郑欧班列在诸多中欧班列中一直处于领先优势。2016年,郑欧班列将继续稳健提升运营能力,确保全面完成年度经营目标,2016年初实现每周出境3班和入境3班平衡往返开行,全年计划开行200班,出境班列全程开

行时间力争第四季度缩短至平均11~12天,入境班列全程开行时间缩短至平均13~14天,巩固郑欧班列在中欧班列的领先优势。

同时,明年郑欧班列将落实“多枢纽”战略,东联西进纵深拓展。以郑州国际陆港为依托,以班列开行为载体,将“东联西进”

战略落实推向纵深,与哈铁快运、土耳其铁路局的合作展开会谈,推进郑欧班列欧洲南线的开行,打造郑欧班列的“卢森堡”新枢纽。尽快启动汽车进口口岸二期建设,争取尽快实现郑欧班列分别经阿拉山口、二连浩特口岸的去程、回程双向运邮常态化运营。

## ■胸有成竹

## 跨境电子商务综试区运营 “三段”定天下

郑州跨境电子商务综合试验区获批;跨境贸易电子商务试点业务走货量突破5000万单……这是在前两天郑州市十四届人民代表大会第三次会议上,市政府晒出的“成绩单”之一。

地处多式联运节点经开区第九大街与经北二路交叉口的河南保税集团,是河南重要外向型功能平台河南保税物流中心的承载主体和中国(郑州)跨境电子商务综合试验区的承建单位,也是全国保税区和河南企业中唯一一家在一年多时间里,被国家前3位领导人视察过的企业。今天就让记者带着你走进这里,看看这里有什么魅力。

河南保税集团总裁徐平告诉记者,日前,在内部培训会上,他首次披露了地处内陆的中国(郑州)跨境电子商务综试区运营“三段论”。

她把跨境电子商务整体分为三个阶段——国际段、国内段及终端操作段。深刻阐述了每个阶段的关键环节和关联逻辑,对如何最大限度地规避内陆劣势、对接供给侧、做好资源整合、体现核心竞争力等作了最好诠释,也是河南保税集团“1+9体系”的延展说明,纯属“干货”。

**国际段:**主要瓶颈在国际物流。国际物流又主要体现在空运和海运。

从空运来说,郑州虽有航空港综合实验区,但航线密度不够,整体仍然属于“段式物流”阶段,与上海等地的“点式物流”相比具有明显劣势。优化解决方案可从两个方面着手:一是在国外设立若干个货运集结点,从而弱化与“点式物流”的比较劣势,河南保税集团于2014年成立的子公司EHL就是肩负这项使命的运营主体;二是挖掘郑州货运机场优势,通过旺季时郑州低于全国平均水平的货运价格优势弥补淡季时高于全国平均水平的货运价格劣势,以放大旺季效应实现年度测算的相对优势。

从海运来说,因为郑州地处内陆,国际段比沿海有绝对劣势。但由于不同货品的体积、重量差别很大,体现在分摊从海港到内陆的运输费用成本也不相同,比如,每个包裹原片与沿海相比要多出0.8元的运输费用,而每个包裹化妆品只有几分钱的差

别。从解决方案来说,如果以通货计算,就会整体降低每个单个包裹的价差。

**国内段:**主要体现在区内操作,也是挖潜补缺空间最大的一段,也就是“1+9体系”发挥最大效能的一段。通过测算得知,“1+9体系”之前,河南保税集团跨境出口的仓库周转率为500包/年·平方米,通过与国内最先进的仓库管理和智能信息运营商普天合作加上智能化体系,将使“1+9体系”释放出3~5倍的提升空间,使目前的3.8元/包成本锐减至1.8元左右,从而大大提升竞争优势,弥补国际段的比较劣势;同时还可将出区时间缩短1.5天到2天左右,大大优化客户体验度。

**终端操作段:**实现最大限度地资源整合。由于河南保税集团承建的中国(郑州)跨境电子商务综试区内集聚了三通一达、中国邮政、EMS等多家物流巨头,具备了资源整合的条件和基础。目前的运营模式是区内各家承运商将出区货物拉回公司后进行二次分拣后派发。

河南保税集团正在组建的终端操作模式为:干线运输+城际分拨配送。将原来多家运输的分散货物集中后交给干线运输,干线运营可以是河南保税集团自己,也可以通过公开竞标取得。而城际配送也可以采取同样的方式达到资源最节约、效率最大化。

河南保税集团在承接中国(郑州)跨境电子商务综试区后,依托前期承接国家跨境电子商务试点中积累的引领全国的商业模式创新经验,着力打造的核心竞争力,这也是跨境电子商务挑战海权时代孕育新的国际贸易模式加速实现全球一体化的集中体现。该模式借助大数据和智能物联大大提高分拣、查验、分拨时效,降低成本,是全球跨境电子商务产业链物流环节的重大突破!

具体地说,就是通过高度集成的信息化系统、智能机器人、传动装置、运载机械等,将9个智能仓库的分拣货物,通过一个查验中心集中查验出区,从而为实现24小时国内派送以及每个包裹至少低于全国平均水平1元钱的干线运输和城际终端派送提供最优质的前端服务。

通讯员 全四青