

重庆日报、重庆市政府口岸物流办联合出品



## 中欧班列(成渝) 双驱“钢铁驼队”驰骋欧亚大陆

瞬间1



2020年3月,成渝两地同时发出全国第10000列中欧班列。

瞬间2



2021年1月1日,中欧班列(成渝)从重庆、成都两地首发,首个由两座城市共同运营的中欧班列品牌诞生。

瞬间3



2022年6月,中欧班列(成渝)开行突破20000列。



更多精彩内容  
扫一扫 就看到

□本报记者 中晓佳 栗园园

一声鸣笛,奔赴山海。

10月25日17时,一列载有50个集装箱进口大麦的中欧班列,抵达四川绵阳皂角铺站。同日凌晨,一列搭载新能源汽车的中欧班列从位于重庆市沙坪坝区的重庆国际枢纽物流园驶出,奔向欧洲。

这两列中欧班列,有同一个名字:中欧班列(成渝)。

这是一支由川渝携手共育、驰骋欧亚大陆的双驱“钢铁驼队”。

为何两地会共同培育这支“钢铁驼队”?故事要从共建“一带一路”说起。

### 从激烈竞争到精诚合作 中欧班列(成渝)应运而生

中欧班列是共建“一带一路”的标志性工程。截至10月初,全国中欧班列已累计开行7.7万列。来自重庆市政府口岸和物流办公室的数据显示,自2021年首趟中欧班列(成渝)开行以来,已累计发运箱量超120万标箱,运输线路覆盖欧亚超100个节点城市。

这无疑是区域高水平合作的样板。

但就在几年前,重庆和成都的中欧班列还处于激烈竞争中,川渝企业经常遇到货代公司跨区域“拉客”。一时间,价格战打得沸沸扬扬。

“长期以来,全国各地开行的中欧班列为了争夺客户资源,存在相互压价、恶性竞争的行为。各地开行的班列计划、客户资源等信息也不透明,造成不少资源浪费。”重庆市发展改革委相关负责人表示。

“这种现象,对川渝来说,没有赢家。”10月16日,四川省政府口岸与物流办公室副主任张岩在接受重庆日报记者采访时介绍,为了提高班列竞争力,各地政府会对班列开行给予一定支持,其本意是鼓励企业积极利用本地开行的中欧班列去拓展海外市场。

但成渝两地的中欧班列“拼数量、拼价格”,最终却被货代公司这样的中间商赚了差价,企业没有得到太多实惠,中欧班列的价值也未能实现最大化。

2020年1月,成渝地区双城经济圈建设启动。成渝两地在中欧班列上的合作,由此开始。

2020年3月,重庆国际物流枢纽园区管委会与成都青白江国际铁路港管委会、青白江海关一道,在成都举行座谈会。会上,双方达成一致:以推动成渝地区双城经济圈建设为指引,围绕各自特点、优势,在通道口岸、产业招商、开放创新、机制协同四方面开展多项合作。

就在座谈会举办的同一天,成都和重庆开行了全国第10000列中欧班列。为了纪念这个特殊时刻,两地班列的车头都挂上了“中欧班列(成渝)”的红色横幅。

不过,那时的中欧班列(成渝),还仅是一个称谓。

“更紧密的合作,势在必行。”重庆市政府口岸物流办相关负责人表示,在成渝地区双城经济圈建设背景下,川渝两地“一家亲”,发展“一体化”。

兄弟同心,其利断金。2020年3月后,川渝两地口岸物流主管部门和平台公司等通过“云会议”、电话、邮件等形式频繁沟通,各项合作迅速推进。

2020年7月,《成渝地区双城经济圈口岸和物流合作备忘录》签署,双方约定在战略通道建设、口岸通关、物流产业等方面进一步加强合作。

8月,《成渝两地中欧班列运营平台战略合作框架协议》签订,成渝两地中欧班列平台公司明确了合作原则、内容和机制。

10月,成渝相关部门在中欧班列合作上达成一致,并在统一运行、定价机制、创新标准方面形成初步意见。

12月4日,两地口岸物流主管部门同时向国铁集团去函,恳请支持成渝中欧班列合作发展。

仅4天后,国铁集团复函,同意支持成渝使用统一名称“中欧班列(成渝)”开展品牌宣传推广。从2021年1月起,合计开行数,发布相关指标数据。

至此,中欧班列(成渝)正式诞生。过去激烈的竞争,转变为精诚合作。



10月17日,成都市青白江区,繁忙的成都国际铁路港。

记者 尹诗语 摄/视觉重庆

### 统一标识、运价与调度 共同运营经验全国推广

2021年1月1日,中欧班列(成渝)从重庆、成都两地首发,国内首个由两座城市共同运营的中欧班列品牌亮相。

对于合作,川渝两地有基础、有信心。

在中欧班列(成渝)诞生时,重庆、成都开行的中欧班列已是国内运输货值最大、辐射范围最广、产业带动最强的两大中欧班列。截至2019年底,两地中欧班列累计开行数量占全国比重超过40%。

但是,两座城市要共同运营一个中欧班列品牌,还需要更多操作层面的举措。为此,川渝两地共同确立了“三步走”思路。

第一步,是共同宣传、打造、推广中欧班列(成渝)品牌,提高其国际影响力。

“经验告诉我们,在国际通道建设上,仅靠企业或商业组织‘单打独斗’,走不远。中欧班列(成渝)背后是两个城市抱团发展,具有更强的竞争力。”张岩说。

成渝合计发布中欧班列(成渝)开行数及相关指标数据,就是两地强强联手的体现。同时,在“走出去”的过程中,面对境外供应商,川渝两地携手打造的中欧班列(成渝),议价能力更强,能够更高效地根据国内外政策来提出需求、协调服务、开展创新,真正让客户得益。

第二步,是探索高效的运行机制,如协调价格,共商共议线路、场站、集装箱资源共享,创新开展行业标准化建设等。

内行人都知道,品牌好不好,关键看运营。

对此,重庆和成都下了真功夫。“对合作,双方有强烈意愿。统一运价是我们最早提上议事日程的内容。”成都国际铁路港班列有限公司副总经理李俊峰介绍,国际运输周期较长,为方便客户提前组织货运,该公司和渝新欧(重庆)物流有限公司每月都要开协调会,对下月的中欧班列(成渝)基础运价进行协商。

协商完毕,一锤定音。这样一来,“货代”打不起“价格战”,实惠真正到达企业手中。

而在资源共享方面,过去国际热门线路往往“一箱难求”。通过铁路层面统一调度,中欧班列(成渝)的集装箱资源得到更好共享,空箱更少;成渝两地还共同向上争取更多铁路线条计划,为中欧班列(成渝)扩大出境运量。

第三步,则是围绕“通道带物流、物流带经贸、经贸带产业”理念,在中欧班列全面合作基础上,深化多个通道的合作,扩大川渝两地国际物流大通道影响力和品牌力,促进两地通道与物流、贸易、产业融合发展。

围绕这一目标,川渝两地坚持通道带动经贸、产业发展,依托中欧班列运输优势和品牌效应,打造外向型产业集聚地。稳定开行的中欧班列(成渝),推动汽车、电子、机械等产业发展,如今,两地特色枢纽经济已经初具规模。

今年9月,国家发展改革委向全国推广成渝地区双城经济圈6大类18条经验做法,川渝统一运营中欧班列(成渝)品牌被列入其中。这意味着,上述探索和实践,得到了来自国家层面的肯定。

4个最

中欧班列(成渝)是成渝地区双城经济圈合作的样板,其中的重庆中欧班列开行呈现“4个最”的特点:

- 去回程最均衡  
去程与回程的比例为50.5%和49.5%
- 运输货值最高  
累计运输货值超过5000亿元
- 货源结构最优  
货源包括上万种商品
- 网络辐射最广  
已经稳定运行的线路约50条

### 构建川渝对外开放新格局 班列“跑”出新机遇

“中欧班列(成渝)为我们打开了一扇新的窗口,让企业迎来了发展高峰!”10月17日,成都正业信祥平行汽车销售有限公司总经理陈友富在接受本报采访时,这样感慨。

这家企业依托中欧班列(成渝),发展平行车进口、二手车出口等业务,营业额从2017年的1600万元激增到2022年的4.3亿元,业务量增长约27倍。

如今,越来越多的川渝企业借助中欧班列(成渝),把生意做到了海外。记者了解到,搭乘中欧班列(成渝)走出国门的,有四川的电子产品、建材、汽车、农产品、花木等,也有重庆的笔电、整车及零部件、通讯及机械设备、家具建材、服装鞋帽、食品、医药及医疗器械等。

通道带物流,物流带经贸,经贸带产业。随着中欧班列(成渝)开行频次越来越高,国际物流条件越来越好,海内外在川渝的投资,也越来越多。

例如,成都国际铁路港已引进顺丰、厦门建发等供应链管理企业,打造共建“一带一路”供应链配置中心;香港玉湖、盒马鲜生等国际贸易龙头企业落户,构建多功能国际贸易综合服务平台;TCL、佩南顿等加工贸易项目落户综保区,集聚出口型先进制造业。

在重庆,国际物流枢纽园区吸引普洛斯、安博、丰树、嘉民等全球物流地产前10强企业入驻,联手德国汉宏、法国捷富凯、哈萨克斯坦国家铁路,引入中外运、永辉等40余家企业,落地保时捷、奥迪、阿斯利康及白俄罗斯工业奶粉、南亚辣椒等常态化进口项目,建成总面积30万平方米的全市最大医药冷链物流基地。

成都市口岸与物流办公室负责人表示,下一步将继续高质量推进中欧班列(成渝)运营,为搭建经贸合作新平台贡献力量。

重庆市政府口岸物流办相关负责人表示,中欧班列(成渝)为中欧班列未来发展提供了可供借鉴的经验。从“渝新欧”到中欧班列(成渝),重庆从内陆腹地走向开放前沿。下一步,重庆将继续以中欧班列(成渝)为抓手,协同推动川渝对外开放,进一步优化和稳定国际产业链供应链,务实推动“一带一路”共建。

共同参与“一带一路”建设,川渝还有更多动作。

例如,2022年6月28日,陆海新通道运营公司与四川省港航投资集团有限责任公司推进战略、平台、运营、生态和创新五大方面合作共建,致力于带动成渝地区双城经济圈与RCEP、澜湄合作、上合组织等战略衔接,搭建统一的铁路、航空、江运、公路、海运货运平台,开展亚欧间联运服务,持续做大“运资产”一体化规模,建设成渝“一带一路”集散分拨中心。

2022年7月,川渝还共同签订了《共建西部陆海新通道班列运输品牌协议》等5项协议,推介重庆陆港型国家物流枢纽、成都国际铁路港等首批12个共建重点物流园区。目前,协议内容正在稳步落实中。