

中欧中亚班列直达自贸区、延伸至台湾——

# 厦门打造陆海联运枢纽城市

本报记者 薛志伟



满载货物等待出发的厦蓉欧班列。

本报记者 薛志伟摄

8月19日,经厦门海关现场监管并施加关封后,来自台湾货值197.4万元人民币的液晶显示面板半成品在福建厦门海沧踏上了中欧集装箱国际货运班列(厦蓉欧)。20日凌晨零点20分,满载着显示器、服装、罐头等货物的班列缓缓驶出厦门东孚火车站,一路向西驶向波兰罗兹。该班列是厦门至罗兹中欧班列开行的第50列。至此,我国唯一从自贸区开出的中欧、中亚国际直达班列平稳运行已经超过1年,厦门打造陆海联运枢纽城市的步伐也稳步加快。

## “海丝”“陆丝”无缝衔接

从厦门开出的中欧、中亚班列,起点位于厦门海沧,途经成都,从新疆阿拉山口出境,中亚班列终点为哈萨克斯坦,中欧班列终点为波兰罗兹市。中欧、中亚班列把“海上丝绸之路”和“陆上丝绸之路”成功连为一体,连通了海西经济圈、成渝经济圈、中欧经济圈、西欧经济圈和北欧经济圈,成为助力“一带一路”建设的新引擎。

2015年8月16日,装载35车福建显示器、芯片等电子产品以及高端服饰的首趟中欧班列(厦蓉欧)从厦门海沧出发,15天后到达12733公里外的罗兹,并在到达后的1天至3天内,通过欧洲铁路或公路网络,快速分拨至欧洲各地。当年8月26日,中欧班列(厦蓉欧)第一趟回程班列又满载欧洲的农副产品等从罗兹出发,于9月10日抵达厦门海沧站。

南昌铁路局漳州车务段段长吴成忠告诉《经济日报》记者,运行1年来,中欧班列(厦蓉欧)共计运营49列,发送1365车,货物累计20125吨,实现运输收入1640万元;厦门还开行了直达哈萨克斯坦等五国的中亚班列,1年来共计运营10列,发送货物8404吨,实现运输收入674.5万元。

“中欧班列一经开通,很快就得到了广大外贸企业的认可和青睐。开行之初,每周仅1列。自今年3月份起,班列增加至每周两列,除原定班列外,还开行了冠捷电子企业定制班列。”厦蓉欧(厦门)快捷班列有限公司常务副总经理邢屹说。

“开行之初,开往欧洲的中欧班列(厦蓉欧)搭载的主要是福建本地服装鞋帽、电子电器、小商品等货物。很快,看到了经济效益的广东、江西、浙江等省企业也让产品纷纷搭上了该班列。”吴成忠还介绍,该班列运行仅1个月后,就改变了国内大多数班列货运“有去无回”的局面,大量产自欧洲的饮料、饼干、啤酒、奶粉、伏特加、白兰地等商品搭乘中欧班列(厦蓉欧)运抵厦门。截至2016年8月7日,中欧班列(厦蓉欧)进出口货值累计已经超过6亿元人民币。

此后,中欧班列(厦蓉欧)的覆盖范围进一步拓展。今年4月24日,随着首批来自台湾高雄的外接硬盘搭载“厦蓉欧”班列并顺利发运,“厦蓉欧”班列正式拓展成“台厦蓉欧”班列。今年5月份,中欧班列(厦蓉欧)还新开通了德国纽伦堡以及荷兰蒂尔堡两个新终点线。

## 省时省力优势尽显

中欧班列(厦蓉欧)的开通,改变了以往厦门和欧洲之间的贸易主要依赖海运和空运的历史,而且具有明显的比较优势。与海运相比,即使用快船,厦门到欧洲也要30天至45天,而厦蓉欧班列只需要15天左右,时间缩短了一半以上。如果采用空运,时间短但费用高,厦蓉欧班列运费仅仅是空运的五分之一左右。

冠捷科技海外区物流管理经理彭羽说:“公司每年有大量电子产品运销海外,过去需要用卡车运到成都再转火车。如今,搭乘这趟特需列车,货物出口全程不用愁,时间也由过去的35天左右缩短至15天左右,省事又省心,物流成本也大幅降低。”

借助厦门自贸区跨境电商政策的推出和中欧、中亚班列的开通,1年来厦门市雨后春笋般地涌现出十几家进口商品商城,吸引了大量厦门市乃至周边地区居民。

长期以来,尽管海陆空交通便捷,但厦门城市的辐射力始终局限在闽南一隅。中欧、中亚班列开通后,使得厦门不仅成为唯一实现“海丝”与“陆丝”无缝衔接的陆海枢纽城市,对江西、潮汕、福州、泉州、漳州等周边地区以及东南亚国家的辐射力、影响力也得到进一步加强,有效拓展了厦门的区域合作空间,增强了厦门的区域竞争力。

海沧区政府相关人士表示,依托中欧、中亚班列,海沧区建设国际产能合作基地的步伐正在加快,将有更多的台湾地区、东盟地区商品经临港加工后进入欧盟、中亚市场,欧盟、中亚商品也将大量经大陆进入台湾地区、东盟市场,实现境内外产能合作。目前,厦门市与马来西亚合作的IOI棕榈油加工项目以及合资的燕

窝产业园已动工建设,下一步将把棕榈油、燕窝等产品运往中亚、欧洲;同时,厦蓉欧(厦门)快铁班列公司也与越南建立了富士康产品的运输合作,从越南运载富士康产品,利用班列发往中亚、欧洲。

厦门海沧还将打造全球贸易采购中心。基于福建大量海外侨胞分布“海丝”沿线国家,且厦门与“海丝”沿线国家经贸往来十分密切,通过海铁联运,中欧、中亚班列将进一步畅通华侨华人投资渠道,扩大与东盟双向贸易投资,中亚班列更将延伸至东盟国家,满足清真食品等伊斯兰商品的往来物流需求。

“目前我们正建立以海沧为主要支点,覆盖厦漳泉、福州、成都、新疆、浙江、江西的合作体系,与台湾地区、韩国、泰国等地企业达成了双向贸易战略合作。”邢屹表示,下一步,公司拟与央企及厦门国企合作,在波兰、俄罗斯、白俄罗斯、法国、阿拉木图等班列途经的“海上丝绸之路”“陆上丝绸之路”节点城市设立相应的采购平台,打造全球线上线下采购网络。

厦门市商务局相关负责人表示,1年来,这条牵手“海上丝绸之路”和“陆上丝绸之路”的现代国际物流“巨龙”,进一步加强了我国东南部和中西部、中亚地区、欧洲优质产品的双向流通,突出了厦门及海沧港区中转功能,增加了地方的GDP、财政收入及就业机会,加快了厦门自贸片区的发展。

## 多方合力向前迈进

中欧、中亚班列的开通,始于“一带一路”政策指引,成于南昌铁路局、厦门市政府、海沧区政府、漳州车务段及厦门市物流企业的通力合作,也离不开海关、检验

检疫等部门的大力支持。1年来,厦门海关、检验检疫部门加强关检合作,对厦蓉欧班列实施“出口直放”的工作模式,通过国际贸易“单一窗口”对该批货物实施一次查验、一次放行,确保货物顺利通关。厦门海关还实施了“提前确认”,为部分货物提前办理舱单确认手续;厦门检验检疫局则对部分货物开辟绿色通道,予以优先申报,优先检验检疫。此外,厦门海关、成都海关、乌鲁木齐海关实现了通关一体化操作,厦门、四川、新疆检验检疫局也签署合作备忘录,实现了检验检疫互认。

邢屹表示,作为中欧、中亚班列运营的主体,厦蓉欧(厦门)快铁班列有限公司将进一步加强市场拓展和品牌推介,通过优化流程、加强服务,提升班列揽货集货能力。并将吸引东盟10国产品货物中转加工去欧洲,协调厦门市属国企优先采用厦蓉欧班列承运,并充分利用市属国企境外机构协助集揽货,以加快进口班列开行以及出口班列实载率。

此外,该公司还将加大扶持力度吸引海峡两岸的东南亚货物中转,针对有影响力的大客户开展专项服务,密切跟踪针对大客户的专项补贴,以及台湾航线专项补贴方案,加大对台商台企的吸引力;通过海铁联运方式对接中西部地区,开展涉台物流业务合作,为厦门港成为中西部地区对台冷链运输的最主要通道作出贡献。

根据厦门市政府近日出台的《厦蓉欧班列国家物流新通道建设工作方案》,今年厦蓉欧班列计划发运100列、4500个集装箱,货值40亿元。预计到2020年,将实现全年对开2000列,8万个集装箱,货值783亿元。厦门将向“海上丝绸之路”和“陆上丝绸之路”无缝对接的陆海联运枢纽城市的目标大步迈进。

最新调查报告显示——

## 中国是澳企最佳投资目的地

本报堪培拉电 记者翁东辉报道:根据澳大利亚出口委员会最近公布的《2016澳大利亚国际商务调查报告》显示,中国已经连续3年成为澳大利亚企业最想投资的国家。同时,中国也是澳大利亚最大的外国投资来源地。

这份官方调查报告收集了900多家从事国际业务的澳大利亚企业反馈意见。受访企业多为中小企业,业务遍及全球100多个国家和地区,大多拥有丰富的国际运营经验。因此该报告具有较强的指导意义。

报告称,有13%的受访企业在过去3年中将中国作为其主要投资目的地,有21%澳企主要外资来源于中国。报告还显示,78%的受访澳大利亚出口企业选择在未来2年内扩展海外业务,其海外投资最重要的目的地依次为中国、美国、印度和英国。

澳大利亚贸易和投资部长史蒂文·乔博表示,正是在澳中双边自贸协定推动作用下,澳企将更多地参与中国市场投资,并获得更大收益。澳大利亚与中国、韩国和日本已经签署双边自贸协定,67%的澳大利亚出口企业认为澳今年出口前景好于2015年。

乔博称,出口增加是好消息,这意味着更好的经济增长和更多的就业机会。澳大利亚政府正在努力为澳出口企业创造更多机会,打开更多市场。据悉,澳重新开始与印度尼西亚开展自贸协定谈判,也计划启动同欧盟、印度的谈判。由于英国脱欧公投,澳也有意寻找合适机会与英国开展自贸谈判。

当前,澳大利亚经济正处于转型阶段,继矿业繁荣之后,服务业和高薪产业成为澳主攻方向。外贸结构也将随之转型,出现新变化,主要特点是服务贸易出口蓬勃发展,外贸优势产品正从矿产资源类转向农牧物产类。同时,来自中国的巨大需求是澳外贸转型的主要动力。更加依赖中国和亚洲市场,是澳未来出口的主要特征。

据统计,2015年澳对外货物及服务贸易总额达6693亿澳元,服务贸易成为澳外贸增长新动力,同比增长10%,达到661.6亿澳元。其中,中国进口澳服务贸易额达98.4亿澳元,增长19.8%,进口额及增速均居各国前列。随着大量中国留学生赴澳学习生活,澳教育及相关服务出口已在2015年超过天然气出口,首次跻身澳三大出口产业之列。

## 支付宝有望年底登陆欧洲

新华社巴黎电 中国电商巨头阿里巴巴日前与全球支付领域的领军企业法国银捷尼科公司达成合作,支付宝有望在今年年底登陆欧洲。

银捷尼科表示,与支付宝达成的合作将向欧洲的采购商和零售商提供完整的线上和店内支付解决方案,此方案是为前往欧洲的中国游客定制的。

“支付成了业务的阻力,所以我们将允许零售商实现对中国游客的销售,从而消除这种阻力。”银捷尼科欧洲和非洲地区执行副总裁雅克·贝尔对英国《金融时报》说。

这项协议将主要覆盖法国、英国、意大利、西班牙和德国,支付宝还需要同各银行达成协议以完成交易支付。但这两家公司估计,今年年底前支付宝将在欧洲具备完全的运营能力。

阿里巴巴旗下蚂蚁金服的高管道格拉斯·费金在接受法国《回声报》采访时说:“这将是一个成为‘生活方式’的应用,它不仅可用于购物,也可用于订餐或同商家交流。在移动支付领域,我们占据了约80%的市场份额。我们希望也能在欧洲的旅游市场上拥有类似的份额。”

## 霍尔果斯国际边境合作中心海关开关

本报讯 记者马呈忠报道:日前,霍尔果斯国际边境合作中心海关(以下简称合作中心海关)举行开关揭牌仪式,标志着合作中心海关正式进入实质性运转阶段。由此,乌鲁木齐海关关区正式开关的隶属海关已达14个。

据悉,合作中心海关业务管辖范围主要为霍尔果斯国际边境合作中心中方区域和中方配套区域。2012年4月18日封关运营,是我国目前除自由贸易试验区以外,开放层次最高、政策最优惠、功能最齐全、手续最简化的跨境经济贸易和投资合作中心,叠加了诸多优惠政策,汇集了贸易洽谈、商品展示和销售、仓储运输、宾馆饭店、商业服务设施、金融服务、举办各类区域性国际经贸洽谈会等功能。同时,其配套区作为支撑合作中心发展产业基地,与合作中心有着“前店后厂”的优势。据乌鲁木齐海关统计,截至7月份,海关监管进出合作中心人员累计达到945.5万人次、运输工具36.7万辆次,贸易额8.78亿美元。



中国远洋海运集团(简称中远海运)近日与希腊共和国发展基金签署《比雷埃夫斯港(简称比港)港务局多数股权交易完成备忘录》,这标志着该集团下属的中远海运(香港)正式成为比港港务局的控股股东,开始接管比港港务局的经营。因为在希腊雅典股票交易所,中国远洋海运集团董事长、总经理万敏(左三)鸣响开市铃。(新华社发)

本版编辑 康丹

# 日本出租车管理“严”字当头

本报驻东京记者 苏海河



日本对新生事物的引进都要从合法性、安全性等多方面反复论证。对出租车行业的管理之严格到了近乎苛刻的程度。

## 严格审查经营资格

2015年3月的福冈优步(Uber)事件就是一个例证。去年2月份优步软件在日本西部城市福冈推出了试点打车项目,用户通过优步应用联系该地区的普通车司机,后者像出租车一样接送客人,但不向乘客收取费用。事后优步会根据驾驶时间等向注册司机支付报酬,据说有些司机每周能获得数万元。但仅一个月后,日本国土交通省就叫停了这项服务,理由是优步这样做违反了日本的《道路运输法》,因为该法律对出租汽车的入市规则和驾驶员的资质有严格规定。首先,日本对出租汽车公司设立有严格的许可制度。必须通过繁琐的申请和审查,符合众多特定规定和条件,经国土交通省或各主要城市的分支机构审查批准后,才能够拿到营业执照。对个人申请出租汽车运营业务,条件更为苛刻。申请个体出租汽车运营执照,必须拥有5年以上的客运车辆驾驶经历,且5年内无事故无违章。如果没有5年以上的客运车辆驾驶经验,必须拥有10年以上驾龄,且在过去10年中没有发生过交通事故和违章,在此基础上还要参加个人出租汽车运营执照考试。其次,对车辆的车检、保险、卫生等都有严格标准。如果私家车从事运营活动,不但涉

嫌偷漏税,而且一旦发生交通事故,治疗、赔偿等问题将难以处理。所以日本私家车是绝对不允许从事商业运营的。

此后,优步于去年下半年在东京开始提供叫车服务,但它是与当地出租车运营商合作的,也只是日本多个出租车打车软件之一。

## 打车软件多服务好

日本有多款出租车约车软件,不仅有美系的优步、英系的Hailo,还有本土的全国无线配车、东京无线出租车、KM出租等。相当于我国微信的一款社交软件LINE中也附带LINE TAXI约车功能,其推介重点都是方便、快捷、安全、舒适。据去年底的一项街头调查,57.7%的人用过全国出租配车软件,44.2%的人用过各出租车公司专用约车软件,42.3%的人用过LINE TAXI约车软件。

日本人常用的一款软件叫做“全国出租配车”,开发商是最大的出租汽车公司日本交通下属的数字服务中心。该软件利用智能手机和电子地图,可轻松完成预订。下载并安装此软件后,点击“现在叫车”,手机地图上就会显示用户所处的准确位置,也可以用15个以内文字标明要求车辆到达的位置。在目的地一栏可以在地图上点击准确位置,也可以用文字输入目的地门牌号。这样做的优点是省略了当面向司机说明地点,当然乘客上车后临时改变去向也没有问题。发出约车指

令后,很快就会收到在附近的司机回复,包括出租车公司、司机姓名、来车所需时间等。地图上会出现汽车运行轨迹标识。

此软件还有多项附属选择功能,如乘客人数、约车数量等。东京有多家出租车公司,乘客用软件时还可根据自己的喜好,选择某公司车辆;车费一栏中可以估算出此次行车的预计价格;约车历史记录一栏记录着自己过往的约车情况,如果是常用地点的常用线路,点击某个历史记录即可重新约车;如果是从家到公司或从家去医院等常用固定路线,也可以预设一键设定功能,这样以后约车时一键搞定。结算方式也有多项选择,除现金支付外,可以刷公交“一卡通”,可以在自己的手机中绑定信用卡,这样下车后只要在司机发来的结算信息中点击确认就可以了。

记者发现,多款打车软件都有不同的语言版本,中文、英文界面几乎成了标配。这也是近几年日本大力发展旅游业,迎接外国游客的基本建设内容。

日本人的经营意识无处不在,约车软件还促成了出租汽车与广告公司的新式结合。2015年9月份,东京的日本交通出租车公司与日本头号广告公司博报堂合作,在日本交通出租车软件中加载了视频广告,乘客上车后,打车软件在上传约车成功信息的同时,会收到出租车发来的多款广告信息,乘客只要浏览这些广告,根据浏览时长可以收到20日元至50日元的打车优惠券,可在下次打车中使用。东京人平均打车时长20分钟,广

告则设定在18分钟以内。到2015年底,该软件已被下载160万次。

## 出租司机收入微薄

日本出租汽车司机薪酬制度与中国不同,通常采用底薪加营业收入提成的方式,营业额越大,收入就越多。各出租汽车公司的底薪和提成比例不尽相同,虽然有个别高薪特例,但出租汽车司机整体收入并不高,月平均收入不足30万日元,年收入在310万日元至350万日元之间。

日本的出租汽车司机工作辛苦,平均每月工作200小时左右,所以很少有年轻人开出租汽车,很多司机是60岁以上的老年人。2014年日本出租汽车司机的平均年龄为58.6岁,司机主要是退休后再就业的低收入群体。

日本出租车虽然服务好,但价格让不少人望而却步。目前,东京出租车的起步价为2公里730日元(约合40元人民币),2公里之后每超280米增收90日元,折算人民币为每公里16元左右。在晚上11点以后至次日清晨,很多出租车还要加收30%的深夜服务费。如此价格也造成了出租车空驶严重。8月初,日本国土交通省宣布,将在东京繁华的新桥站、浅草站等地施行降低起步价试点,设定初驶距离1059米价格410日元,目的是提高出租车的乘车率,方便老年人、外国人、行李多的乘客打车。据称,如果试点效果显著,将在全国出租行业逐步铺开。