

开行“呼和浩特—法兰克福国际专列”的实践与思考

赵敬彬

(呼铁外经集团公司 总经理,内蒙古 呼和浩特 010050)

摘要:呼和浩特—法兰克福“如意号”国际集装箱专列是目前采用国际集装箱联运,连接欧亚大陆的铁路运输通道之一,途经国家多,运输周期短。专列开行改善优化了地区物流环境、投资环境和经济发展环境,推动了亚欧各国间的国际贸易和经济发展。

关键词:如意号 欧亚路桥联运 集装箱

文献标识码:A **文章编号:**1004-9746(2005)04-0042-02

2005年3月1日,被誉为“现代丝绸铁路”的呼和浩特—法兰克福“如意号”国际集装箱专列顺利开行。专列的开行开辟了内蒙古自治区及我国中西部地区与欧洲的国际物流新通道,将对改善区域环境,拉动地方经济发展起到积极的促进作用,对于推动亚欧各国间的国际贸易和经济发展具有重要意义。



专列计划年运量预计2500标准箱,5万t左右。专列服务主要定位于内蒙古和我国中西部地区加工出口至欧盟的电子、家电、纺织品、食品等高附加值商品和稀土、焦炭等,它将成为我国商品进入欧洲快捷、便利的运输通道,成为促进我国与欧盟及俄蒙经济交往

的桥梁与纽带。

2 “呼—法”专列开行的背景

改革开放以来,呼和浩特市被国务院确定为北方沿边开放城市,成为我国与蒙古、俄罗斯以及欧洲各国贸易往来的重要窗口。近年来经济快速增长,对外贸易也得到了长足发展,内蒙古自治区向欧洲和俄蒙出口的货物主要有:食品、农产品、服装鞋帽、羊绒羊毛制品、煤炭、稀土、铝、电子产品等;进口货物主要有:从德国等欧盟国家进口的机电、音像设备等,从俄罗斯进口的原木、橡胶制品、木浆等,从蒙古进口的铜矿砂、皮革等产品。2004年自治区对欧盟国家进出口总额达到4.2亿美元,对俄罗斯进口15.17亿美元,出口7700万美元;对蒙古进口2.2亿美元,出口8500万美元。

目前中国中西部地区与欧洲间的进出口贸易主要通过天津等港口海运,占总量的85%以上。海运容易受到船期、台风的影响,停靠地点少,运输周期较长,到欧洲一般约35天,市场反应滞后。空运的高成

1 “呼—法”专列开行简况

呼和浩特—法兰克福“如意号”国际集装箱专列是由呼和浩特铁路局策划组织,由中国内蒙古呼铁外经集团公司、二连维赛货代公司、蒙古国“图申”公司、俄罗斯“鲁比科恩”公司、白俄罗斯铁路局“别尔英特尔”货运代理公司和德国“特朗斯”公司6家公司共同发起和合作经营的。专列途经欧亚大陆的中国、蒙古、俄罗斯、白俄罗斯、波兰和德国6个国家,全程9814 km,是目前国际铁路集装箱联运运营里程最长的路线之一。

首列运载20英尺国际标准集装箱102个,装运货物为稀土和焦炭。2005年3月1日11:08自呼和浩特站始发,经10个口岸两次换装,北京时间3月15日16:11顺利到达德国杜伊斯堡,运行时间不足15天。专列的成功开行,成为呼和浩特铁路局促进自治区向北开放,发展外向型经济的一个崭新亮点。

本则是许多商家所不能接受的。

“呼—法”国际专列的开行,为国际贸易的发展提供了既经济又快捷的又一通道。铁路运输具有成本低、连贯性强、风险小以及不易受天气和季节变化影响等优势,特别是运输周期比海运大大缩短,运输费用与海运相比具有较强的竞争力,符合国际物流市场的经营需求。

在这样的背景下,呼和浩特铁路局于2004年9月,在中蒙俄三国联运会议上,正式提出开行呼和浩特至法兰克福集装箱专列、优化欧亚大陆桥运输通道的建议,得到了与会国家代表的一致认可。经过各相关国家的铁路局、各合作单位的共同努力,终于促成了专列的成功开行。

3 “呼—法”专列开行的意义

专列的开行,进一步促进了沿途各国之间以及中国与俄蒙、欧洲的国际贸易的发展。

由于呼和浩特—法兰克福专列仅有15天左右的运到时间,吸引了许多农产品出口加工企业通过此通道出口商品,促进自治区三农经济的快速发展。

专列开行直接改善优化了地区物流环境、投资环境和经济发展环境,为地方政府招商引资增加了一个重要砝码。由于专列使得中国内陆直接通往欧盟各国成为可能,实现了出口口岸的内移,结合中西部省份的资源优势、优惠政策和廉价劳动力,促使许多东南沿海外向型加工企业向中西部迁移。近期已有多家电子产品加工企业落户呼和浩特,进一步促进了自治区招商引资工作的开展。

4 开好“呼—法”专列的对策

开好“呼—法”专列任重道远。提供全方位的第三方物流服务,逐步打造以安全、快捷、优质、便利为核心竞争力的“如意号”国际专列品牌,还需要做大量的工作。

1) 形成稳定的货源组织和运营系统,确定稳定的列车运行图,提供准确系统的报价体系。首先要建立完善内部运营管理系统,明确分工和责任,形成科学完善的货源组织、运营和协调系统,提高对外反应速度和服务水平。其次要尽快确定稳定的列车开行时间和运行图以及运输报价,要确定可运输的货物品类,提供不同品类的货物及分整列、整车、整箱、拼箱的货物到达各站的不同报价系统,确定可到达、

装卸车站的站名、时刻、接收的货代公司、暂存仓库等,使客户有据可查,为客商提供参考依据。

2) 加大宣传力度,提高专列的社会知名度。加强营销宣传工作,充分利用现代信息手段,通过电子商务活动,推销专列品牌。同时可与各有关国家驻华使馆、商务处、外商驻京办事处建立联系,扩大影响。

3) 搞好专列的货源组织工作。以稳定的货源保证专列的正常开行,以稳定的运行吸引更多的客户,实现良性循环。要积极发掘潜力,建立吸引货源奖励激励机制,提高员工的全员参与性和积极性。

在区外货源组织方面,呼铁外经集团公司将与国内外大型外贸企业、外向型生产企业、物流企业谋求联合,形成战略伙伴联盟,争取贸易配额,以贸易拉动物流,建立专列货源组织和物流分销网络;同时要与周边各铁路局联手,以国内小循环带动国际大循环,充分利用铁路系统作用,吸引货源;另外集团公司将利用专列的开行取得的社会反响和知名度,打造呼铁“如意号”品牌。

4) 围绕专列的运行,完善物流服务功能,提供一条龙的物流增值服务。利用呼铁外经集团现有的物流网络资源,提供货物的仓储、装卸、短途运输、配送以及信息服务;根据客户需要,可以提供代理报关、报检服务。还可以联合全社会的物流资源,完善物流服务功能,提供全方位、一条龙的物流增值服务。

开展国际集装箱多式联运,为客户提供运输一体化物流解决方案,采用一次托运、一次付费、一单到底、统一理赔、全程负责的运输方式。通过铁路与公路、民航间的联运,为客户提供一站式门到门的服务,扩大专列的辐射范围,从而降低客户开展国际贸易的风险和难度。

5) 做好进口货源的组织工作,降低集装箱返空空载率,降低整体物流运作成本。利用返空的集装箱搭载进口我国或从欧洲运往俄蒙的货物,实现重箱往返运行,将大大降低整体物流成本,实现更具竞争力的铁路运价,为各方共赢创造良好的局面。

6) 建立完善物流管理信息系统。为及时沟通货源组织信息,随时监控货物在途状况,要逐步建立和完善各方都能接入和兼容的物流管理信息系统,保证物流信息能够及时反馈、顺畅沟通。

(责任编辑:魏艳红)

(收稿日期:2005-07-13)