



TCL波兰工厂，波兰工人正在流水线上安装TCL电视机。王效摄

中欧班列

拉近成都与沿线国家的距离

本报记者 柴逸扉

围绕成都做好布局

伴随着机器的轰鸣声，三条长度将近百米的生产线正飞速运转。从最开始的电子元件到生产线末端的电视机整机，再到后续的自动装箱、打包，一台电视机的诞生仅仅经历了15分钟。

这就是记者在TCL波兰工厂的生产车间里看到的一幕。这座中国工厂坐落在日拉尔杜夫，距离波兰首都华沙约70公里。它的发展就与中欧班列有着重要联系。

“如果我们直接向欧洲出口电视机整机，那么税率将达到14%。但是如果先进口电视机零部件到波兰，再由波兰工厂进行组装后在欧盟销售，那么税率可以说是微乎其微。”采访中，TCL多媒体科技控股有限公司副总裁梁铁民表示，这里的电视机下线后，1天就能到达法兰克福和巴黎，3—4天就能抵达欧洲全境。

不过，与早期通过38天的海运方式相比，从成都出发

的中欧班列只需10.5天就将生产所需的电视机零部件送往波兰工厂。

为此，TCL加大了在成都的布局，“目前公司正计划把在国内其他城市的产能转移至成都，在成都打造最大的生产加工基地，然后依托蓉欧快铁的运输优势将产品出口至国外”。

梁铁民表示，公司专门成立“欧洲产品转移项目联合办公室”，将在三年内向成都转移近10亿美元外贸产能，并积极研究促成转移80万台对欧出口电视机到成都生产，按照规划，明年就将实现在成都新增80万台电视机产能。同时，还将在成都探索空调、冰箱、洗衣机等“白家电”初步加工，再将配件运至波兰加工后出口欧洲。

除了TCL对在成都布局拥有浓厚兴趣，许多欧洲企业也同样看好成都在中欧班列中发挥的作用，因此希望把成都作为进军中国市场的基地。

在波兰罗兹市中心，成都总商会驻波兰罗兹代表处的代表王凯每天就主要负责在波兰推介“中欧班列”，并为发

回成都的返程班列集聚货源。“每天都有很多当地企业给我打来电话咨询成都的发展环境、投资政策等。对当地政府来说，他们希望引进成都的大型加工型企业，对普通老百姓来说，百货、电子、汽配等行业在当地需求较大，而这些都是成都的优势产业。”

其中一家名为“肖邦美食”的波兰企业正成为其中的“先行者”。

“扩大返程班列不能只在销售方做文章，还要考虑市场需求。如果能打开消费市场，调动起消费者的积极性，那么欧洲的销售者们就有信心通过从罗兹到成都的中欧班列来获取利润。”

“肖邦美食”公司总经理杰克勃·盖斯塔告诉记者，出于这样一种理念，他们注册了“肖邦美食”公司，并在成都市区开设“波兰精品馆”和京东商城开设网店，用线上线下打通的方式，将返程中欧班列运往成都的波兰奶粉、果汁等销售出去，让更多中国人接触到来自波兰的美食。

在蓉企业走向海外

在哈萨克斯坦，记者们的第一场采访比预定时间稍晚了几分钟。“刚刚结束与一个从成都来的合作团的会见。”阿斯塔纳市投资和发展办公室主任阿里舍尔·阿卜杜卡德罗夫解释。

他所说的合作团，正是来自总部位于成都的中铁二局。“哈萨克斯坦首条城市轻轨线路即将正式启动。”阿里舍尔·阿卜杜卡德罗夫所说的轻轨项目是中哈产能合作早期收获项目之一，由北京国资、中铁二局、中铁亚欧共同承建。

据中铁二局建筑公司哈萨克斯坦轻轨项目总工程师李银透露，阿斯塔纳轻轨一期工程，南起阿斯塔纳国际机场，北至阿斯塔纳新火车站，建成后将成为哈萨克斯坦乃至中亚地区最具技术代表性的城市交通项目。

值得一提的是，该项目的设计标准将达到全自动无人驾驶级别，由中国企业在海外设计、承建一条无人驾驶轻轨线路，尚属首次。项目启动后，仅成都就将有2000名工人赴哈工作。项目大量采用中国技术标准。在2017年阿斯塔纳世博会开幕前，将完成4个车站建设。

李银介绍，借助轻轨项目，中铁二局将打开“一带一

路”沿线国家众多重大项目，是成都企业借助“一带一路”机遇向西迈进的案例之一，“推动中国优质产能、先进技术标准走向国门、迈向世界”。

响应“一带一路”倡议、在“中欧班列”的运行中谋求发展，这需要成都当地企业拥有全球视野。成都天翔环境股份有限公司(以下简称“天翔环境”)就是其中之一。

“我们刚刚完成公司名字更改。”在法兰克福北部有一家知名的环保企业——贝尔芬格水处理技术公司，这是一家有着500多年历史的老牌企业，进入环保领域已超过130年。今年3月，成都的天翔环境成功收购其100%股权，开启了两家公司更多的跨国合作。

在采访现场，公司总经理巴尔达萨雷·拉·加埃塔纳向记者展示了新的名字——欧盛腾集团。据介绍，欧盛腾是全球领先的环保设备与服务供应商，拥有多个世界知名环保设备、技术品牌和大量环保专利技术。公司在垃圾处理、真空技术和水井设备领域业务为全球市场占有率第一。“未来三到五年，我们将打造一个全球领先的环保品牌，接下来的西博会我们也将到成都参展，把环保的高新技术带到成都。”巴尔达萨雷·拉·加埃塔纳表示。

“按照‘一带一路’的相关政策，我们将把环保产业推起来，把产品通过市场网络推出去，对双方起到一个相互促进的作用。”事实上，这只是天翔环境国际棋



图为成都天翔环保所收购的欧盛腾集团的德国工厂车间。王效摄

盘的冰山一角，在2015年，公司已经完成了对全球著名环保分离设备制造及工程服务提供商美国圣骑士公司的收购。“此外，公司还将借本次交易对接国际市场，积累海外并购和跨国企业管理经验，深入拓展外延式发展增长道路，在未来环保行业全球化竞争中占到先机。”该公司相关负责人表示。

精益求精提升品质

尽管天刚亮不久，但成都国家铁路班列公司董事长范军却已身着西服、整装待发，他将代表公司与波兰国家铁路运营商(PKPCargo)签约，合作对接国内外供应商，加强建设更加方便快捷的物流网络。

根据协议，成都将利用波兰通达的运输网络，将中欧班列的货物运送到捷克、意大利、德国等地。同时，未来成都将在法兰克福、阿姆斯特丹等10处以上的地点设立海外办事处，建设运营海外仓等等。

“我们的班列出发后到哪儿了，运行得如何？这些信息我们现在都是通过合作的物流公司来获得。而设立海外办事处之后，我们将能更好地掌握班列运行的一手讯息，让对接班列运行、换轨、转关、到站的时间更加精准。”

为了让中欧双方的企业在“中欧班列”开通的背景下有更好的发展，不只是成都的有关部门，沿线国家的相关机构、企业也都在不遗余力地提升中欧班列及配套设施的建设与服务。

比如华沙中国城总经理韩宝华表示，中欧班列的开通将加速他们在中欧贸易、投资平台方面的构建。在他看来，波兰的农牧产品十分具有竞争力，比如制作西班牙火腿的原料许多就来自波兰。一旦中国进一步开放农牧产品，波兰的猪肉、果汁等将更多地通过发往成都的中欧班列进入中国市场，因为这些商品对时效性具有较高要求。

此外，波兰方面同样也在打造中欧贸易的平台。哈全斯公司(Hatrans)董事、运营总监雅罗斯瓦夫·扎克表示，哈全斯公司(Hatrans)决定在罗兹修建一个占地34公顷的综合物流中心，让它成为中欧之间货物运输的集散地。在这里，企业有仓库可以储存商品、有店铺可以销售商品、也有办公场地进行日常业务的开展。今年4月，哈全斯公司(Hatrans)与一家名为“新丝绸之路有限公司”的中国企业在波兰成立合资公司，负责这一项目的运营。

“成都市场潜力巨大，工业发达，工业园区众多，运输领域很庞大。”哈萨克斯坦铁路局执行总裁阿纳什金·谢尔盖耶维奇表示，他们与成都的合作放在了战略高度，正在考虑设立成都办事处、合资公司等。“蓉欧+”也是哈铁公司看重的

机遇之一，“希望蓉欧快铁在哈萨克斯坦设立站点。”为此，哈铁公司做足准备，除了霍尔果斯在建的中转站，还计划了3个货运中转站。



图为波兰罗兹即将修建的物流园模型。王效摄

在互访旅游中促进“人心相通”

本报记者 柴逸扉



图为位于俄罗斯莫斯科的成都旅游体验中心。王效摄

“准备好了吗？准备好我们就开始吧！”虽然中文说得很流利，但记者眼前的这位说话者却是棕褐色头发、蓝眼睛的俄罗斯人。作为俄罗斯国家旅游署副署长，尼古拉·科罗廖夫更在意的是“一带一路”下的民心相通。而旅游是促进两国人民交流的重要方式。

去年5月2日，成都开通中国西南地区首条直飞莫斯科航线。利用72小时过境免签政策，俄罗斯旅客可乘坐川航航班，经成都中转至墨尔本、普吉、三亚等热门旅游目的地。国内旅客也可借助川航莫斯科航线中转至北欧、东欧等地观光游览、商务洽谈。

尼古拉·科罗廖夫以数据说明，2016年上半年，莫斯科机场接待了10.5

万人次中国免签游客，今年旅游季，从成都来了50多个航班，422个免签团体，有1.4万人次旅客，占中国游客总量的13%。今年9月，已经预订325个旅行申请。

“四川是人口大省，是一个有趣的地方。成都有很多景点，有大熊猫、有丝绸。”不久前，尼古拉·科罗廖夫去了四川成都、宜宾，在他看来，成都的潜力巨大，“希望能把旅客量提高到几十万人次。”对比数据，将增加数十倍。

尼古拉·科罗廖夫认为，成都与莫斯科合作良好。在2015年莫斯科秋季国际旅展上，成都以“天府之国·梦幻之旅”为主题，推出成都旅游新形象。尼古拉·科罗廖夫曾现场参观。

尼古拉·科罗廖夫甚至化身成都旅游“代言人”，“一定不要忘了川菜，四川的茶叶也很好。”他甚至设想，“我有一个想法，比如是否可以成都作为喀山到中国的枢纽，开通成都到喀山的直航。”

在俄罗斯联邦旅游署，这样的“代言人”并不少，副署长斯科雷曼·彼得洛维奇曾于今年5月刚刚去了成都，她拍摄的茶艺、变脸、太极等等在“朋友圈”引起大量点赞。

事实上，俄罗斯在促进中国旅客赴俄游方面下了很大功夫。比方说增设新航线，让中国更多地区的游客能够直飞俄罗斯。比方说推进再保险政策，在中俄的保险公司签署协议后，中国游客在购买中方保险公司的境外旅游险后，能够同时获得一份俄方公司的保险，享受旅游期间的免费医疗服务。

此外，尼古拉·科罗廖夫还提到，支付体系的改进也是适应吸引中国游客的重要方式。记者在采访中发现，不论莫斯科市中心的百货商店，还是机场免税店，悬挂中文标识、聘请中文导游的现象颇为常见。而“使用银联将享受10%优惠”的广告标语更是对中国游客充满诱惑力，提升了大家在俄罗斯消费购物的意愿。

而在莫斯科河畔，中餐厅莫斯科阳光会馆人流如织。今年4月25日，成都旅游莫斯科体验中心在这里挂牌，同步启动美食周活动，回锅肉、宫保鸡丁、麻婆豆腐、水煮鱼、钵钵鸡等地道川菜，为俄罗斯提供了了解四川、了解成都的窗口。

“这3年来，每年营业额增加60%。”体验中心相关负责人田川表示，现在，餐厅每天的流水能达到100万卢布，“90%是俄罗斯人。”

体验中心同样是成都产业西进的集结地。每个月田川至少会接待2—3个商业团，来自成都的企业家、投资者来俄考察、参与商业活动等，常常选择这里作为窗口。随着蓉欧快铁的开行，两地商务合作逐年增多，反映到田川这里，“每年增加30%左右。”

同样的故事也发生在中哈之间。采访中，哈萨克斯坦外交部副部长助理叶尔兰·米勒曼诺夫表示，期待与成都合作的另一个重点，是旅游业。据介绍，明年是中哈旅游年，哈萨克斯坦计划接待100万左右的中国游客。为此，外交人员服务局专门打造了一个专业接待组织，还组织了汉语培训。