

中俄邊貿動力澎湃

黑河機械出口激增

龍頭企業貿易額年均翻2.5倍 見證中國工程車俄國突圍

地處黑龍江省北部、中俄邊境的黑河市因「邊」而生。百年前，這裏是「萬國商埠」。伴隨着中國改革開放，「一船西瓜換回一船化肥」的故事，打開了黑河對外開放的大門，如今傳奇仍在上演。近十年來，由黑河引進的俄羅斯蜂蜜、糖果、酒水等受到中國消費者青睞，而出口到俄羅斯的除了蔬果外，中國工程機械、汽車配件亦日漸得到認可，中俄邊貿發展的澎湃動力持續輸出。據黑河海關統計，2022年前11個月，黑河口岸累計監管出口大型礦山自卸車、客車、吊車等各類自走型工程機械4,664輛，比往年同期增長8.84倍。當地龍頭企業黑河市遠達經貿有限公司十年來貿易額正以每年2.5倍的速度發展。

◆香港文匯報記者 于海江、吳千 黑龍江黑河報道

在黑河市區一間百平米左右的地舖辦公室中，遠達經貿六七名員工在電腦前不停地瀏覽着各種中俄商貿信息。這家看似不起眼的經貿公司主要從事出口俄羅斯機械配件，十年來貿易額由最初的10萬元（人民幣，下同），增長到如今的6,000萬元。

「黑河幾乎每家貿易公司都有做機械配件，但做到一定規模、出貨達到一定量的全市就三五家。」黑河市遠達經貿有限公司法人韓濤說。今年僅37歲的他與同學兩人共同創辦的經貿公司主營對俄機械和配件出口，經過十年磨練，該公司如今已躋身黑河行業中的龍頭企業。

配件全國採購 新口岸通關快

韓濤的客戶群主要集中在對岸布拉戈維申斯克市、莫斯科、車里雅賓斯克等也有一些，但佔比較小。韓濤表示，從裝載機、自營式攪拌車到各類機械配件，會根據客戶的訂單從國內採購，再通過黑河口岸向對岸發貨。

韓濤表示，俄羅斯客戶自己去找零散的配件很難，語言和收貨不便的阻礙，放到黑河這座城市便能迎刃而解。「我在國內積累的訂貨渠道有400到600家，能夠滿足客戶的不同需求。」韓濤說，下單後國內物流一般一周左右發到

黑河，經過拍照、稱重給客戶驗完貨，就可以用集裝箱發運，「量大的獨立成箱，量小的可以幾家拼裝一箱。走中俄黑河—布拉戈維申斯克公路橋通關，快速又便捷。」

韓濤所指的大橋於2022年6月通車，黑河公路口岸同時啟用，改變了黑河昔日在冰封期設浮箱固冰通道的汽車運輸方式，實現了真正的一年365天四季通關。

5毫利潤也做 年貿易額6000萬

「配件行業很少有大訂單，客戶可能只要一個幾十塊錢或幾百塊錢的小配件，小到利潤只有五毫、一元這樣，那我們也做。」韓濤在機械市場最慘淡的時候入行，前五年基本沒賣過整機機械，全是配件。

「一批貨的利潤可能都不夠交車裝卸的租用費，百十來斤的貨我們就自己扛着裝車。」韓濤回憶着說，當年朝8晚10，吃住全在公司，一熬就是一年多。

憑着一股拚勁兒，公司逐步邁上正軌，並以年均2.5倍的速度逐步跨入快車道。「去年貿易額有6,000多萬，還不包括一些積壓的發票、報關單、客戶欠款等。」韓濤表示，儘管毛利潤不超過10%，但員工們的生活都越來越好，



◆韓濤幫俄羅斯客戶採購的中國工程機械。

香港文匯報記者于海江攝

這也令他感到欣慰和滿意。

國際市場對中國工程機械需求激增，監管量值呈現快速增長態勢。

「對俄貿易本身就有周期性，上一個機械火爆期是2010年到2013年，這些產品對配件的需求至少能維持十

年。」韓濤表示，從2022年上半年至今，機械市場又開始火爆，「可以判斷，從此時至明年中國出口到俄羅斯的機械，以及後期所需要的零配件也足夠行業市場發展十年，等到下一個十年，機械的春天又到了。」

從「十單九錯」到俄客紛至

特稿

2011年，韓濤在黑河學院俄語專業畢業後入職黑河一家貿易公司，開始接觸機械出口，創業後才發現自己其實懂得太少。「這個行業的入行門檻很低，但是有些學費是一定要交的，一開始可以說是『十單九錯』，連產品叫什麼名都分不清，訂錯就得給客戶退貨、賠。」韓濤

說。

俄語有個單詞意思是噴嘴，一般安裝在柴油發動機的噴油器上，韓濤以為客戶要的是個20元（人民幣，下同）的噴嘴零件。「但實際這個單詞指代的是整個噴油器，而噴油器要四五百元。」按噴嘴的價格，卻不是客戶要的產品，韓濤說：「在不懂行的情況下，造成的實際損失只能我們自己埋單。」又有一次，客戶要了6,000元的化油器

配件，但沒交訂金，到貨後客戶又不承認，「在當時算一筆大單了，工廠那邊又是售出概不退换，這個配件至今仍在庫房裏放着。」雖然困難與壓力不斷，但韓濤與夥伴一直堅持誠信經營，哪怕自己吃虧，也要把信譽立住。而客戶們帶給韓濤的回報是介紹新客，「我們既無網站也不做宣傳，客戶都是熟客口耳相傳或是看到我們的發貨量自己找來的。」韓濤自信地道。



◆韓濤在線上為俄羅斯客戶服務。香港文匯報記者于海江攝

◆2022年6月，中俄黑河—布拉戈維申斯克公路橋通車，黑河公路口岸亦正式通行，為雙方人員和貿易往來提供更好更便捷的通關、物流服務。

資料圖片



蔬果銷俄越做越大 盼「買全國賣全俄」

「從2009年正式運營至今，我們專做對俄蔬果出口，有自己的運輸車輛和報關員，從採購到發貨、清關、直達俄羅斯商超一條龍。」黑河市順興經貿有限公司總經理史利文告訴香港文匯報記者，他們從中國各個省份的產地以及市場採購，每天都會發貨近200噸，全年不休，「年銷售額能達到上億元，在黑河行業中的佔比在70%以上。」

荔枝草莓受歡迎

史利文表示，「開拓俄羅斯市場十幾年

還算順利，生意也越做越好，越做越大。2012年在布拉戈維申斯克市（簡稱布市）成立了阿穆爾順興公司，如今已經成為當地「菜籃子工程」的主要貢獻者。」史利文說，目前他的妻子在布市開展經營活動，很多商超、工程項目、機構團體都會主動找過來下訂單。

「中國市場裏能看見的蔬果基本都能運到俄羅斯，主要供應黑河以北的區域，也曾經有過給莫斯科供貨的情況，有些貨物甚至能在俄境內乘飛機供應到北極地區。」史利文說，俄羅斯的市場對他們的

水果很認可，像荔枝、草莓都特別受歡迎。有的價格能翻好幾倍，桑葚在中國10元一斤，在俄羅斯能賣到30元一斤。蔬菜方面，俄羅斯對洋蔥、薯仔、大頭菜、番茄、青瓜、胡蘿蔔的需求量很大。

史利文表示，企業有黑河海關四處監管庫之一的順興庫，需要出口的貨物在庫內即可進行報關、裝貨，到大橋通關直接出口，快速便捷。

「下一步想在國際運輸方面與有更高資質的企業進一步合作，實現『買全國賣全俄』的構想。」



◆史利文在倉庫查驗水果。香港文匯報記者于海江攝

開通「鮮活易腐」綠道 通關效率增

「目前，我們實行『早7晚11』的16小時工作制，企業隨時報關我們隨時辦結，非查驗貨物到即可直接放行，加快貨物口岸通關速度。」黑河海關公路辦事處查驗科副科長趙利民告訴香港文匯報記者，黑河海關對蔬果貨物開通了「鮮活易腐」綠色通道，並設專人對接

蔬果出口的實時查驗、放行。同時，對出口的自行車機械亦開通快速查驗，「大部分機械都是東風、解放等國內大廠的貨，資質健全，手續完備，只要通過口岸電子卡口時檢測到的噸數與申報的一致，基本都是即來即放行。」趙利民說，目前，黑河海關日常通關的出口

機械、汽車配件、日用百貨等種類很豐富，量也比較大。

同時，黑河海關在水運、公路和旅檢口岸落實進口貨物「船邊直提」、出口貨物「抵港直裝」、「7天24小時」預約通關、自行車機械出口、電子化健康申報等便利通關措施，不斷提高通關效

率，助推外貿經濟高質量發展，亦為入境旅客營造高效便捷的口岸通關環境。

黑河海關駐大黑河島辦事處旅檢一科科長鮑運表示，現階段口岸出境以勞務人員居多。在電子化健康申報系統測溫 and 隨身物品無異常的情況下，辦理出境手續的全流程僅需30秒，基本等同於隨到隨走。



◆年輕人在俄品多超市選購物品。

香港文匯報記者吳千攝

俄零食在華受捧

紫皮糖供不應求

「俄羅斯KDV系列的紫皮糖是最爆的熱銷商品，單日銷售額超過5萬元（人民幣，下同），一直處於補貨狀態。此外，阿孔特系列威化餅、蜂蜜、愛蓮巧朱古力等都十分受歡迎。」在佔地4,500平方米的俄品多超市大黑河島店內，黑河俄品多科技有限公司副總裁楊世恒介紹說，糖果、威化餅、蜂蜜、朱古力產品佔到該店總貨物量的近六成。

線上線下業態快速回升

成立於2016年的俄品多大黑河島店在最火爆的2019年，線下年營業額達到了5,700萬元。2022年線下營業額2,000萬元。今年以來，在春節經濟拉動下，俄品多1月的營業額達到540萬，2月425萬，3月預計能達到400多萬。「線下業態快速回升，預計從『五一』到『十一』期間還會迎來爆發式增長。」楊世恒表示，俄品多與俄羅斯全境200多家食品生產企業合作，另外還有50多家供應商，同時亦與俄羅斯出口中心開展合作。

近兩年，該公司除了在華東地區開設200餘家便民商超，還在吉林琿春跨境電商示範區開設一間1,800多平米的店舖，在蘇州、哈爾濱、綏芬河等地則布局發貨倉，還在淘寶、天貓上建有俄羅斯官方授權的國家館和旗艦店。「2022年線上交易額達到了2,200萬，我們還在陸續開展與專業的帶貨平台及網紅的合作，抖音的國家館也正籌備運營中。」