

中歐班列激活廣州鞋業創新鏈

運輸時間縮半 產品迭代更快 歐洲訂單更穩

在華南最大的國家級鐵路貨運站場廣州國際港，一列滿載小家電、皮鞋等貨物的「穗滿俄」中歐班列昨日在鐵路快速通關模式下準時啟程。這是廣州市達弘貿易有限公司在一周內第三次將自產的高端皮鞋、包包通過中歐班列發往歐洲市場。和過去海運動輒需要一個月時間相比，中歐班列全程只需要十餘天，並且將皮鞋因海上濕度大而發霉的問題徹底杜絕。在優化供應鏈的同時，中歐班列也激活了達弘公司的創新鏈，公司研發人員增至近三十人，平均每天推出十餘款新設計，加快產品迭代更新。眼下，達弘公司已陸續收到歐洲聖誕訂單，9月將開足馬力生產，公司預計今年出口額有望達到5億元（人民幣，下同），同比增長15%以上。

●文/圖：香港文匯報記者 敖敏輝 廣州報道

達弘貿易外貿經理曾海桃告訴記者，公司最初以美國線為主，後通過廣交會結識大量歐洲客戶，逐步轉型以歐洲市場為核心，主打中高端女鞋OEM代加工，年出口額達數千萬美元。隨着中歐班列的出現，歐洲市場的穩定性和可持續性進一步增加。

客戶下單節奏由半年變一季

「皮具類產品走海運最怕受潮發霉，以前經常因此產生客戶投訴和糾紛，改用中歐班列這種陸路運輸方式後，皮鞋表面霉變的問題徹底解決，貨損投訴明顯減少。」曾海桃說，更重要的是運輸時效大幅壓縮——以往海運需30天左右，現在中歐班列僅需10餘天，運輸時間縮短一半以上，歐洲客戶的下單節奏也從「半年下一次單」變為「一季度下一次單」，補貨更靈活，資金周轉更快。

值得一提的是，隨着廣州海關全面推廣鐵路快速通關模式，海關與鐵路的艙單電子數據實現互聯互通，如今一次開櫃、一次查驗即可完成所有手續，過去那種「申報後要等好幾天再發車」的情況已成歷史，進一步提升了出口企業的出貨效率，像達弘公司的時尚類鞋款得以早上架，搶佔銷售窗口。

研發團隊擴 每月400多新款

中歐班列推動外貿出貨周期縮短，也讓企業更有信心進行研發，推出更多新品。目前，達弘公司研發團隊增長至近30人，每周都有新品推出，每月設計400多款。

在達弘公司的展廳裏，長筒靴、保暖靴、高跟鞋、涼鞋等款式琳琅滿目。針對不同區域需求，公司實施差異化開發，俄羅斯冬季寒冷，當前生產的冬季款主推加毛真皮高靴；南歐及東南亞市場則側重高跟鞋和涼鞋。「我們這400多款設計都會和客戶對接，最終從中擇優選擇，大約10%的設計實現量產出貨。」達弘貿易工廠生產經理卓茜茜說，「同時，我們特別注重產品的品質，比如，我們的QC崗位（質檢）增加到20多人，每批貨、每隻鞋每道工序100%全檢，而以前是抽檢。」

另外，中國企業與歐洲客戶跨境貿易，資金結算方式的改變是重要的變化之一。

匯率波動較小 以人民幣結算增

「人民幣結算非常快捷，不用再經歷結匯環節，方便很多。」曾海桃表示，2019年以前公司極少使用過人民幣跨境結算，如今這一方式已成為主流選擇。她介紹，由於原材料採購在中國完成，通過人民幣結算，歐洲客戶對成本結構較為了解，加之匯率波動影響較小，越來越多客戶主動要求以人民幣計價和支付。

「特別是東歐客戶，基本都用人民幣結算，這樣既降低了雙方的匯兌風險，也提高了資金利用效率。」

隨着聖誕訂單陸續到位，達弘公司將於9月進入生產旺季。曾海桃預計，在研發提速和物流提效的雙重驅動下，公司今年出口額有望突破5億元，再創歷史新高。



●廣州中歐班列服務中歐貿易達10周年。



▲達弘貿易公司生產車間正加快生產出口歐洲的冬季款皮鞋，下月將啟動聖誕款產品生產。

►達弘貿易工廠生產經理卓茜茜表示，公司生產的高端皮鞋在歐洲廣受歡迎。



數據看廣州中歐班列10年

1. 貿易規模擴大

10年間廣州口岸進出口班列貨值逾1,100億元人民幣。

2. 口岸多向通達

從開行初期單一出口線路、單一出境口岸、單一貨源結構，到如今拓展西、中、東「三通道」，實現通達滿洲里、二連浩特、阿拉山口、霍爾果斯、綏芬河、憑祥、磨憨等7個口岸。

3. 運行線路快速增長

廣州國際港與南沙港南站兩個中歐班列站點共同形成「17出7進」共24條運行線路，服務輻射歐亞地區20多個國家、40餘座城市。

4. 雙向對流格局形成

返程進口貨物增加，前7個月廣州國際港進口回程貨物標箱數佔發運總標箱量近三成。

5. 簡化通關流程

目前廣州國際港中歐班列採用鐵路快速通關模式的佔比已提升至70%以上，企業等候時間大幅縮短。

整理：香港文匯報記者 敖敏輝

中歐貿易加快「雙向奔赴」進口增至佔三成

香港文匯報訊（記者 敖敏輝 廣州報道）2016年8月28日，首趟「穗滿俄」中歐班列從廣州白雲區大朗堆場啟程，自此拉開廣州中歐班列馳騁亞歐大陸的帷幕。據海關統計，十年間，廣州口岸進出口班列貨值逾1,100億元（人民幣，下同）。如今，廣州國際港與南沙港南站兩個中歐班列站點共同形成「17出7進」共24條運行線路，服務輻射歐亞地區20多個國家、40餘座城市，「鋼鐵駝隊」架起互聯互通、互利共贏的陸上「黃金橋」。

高附加值商品成出口主力

記者了解到，早期，中歐班列出口貨物以服裝、鞋靴、玩具等勞動密集型產品為主。如今，電子產品、新能源汽車、精密機械等高附加值「灣區智造」成為出口主力。

「智能家電、商品車出口表現亮眼，今年以來，我們累計監管通過中歐班列出口汽車3,480輛，咖啡機、智能音響等智能家電貨值約24億元。目前，廣州國際港中歐班列出口的高附加值貨物佔比已提升至70%。」廣州車站海關監管科科长程潔告訴記者。

中歐班列滿載貨物出境，若空車回國，將是巨大的成本。記者了解到，如今，中歐班列雙向對流格局逐漸形成，越來越多的歐洲出口商品通過陸路進入內地。今年前7月，廣州國際港進口回程貨物標箱數佔發運總標箱量近30%。

「早年廣州中歐班列以發運出口貨物為主，回程貨源相對有限。」廣東廣物國際班列運營管理有限公司國際物流與供應鏈事業部業務一部副總經理朱衛東見證了這條通道十年間進出口格局的轉變。隨着班列線路網絡持續織密，疊加鐵路快速通關、進口境內段運費扣減等海關惠企政策落地見效，回程貨源市場被激活，進口班列迎來明顯增長，特別是高密度塑料粒、牛皮紙等原材料源源不斷輸入大灣區。

七成採快速通關模式

為助推中歐班列跑出發展「加速度」，廣州海關在「關長聯繫企業」「一列一策」等機制下，促進跨部門信息互聯互通，全面推廣鐵路快速通關模式，實現海關與鐵路的艙單電子數據互聯互通。海關憑借鐵路艙單信息提前開展貨物審核放行，企業無需重複申報、無需單獨辦理轉關手續，大幅簡化了通關流程。目前廣州國際港中歐班列採用鐵路快速通關模式的佔比已提升至70%以上。

中歐班列鄭州擴容 駛往阿塞拜疆泰國

香港文匯報訊（記者 劉蕊、實習生 楊博涵 河南報道）從鄭州國際陸港發出的中歐班列路線近期擴容，新增兩列班車，一列駛向阿塞拜疆巴庫阿布歇隆，另一列直抵泰國林查班。前者為南通道中歐班列（鄭州—巴庫）提單班列，共計55組集裝箱，裝載汽車配件、家用電器等外貿貨品，貨值約236萬美元，貨重約370噸；後者則為全國首列中老泰圖定快速班列，載有上汽集團鄭州基地的汽車零配件，全程運行僅需5至6天，較傳統海運縮短近半。兩列班車26日同日首發，既在通道效率上實現提速，更在多式聯運單證規則層面完成關鍵破題。

長期以來，跨裏海走廊「鐵—海—鐵」多段轉運，一直沿用傳統鐵路運單，單證環節

多，制約通道貿易金融發展，成為中間走廊規模化發展的堵點。

本越南通道中歐班列（鄭州—巴庫）提單班列創新融合CIFA（中國國際貨運代理協會）國際多式聯運提單與鐵路貨運單證一體，打通NCD（聯合國可轉讓貨物單證公約）規則實戰應用場景，補齊陸路國際貿易物權憑證短板，實現公鐵海多式聯運「一單到底、全程可溯、金融賦能」，大幅提升國際班列跨境供應鏈標準化、國際化、市場化水平。

同期駛向泰國林查班的班列，依託上汽集團鄭州基地的貨源優勢，廠區距離中歐班列（鄭州）集結中心不足50公里，公路運輸一小時即可直達，實現快速集貨與無縫銜接，

「廠港聯動」協同效應充分釋放。該班列自鄭州出發，經磨憨口岸出境，縱貫老撾全境，直抵泰國林查班，全程運行僅5至6天，較此前一般班列縮短2至3天，相較傳統海運15至18天的周期，運輸時間縮減近半，且兼具穩定性強、受天氣干擾小、供應鏈全程可控等顯著優勢，為企業出口東南亞提供了高效優質、靈活可行的全新物流方案。

河南中歐班列累計貨值500億美元

據介紹，自2013年首趟班列開行以來，河南中歐班列已構建「29個境外直達站點+10個出入口口岸」的國際物流網絡，服務覆蓋40多個國家、140多個城市，累計開行總量超1.9萬列，貨值近500億美元。

吉港澳經貿合作升級 特產人參鹿茸謀出海

香港文匯報訊（記者 盧冶、林凱）第二屆吉港澳經貿交流暨人參、鹿茸、松子等「吉字號」特產推介會昨日在香港舉行。活動期間舉行了吉港澳企業對接會，吉林省商務廳與香港貿易發展局簽署《合作備忘錄》。通過精準供需匹配推動三地在產業互補、資本融合、市場共享等方面達成共識，促進吉港澳經貿交流由聯誼交往向深度協作升級。

吉林省海外聯誼會會長邱江、香港特區政府政務司司長陳國基出席活動並致辭。邱江在致辭中表示，吉林正大力推動長白山人參、梅花鹿茸、紅松子等優質「吉字號」產品走出吉林，走進大灣區，讓更多港澳同胞感受吉林物產之豐，深化吉港澳經貿交流，拓展互利共贏合作空間。長白山的珍奇物產是吉港澳情緣的起點，開放協作則是長久之約，真誠邀請各界朋友多走進吉林、了解吉林、投資吉林，並期待依託港澳國際化平台，深化各領域務實協作，讓更多「吉字號」好物香江揚帆、名揚世界。

陳國基致辭表示，吉林與香港相隔千里，但經貿合作源遠流長，往來緊密。吉林坐擁長白山得天獨厚的生態資源，不僅深受香港市場歡迎，更具備走向國際的潛力。香港擁有背靠祖國、聯通世界的獨特優勢，金融體系成熟，專業服務國際化，法治環境健全規範。今年是國家「十五



●第二屆吉港澳經貿交流暨「吉字號」特產推介會在港舉行。



●吉林省長春皓月清真肉業介紹公司產品。

五」規劃開局之年，吉港兩地合作空間更廣、機遇更多，無論是傳統農特產品貿易，還是智能裝備製造、跨境物流等領域，均有廣闊合作前景。

香港是吉林最大的外資來源地。邱江在致辭中介紹，截至2025年，香港在吉林累計投資總額超過91億美元。2025年吉林對香港進出口額2.72億元，同比增長3.3%，主要出口產品為集成電路、半導體、澱粉和凍牛肉等。2026年上半年，吉林對港進出口額2.66億元，主要產品為智能手機、集成電路、乘用車和凍牛肉。

皓月擬開拓港中高端餐飲

本次推介會中，多家去年已參展的企業今年再次赴港，其收穫從品牌展示層面延伸至實質性合作落地。皓月集團副總裁王巍澤表示，今年與去年最大的區別在於具

體項目的實際推進。去年皓月主要展示冰鮮牛肉和沃金和牛，今年則轉向休閒零食和熟食深加工產品，並已於兩個月前進入香港電商及電視購物渠道。王巍澤指出，香港消費者可能已接觸過皓月產品但未必知曉其品牌，今年重點在於建立品牌認知。皓月計劃開拓香港中高端餐飲渠道，其自主繁育的沃金和牛被稱為「中國肉牛羊領域的芯片」，同時以香港為支點拓展大灣區及東南亞市場。

統泰實業集團同樣為連續參展企業。工業板塊總裁曲曉梅介紹，今年產品線較去年更加豐富，新增多款黑參產品，重點與香港廠商聯合會對接了渠道拓展問題。廠商聯合會在推介會上為企業提供了香港市場法規合規講解，並建議利用原有包裝貼符合香港標準的標籤直接銷售，雙方已初步達成合作意向。

含人參化妝品獲香港代理青睞

香港文匯報訊（記者 盧冶、林凱）香港代理商Joanna與吉林拓華生物科技有限公司海外總監王曉平在推介會上正式達成代理合作。去年她在直播平台上看到這款吉林人參護膚品，購買試用後認為效果優於此前常用的大品，「以前買過含人參的化妝品，但是這款一打開就能聞到很濃的人參味道，體驗感非常不錯。」

試用後Joanna主動聯繫廠家提出代理意向，但雙方此前僅通過線上溝通，本次推介會是首次線下見面，最終正式達成代理合作。在推介會現場，該品牌產品受到一定關注。Joanna介紹，其中一款產品關注度較高，展出不久即售出數千港幣。她也將產品推薦給身邊香港朋友試用，反饋良好。「這些都堅定了我代理這款產品的信心。」

Joanna表示，香港產品認證標準相對嚴謹，吉林產品先進入香港市場再銷往海外，國際認可度會更高。王曉平表示，藉助香港的貿易平台和認證體系，有助於提升產品的國際競爭力。

特色產業向深加工方向延伸

「吉字號」特產專班班長陳耀輝在現場致辭中介紹，長白山山野山參歷經15年以上自然生長，自然積累賦予長白山人參起效更快、功效更持久的獨特稟賦，也是區別於其他國家人參的核心競爭力。陳耀輝引用世界衛生組織調查數據指出，全球亞健康人群佔比約75%，人參消費場景正從傳統滋補向日常食養、職場康養、家庭保健轉變，「長白山人參發展前景廣闊，是當下最具確定性和爆發力的特色產業」。

在產業從傳統滋補向日常消費場景轉型的背景下，部分吉林人參企業已在品牌化和深加工方面展開探索。鄭緣堂高端人參品牌創始人鄭傳璋此次帶來了全線系列產品。鄭傳璋表示，品牌的核心定位是將人參從初級農產品升級為品牌化、國際化、年輕化的消費品。她認為，香港是國際化的鏈接通道，有助於吉林人參產業實現品牌化轉型——「扎根香港、匯集灣區、走向世界」，可以讓入參產品以更高附加值進入國際消費市場。

出口結構變化在數據層面亦有體現。2025年吉林人參出口香港平均單價為84.95美元/千克，約為全省平均出口單價的2.37倍，香港市場對深加工、品牌化人參產品有更高的價值認可，參展企業普遍反映港澳市場對吉林特色農產品需求呈增長態勢。