

中国出口到俄罗斯需要什么运输方式?有哪些需要注意的事项?

产品名称	中国出口到俄罗斯需要什么运输方式?有哪些需要注意的事项?
公司名称	郑州环航国际货运代理有限公司
价格	45800.00/箱
规格参数	
公司地址	郑州市（河南自贸区郑东片区）商都路中兴南路凯利国际中心A座24层
联系电话	0371-88886948 13007536032

产品详情

主营俄语系国家白关客户清、俄语系国家双清包税、俄语系国家整车整柜汽运铁路、俄语系国家超重货，危险品运输。我们拥有自营俄罗斯海外仓、自营哈萨克清关转关公司、自营监管库，同时占股都拉塔国际物流中心，拥有多年的国际物流管理运营经验，为客户提供中国各地区至新疆各个口岸直达俄罗斯各地区的跨境公路物流业务。中俄班列竟然有这么多运输方式

我司执行俄罗斯国际运输18载，公司在俄罗斯设有分公司，公司创始人在俄罗斯留学经营公司多年，对俄罗斯美食，文化，生态环境有浓厚的兴趣和爱好，从俄罗斯远东造船厂的起重机，桥梁，大型设备，到普通俄罗斯民众用的日常百货，厨卫用品，小家电，纸张，打印机，不粘胶，铝板，电缆，小型设备，机械设备，锻造机床，烘干机，球磨机，金矿设备，石油设备，化工品，危险品，液体，粉末，药品，袋装货品，化妆品，电池电子产品，茶叶，电动新能源汽车，传统燃油汽车，以及二手汽车，工程车辆 冷藏车 牛羊肉 电商小包双清门到门等拥有从集装箱，到大型超重超尺寸设备等都有成熟的全供应链物流方案。我们执行俄罗斯全境运输，从中欧班列包列到俄罗斯远东乌兰乌德 新西伯利亚，叶卡捷琳堡，莫斯科，圣彼得堡，到从国内北京机场，郑州机场，广州机场，重庆厦门上海机场等执行全货机包机直飞莫斯科和新西伯利亚航线，覆盖俄罗斯全境，我们公司汇聚了从俄罗斯，欧洲归来的物流青年才俊，为您到俄罗斯全航线保驾护航。

中俄两国一直保持着紧密的贸易关系，中国是俄罗斯大的贸易伙伴之一。因此，运输货物从中国到俄罗斯是一项重要的业务活动，需要仔细考虑运输方式和策略。本文将探讨中国出口到俄罗斯所需的主要运输方式，以帮助您更好地了解这一关键领域。

中国出口到俄罗斯需要什么运输方式？

1. 海运

海运是中国出口到俄罗斯常见的运输方式之一。中国东北部与俄罗斯远东地区的海岸线接壤，这为海运提供了便利的条件。主要的港口包括大连、青岛、上海、广州等，这些港口通常会有直达俄罗斯港口的航线。

优势：

大容量：海运可用于运输大批量的货物，包括大型机械设备、原材料和消费品。

相对较低的成本：海运通常比其他运输方式成本更低，特别是对于远距离运输来说。

注意事项：

时间：海运通常需要更长的时间，因此不适合那些需要快速交付的货物。

港口关税：了解俄罗斯港口的关税和清关要求，以避免不必要的延误和费用。

2. 铁路运输

铁路运输在中国出口到俄罗斯之间也扮演着重要的角色。中国和俄罗斯之间有多条铁路线连接，可以有效地将货物运送到俄罗斯各地。

优势：

快速：铁路运输相对来说速度较快，特别是对于远距离的运输来说。

适用于大宗货物：铁路运输适用于大量的货物，特别是原材料和能源产品。

注意事项：

备案和文书工作：需要在中国和俄罗斯之间进行铁路运输时，需要处理大量的备案和文书工作。

路线选择：选择适当的铁路线路非常重要，以确保货物的高效运输。

3. 公路运输

公路运输通常用于较短距离的货物运输，特别是在边境地区和邻近城市之间。中国和俄罗斯之间有多个边境口岸，可以通过公路运输货物。

优势：

灵活性：公路运输提供了更多的灵活性，特别是对于货物递送到偏远地区的情况。

速度：公路运输通常速度较快，特别是在较短距离内。

注意事项：

关税和许可证：了解各国边境口岸的关税和许可证要求，以确保货物的顺利通关。

路况和安全：在选择公路运输时，要考虑道路条件和安全问题，特别是在不同季节和气候条件下。

4. 空运

空运通常用于需要快速交付的货物，例如高价值产品、新鲜食品和紧急配送。中国的主要机场如北京、上海、广州、深圳等都有直飞俄罗斯的航班。

优势：

速度：空运是快的运输方式，适用于紧急交付。

适用于高价值货物：对于高价值的货物，如电子产品、珠宝等，空运是一种安全的选择。

注意事项：

成本：空运通常比其他运输方式成本更高，因此需要权衡速度与成本。

限制和规定：了解俄罗斯的航空运输规定和进口限制，以确保货物能够被顺利清关。

5. 内河运输

中国和俄罗斯之间的内河运输也是一种选择。内河运输主要通过阿穆尔河和黑龙江等河流进行，可用于货物运输到俄罗斯远东地区。

优势：

运输成本低：内河运输通常成本较低，适用于远东地区的货物。

减少道路拥堵：内河运输可以避免道路拥堵和交通问题。

注意事项：

季节性限制：内河运输在冬季可能会受到季节性限制，因为部分河流会结冰。

港口和码头：了解内河港口和码头的情况，以确保货物能够顺利装卸和运输。

选择合适的运输方式

选择合适的运输方式取决于多个因素，包括货物类型、运输距离、时间要求和预算。通常，针对中国出口到俄罗斯的货物，采用多种运输方式的组合是有效的方法。以下是一些关键因素，您可以考虑选择合适的运输方式：

货物类型：不同类型的货物可能需要不同的运输方式。大宗货物通常适合海运和铁路运输，而高价值货物可能更适合空运。

运输距离：

如果货物需要跨越大的距离，海运或铁路运输可能是更好的选择。而公路运输适合短距离内的货物。

时间要求：如果货物需要迅速交付，空运通常是快的方式。然而，其他运输方式可能需要更长的时间。

成本：预算是一个重要因素。空运通常成本更高，而海运和铁路运输成本相对较低。

季节和气候条件：季节和气候条件可能对运输方式产生影响，特别是内河运输和公路运输。在冬季，部分河流可能会结冰，影响内河运输。

清关和文书工作：不同的运输方式可能需要不同的清关和文书工作。确保您了解相关的法规和规定，以避免不必要的延误。

终，选择合适的运输方式需要综合考虑上述因素，以满足您的具体需求。此外，建议与的物流公司合作，他们可以提供的建议和服务，帮助您规划和执行货物的运输。物流公司通常具有丰富的经验和资源，可以更好地满足您的运输需求，确保货物安全、顺利地运抵俄罗斯目的地。

总结而言，中国出口到俄罗斯的货物可以选择多种不同的运输方式，包括海运、铁路运输、公路运输、空运和内河运输。选择合适的方式取决于货物特性、运输距离、时间要求、成本、季节和清关要求等多个因素。与的物流公司合作是确保货物安全、高效运抵目的地的关键步骤。通过精心策划和合理选择运输方式，中国出口商可以更好地满足俄罗斯市场的需求，促进中俄贸易的发展。

中国车商“卷”向俄罗斯

财经2023-12-25 19:22

2019年4月底，商务部、公安部、海关总署三部门正式启动二手车出口工作。易威新能源科技（成都）有限公司创始人王翔雨随后开始对全球汽车市场进行了考察。但当时中国二手燃油车的价格普遍高于全球其他国家，二手车出口业务短期开展难度较大。随后疫情又对汽车贸易产生了较大影响，直到2021年新能源车崛起，汽车出口需求才开始增多，王翔雨以及其他的汽车贸易商们开始迎来真正的商机。

众多海外市场中，俄罗斯又是一块难得的“肥肉”。俄乌冲突造成俄罗斯市场产品短缺，莫斯科等城市一些欧美品牌门店展厅闭店或者缺货一度成为常态，但每年百万量级的需求还在，这对车企和商家来说是一个千载难逢的机遇，中国的汽车贸易商们一窝蜂地涌入了俄罗斯。与此同时，国内被卷得“水深火热”的汽车经销商和库存车也找到了一个突围的出口。

不过俄罗斯调研机构Autostat近期的调研却显示，到11月初，中国品牌汽车在俄罗斯的库存量高达17.5万辆。Autostat首席执行官谢尔盖·乌达洛夫（Sergei Udalov）表示，俄罗斯汽车经销商和分销商的仓库里囤积了大量的中国车库存，库存堆积导致竞争加剧，贸易商们的利润也开始大幅下降。

以二手车名义出口

2008年金融危机爆发时，普华永道公司曾预测俄罗斯将会替代德国，成为全欧洲销量大的汽车市场。做出类似预测的还有当时的雷诺汽车行政总裁卡洛斯·戈恩。但随着时间推移，俄罗斯与德国汽车销量走出了完全不同的抛物线。在辉煌的时期，俄罗斯年汽车销量也未超过300万辆。在过去10年里，俄罗斯汽车销量长期在140万辆~180万辆之间波动。

从整个汽车发展周期来看，国外品牌长期占据俄罗斯汽车市场的主导地位，并且纷纷在其境内建厂组装和销售。俄罗斯本国的汽车公司和产业链公司则错过了发展的黄金期，拉达等车企无论市占率还是单车售价均处在市场较为靠后的位置，汽车零部件配套体系也没有发展起来，汽车零部件内饰、电子元器件等多数产自中国，其他很多零部件配套则依赖其他国家进口。

俄乌冲突以来，多家欧洲、日本和韩国汽车品牌相继停止了生产和出口，供给不足导致俄罗斯2022年新车销量暴跌58.8%至68.7万辆。欧洲商业协会（AEB）公布的数据显示，2022年俄罗斯的新车产量也降至近31年来的低水平。

而这也给中国车企提供了千载难逢的机会，2022年，中国汽车品牌在俄罗斯的市场份额从此前的9%增至37%。今年俄罗斯销量paimingqian五的品牌中有4家为中国品牌，分别为哈弗、奇瑞、吉利和长安。

多个品牌退出市场带来的供需失衡，还导致俄罗斯汽车产品售价普遍上涨。根据俄罗斯当地汽车网站信

息，俄乌冲突前，拉达的平均售价约为5万元左右，2023年一度涨至10万元上下。中国品牌汽车在俄乌冲突后，售价也出现了较快的上涨，部分产品售价一度直逼30万元，涨幅接近1倍。目前，中国汽车品牌的产品售价整体平均价格为27万元。

一家车企高管在接受记者采访时表示：“过去中国品牌在俄罗斯市场走性价比路线，产品多为低端的乘用车，大竞争对手是拉达品牌。随着近几年的布局，中国品牌开始向上发展。2021年中国品牌汽车售价上涨，这是一个市场无法理解的现象。”

2023年，俄罗斯汽车需求开始回暖，今年前11月乘用车增长了48%，今年预估销量规模将恢复到100万辆左右。其中中国品牌的销量为46.6万辆，占总市场93.2万辆的50%。

快速增长的蛋糕以及明显优于其他市场的利润回报，使得更多的中国汽车贸易商涌入俄罗斯。今年中国汽车出口市场排名中，俄罗斯也位居前列。

值得注意的是，部分主机厂在当地建厂通过授权海外经销商模式进行销售，而贸易商普遍因为厂家授权问题只能通过新车当二手车卖的方式出口到海外市场。在俄罗斯市场中，贸易商几乎都是通过这样平行进口的方式进入。

新疆喀什、霍尔果斯、吉尔吉斯斯坦等成为通往俄罗斯的重要中转站。霍尔果斯海关的统计数据显示，今年以来，由霍尔果斯通关出口的车辆，已经超过20万辆，同比增长300%以上，霍尔果斯因此成为中国大的汽车出口陆路口岸。

一家二手车出口贸易商张峰告诉财经记者，国内拥有二手车出口资质的企业大约有400家，但是有两三千多家贸易商借用上述企业的资质从事出口贸易，他每年要帮其他公司做500辆车的出口许可。

库存从今年春天开始出现

俄乌冲突后，短期内为了补足市场空缺，俄罗斯允许平行进口的方式引入市场。

以二手车名义出口的平行出口模式是国内新能源车企出海的一种尝试。今年比亚迪开始在乌兹别克斯坦市场铺设渠道，这是因为比亚迪此前通过平行进口的方式进入该市场后产品较为热销，随后做出了这样一个决策，将品牌授权给当地经销商集团，提供完整的汽车销售服务。

“去年我们公司出口到俄罗斯市场的车只有几十辆，当时俄罗斯市场对新能源车的需求没有那么多高，大家都属于试水状态，但是今年起市场接受度陡然就上来了，光我们一家今年就卖了400辆左右。”王翔雨表示，在俄罗斯市场，贸易商以出口新能源车为主，新能源车在中国有价格优势，但热销的燃油车（凯美瑞等）价格上没有那么明显的优势。

另一方面，张峰表示，可能由于俄罗斯车市较为敏感，新能源车企当前在俄罗斯大多没有铺设自己的渠道，主要通过贸易商来进行出口。

过去几年，中国新能源车市场快速发展，但今年以来价格战竞争激烈。对于主机厂和经销商来说，内销转出口成为寻求生存空间的一条路径。相较于国内，海外市场利润空间大，同时可以消化国内库存。当前国内已经有400多家获得资质的二手车出口企业，这些企业的车源主要来自于国内的汽车经销商和部分新能源车企。

不过，俄罗斯关于汽车进口的新政策给贸易商们泼了一盆冷水。俄罗斯工贸部（工业和贸易部）决定自8月1日起，提高俄罗斯进口汽车税费中的报废税。另一方面，今年10月1日，俄罗斯取消平行进口车政策，从2023年10月1日起，所有中国车辆按照新法规1359和1487开始执行，必须做OTTC认证后才可出口到俄罗斯当地。

虽然政策有所收紧，但平行进口这条路并未被堵死。目前，通过吉尔吉斯斯坦等关税同盟国家进入俄罗斯市场，还能正常运转。

“此前也有提高关税的消息，但日期还没确定下来。在新政实施前，很多贸易商在中亚地区进行了铺货，这也造成了大量库存。”一名贸易商告诉记者，从业务模式上来看，贸易商接到订单后在口岸交付，买家在口岸付尾款，很多贸易商为了让业务更有竞争力，在关税上涨前提前把车铺设到口岸，在霍尔果斯、喀什地区或者哈萨克斯坦等地区，这样贸易商的利润会更高。

近日，俄罗斯Autostat调研机构通过整合俄罗斯进口、生产和销售中国车的官方数据后，得出一个结论：中国汽车在俄罗斯市场的库存已经堆积如山。据Avtostat统计，今年前11个月，中国品牌汽车在俄罗斯的总销量为40.7万辆。是去年同期的4.8倍。同时，15.3万辆中国汽车在俄罗斯的汽车厂组装，42.9万辆从中国进口。截至11月初，有17.5万辆中国汽车尚未售出，滞留在制造商和经销商的仓库中。

除了贸易商们将一些产品铺设在转口地区产生了一些库存，当地经销商进行铺货也是产生库存的原因之一。

“中国汽车品牌的库存是从去年欧盟、韩国和日本汽车制造商停止生产和销售后出现的。真正的增长苗头是从今年春天开始的，因为市场需求较好，同时银行贷款利率相当合适，经销商批售了汽车产品。而今年10月份，中央银行的滚动利率提升至15%，信贷成本也有所增加。现在，汽车市场的增长已经停止，市场需求较为稳定。12月15日，俄罗斯中央银行将滚动利率再次提升至16%。预计明年1月和2月汽车市场需求不会像2023年那么高。”俄罗斯汽车行业分析师谢尔盖·布尔加兹利耶夫（Sergey Burgazliev）对财经记者表示，一般来说，在俄罗斯市场，60%-70%的新车销售使用汽车贷款。

张峰认为，新政实施后，一些贸易商可能面临退场，这是因为过于激进的经营方式，比如将大批车辆压在口岸，甚至放在了海外，但是可能没有快速回笼资金。另一方面，竞争加剧导致利润过薄后，一些贸易商订单量会减少，可能也会放弃这块市场。“明年竞争会激烈，日前，商务部外贸司发布了《二手车出口有关事项的公告（征求意见稿）》，这意味着二手车出口可能全面放开，所有大的集团公司此前没有资质不能出口，政策如果放开，这些经销商集团也会加入进来。”张峰表示。

暴利不再

国内一辆售价30万元的车，在俄罗斯的终端零售价格可以卖到100万元。“算上关税等成本后，这辆车到俄罗斯市场后的成本在50多万元，而当地经销商拿到车后会进行加价，所以卖到消费者手中的价格为100万元。”广东好车控股有限公司董事长助理廖智勇对记者表示，当地销售商有很大的利润空间。而俄罗斯经销商从中国批发新车，加上运输、关税、报废税以及利润等费用后，溢价2倍已成为了一个正常的现象。

贸易商针对的是B端业务，今年出口火了之后，市场陷入内卷，贸易商的利润越来越薄。廖智勇告诉记者，一辆20万元左右的车，贸易商当前的利润在8000~15000元左右。虽然利润也不算低，但相较于俄罗斯当地经销商十几万甚至二十万元的利润来说，不是一个量级。而一些竞争更为激烈的市场，一辆车只有几千元的利润。

由于今年俄罗斯出口过热，大量贸易商进入俄罗斯市场，竞争加剧后贸易商的利润也开始大幅下降。“跟去年相比，今年的利润下滑了一半以上，行业毛利在10%左右。”王翔雨说。

“这就是内卷问题，随着铺货量的增加，产生了一定库存，市场竞争加剧。另一方面，马上进入2024年，俄罗斯购车者对生产日期也比较在意，同时，一些资金压力比较大的经销商会进行甩卖，目前价格出现了一定程度的下降。”王翔雨表示，市场过热的时候，大家要稍微冷静一下。“还会考虑俄罗斯市场，但不会像今年这样把大量精力放在俄罗斯。”

廖智勇表示，俄乌冲突前，俄罗斯一年进口汽车的规模为120万辆左右，欧美等外资品牌撤出后下降到60

万辆左右，其中中国品牌占比为80%左右。而在过去，中国汽车品牌在俄罗斯进口车中的占比仅为10%左右。“中国汽车品牌从十几万辆到60万辆是一个巨大的飞跃，竞争必然会加剧。俄罗斯汽车未来再从60万辆恢复到100万辆，又是几十万辆的市场空间。”廖智勇对记者表示，对中国品牌来说，俄罗斯有市场仍空间但会竞争很激烈。此外，欧美外资品牌未来也可能会重回俄罗斯市场，这也给中国品牌带来不确定性因素。

明年将出现激烈竞争

谢尔盖·布尔加兹利耶夫认为，中国汽车品牌将在未来几年成为俄罗斯市场的。虽然当前出现了一些库存，但中国汽车品牌还没出现抢夺客源的现象，因为现在还有足够的市场空间，这些市场空间足以让多数中国汽车品牌来覆盖，“但我相信，2024年的竞争会很激烈。”

SBS咨询公司的德米特里-巴班斯基也表示，中国汽车经销商的现有库存将在1.5~2个月内售罄。在正常的市场情况下，经销商甚至会提前一到三个月形成库存，目前的库存非常正常。

从中国汽车品牌来说，一些品牌实现了本地化生产，但多数仍采取进口的形式。其中，哈弗和吉利在本地拥有工厂，而吉利工厂在白俄罗斯。此外，在加里宁格勒地区，俄罗斯汽车组装公司AvtoVAZ拥有一座工厂，北汽、凯翼和斯威在这里进行组装。

今年前11月，哈弗销量为10.7万辆，吉利为4.9万辆。而采用进口形式进入俄罗斯市场的中国汽车品牌则包括奇瑞（10.6万辆）、欧蒙达（3.9万辆）、星途（3.8万辆）、捷途（7232辆）、一汽（5077辆）、岚图（3449辆）、江淮（3180辆）、极氪（2759辆）、理想（2734辆）、广汽传祺（2340辆）、睿蓝（2263辆）和红旗（1965辆）等。

当前，本土品牌拉达仍为俄罗斯汽车市场销量的乘用车品牌，今年前11月销量为29.5万辆。拉达是伏尔加汽车制造商旗下汽车品牌，也是俄罗斯受欢迎的汽车品牌。去年5月份，雷诺集团宣布出售在俄罗斯全部资产，将持有的雷诺俄罗斯公司股份出售给莫斯科市政府，持有伏尔加汽车（AvtoVAZ）近68%的股份出售给俄罗斯国家汽车工程研究院（NAMI）。

“伏尔加制造厂是非常依赖于进口零部件的，产品线几乎没有任何拓展。”Sergey对记者表示，伏尔加汽车制造厂只有依靠政府的支持才能保持自己的地位，管理团队没有投资本地平台，当前仍使用雷诺-日产的全球平台，在2021-2022年期间，AvtoVAZ开始基于CMF平台开拓新产品线，但在雷诺-日产停止在俄罗斯市场的业务后，CMF平台上的新产品不知道是否还能继续合法使用，强烈建议AVTOVAZ与中国车企开发新的本地化平台。

值得注意的是，今年11月，中国汽车品牌在俄罗斯市场已经出现了下降。据Quto网站报道，江淮汽车对J S6 SUV的价格进行了下调，幅度为49.9万卢布。11月，吉利公司开始将Atlas Pro和Tugella跨界车的要价降低10万卢布，欧萌达品牌推出了一款轿车也进行了价格下调。

俄罗斯《Za Rulem》杂志主编马克西姆·卡达科夫（Maxim Kadakov）认为，中国汽车价格下降的原因是今年它们的价格已经上涨到了极限。

“汽车为什么会变得更便宜？因为四个月前市场是过热。现在每家公司都需要营运资金，所以好先卖掉一辆利润为10万卢布的汽车，而不是等到利润为20万卢布才卖掉。”卡达科夫说道。

中国汽车在俄罗斯俄罗斯汽车进入中国市场俄罗斯新车进中国市场

俄罗斯出口中国汽车品牌