

D O I N G
B U S I N E S S
W I T H R U S S I A

海 关 社 引 进 版

加入 WTO 与全球商务实践 ——与俄罗斯做生意

[澳大利亚] Marat Terterov 主编

伯乐致远咨询公司组织翻译

◇第三版◇

- 经济和商业环境
- 法律框架和商业管理
- 金融、财会和税收
- 贸易和投资的主要工商部门
- 创建公司和商务发展
- 在俄罗斯各地区做生意

Russia

中国海关出版社

D O I N G
B U S I N E S S
W I T H R U S S I A
海 关 社 引 进 版

加入 WTO 与全球商务实践 ——与俄罗斯做生意

[澳大利亚] Marat Terterov 主编

吕 博 傅 丽 顾宝志

刘鹏俊 赵海修 译

中国海关出版社

图书在版编目(CIP)数据

与俄罗斯做生意/[澳大利亚]泰尔特罗夫(Terterov, M.)主编;
吕博等译 北京:中国海关出版社,2004.5

(加入 WTO 与全球商务实践)

ISBN 7-80165-135-9

I. 与… II. ①泰…②吕… III. 国际贸易-投资环境-俄罗斯
IV. F755.12

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 099193 号

北京市版权局著作权合同登记号:图字:01-2002-5315

Doing Business with Russia (Marat Terterov)

This third edition published in 2003.

Original English language edition published by Kogan Page Ltd.

Copyright © 2003 by Kogan Page Ltd.

All Rights Reserved Kogan Page Ltd.

(书中对一些问题的看法不代表中国海关出版社的观点。)

加入 WTO 与全球商务实践——与俄罗斯做生意

[澳大利亚]Marat Terterov 主编

吕博、傅丽、顾宝志、刘鹏俊、赵海修 译

中国海关 出版社出版发行

(北京市朝阳区东土城路甲九号 邮政编码:100013)

电话:85271610 84258324

传真:85271611 64216559

北京新华印刷厂印刷 新华书店经销

2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

开本:720×980 1/16 印张:29.25 字数:461 千字

ISBN:7-80165-135-9

定价:50.00 元

版权所有 侵权必究

(海关版图书,印装错误可随时退换)

《加入 WTO 与全球商务实践》总序

自 1978 年实行改革开放以来的 20 多年间,中国的经济建设取得了巨大的成就。1978 年我国进出口贸易在世界贸易中排在第 32 位,只有 206.4 亿美元;2003 年排名已跃升到第 4 位,进出口总额达 8512.1 亿美元,增加了 40 倍。中国的外汇储备 1978 年仅有 8.4 亿美元,而 2003 年则突破 3000 亿美元。

在最初的开放阶段,中国主要采取“引进来”战略,走的是从商品引进到技术、人才和资本引进,再逐步过渡到货物输出、劳务输出和少量的资本输出的跨国经营道路。

20 多年来,中国吸引外资获得了极大的成功,有效地弥补了我国建设资金的不足,同时引进了先进的技术、设备与管理经验,促进了我国经济的市场化进程,对综合国力的提高也发挥了积极的推动作用。2002 年,中国吸收外国直接投资占国内生产总值(GDP)的比重高于发达国家的水平,接近发展中国家平均水平。2003 年,中国吸收外国直接投资 535 亿美元,同比增长 1.44%。

20 世纪 80 年代初期,我国提出发展中国企业的跨国经营,并且进行了具体的尝试。1997 年,中共十五大提出了“走出去”战略,一些中国企业在开展跨国经营方面取得了可喜的成绩,积累了宝贵的经验。进入 20 世纪 90 年代以来,随着国内的家电、纺织、重化工和轻工等行业生产能力大大加强,企业“走出去”的需求变得更加迫切。

据商务部统计,到 2002 年底,中国已经在 128 个国家和地区设立了 2328 家企业,中方累计对外投资额接近 300 亿美元;对外承包工程与劳务合作累计完成营业额 1065 亿美元。2003 年 1~11 月,中国新批设立境外企业和协议投资额与上年同比分别增长 45.5% 和 91.6%。但中国的对外投资占国内生产总值的比例不但大大低于发达国家,与发展中国家的平均水平相比也有很大的差距。根据联合国贸发会议的统计,1990 年,世界各国对外投资占国内生产总值的比重平均为 8.6%,发展中国家为 3.9%,中国仅为 0.7%;到 2002 年,发

达国家对外投资占其国内生产总值的比重为 24.4% ,发展中国家为 13.5% ,亚洲发展中国家平均为 15.4% ,而中国仅为 2.9% 。

因此,我国企业面对 21 世纪的挑战,能否利用海外资源和市场是关系到中国今后发展全局和发展前景的重大战略问题。经济全球化的新形势和新经济的发展,要求我们不仅要“请进来”,而且更要“走出去”。“走出去”是经济发展的需要,也是参与国际竞争的必然。

为了确保中国现代化目标的实现和长期持续的发展,中共十六大适应经济全球化和加入世贸组织的新形势,提出要在更大范围、更广领域和更高层次上参与国际经济技术合作和竞争,鼓励有比较优势的各种所有制企业对外投资,形成一批有实力的跨国企业。十六大报告指出,实施“走出去”战略是我国经济发展到一定阶段的必然产物,是提高我国企业国际竞争力的必由之路,也是深化我国与世界各国经济合作的重要途径。

“走出去”需要实力。敢于走出去,是自信的表现;能够走出去,是实力的展示。

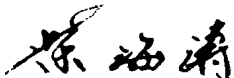
中国企业“走出去”的优势是强大的国内市场与政府支持,“走出去”的企业有庞大的国内市场做后盾。2003 年以来,商务部与国家外汇管理局密切配合,共同就减少审批、简化手续、下放权限等境外投资审批工作进行了改革试点,取得了良好效果。2003 年,中共十六届中央委员会第三次全体会议通过的《中共中央关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》指出,我国将继续实施“走出去”战略,完善对外投资服务体系,赋予企业更大的境外经营管理自主权,健全对境外投资企业的监管机制,促进我国跨国公司的发展。利用本国和他国的不同资源和要素优势,在国际间实现资源和要素的合理流动与重新组合配置,获得绝对和相对利益,这也是实施“走出去”战略的一个重要动因。

但是,我国企业“走出去”的劣势是对国际市场研究不足,投资比较盲目,很多企业对其投资地的众多法律法规不了解,导致水土不服,从而影响企业投资目标的实现。

每个国家的投资环境和贸易环境都有其特点,我国企业要向外发展,必须了解这些情况,把握这些特点。只有这样,才能做到知己知彼,并在此基础上做出正确的选择,制定切实可行的计划,并且在

实施计划的过程中处理好各种关系,解决所遇到的各种问题。

这套关于与外国做生意的丛书,正是为了满足国内企业的上述需求而出版的。它顺应了我国“走出去”战略的经贸发展大势,详细介绍了相关国家的经济和商业环境、商业实务和商务发展前景、财税和法规框架、金融和保险机构、如何在当地创办企业、如何发展贸易伙伴关系、工商业各部门的发展机遇,以及其他与外国做生意的各种实用信息。相信这套丛书的出版不仅会对企业有所帮助,也可供国内有关的研究人员和政府有关部门参考。

中国商务部研究院院长: 

2004年3月5日

目 录

CONTENTS

前言	俄英商会主席 诺曼·伍丁爵士 /1
前言	俄罗斯美国商会主席 安德鲁·萨默斯 /2
作者简介	/4
引言	马拉特·泰尔特罗夫博士 /13

第 1 部分 市场背景

- 1.1 俄罗斯:期望什么——政治经济概况
 - 要点 /19 政治情况 /20 银行业构成和重大发展进程 /31
- 1.2 法律制度和监督环境
 - 宪法结构 /34 民法体系的基本要素 /37 外国投资立法 /39
- 1.3 政治环境
 - 简介 /41 总统及总统办公室 /42 政府 /43
 - 议会——国家杜马和联邦委员会 /44 普京总统任期/45
- 1.4 俄罗斯的对外贸易
 - 出口 /50 进口 /51 对外贸易政策 /53
- 1.5 俄罗斯是一个市场经济国家 /54

第 2 部分 外国投资环境及金融业

- 2.1 外国投资环境
 - 简介 /59 经济背景 /60 外国直接投资 /60 能源 /60
 - 食品和饮料 /61 电信和 IT 行业 /61 零售业 /62
 - 外国企业面对的障碍 /62
- 2.2 公司管理概况
 - 1992 ~2002 年的俄罗斯公司管理 /66 公司管理指标 /70 结论 /72
- 2.3 银行系统:概况
 - 管理体系:中央银行 /74 历史 /75 1998 年 8 月危机 /75
 - 俄罗斯银行系统现在的地位 /76 国家货币和货币控制法案 /77

银行借贷 /78 投资银行业务 /78 零售银行业务 /79
抵押融资业务 /79 改革计划 /80

2.4 一张无缝的网:商业、政治和灰色经济

简介 /81 新寡头们:正在蚕食虚弱的国家 /82
灰色区域动力学:非法的网络结构 /83 积极的威胁:有组织的犯罪 /84
国际因素:毒品、武器和人员 /85 政府和总统普京 /86

2.5 租赁业——快速发展的投融资渠道

简介 /88 融资租赁的法律和税收环境 /89 在俄罗斯使用租赁 /90
融资租赁:成长的障碍 /91 融资租赁设备的种类 /92
国际金融公司在租赁业的投资 /93 结论 /94 重要统计数据 /94

2.6 10 年来的破产体制

历史 /96 当前状况 /101

2.7 行政管理对投资形成的障碍

管理障碍概述 /103 管理障碍导致低投资 /105 重要发现 /107
结论 /110

第 3 部分 市场潜力

3.1 石油和天然气行业

参与者 /116 未来——年轻人,到西方去 /118
与 OPEC 竞争:俄罗斯能满足市场吗? /119 吸引资本 /120 小结 /121

3.2 石油天然气行业的管理框架

简介 /122 立法 /123 《地下开采法》/123
《生产分享协议法》(PSA 法) /124 税收 /124 天然气 /125
运输问题 /125

3.3 冶金业

行业结构 /127 资源基础 /128 国际钢铁进口关税 /129
行业发展 /129

3.4 向俄罗斯农业部门投资

影响俄罗斯农业竞争地位的主要因素 /131 官僚机构、税收和法律框架 /133
农业对国家经济的影响 /134 俄罗斯农业的投资机会 /135
结论 /136

3.5 电信部门:整装待发但仍面临挑战

简介 /138 持续的市场整合将推动公司上市 /139
四大要素驱动信用质量的提高 /141 由新的管理动议所引起的思考 /148
修正后的商业模式需要保护固定线路业务的未来 /149

3.6 电信业:管理框架

简介 /151 私有化 /151 管理机构 /152 许可 /153
电信设备 /154

3.7	电信业:移动部门			
	概述 /155	普及率模型 /156	市场细分 /160	
3.8	电子商务和 IT 部门			
	概述 /163	法律环境 /164	政府部门 /165	互联网 /166
	个人电脑的供应和生产 /167	对高性能设备的需求 /169	软件 /169	
	IT 服务需求 /169	终端用户 /171	总结 /172	
	关于互联网安全公司 /172			
3.9	海运、造船和港口服务业			
	背景 /174	海事法改革 /175	海运公司 /175	
	北部偏远地区的发展 /176	海事保险 /177	造船 /177	
	港口发展 /178	保护俄罗斯的环境 /178	跨越资金缺口 /179	
	世贸组织成员资格:促变的动力? /179	结论 /179		
3.10	汽车业			
	简介 /180	俄罗斯汽车“三巨头” /182	近期趋势 /183	未来 /184
3.11	塑料业设备市场			
	简介 /185	市场亮点 /186	最终用户分析 /189	竞争分析 /190
	市场准入 /192			
3.12	处在十字路口的医疗保健业			
	简介 /193	俄罗斯医疗保健部门的诱惑 /193		
	医疗保健改革的必要 /196	贸易和投资壁垒 /198	展望和建议 /200	
3.13	医疗设备市场			
	简介 /201	市场亮点和最佳前景 /202	竞争力分析 /204	
	最终用户分析 /205	市场准入 /206	医疗设备和器具的登记 /207	
	医疗设备的认证 /209			
3.14	黄金开采			
	简介 /210	行业概览 /210	主要矿脉、项目和关键竞争者 /213	
3.15	酿造业			
	市场潜力 /215	人口统计和市场特点 /216	品牌——民族品牌 /219	
	销售渠道 /219	焦点 /220	结论 /220	
3.16	保险业			
	概要 /221	市场规模和预测 /222	一种特殊的保险 /224	
	正常的保险市场有多大? /226	谁在购买保险? /228		
	主要的外国保险公司 /229	主要的增长动力 /230	相关的问题 /234	
3.17	航空航天业			
	简介 /235	市场趋势和美好的发展前景 /236	俄航空业概况 /237	
	重组计划 /238	生产飞机的主要集团公司 /239	发动机 /240	
	材料行业 /241	俄民用飞机工业的联邦发展计划 /241	租赁 /242	
	外国投资 /242	最终用户:航空公司 /243		

- 按 2001 年客运量所排的航空公司前 10 名 /244 俄联邦管理机构 /244
进口 /245
- 3.18 纺织机械
简介 /246 市场亮点和美好前景 /247 竞争力分析 /249
最终用户分析 /251 市场进入 /251
- 3.19 旅游业的发展潜力
近年来基础设施的发展 /253 旅游活动 /254 不实资料和统计表 /257
阻碍俄罗斯旅游业发展的主要因素 /258 结论 /260
- 3.20 药品市场
市场规模 /261 市场结构 /261 药品供应 /262
药品批发公司 /267 零售商 /268 销售结构 /268

第 4 部分 在俄创办企业:税收和法律环境

- 4.1 俄罗斯的公司结构
简介 /273 办事处 /273 有限责任公司 /275
开放型和封闭型股份制公司 /276 其他实体 /278
- 4.2 如何建立商务存在
简介 /279 注册机关 /280 注册程序 /280
办事处的注册文件 /281 注册私人实体所需的文件 /282
投资资本 /282 注册资本的组成 /283
反垄断部和联邦证券委员会 /283
- 4.3 商业税收
简介 /284 利润税 /285 增值税 /287 个人所得税 /287
统一社会税(UST) /289 消费税 /290 财产税 /290
公路使用税 /291 交通工具税 /291 销售税 /291 关税 /292
其他税种 /292
- 4.4 审计和会计
俄罗斯审计职业的现状 /293 强制性执行情况的发展现状 /295
俄罗斯联邦的会计标准 /298
- 4.5 知识产权和电子商务
商标 /300 版权和邻接权 /302 专利 /304
国际条约:俄罗斯作为前苏联的法定继承者 /306 电子商务 /306

第 5 部分 商务发展:如何经营企业

- 5.1 产权制度体系
简介 /311 土地 /312 土地租用 /313 农业用地 /313
宅基地 /313 矿产资源 /314 建筑物租用 /314 抵押 /314

- 争端解决 /315 登记 /315 房地产费用支付 /315 使用 /316
- 5.2 俄联邦的土地关系 /317
- 5.3 仲裁和争端解决
 - 法庭 /322
- 5.4 就业法和移民工作许可
 - 劳动法 /329 雇佣合同 /329 工作时间和假期 /330
 - 最低法定工资和货币控制问题 /330 雇佣协议的中止 /331
 - 个体资料保护 /332 外国移民的工作许可 /332
 - 外国代表机构雇员的个人认证 /333 签证 /333
 - 向内务部登记 /333
- 5.5 保安行业 and 外商
 - 简介 /334 治安环境 /335 投资保护 /336
 - 选择一家保安公司 /337 未来前景 /338
- 5.6 房地产:写字楼市场和零售交易
 - 背景 /339 写字楼市场 /340 零售市场 /342
 - 货栈 /345 投资 /345

第 6 部分 在俄罗斯主要地区做生意

- 6.1.1 乌拉尔地区
 - 概述 /349 斯维尔德洛夫斯克 /350 彼尔姆州 /358
 - 车里雅宾斯克州 /360 库尔干州 /362 乌德穆尔特共和国 /363
 - 巴什科尔托斯坦共和国 /365 秋明州 /367 奥伦堡州 /369
- 6.1.2 西西伯利亚地区新西伯利亚州
 - 简介 /370 地理和人口 /371 自然资源 /371 交通运输 /372
 - 银行业务 /372 电讯 /373 新兴产业部门 /373
- 6.1.3 西伯利亚木材加工业
 - 森林资源 /376 森林资源的结构 /376 原木和板材生产 /377
 - 商业机会 /379 胶合板和其他产品生产 /379 纸张和纸板生产 /380
 - 贸易促进机会 /380
- 6.2 改革提高了地方政府的信誉
 - 经济实力最雄厚地区的政府已被评级 /382
 - 税收、平衡机制和政府间关系的改革进程 /383
 - 经济增长也使地方政府收入增加 /388
 - 地方政府的整体信誉是正面的,但仍需不断努力 /389
- 6.3 俄罗斯石油和天然气地区的信誉
 - 简介 /393 高收入 /394 依赖的后果 /394 结论 /398
- 6.4.1 案例研究一:打入俄罗斯食品加工市场

食品加工市场概况 /399

坎皮那公司案例:保持俄罗斯酸奶市场第二强 /400

首家向俄罗斯农业提供融资的私人公司——农工金融公司 /403

6.4.2 案例研究二:俄罗斯移动电话公司

主要参与者 /405 其他小公司 /411

6.4.3 案例研究三:年轻的美国人为西伯利亚带来了比萨 和女士内衣 /414

第7部分 附录

附录1 与商业有关的有用网址 /421

附录2 经济发展提高了俄罗斯银行部门的评分等级 /424

附录3 新的价格管理机制会改善俄罗斯公用事业的信誉状况吗?
新的管理体系 /429 新的价格管理机制会发挥作用吗? /430

附录4 国际金融公司在俄罗斯实施的公司治理行动
国际金融公司在公司治理方面所具备的比较优势 /432
公司治理的其他措施和机构 /434

附录5 标准普尔关于俄罗斯企业透明度和公示制度的调查 /436

附录6 会计制度的改革将改善俄罗斯企业财务报告的质量 /442

附录7 俄罗斯卢布债券市场迫切需要建立强有力的信用机制
短期行为使市场风险增大 /446

过于简化的投资标准使债券持有人丧失保护 /446

债券计价的关键是信用等级评估和提高透明度 /447

违约行为将成为建立强有力的信用机制的助推器 /448

附录8 英国公司在俄支持机构:英国贸工部国际贸易署
国际贸易署开展的一些免费或成本效益型活动 /451

前 言

这是《与俄罗斯做生意》的第三版,俄英商会参与了其中的工作。本书第一版是在苏联解体后的动荡日子里完成的。第二版描绘了1998年金融危机之后的现实。本版着重介绍进入新的历史阶段的俄罗斯。随着连续几年的经济稳定增长,强势领导的政治环境,以及政府和国家杜马之间的关系走向缓和,俄罗斯目前的商业环境虽然还存在着各种挑战,但总的来说还比较正常。眼下的俄罗斯正在逐渐恢复其在世界上应有的地位。

俄罗斯是一个消费大国,有近1.5亿人口,大都受过良好的教育,富有创造性。巨大的市场潜力和丰富的能源和原材料,正在逐渐受到许多国内外投资者的青睐。本书是根据在俄外国企业所尊崇的游戏规则设计的,同时也为未来的新企业介绍俄罗斯的基本情况。本书总结了许多撰稿人的实践经验,向读者提供了实实在在的忠告和建议。

俄英商会在俄罗斯的历史可追溯到1916年,虽然经历了两次世界大战和冷战,以及俄罗斯内多次大大小小的革命和巨变,但始终坚持了下来。我们比任何人都清楚,要想在俄罗斯求发展,必须具有长远的眼光。理解这一点非常重要,我们的工作 is 努力帮助那些想要进入或者已经进入这个国家的大大大小小的公司。本书可以帮助读者进一步加深对俄罗斯的了解,对于想到这里做生意的人来说是很有价值的。我在此向参与本书编写的各位作者表示衷心的感谢。

俄英商会主席 诺曼·伍丁爵士

前 言

自从弗拉基米尔·普京于2000年5月当选连任俄罗斯联邦总统以来,俄罗斯实现了政治稳定和经济增长,各项改革也都在稳步进行。在此期间,俄、美之间的关系取得了明显的改善,两国政府无论是在打击国际恐怖主义方面,还是在重要经济部门之间的联系与合作,都达成了许多共识,特别是在能源、林业、保健和IT方面,双方都认识到了共同的利益。随着消费者购买能力的提高和出口机会的增加,许多在俄罗斯市场开展业务的美国公司和国际公司,正在变得越来越强大,年销售额和经营利润都在持续增长。2001年和2002年,多家蓝筹股美国公司和国际公司在俄罗斯的经营业绩都好于在其他国家和地区的业绩。2003年,俄罗斯经济的发展前景继续看好。

在美国和世界大部分地区经济低迷的形势下,俄罗斯经济能够保持强劲增长,主要是得益于俄石油公司的业绩显著。私有化和结构重组使俄石油产业的利润大大提高,目前仅俄石油产品的国内销售和原油出口,就占国内生产总值的近20%。如果再加上石油产业采购钢铁、电力、电讯等大量设备和物资的开支,以及在其他部门的投入,石油工业在国内生产总值中所占的比重则更大。鉴于一个部门在国家财富中所占的比重如此之大,俄罗斯发展多样化经济的需求就显得更加迫切,特别是在制造业和金融服务业。在石油价格上涨的这段时间,俄罗斯石油公司给国家带来的好处更多。

俄罗斯取得成功的另一个原因是政府所推行的严格的财政政策,即紧缩开支和降低债务。据2003年1月预计,俄罗斯2002年财政赢余为国内生产总值的0.7%;2003年的财政赢余目标是国内生产总值的0.6%。得益于石油和天然气出口增加,俄罗斯在2001年后期支付了叶利钦时代所欠外债的很大一部分,使2003年的应还外债从190亿美元减少到170亿美元,而且中央银行的外汇储备在本书写作时一直保持在480亿美元左右。

2003年,俄罗斯所面临的主要挑战是减少官僚主义对经济的过多干预。法律法规不完善,法制不健全,办事程序过于繁杂,再加上政府官员的主观武断,都大大加重了经济部门的负担。为了有区别、有步骤地清除这些障碍,俄罗斯美国商会正在协助俄政府制订具体方案,计划于2003年1月向俄总理办公室提交一份建议报告。具体包括清除腐败,推动小企业发展,加强对知识产权的保护等。俄罗斯美国商

会在布什总统和普京总统倡导的俄、美商务对话中起着重要作用。举行商务对话的目的,是为了让私有部门对俄罗斯经济管理和政策方面存在的问题提出具体建议并商讨解决方案。2000年5月,俄、美商务对话的第一份书面报告在莫斯科峰会上递交了两国总统。为密切两国能源领域私有部门之间的商业联系,俄罗斯美国商会与俄罗斯工业和企业联合会(该国最大也最有影响力的私有部门商业组织),还于2002年12月共同主持召开了有两国主要能源公司参加的美、俄能源对话。

普京总统执政的这些年所取得的进步是显著的,但俄罗斯在未来几年还面临着很多挑战。通过本书,读者可以对俄罗斯的发展方向和前景加深了解。本书是由许多在俄罗斯市场发展并卓有成效的人士所编写的。希望他们的贡献能进一步激发有关企业和人员对俄罗斯巨大商机的浓厚兴趣。

俄罗斯美国商会主席 安德鲁·萨默斯

作者简介

艾伦和奥弗里(Allen & Overy)法律事务所

主要的国际法律事务所,成立于1930年,拥有员工4700人,其中有合伙人420个,在世界三大洲设有26个中心,提供法律咨询服务。

联系方式:Email: helpdesk@allenoverly.com

www.allenoverly.com

埃里克·朱伊(Eric Zuy)

艾伦和奥弗里法律事务所高级律师,埃里克在银行和公司重组及破产程序方面具有丰富的经验,熟悉不同种类的银行业务以及在信贷安全、贸易和出口金融等方面的业务。埃里克是多家西方主要银行、金融机构和公司的咨询顾问。

俄罗斯美国商会(AmCham Russia)

在美国和俄罗斯政府决策舞台都具有很大影响力。他们和国家杜马、议会、政府部门、国会,以及两国总统管理机构的决策者有经常的直接对话。该商会不断地向美国政府和俄罗斯政府的官员鼓吹会员的利益,还经常举办美国商业团体和当地政府之间的对话论坛。他们的成员企业致力于开发俄罗斯市场,打开并扩大市场份额,在俄罗斯进行长期投资。在过去的8年,俄罗斯美国商会发展成俄罗斯最大的和最有影响力的外国商业组织,目前在莫斯科和圣彼得堡有分会,在华盛顿有代表处。(www.amcham.ru)

安德鲁·萨默斯(Andrew B Somers)

自2000年12月以来任俄罗斯美国商会主席,是美俄能源商务对话的美方联合主席,也是俄美商业对话的领导人。他是纽约美国运通公司的执行副主席和总辩护律师,拥有专门研究俄罗斯不动产和金融交易的咨询公司。他的妻子玛丽娜是设在莫斯科的萨默斯和卡维里亚(Somers & Cavellier)咨询公司的合伙人。

阿托恩资本集团(Aton Capital Group)

是俄罗斯一家主要的投资公司,提供全套保险服务,包括经纪人服务和股票交易、资产管理、公司财务、直接投资和市场调查等。阿托

恩有自己的网上交易系统“阿托恩在线”(Aton-line)。该公司有很好的商业信誉,持美国国家保险经营者协会(NASD)的执照,在俄罗斯股票市场经营。该公司在风险管理方面坚持保守的政策。在内部财务管理方面,该集团不依靠外来资源,财务报告是根据俄罗斯和国际标准提交的。2002年1月1日,该集团的股本为6770万美元,资产1.304亿美元,2001年年度营业额为48.7亿美元。

联系方式:Email: aton@aton.ru

www.aton.ru, www.aton-line.ru

新独立国家商业信息中心(BISNIS)

美国政府的主要市场信息中心,为美国公司在俄罗斯和其他新独立国家探讨商业机会。该机构为美国公司就发展、出口、投资以及商务战略提供最新的市场报告和信息。自从1992年开办以来,该机构已经促进了价值超过32亿美元的美国出口和海外投资。该机构在亚欧地区有18个办事处,总部设在美国华盛顿的商务部。

联系方式:Email: trevor_gunn@ita.doc.gov

英国驻叶卡捷琳堡总领馆商务室

英国外交机构,其职能是促进英国同乌拉尔地区的贸易。

联系方式:Email: commercial.ekaterinburg@fco.gov.uk

卡吉尔公司(Cargill)

30年前即开始同俄罗斯开展贸易活动,1991年在莫斯科设立代表处,1993年成立全资子公司。主要从事农产品和农业机械的国际贸易。

克莱德和合伙人法律事务所(Clyde & Co)

主要从事商法事务,在国际贸易、金融、货运、能源、保险和商务诉讼方面具有丰富的经验。该事务所在全球共有10个办公室,在圣彼得堡有一个合伙办事处。

联系方式:Email: trevor.barton@clyde.co.uk

卡梅伦·麦肯纳律师事务所(CMS Cameron McKenna)

著名国际律师事务所。

联系方式:Email: David.Griston@cmck.com

www.law-now.com

风险控制集团(Control Risks Group)

著名的国际贸易商务咨询机构。1994年初在莫斯科设立分部。凯