



对独联体三大国贸易与投资指南

邹 漳 著

江那边有片大市场

75142

中国物资出版社

'95 11 4

目 录

序 陆南来(1)

一次开拓经贸新闻报道领域的有益实践

——记只身采访独联体中资企业的记者邹漳

..... 朱石川(4)

俄罗斯远东市场掠影

江那边有片大市场 (7)

中俄边贸正在走向成熟 (10)

俄罗斯老百姓喜欢中国商品 (15)

中国轻工产品的劲敌——韩国货 (18)

中资企业——开发俄市场的桥头堡 (21)

轩辕子孙扬眉远东 (24)

建设基地长久之计 (27)

建筑市场大有作为 (29)

广袤大地在召唤 (32)

新华商的心声 (34)

推进中俄经贸合作要有大举措 (36)

透过中资企业运作看独联体三大国市场

大浪淘沙 适者生存 (39)

艰苦创业 有序开拓 (42)

规模经营 实力推进 (45)

瞄准空白 独辟蹊径 (48)

贸工技结合 扎根办实业	(51)
绕过陷阱 规避风险	(54)
国字号的大手笔	(57)
召唤万吨大船出航	(60)
立足长远 协力奋进	(63)
散沙可聚 众志成城	(66)
实现四个转变走新路 帮助俄厂解难双兴旺	
中国化工进出口莫斯科公司开拓进口资源基地 创佳绩	(69)
“不要失去立足这一市场的最后机会”	
——中化莫斯科公司总经理华有志一席谈	(72)
与独联体机电贸易进入双向新阶段	(75)
江对岸市场如饥似渴 山那边“金矿”待君采掘	
——在北京国佳新闻发展公司主办的俄罗斯等国 市场信息发布会上的演讲	(78)
送去一流展品 扩大对俄贸易	
——在中国外商投资企业协会一次会议上的演讲	(104)
专 论 积极推进中俄经贸合作 稳定发展睦邻伙伴关系	
.....	(118)
跨江“大桥”在兴建	
——中俄经贸关系的一面侧视镜.....	(133)
关于在俄罗斯(独联体)推行“中国商厦计划”建议的论证 ...	
.....	(138)

附 录

俄罗斯联邦外国投资法·····	(145)
俄罗斯联邦国家对外贸易活动调节法·····	(162)
1995 年俄罗斯进出口贸易管理体制 ·····	(185)
俄罗斯出台新海关税则·····	(191)
俄罗斯将取消出口关税·····	(199)
俄罗斯滨海边疆区关于纳霍德卡自由经济区工业生产 综合体的法案·····	(200)
俄远东及后贝加尔地区社会经济状况及发展前景·····	(204)
哈萨克斯坦共和国《外商投资法》·····	(214)
鼓励外国向乌克兰投资的国家规划·····	(230)
乌克兰关于改进外汇调节的总统令·····	(236)
乌克兰《外国投资制度法》·····	(239)
后 记·····	(249)

封面图片(自上而下)

1. 俄罗斯纳霍德卡自由经济区的中资企业——轩辕公司的大厦在远东颇具影响。
2. 远在乌克兰的基辅金桥商场,是大连成吉斯汗集团成功的海外子公司。
3. 宁夏挺进哈萨克斯坦市场的阿拉木图光华公司,通过当地百货商场、集贸市场分销中国商品,有了良好的开端。

4. 哈萨克斯坦钢铁基地——卡拉干达钢厂外景。

封底图片

1. 俄阿穆尔州副州长格里申接受记者采访。

2. 记者与中化莫斯科公司总经理华有志及年轻有为的经理们合影。

3. 乌鲁木齐铁路局驻阿拉木图代表罗勇向记者介绍铁路国际联运情况。

4. 基辅知名度颇高的中餐厅——“金龙”总经理杨昶杰与记者留影。

序

陆南泉

1991年底,苏联解体,俄罗斯政府独立执政4年多来,中俄关系既体现了继承性,又出现了新的发展势头。这期间,两国关系的主要特点是:中俄关系要好于中苏关系;政治关系要好于经贸关系。如何巩固与进一步发展两国关系,是中俄双方都十分关注的问题。

从当前两国关系所处的历史条件来看,下列几个因素是十分重要的:首先,在当代世界国际关系发展,国家关系、外交关系日益经济化成了不可逆转的趋势,经济利益或者说经济安全利益在国家关系中的地位日益突出。就是说,中俄两国都是根据自己的国家经济与安全利益作出决定,现在是讲究实际的朋友,而不再是作为意识形态的兄弟处理相互之间的关系。其次,从中俄两国对外战略来看,都把建立友好关系视为双方在对西方关系中的可靠的后方保障。第三,中俄两国都在努力扩大对外开放与加强国际经济关系,为本国的经济体制改革创造良好的国际环境。

从发展对俄经贸关系对我经济发展的重要性来看,以下

两个因素是不可忽视的：第一，在今后一个时期，中国仍将保持较快的经济发展速度，这就需要扩大国内外市场。1994年，我国的出口已占GDP的23.8%，就是说，国内生产的产品约1/4要靠出口解决销售问题。俄罗斯与独联体其他国家的市场具有很大潜力，对我具有重要意义。第二，目前我国发展对外经贸关系的国际环境，既有不少有利因素，存在不少机遇，但同时也有不少不利的方面，即挑战的一面。地区集团化和贸易保护主义在发展，导致一些国家与我贸易磨擦日益加剧。我国周边国家与不少发展中国家加快了开放的步伐，增强了与我国的竞争。目前我国相当一部分产品的质量与技术水平在国际上竞争力还不强，在西方市场上难以很快扩大地盘。

从中国与俄及独联体其他国家经贸关系所处的条件来看，现正处于转折时期，在此期间，在经贸政策方面需作一系列调整。通过调整，使中国与俄罗斯等国的经贸关系逐步建立起符合国际规范的机制，扩大合作领域，改进各自的进出口商品结构，提高产品质量，使双边经贸关系步入健康、有序与稳定的发展时期。为了达到上述目的，必须实现以下几个方面的转变：贸易方式尽快由易货贸易向现汇转变，实现用自由外汇“文明”的结算方式；经贸合作关系由商品贸易为主逐步向商品贸易与投资并重方向转变；中国向俄等国出口的商品应逐步从初级产品为主的结构向科技含量高、附加值高的中高档商品结构转变；经贸合作主体由分散的、层次低的单纯中介公司向有实力、信誉的大公司、生产厂家与科研单位转变，组建集团公司。为此，要加强政府行为，对大公司提供优惠政策；在经营思想上，必须改变急功近利的做法，要借助良好的国家关系，立足于与俄等国建立新型的、面向21世纪的互利互惠的

长期合作伙伴关系。

上述简单的分析说明,不论从哪个角度讲,改善与进一步发展我与俄罗斯及独联体其他国家的经贸关系,都具有重要性与迫切性。在这样的条件下,邹津同志通过亲自调查,在掌握第一手材料的基础上撰写的《江那边有片大市场——对独联体三大国贸易与投资指南》一书的出版,将有助于人们对独联体经贸情况的了解。希望该书的出版,对促进我与俄等国经贸关系起到一定的作用。

1996年4月11日

一次开拓经贸新闻报道领域的 有益实践

——记只身采访独联体中资企业的记者邹漳

朱石川

一组系列采访独联体中资企业的报道，岁末年初，先后在中国物资报和国际商报、经济参考报上推出。每篇通讯的标题下都标明记者是：邹漳。邹漳者：非中国新闻机构驻外记者，也非随出访团的记者，而是只身一人，专程赴周边国家采访中资企业的记者。他已花甲之年，不顾语言的障碍，也不怕路途的艰辛，行程万里，走访了独联体3个国家、10个城市、50多家中资企业。被中资企业称之为：从祖国专程来访的第一个记者。

一个冬夜，几个朋友聚在一起，听邹漳介绍只身采访的经历。大家对他这次开拓性的出访给予很高的评价。人们称赞他把中国记者的艰苦奋斗、联系群众、深入实际的作风带到了国外。难怪他的这次行动，受到了中资企业普遍的由衷欢迎和热情支持。

邹漳这次采访是早有创意的。早几年，他作为中国物资报副总编辑，就筹划组织和亲自参加了“边贸万里行”采访活动。那次采访活动的成果——40多篇边贸行系列报道，在报上刊登并汇集出书之后，在商贸界产生了积极影响。在那次采访

中，他了解到：我国边境贸易的蓬勃发展，持久的生命力在于到周边国家去办企业，进行双向贸易交往。不久，他萌发了一个思路，下一步就需要到境外去，看一看中国不同所有制企业如何在异域生存和发展的。1995年夏，他因年龄关系逐步退出领导岗位后便开始筹划。他的打算，得到了报社、国内贸易部有关领导和企业的热情支持。9月，第一次他用两周时间跑了俄远东5城市，10月下旬到11月上旬又到了俄罗斯、乌克兰、哈萨克斯坦。这位80年代的全国优秀新闻工作者把这次采访作为他几十年编辑、记者生涯中的最后一搏，以此在新闻岗位画上一个圆满的句号。

从新闻工作者的使命来说，60岁并非是画句号的时候，以后可采可写的事还很多，路还很长。但他的这次采访确乎大有意义、非同寻常。

他几乎是用“脚”走出国门的，他的远东行程是由火车和长途汽车连接的；到莫斯科和回国途中虽坐了飞机，但与别的出国人员不同，他没人陪同和接待，没有安排好了的活动日程。像国内采访那样，他凭一纸介绍信找到大使馆，再根据大使馆商务处推荐的一批企业，一个个先通过电话联系，然后乘地铁、乘公共电汽车前往。最难的是他不通俄语，请一名翻译，一天又需要二三十美元。为了节约开支，他每天把要去的地方，请人写下俄文地址，再用中文注音。一张地图，就成了他的最好向导。一些中资企业在国外处于初创时期，条件并不好。他就同那里的经理在简陋的条件下促膝谈心，在阿拉木图他还与一家企业人员“三同”。中资企业的“老板”，见到北京来的这位记者，就像来了亲人一样高兴，把他（她）们在国外经营中酸甜苦辣都告诉了他，也把对所在国市场的分析与对国内政

策导向的见解和盘托出讲给他听。他带回满满记录的两个笔记本和几盒胶卷就是他这次采访丰收的标志。

邹津回国之后,便开始了他辛勤的文字整理工作。他把采访所得分成两个部分:一是关于国外中资企业双边经贸情况。对此,他多次向对外经贸部等单位谈过,有关同志很感兴趣,认为有些观点可作为制定政策和工作参考;二是不同所有制、不同类型中资企业在国外艰苦创业的历程,正反两方面的经验及有关市场信息。在这方面,他已撰写了十几篇通讯,除在国际商报、中国物资报刊发外,还将在有关报刊上陆续发表报道和专论,并拟辑书出版。透过这些作品,我们看到改革开放中一批英才的成长,还能从中发现许多对独联体贸易的机遇。

邹津,这位作风严谨,不知疲倦的新闻工作者,在开拓新的报道领域进行的有益尝试,给我们留下了深刻的印象。

1996年1月

江那边有片大市场

俄罗斯资源的丰富,没有任何国家可相比。就好像“遍地都是黄金,俯拾皆是财”。“俄罗斯商店货架上不再空荡荡,可食品、轻工产品大多数都是进口来的,只要商品质量和价格有竞争力,做什么生意都赚钱。”

在远东著名的不冻港纳霍德卡市,一位中国企业家向记者畅谈了其在俄经商五年来最大的感受与深睿的见解。

记者在纳霍德卡和符拉迪沃斯托克(海参崴)港口所见,几千吨、万吨远洋运输轮密泊港湾,金属材料、原木堆满码头,起重吊装作业繁忙。据中国远洋运输总公司驻纳代表介绍,1994年中远来船46条,货运量47万吨;1995年1—8月已来船30条,预计全年来船数和货运量都能超过上年。此外,一些省、市航运公司还有数十条船来往,说明了俄远东地区与中国的贸易在回升。前几年港口压货现象已不再见,到港的两条中国货船,只需停留两三天时间。

据同住一宾馆的天津开发区某合资家具厂台商林老板告,尽管俄对木材出口实行许可证和配额管理,但他一年有好几个月都在这一带无困难地购运水曲柳等优质材种。

远东地区有一批专门和中国公司做有色金属贸易的商人,既有上百吨、几十吨的大宗铜材,也有送上门的一两吨甚至几十公斤的零星杂铜。

废钢也是时下对中国出口的大宗物资，废旧钢轨、船只、报废机床、机车成了中国某些公司的主营项目。黑龙江一家公司哈巴罗夫斯克分公司，买得某化工厂的一报废车间设施，边拆边运，已经通过绥芬河铁路枢纽发回 13 节车皮含有不锈钢的废钢，还需要几个月才能全部运完。

化肥、合成橡胶、纸浆、混合饲料、硼酸、红矾钠等化工原料都是中国畅销物资，俄罗斯可以源源供应。为了刺激国内生产，鼓励出口，自 1993 年 11 月起，俄联邦政府还取消了 24 类应税商品的限制，降低了包括有色金属、黑色金属和化肥等物资的出口关税。1995 年下半年又采取多种放宽、鼓励措施，包括趋于取消出口控制。

在海参崴和纳霍德卡的百货商店看到，各类商品齐全，顾客川流不息，有的柜台还有排队时刻。从高档的家具、服装、家用电器，到日用百货、化妆品琳琅满目，但多为日、美、意、韩等国商品，在食品商店和众多的商亭，进口货比比皆是。据一位中国公司经理告，他饮过的啤酒，就有欧美多国产品。其高昂的价格似已为当地消费者所接受。据分析，这两城市海员、军官和国内外商务人员，组成了高消费阶层，另一标志就是街上时常堵塞的小汽车群，大部分都是日本进口轿车。与黑河、绥芬河紧邻的布拉戈维申斯克和乌苏里斯克，都是只有 20 多万人口的中等城市，商店规模和销货状况都比不上前两市，但在以销售中国中低档商品为特色的市场中，却是一片人头簇拥的繁荣景象。两类城市、两种档次的商业场所的情况都说明了一个共同的问题，就是俄联邦政府较大地开放了市场，主要采用调节关税杠杆和放开价格的办法来吸引外国商品输入，以弥补其轻工业、食品工业严重落后，不能满足需要的困境。虽

然这样做要冲击其本来基础极其薄弱的相关工业。

据一份对哈巴罗夫斯克地区经贸形势的分析材料称：1995年上半年除酒类以外的食品工业同比下降24%，日用消费品工业下降28%，每月都有数家工厂停产；重轻工业比例更加失衡，轻工业产值占工业总产值的0.3%。农畜生产继续滑坡，产量比上年减少30%，其中肉、奶、蛋分别减产30%、38%、21%，以致市场价格高昂，猪肉价每公斤合人民币40元左右，鸡蛋则合1元1个，到饭馆吃饭更贵，记者吃过一次简单的快餐也花了五六十元。在海参崴市场，一位从沈阳刚来不久的摊主告，这儿的钱好赚，我俄语还不行，在当地进货，品种也不多，每天也能净剩百把元。据内行人交底，一个摊位每天赚30—200美元当属正常。

俄国人如今生活绝对缺少不了进口食品和日用消费品，尽管它价格昂贵，还给本国的相应工业带来了艰难。这种“黄金市场·饥渴市场”现象给外国商人、投资者带来了难得的机遇。具有最有利条件的中国工商业者怎能不怦然动心。

中俄边贸正在走向成熟

共同边境线长达 4300 公里的中俄两个古老而又年轻大国,经贸合作领域在经历了 1992—1993 年高峰和 1994 年低谷之后,历史又在召唤前进。

记者在回程中又一次来到两国交通枢纽绥芬河,比起 1992 年春时的印象,这个比县高半格的城市长高了,几十幢快速建设的高楼大厦和市政建设,胜过了邻国的某些州首府,更令每日上百名棕发碧眼旅游者惊叹的是,商品是那样的丰富,质量也大有提高,任凭天天几吨、几十吨的采购外运,却总不见哪家店商品断档。尽管一些内地公司撤回,驻在人口减少,街上不像两年前那样挤得水泄不通,但边贸一直没有中断,年初以来更在不断升温。令我难忘的一幕是:在俄边境波格拉尼奇内(格城)换乘过境列车时,见到几十位俄国旅客个个负重塞得满满的高 1 米编织袋,每人至少连扛带拖两包。据说一趟 3 日游购回一二百公斤中国服装等商品,那是最普通的事;而从绥芬河来的中国同胞最多只带些蔬菜水果,或者手提几瓶自用白酒,轻松悠然,胜似闲庭信步。

在与俄一水之隔的黑河口岸,也许是雨天的缘故,记者没有感到边贸回升的明显迹象。但从布拉戈维申斯克江边大道的阿穆尔州副州长办公室隔窗相望,黑河市在阳光下十分耀眼的一片新高层建筑群,与作为州府所在地的布市三年间变

化不多的对比，不禁心潮涌动。自然对随后副州长兼外事外经局局长格里申的热情谈话感到毫不意外：“在布市找不到一个没有去过黑河的公民，很多家庭都有中国朋友。全州 110 万人，仅 1993 年过境人数就接近 80 万，相当于 4 个布市人口。尽管也欢迎别的国家投资者，但州政府外贸和经济合作的工作重点在中国。我们在坚定不移地推行睦邻政策。”在布市少有的新建筑物中，即将竣工的一座由中国民族风格的亭、阁、牌楼和长城缩景组成的友谊公园，完全可以验证该州政府的既定方针。

从记者所到的五城市看，每市最大的商品市场都是以经销中国商品为主，海参崴、乌苏里斯克更正名为“中国市场”。七八百个摊位每天都吸引着上万名当地及附近城乡的居民，为了控制人数和增加收入，海参崴实行售票（1000 卢布）进场制度，哈巴罗夫斯克的中国市场门票竟高达 3000 卢布，相当于人民币 5 元多。

“现在的边贸好做吗？”对这一问题记者曾问及此行所接触到的许多中国人，包括国有公司经理、承包人，集体企业的代表、合伙人，民营企业家和持旅游护照的个体摊主。回答是各式各样的，共同点是，他们要尽可能长地与老俄做生意。

“在我开办的安利宾馆中住的几十名中国人，无论是已在当地注册的公司，几个市县边贸公司的代表，还是经常往返办货的个体摊主，没有一个亏损者，赚多赚少要看各人的本事。这里住的客人人身和财产的安全都有充分保证，没遭受过意外损失。”海参崴刘氏公司只有 32 岁的总经理刘会臣这样对记者说。他从 1994 年 9 月再度返回创业，不到一年，夫妻俩和几个朋友除经营宾馆外，还开展代理和中介业务，拥有一个带

仓库的批发中心，并正在推动几家公司联合成立远东企业集团，其实力和信誉已在当地中国商人中小有声誉。

为什么看不到从事边贸的中国人过境时肩扛手拖的“倒包”景象？在乌苏里斯克的中国货栈我找到了答案。

在该市城郊结合部两个一千多平方米面积的大仓库，一年前开始派上了新的用场：作为中国商品批发库，主要周转从几十公里外的最近中国边城东宁运来的蔬菜、瓜果及其他商品。中秋时节记者在此见到的有：纸盒装的河北桃、山东梨、辽宁苹果，据说是新疆产的马奶子葡萄，还有转口的香蕉，西红柿、青椒、茄子、洋葱和西瓜则用疏密不同的编织袋装，还有大米、方便面及其他类日用品，其货源之丰富不亚于任何一个中国县市的货栈。

如何及时装运和分销、过关，才能保持菜果的新鲜、水灵？据东宁商人和当地应聘的雇员介绍，在东宁许多边贸公司（多为承包），经过经验积累，已开辟出这样的中国商品通道：购货（东宁有几十家专门组织货源的公司）——打包装箱（服装等用机器压包装入大编织袋，然后与其它盒装商品一起装入15—20吨大集装箱），——托运（主要由俄平台拖车、大货车过境运输，也已有在俄注册的中国公司过境货车）——报关检验、运抵入库，这一切均由代理公司负责。货主进一次5万元人民币成本的20吨货，购运销流程一般只要三五天，通常可净赚5000元以上，主要开销为每货箱需交给代理公司1000万元卢布（约合人民币2万元左右），虽然也出现过因过关延误以致腐烂损失，或到货过于集中竞相压价亏损的情况，但总的看对边贸经营者及产地所获效益超过国内同等情况。所以这种形式的经营者常有百家以上，乌苏里斯克已成了中国果