

# 俄罗斯加入 WTO 对中俄经贸的影响以及中国的战略安排与策略选择\*

戚文海

俄“入世”将给中俄经贸合作带来新的机遇,将促进中俄经贸关系的发展,同时也使两国的合作面临新的挑战。由于许多商品和服务开放都有一个过渡期,所以,俄“入世”对中俄经贸关系的影响不会在短期凸显。从长远来看,俄“入世”对中俄经贸合作总体上是机遇大于挑战,利多弊少。针对不利影响,中国应借机从战略高度,运用新思维、采取新办法应对。

## 一 俄罗斯加入 WTO 对中俄经贸合作的影响

### (一) 在商品市场准入方面的影响

“入世”后,俄在商品市场准入方面,尤其在关税减让方面的变化是中国企业最为关心的问题,也是对中俄经贸影响最直接的问题。俄加入世贸组织后将履行降低进口关税的承诺,但须经历1~7年的过渡期,7年之内俄进口关税税率将逐步从11%降至7%。

目前,在农副产品领域,俄罗斯只降低了畜禽饲料和食品工业短缺原料以及本国不生产的蔬菜、水果和干果,特别是冬令蔬菜和水果的关税;“入世”3~4年后对包装茶叶根据品级执行12.5%~20%的关税(目前税率为20%);对肉类产品将继续进行配额管理。在医药产品领域,进口药品税率将从15%降到5%~6.5%,医疗器械实行零关税,在俄生产药品使用的药用物质税率将降到2%~3%。

在工业品领域,皮革、毛皮原料和羊毛以及纺织原料的关税将降低甚至取消;成衣、玻璃和陶瓷的税率几乎保持不变;“入世”3~4年内逐渐将化学制品、纸张和纸制品关税降至5%~6%,并且开放部分市场;取缔“灰色清关”,鞋类、家用电器和电子制品的税率将设定到“有支付能力”的水平;技术设备、建筑设备、科技和测量设备的关税将明显下降或取消;“入世”3年内将取消电子计算机及其主机配件和生产设备的关税;7年“入世”过渡期后,轻型汽车的税率逐步从25%降至15%。尽管蔬菜、水果等农副产品的关税降低了,但是俄绝大部分农副产品的进口关税仍将保持现有水平。同时,俄对农产品的检验检疫标准也将随之提高,国内将形成比较健全的食品检验认证体系。因此,中国农产品出口将面临更严格的“绿色壁垒”,出口形势将更加严峻。不过,俄医药市场和机电市场将为中国企业提供更多的商机。根据中俄达成的协议,俄方承诺支持并扩大对中国

作者系黑龙江大学俄罗斯研究院教授、黑龙江省人文社科重点研究基地黑龙江大学东北亚研究中心专职研究员、黑龙江大学独联体技术创新研究团队首席专家。

\* 本文为2010年度国家社会科学基金项目《金融危机后转轨国家创新发展道路研究》(项目编号:2010BGJ015)、2010年度黑龙江省社会科学基金项目《国际金融危机背景下的俄罗斯创新发展道路研究》(项目编号:10D038)和黑龙江大学独联体技术创新研究团队的阶段性研究成果。

家用电器、船舶、通信和食品工业设备的进口。中国鞋类和纺织品成品对俄的出口不会有太大的变化。而俄罗斯毛皮原料、纺织原料和用于生产的医用原材料的进口关税降低,将为众多的中国厂商在俄境内投资设厂提供更加便利的条件。同时,“入世”后,根据WTO的非歧视性待遇原则,俄对中国纺织品征收11%以上高额关税的歧视性政策(俄罗斯对进口纺织品征收关税的正常水平在6%~7%之间)有望解除。总之,所有这一切对扩大中俄经贸合作都将产生积极的推动作用。

### (二) 在服务市场准入方面的影响

加入WTO后,俄将逐步放宽对服务市场准入的限制。俄罗斯经济与金融中心研究人员科斯尼亚·尤达娃根据全面均衡模型的计算结果得出结论:“入世”对俄消费和经济增长的贡献几乎70%来自外国对服务行业的投资,其余则来自生产力的提高以及外国公司在俄制造业的投资。可见,“入世”后,俄服务市场会吸引更多的外来投资,可为中国企业提供更多的商机。金融服务领域是俄重点保护的领域,在这一领域,俄罗斯为本国服务商保留了几乎一半的市场,而在另一半市场上本国服务商还可与外商竞争。俄不允许外资银行在俄直接开设分行。外资银行在俄市场上只能以独立法人的资格经营,其资本不得超过俄银行法定资本总额的50%。“入世”9年后,俄允许外国保险公司在俄设立分公司,但外国资本在俄保险业资本中所占的比重不能超过50%。“入世”5年内,在俄从事寿险、乘客险和车险等强制保险的合资公司的法定资本中,外资所占比重不得超过51%;5年过渡期结束后,外资股权可占100%。俄对快递业实行全面开放,快递公司中外资比重可达100%。在分销服务领域,对乙醇类产品和含乙醇产品批发贸易的垄断将有所松动。而从事麻醉剂药物和精神抑制性药品、宝石、金属及废金属等贸易的部门则完全禁止外资进入。在专业服务领域,外资可以进入电脑服务、法律服务(公证服务除外)、会计服务(对会计人员在俄居留期间的地

位有所限制)、广告服务、市场调研服务及管理咨询服务等服务领域。在环保服务领域,外资进入的范围较广,如废料搬移、垃圾清理、除雪、抗噪音、天然气废气净化等。在交通服务领域,俄将开放海洋运输、公路运输和航空运输中的某些服务环节(飞机修理和养护、飞机票销售和电脑存储系统)以及运输辅助性服务(装卸货、仓储、货运代理服务)领域。从以上可以看出,尽管“入世”后俄服务市场的开放是渐进的、有限的,但还是为中国企业提供了商机。中国不仅能以俄接受的方式解决对俄劳务输出问题,而且可通过WTO的非歧视性待遇原则逐步消除针对中国的劳务输出的不平等限制,不断扩大中俄劳务合作的领域(如建筑工程、农业、林业、生产加工业等领域)。同时,中俄双方的合作也将拓展到高端服务、广告服务和环保服务等服务领域。中俄双方在服务市场上的合作规模将进一步扩大。

### (三) 对俄国内经营环境和贸易规范性方面的影响

“入世”有助于改善俄的投资和经营环境,使俄建立起与其他WTO成员同一标准的、稳定而透明的经济“游戏规则”。这将大大提高俄的投资吸引力,为中国企业开展对俄投资和贸易创造更加有利的法律环境,使中俄贸易走上规范化道路。符合国际贸易准则的、有序的自由贸易方式将取代中俄经贸合作中现存的一些无序的、不正当的贸易合作方式。当然,由于中俄贸易一直存在某种不规范性,如“倒包贸易”、“灰色清关”等,所以在俄整顿贸易秩序、改善经营环境的过程中,中俄贸易会受到一定的冲击。而从长远来看,这些调整对中俄经贸合作是大有裨益的。

### (四) 俄加入WTO将使中俄两国面临的国际竞争压力增大

WTO的非歧视性待遇原则确立了每一个企业在经济竞技场上的平等地位。那么,在两国相继加入WTO后,中俄两国市场将有更多的第三国进入,特别是发达国家的企业和商品进入,竞争必将更加激烈。中俄在贸易和投资

合作方面将面临挑战,国内外竞争压力增大。普京在担任总理时曾表示,俄加入世贸组织并不意味着俄市场自动、完全向外国产品开放,在敏感领域俄仍将采取高关税政策予以保护。俄保留使用所有“工具”支持本国生产者的可能性,这些“工具”包括“被世贸组织成员广泛采用的特殊保护性、反倾销、补贴性措施”。由此可见,由于中俄双方外贸体制和政策在一段时期内不衔接,中国企业将面临更加激烈的市场竞争,进出口贸易不平衡问题可能会更加突出。

## 二 中国的应对战略与对策选择

为适应俄“入世”,中俄经贸合作应加快从互补型向战略型转变。这就要求中国对俄经贸合作重点转向科技合作、生产合作、跨国投资和服务贸易。为此,中国对俄经贸合作的长期战略应着重于优化环境、内外结合、基地辐射、合作创新;中期战略应着重积极引导、主体升级、领域择优、方式创新;近期战略主要为观念创新、加强整合、机制创新、夯实基础、高效务实。

### (一) 创新机制:促进中俄从互补合作到战略合作

1. 建立和完善多层次的中俄经贸合作沟通协调机制。建议在中俄总理定期会晤委员会下增设中俄合作协调分委会,建立中俄毗邻各省、州、区行政长官定期会晤机制,相应政府部门在定期会晤机制下设立有关经贸、林业、科技、矿产开发等领域合作推进工作小组,形成不同层次的沟通协调机制,统一组织、统筹安排合作事宜,共同解决两国地区间合作的重大问题,以节约资源、提高合作效率。此外,应加强两国社会团体和民间机构的参与、交流和互动,借助各种洽谈会、展销会、博览会、投资会和联谊会增进彼此了解,拓宽沟通渠道,搭建中俄产业链接、项目对接的平台。

2. 建立和完善中俄知识产权合作与交流机制。应加快构建知识产权合作与交流机制,

在知识产权合作中应遵循平等互利、成果共享、尊重知识产权等基本原则。知识产权合作与交流机制应包括组织、资金、信息、载体、人才、认证、预警、咨询和法律等合作子机制。应通过政府政策的引导,促进中俄知识产权合作主体多元化;加快高新专利技术商品化、产业化和国际化;充分发挥中介机构、社会团体、行业协会等的作用,加强民间知识产权交流与合作;充分发挥中俄两国政府在知识产权合作过程中的组织协调作用。要在对知识产权基本情况广泛调查分析的基础上,建立相关的知识产权损害预警体系。

3. 加快建立和完善务实高效的中俄区域合作长效机制。中俄区域合作规划纲要的批准,给中俄地方合作带来难得的巨大机遇。当务之急是加快建立有效的中俄区域合作机制,以便将上述纲要尽快落到实处。中俄区域合作可从定期或不定期的多层次对话及协商起步,从项目合作、局部范围和个别领域合作入手,逐步完善合作机制,向全面合作过渡;建立能对区域内生产要素的合理配置起基础性作用的共同市场,减少贸易壁垒,形成符合国际惯例、能够相互对接的贸易运行机制;坚持平等协商、互利互惠、项目为主、注重实效、点面结合、良性互动的原则,多途径、多方式地加以持续推进;发挥各自优势,开展贸易、投资、技术和劳务等多方面合作,并在资金、资源、人才和交通等方面为合作创造便利条件,促进双方经济共同发展。

4. 构建并完善对俄投资风险评估和防范机制。中俄投资合作规模稳中有升。如果在法律条件不具备的情况下,不计风险地迅速扩大对俄投资规模,受到损失的只能是中方。在加入WTO的过渡期,俄的法律环境与WTO规则要求不可能完全一致,与俄投资合作的风险并没有消除,对俄投资更要谨慎、适度。必须充分进行投资项目的法律可行性分析,提高对俄投资的成功率。应构建对俄投资风险评估机制,为扩大对俄投资提供法律支持,进一步降低投资的法律风险。针对当前中国企业对俄投资成功率不高的

问题,建议优先扩大对法律透明度较好且与WTO规则接轨程度较高的地区的投资,扩大对俄联邦或地方政府优先支持的合作项目的投资,以提高项目成功率,降低投资风险。

5. 积极谋划和推进中俄自由贸易区建设。按照建立自由贸易区的国际惯例,中国绥芬河市具有明显的区位优势:有利的市场和资源条件、便捷的交通、完备的口岸基础设施、多元的对外开放平台(边境经济技术合作区、跨境经贸合作区、境外工业园区、绥芬河综合保税区和正在谋划推进的国家沿边重点开发开放试验区等)以及悠久的商贸历史和良好的综合环境等。也就是说,建立中俄绥(绥芬河)一波(波格拉尼奇内)自由贸易区已经具备多方面的基础条件。因此,借俄“入世”之机,可积极推动中俄高层从战略角度、全局角度、可持续发展的角度和互利双赢的角度,认真考虑、研究、推进这一中俄自由贸易区建设事宜。

## (二) 政府到位:发挥比较优势促进双方产业升级

1. 通过产业集群推进科技产业化。国际金融危机爆发以来,中俄进入产业结构调整的重要机遇期,迫切须要加快实现高新技术产业化。在实现高新技术产业化方面,相对而言,俄方具有技术优势,中方具有产业化的良好环境。中俄可以优势互补,在生物技术、能源、航空航天、信息、新材料、核能、激光、自动化、机电一体化和军民两用技术等领域加强合作,并建立一套切实可行的合作运行机制。建立各种科技孵化器、园区或基地,是加快推进中俄科技产业化的有效模式。

2. 构建多层次的资金支持和风险防范机制。缺乏资金支持和风险担保已成为中国对俄罗斯科技成果转化的最大难题。因此建议:(1)科技部每年应有一定的资金支持科技型中小企业,以引进和开发俄罗斯技术;(2)在国家支持下,采取市场运作方式,建立对俄科技合作风险基金,着重支持俄科技成果产业化工作;(3)打造融资平台,进一步加大与国家进出口银行、开发银行等金融机构的合作力度,扩

大政策性信贷投放总量;(4)支持各商业银行解决边境县市金融机构权限小、授信额度低的问题;(5)支持有条件的边境地市组建地方投融资公司;(6)扩大担保公司数量并提高其质量。

3. 打造对俄深度合作的产业基地。充分利用“两种资源、两个市场”,以“哈大齐工业走廊”经济板块、“哈牡绥东对俄贸易加工区”等为依托,以区域性中心城市为支撑,以边境口岸为节点,加速推进生产型出口产业集群崛起。充分发挥“哈大齐工业走廊”区位、资源、产业、交通、科技和人才优势,承接国际产业转移,打造区域内各具特色又相互关联的产业集群。依托龙头企业和项目,发挥老工业基地优势,放大工业企业能量,不断提高其外向度。重点打造汽车、航空、机电、医药、石化、绿色食品、纺织和新材料等外向型产业。

4. 通过合作方式创新提高合作效率。除了传统的成套设备进出口外,还应采用技术许可、技术转让、顾问咨询、技术服务、人员交流培训、合作生产等多种形式,多层面地开展对俄技术合作。今后,在已有的合作方式的基础上,对俄科技合作应更多地转向合作研究、合作开发、共建科技中心、共建科技园等。对合作主体可采取政府协调引导型、民间先导型和企业主导型等。应大胆借鉴俄与西方国家合作的经验,如建立中俄合营企业和商业风险投资公司等。

5. 充分发挥境外园区的引擎和集聚效应。黑龙江省在俄建立了多个组装加工园区。应加强进口木材贸易及落地加工能力和检疫处理能力;推进质量工作机制,争取地方政府和有关部门支持,共同推动质量监管工作;开展进口俄木材情况调研和检查工作,掌握各园区的实际加工情况;与相关省区检验检疫局沟通,统一监管步骤和做法;指导并规范加工企业,提升加工能力;制定冬季境外预检工作程序,提升境外预检工作质量。

6. 发挥对俄科技合作基地联盟的资源整合作用。由科技部国际合作司倡议成立的对

俄科技合作基地联盟,旨在推动建立对俄科技合作基地间信息共享和交流机制,使北方的人才、渠道、技术优势与南方的资金、市场优势有效结合。该联盟为中国对俄科技合作基地间经验互学、资源共享、分工协作提供了良好的平台,将有效地增进基地间的优势互补和务实合作。只有不断完善工作机制,联盟方能在整合对俄科技合作资源、提升合作规模和档次方面发挥更大的作用。

7. 加快组建对俄电力合作联盟等产业合作共同体。2011年1月10日,由黑龙江省商务厅组织推动的对俄电力合作联盟正式成立。该联盟聚集了黑龙江省与电力行业有关的商贸、科研、金融、物流等机构或企业,并吸纳了国内电力设备行业翘楚。它将以深度开拓俄电力工程领域为目标,整合优势资源,在智力、法律、资金等方面为合作提供保证,以推动对俄经贸合作跨越式发展。为促进此类产业合作共同体的发展,中方应在国内设立推进工作组,政府部门还应给予各项优惠政策、信贷资金等支持。同时,应加快成立林业、农业、矿产、煤炭和新能源等产业合作共同体。

### (三) 保障有力:构建高效的中俄贸易服务保障体系

1. 强化政策保障体系以提升边境口岸集聚生产要素能力。在国家层面上,应尽快出台符合WTO要求的长期、稳定、统一、规范的边境贸易政策以及具体的管理办法,加大对木材、矿产等资源类进口商品的政策倾斜,鼓励中国企业同俄罗斯伙伴进行符合国际规范的贸易往来,增加高附加值、高科技含量商品的出口;对地方政府来说,要用好、用足国家已经出台的支持边境地区外贸发展的各项政策,做好配套落实工作,吸引全国各地的战略投资者参与对俄罗斯的经贸合作。

2. 完善金融服务体系以缓解企业融资难问题。政府引导与市场化运作相结合,建立多元化的资金保障体系。一是积极向国家争取对俄合作项目的专项扶持资金;二是大力发展金融市场,积极试点私募股权基金、地方政府

债券等直接融资方式;三是推进金融创新,在风险可控范围内拓宽贷款抵押范围、丰富担保措施、增加贷款规模;四是争取国家开发银行、进出口银行通过政策性贷款、股权投资等多种方式支持对俄产业合作项目;五是遵循国际惯例谋划包装项目,更多地使用国际金融机构资金;六是建立和完善中俄跨国结算服务体系,积极推行跨境贸易本币结算机制。

3. 建立健全法律服务体系以防范对俄投资风险。着力培养精通俄语的律师,组建对俄投资法律顾问队伍,设立对俄投资专业法律咨询机构,从法律的角度对赴俄投资企业的重大决策和项目进行可行性论证,参与合同的起草和项目的谈判,为经营中产生的纠纷代理诉讼或申请仲裁;注重收集、翻译、整理、编辑俄罗斯法律法规中与中国对俄合作有关的条款,编发《实用俄罗斯法律法规简报》供企业参考;及时总结赴俄投资企业的经验教训,通过案例分析给企业以警示和启迪。

4. 建立人才智力保障体系以增强经贸发展后劲。通过灵活的人才激励机制吸引具有国际视野的高层次管理人才和企业领军人才;有针对性地培养精通外语、掌握国际经贸知识、熟悉俄罗斯自然和人文环境的复合型人才,培养金融、商务、物流等现代服务业紧缺人才;通过招商引资以及国内外大企业落地生根,集聚一批擅长经营、具有市场开拓能力的优秀管理人才和企业创新发展过程中急需的高科技人才。

5. 完善信息交流体系以打造国际化信息共享平台。强化调研工作,加大境外信息的搜集、分析、整理和情况反馈,跟踪研究俄政策法规及其变动趋势,密切关注俄经济社会发展形势,为各级领导决策提供可靠依据,为企业发展当好参谋。建立中俄经贸合作信息互通平台,与俄方形成固定的信息沟通渠道,逐步建立全方位、统一的中俄经贸合作服务平台和中俄电子商务应用平台。建立对俄科技信息统一门户以统一设计和管理。

6. 强化国家对俄经贸合作的创新服务平

台建设。充分发挥“哈洽会”等的对俄合作平台作用,切实办好“牡丹江木博会”、“齐齐哈尔绿博会”、佳木斯国际农机博览会等专业性展会,利用国内各种展会推介对俄合作项目;在俄举办中国名优产品展销会,以推介中国技术和产品;以“哈洽会”和“冰洽会”为契机,开展科技项目洽谈和对接;继续办好中俄人才交流合作专题讲演会、中俄高端人才交流周等人才智力推介和项目对接会;加快推进绥芬河中国名优商品展销中心和符拉迪沃斯托克名优商品展示中心建设;积极参加俄国际汽车展、莫斯科国际食品展等境外展会,提高市场知名度,扩大市场占有率。

#### (四) 夯实基础:为贸易投资便利化创造良好环境

中俄两国政府应出台一系列改善双边贸易、促进相互投资的政策法规,进一步修订《中俄政府间投资保护协定》,使两国经贸法规调节体系更加完善;应尽量简化双边贸易、投资的行政审批程序;跨境运输、金融服务、安全检验、卫生检疫、报关报检等职能部门实行必要的整合,组成协调统一的跨部门联合工作机构,为两国贸易投资便利化创造良好环境,为双方企业提供一站式快捷、高效的服务。

1. 支持中国企业参与俄罗斯企业的跨国并购。充分发挥中俄产业领域互补性强的独特优势,双方应相互支持、相互补充、合作发展、互利共赢。中方应加大支持本国企业参与俄企业的跨国并购力度,纵向推进中俄两国企业间的战略性合作,在应对全球经济变化的背景下实现双边投资贸易的可持续发展和战略性支撑。中国企业还应抓住俄创办经济特区的机遇,将中国具有比较优势的产业转移至俄经济特区。

2. 加强双方在贸易标准化方面的交流与合作。当前,影响国际贸易的关税、许可证、配额等因素正逐年弱化,取而代之的是非关税壁垒,而其中常见的就是标准化问题。因此,必须从中国对俄贸易实际出发,最大限度地与国际贸易规范和标准接轨。同时,也要关注俄方

技术法规、标准和产品认证的实施状况,跟踪研究俄技术贸易壁垒的发展趋势,及时向中国企业提供咨询和预警,以保证中国对俄出口产品符合俄产品质量检验和认证标准。加强与俄方在贸易标准化方面多层次的交流与合作,促进对外贸易产品标准的转化和互认。

3. 培育中俄两国经贸合作经营的新主体。中国政府应积极引导中小企业逐步实现规范化经营,使其做强、做大;同时,还要积极鼓励大中型企业集团积极参与中俄双边经贸往来。中俄两国双向投资和技术合作既要继续发挥中小企业的灵活、创新和补充作用,更要吸引大企业和跨国公司参与其中,形成由大企业为龙头、中小企业广泛参与的梯次结构,以促进未来中俄经贸关系密切发展,实现双边贸易的正规化与灵活性的有机融合。

4. 实施名牌战略,主动出击以质取胜。实施名牌战略,在俄辟建中国名牌产品商店和精品店,使质量好、价格合理的中国商品从地摊走进商店,与其他国家商品平等竞争。积极研究探索向俄出口深加工产品和附加值较高的产品。抓住俄罗斯水果、蔬菜、肉类、日用消费品自给率低的契机,抢先占领俄食品和日用品市场。积极与国内果菜生产企业联营、联合,共同推进对俄出口贸易。在注重商品质量的同时,完善售后服务等出口配套措施,提高中国商品的诚信度和竞争力。

总之,俄“入世”后将为中国提供难得的发展机遇,中俄两个WTO成员将面临全方位开放的新形势。同时,两国新型的经济关系及国际政治经济背景,又给中俄经贸合作发展带来积极变化和前所未有的挑战。鉴于此,应采用新的思维和视角判断中俄经贸发展走势,从经济全球化和区域一体化高度谋划和推进中俄经贸合作;“引进来”与“走出去”并举,提升贸易层次和水平;实现边境口岸均衡发展,打好对外开放总体战;重新审视俄罗斯市场,制定灵活务实的市场发展战略;加强政府的引导和推动作用,充分发挥政府管理职能。

(责任编辑:农雪梅)