

策划词 | CEHUACI

8月23日,俄罗斯将正式成为世贸组织(WTO)第156个成员。根据协议,入世后,俄罗斯平均关税水平将从9.5%逐渐降低,2013年降至7.4%,2014年降至6.9%,2015年降至6.0%。

俄罗斯是中国传统合作伙伴国,两者之间的经济有很强的互补性。俄罗斯在能源、交通和原料领域实力超群,而汽车制造、轻工业以及农业等相对较弱,其对日用品等轻工类商品有着很强烈的需求。

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

2012年全国煤炭产量将控制在36.5亿吨 煤炭价跌跌不休 发改委指导减产

截至6月末,全社会煤炭库存达2.78亿吨。其中,煤炭企业存煤6623万吨,同比增长40.9%;重点发电企业存煤9136万吨,同比增长39.5%,存煤可用27天。山东省煤炭行业协会副秘书长牛克洪指出,当全国电厂满仓、港口满存、煤矿满场之时,要想扭转市场疲软状态,仅仅消化多出的库存煤量就需若干时日。

与此相应,煤炭企业经营压力骤然加大。截至5月底,全国90家大型煤炭企业主营业务成本同比增长34.32%;应收账款净值1744.12亿元,同比增长51.57%;补贴后实现利润889亿元,同比下降31.6%。

种种迹象表明,当前国内煤炭市场已整体进入“买方市场”,关联企业压价采购与煤炭企业降价促销,成为当前煤炭市场价格博弈的主流。

整合重组 深加工或带来生机

下调产量预期的同时,《通知》提出,支持具有资金、技术、管理优势的大型企业跨地区、跨行业、跨所有制兼并重组,鼓励煤、电、运一体化经营。

一位煤炭权威人士向记者表示,受宏观经济下滑影响,今年煤炭产业不景气,煤价一跌再跌,在这种背景下,兼并重组的阻力大大减少。同时,煤炭资源整合对整个煤炭业产能的影响也已经减弱。

中国石油和化学工业联合会煤化工专业委员会日前成立,有关人士在会上表示,《煤炭深加工示范项目规划》和《煤炭深加工产业发展政策》已通过审批,近期将发布。文件提出,产业布局方面,要在煤炭资源富集地区建设示范项目,鼓励在具备条件的地区设立产业基地,推进煤、电、化、热一体化发展,严格控制煤炭净调入地区的项目。新疆伊犁、准东地区和内蒙古西部地区将设立煤炭深加工综合示范区,集中布局示范项目。

公告

陕西富安房地产策划营销有限公司攀枝花分公司:
贵公司长达一年时间未履行合同义务,2012年7月11日登报通知后至今置之不理,已经造成实质性违约,故我公司与贵公司解除合同。
特此声明

攀枝花市
中瑞房地产开发有限责任公司
2012年8月16日

西部当选 雄厚资金

CCI — 成功千万里 融资零距离 —

雄厚资金支持各类项目融资情况,两百万起贷,可免抵押,个人、企业不限,地域不限,手续简单,审批快、利率低、放款迅速。

电话: 028-68000368



俄罗斯的需求 中国的机会

LED 照明市场每年增长 28—48%

俄罗斯商务咨询网消息,在长期前景内,俄罗斯LED照明市场在全球范围的比重将为1-5%。俄罗斯LED照明市场的增长速度每年将达到28-48%。至2014年发光二极管改造的普及将突破3亿,并将进一步增长,主要原因是能源效率和优化电力支出。

俄罗斯照明器材市场目前的潜在能力达56亿欧元,而为了更换俄罗斯的全部光源需要1100亿个LED灯,其中半数以上将用于商业和消费领域。

俄汽车进口量比出口量高出 9 倍

俄罗斯商务咨询网站报道,据俄罗斯联邦海关局通报,2012年1-6月份俄罗斯进口轿车5224万辆,与2011年同期相比增长了17.16%。其中,从非独联体国家进口4662万辆,从独联体国家进口562万辆。

俄自行车进口超过自产 1.7 倍

俄罗斯商务咨询网站报道,2011年俄罗斯生产自行车超过97万辆,进口自行车量260万辆。以价值形式表示,俄罗斯的自行车进口额增长了42%。在俄罗斯自行车进口总额中,中国所占比重最大,达63%,立陶宛占11%,芬兰所占比重

俄罗斯国家统计局数据显示,今年1-7月,俄自非独联体国家进口额为1506亿美元,同比增长6.8%。其中,7月份进口额环比增长12.7%,粮食产品、飞行器、火车头等进口增幅达1倍以上,机电、化工、轻纺产品增幅分别为17.4%、12.7%和6.1%,鱼、蔬菜、水果和肉类产品进口出现小幅下降。

俄罗斯国家统计局数据显示,今年1-7月,俄自非独联体国家进口额为1506亿美元,同比增长6.8%。其中,7月份进口额环比增长12.7%,粮食产品、飞行器、火车头等进口增幅达1倍以上,机电、化工、轻纺产品增幅分别为17.4%、12.7%和6.1%,鱼、蔬菜、水果和肉类产品进口出现小幅下降。

为9%。

俄扩大 2013 年松树云杉出口配额

俄新社报道,俄罗斯政府批准将2013年俄罗斯松树和云杉的出口配额扩大3倍。普通云杉或是欧洲白冷杉的出口配额自208.22万m³增加到624.62万m³。普通松树的出口配额从53461万m³增加到160382万m³。该政府令同时还确定了配额在外贸活动经营者间的分配规则。

2011 年俄超市比重增加 18%

俄罗斯商务咨询网站报道,2011年在俄罗斯网络食品零售营业额中,超市所占的比重增长到17.9%,超市的总营业额,以卢布形式表示增长近40%。同时,超市商品种类在2012年春季扩大了11-13%。

酱油生产在俄有广阔前景

俄罗斯商务咨询网站报道,近年来俄罗斯酱油销量增长,在2006-2010年间其销量增长了22%。量增长的原因在于调味汁的交易种类扩大,以及东方美食的流行。俄罗斯本国生产厂家仅能满足约1/4的市场需求。

莫斯科拟招标更新地铁车厢

俄新闻网消息,日前莫斯科市长索比亚宁对外表示,莫斯科市政府拟对城市地铁现代化更新进行国

际招标。索表示,到2020年莫斯科市地铁线路长度将新增150公里,届时需更新4000多个旧车厢。据悉,德国西门子公司、韩国现代公司和加拿大庞巴迪公司都拟向莫斯科提供质优价廉的地铁车厢。

俄拟修改法律吸引对贵金属的投资

俄罗斯国际文传电讯报道,俄自然资源和生态部正在起草联邦《矿产法》修正案,以便进一步保证外国开采者在黄金、钻石和锆石等开采方面的权益。现行资源法规定,如果俄政府认定开采行为威胁国家安全,可终止合资企业或外资企业在俄的矿山开采权。此举的目的旨在吸引更多的私人投资。

大功率越野车进口关税降低

俄罗斯《消息报》报道,俄入世后车龄小于三年的汽车进口关税将从目前的30%降到25%,到2019年将降到15%。根据俄罗斯入世议定书,功率在3.5-42L的越野车(如SUV)到2019年进口关税将降到12.5%。42L以上功率的汽车,获得的关税优惠更多,最多可低至10%。据科尔尼咨询公司莫斯科代表处合伙人博格达诺夫称,大功率的轻型汽车在俄罗斯并不生产,所以不必维持高关税。

(本报综合报道)

中国进口 俄罗斯汽柴油 成本将降低

据生意社消息,分析人士认为,在能源行业,我国每年从俄罗斯进口大量的成品油和燃料油,关税降低后,对于进口成品油和燃料油的企业来说,降低成本毋庸置疑。

从大宗商品资讯平台卓创资讯数据来看,2012年5月份,中国33%的柴油进口、35%的燃料油进口来自俄罗斯。卓创资讯分析师刘峰表示,目前我国无论是成品油还是燃料油主要的进口都是俄罗斯。

2012年5月,我国原油从俄罗斯进口原油占国内原油进口的6.78%,占有量并不高,而51%原油进口来自中东地区。

刘峰说:“随着美国对伊朗的制裁的加剧,中国从伊朗的进口将减少,而俄罗斯入世之后将会有利于对中国原油的进口。”

“很多山东地炼加工的原料都是俄罗斯的m100。”刘峰说。

他还表示,目前地炼加工进口燃料油,尤其是俄罗斯的m100,利润很差,如果降低关税成本之后,对于进口燃料油的地方炼厂来说,成本下降一点也是利好,进而对国内成品油市场都是有好处的。(益民)



温州企业 备战俄罗斯市场

俄罗斯“入世”后关税将大幅下调。这对以轻工著称的温州制造业来说,无疑是一个巨大的诱惑。

10年前,GMC优质制造商浙江美格登家具有限公司进入俄罗斯市场。该公司董事长潘显榜日前接受了者采访称:“我们在俄罗斯、乌克兰主要推广高端亮光家具,附加值比较高,打理方便,很受当地人欢迎。”据了解,美格登家具每年的出口额在200万美金左右,而东欧国家超过了50%。“俄罗斯将入关,对我们出口的企业肯定是利好,我要和俄罗斯的总代理详细了解一下市场的变化。”潘显榜表示。

汇润机电有限公司是温州另一家长期在俄罗斯有业务的温州高新技术企业,90%的产品出口国外,是“汽车电动燃油泵国家标准”第一起草单位。公司外贸总监沈林林在接受记者采访时说,目前汇润机电出口俄罗斯的产品以贴牌为主,由于俄罗斯通关手续非常烦琐,俄罗斯的客人一般通过在德国汉堡设办事处等方式入关,关税也就在5%。“我们会和在俄罗斯的客户密切沟通,特别是在自有品牌推广上,直接入关肯定更便捷。”沈林林称,上半年油泵的订单增长在10%左右,非常看好俄罗斯市场。

浙江加西亚电子电器有限公司总经理吴满怀6月刚刚去了一趟俄罗斯,他说:“除了世界知名品牌,那里六七成的低压电器来自乐清。俄罗斯入世后,将会使客商的采购量越来越大。”乐清市万新鞋业有限公司董事长徐有财也认为,俄罗斯拥有巨大的消费力,该公司一年出口俄罗斯金额达2000万元。“欧洲市场经济滑坡,但对俄罗斯的出口量没有减少,就是关税太高,一个集装箱就要缴纳5万美元,俄罗斯入世后,自己的公司将直接受益。”

温州友邦鞋业有限公司是今年刚刚开拓俄罗斯市场的“新手”,6月份接了订单,下半年会有三个高柜的货量。“目前量不大,主要是认识几个新客户,借此打入俄罗斯市场。”外贸经理黄欢说,俄罗斯“入世”后,不能再坐等订单,而是要主动出击找客源。(温商)

出口俄罗斯最大风险:灰色清关

对于我国厂商而言,开拓俄罗斯市场也存在不少风险,其中最大的风险就是“灰色清关”。早在2009年就有报道指出,中国民间95%的商品皆通过“灰色清关”进入俄罗斯,如此的通关成本往往只有走“白关”的1/3。但这些商品入境后不具备合法地位。

什么是“灰色清关”

上世纪90年代初,大批华商在中俄两国之间做起了民间贸易。为鼓励进口、简化海关手续,俄罗斯海关委员会允许“清关”公司为货主代办进口业务。这些公司与海关官员联手,将整架飞机的货物以包裹托运的关税形式清关。此类清关比正规报关关税通常便宜两至三倍,于是这种方式随后即被推广到海运、铁路和空运,统称为“灰色清关”。

“灰色清关”也产生了后遗症——清关公司与部分海关勾结谎报或瞒报货物逃税,使得商品入境后不具备合法地位。2009年,在俄罗斯政府关闭莫斯科大市场时查处的20亿美元货物中,几乎全是“灰色清关”方式进入的。

问题依然严峻

“近三年来,由于市场疲软,而俄政府又不断打击灰色清关,中俄民间贸易的规模缩小了近四成,较为严重的是服装和鞋帽出口。”莫斯科中国北方华人商会会长关百新告诉记者说。

“很多以前走‘灰关’的企业主



在2009年后就不做了,而目前选择正规清关的华商,数量仍然不多,尤其在鞋帽、服装行业,走‘白关’的比例不足2%。”

分析人士指出,“白色清关”的关税高、速度慢且效率低,加上俄罗斯海关存在的腐败,一旦走正常途径,海关人员就捞不到“油水”,于是他们往往也变相鼓励“灰色清关”。

“白色清关”还不好走

“俄罗斯即将入世了,但灰色清关的问题依然严峻。”多位接受采访的商会人士表示。

俄罗斯中国南方商会会长王广源指出,目前,多数华商根本拿不到正常的通关单,只能仍然依靠清关公司。而较过去有所改善的是,清关公司会支付一定的押金,若货物在路途中出现状况,将承担赔偿责任,不过,此种“保障”并不到位,等到货物到达俄罗斯仓库后,清关公司便不再负责。

“如果国内的经济政策继续不变,在俄华商的地位早晚会同当年在俄的台商、港商一样,被成本更

低、更具竞争力的后来者取而代之。”王广源说。

与此同时,“中国制造”多而“中国品牌”少也成为潜在的危机。

去年下半年,温州中小企业协会会长周德文带着一队温州商人赴莫斯科考察,“大受刺激”。他们走访的三个市场,第一个在市郊,批发服装、鞋帽、眼镜、打火机等低端轻工产品。其中,90%的经营者是温州人。第二处是一个中档市场,中国商人少了许多,大约仅占六成;而到了市中心某高端商贸中心,周德文一行人寻觅了半天,几乎没有发现“MADE IN CHINA”的标签。

“从俄政府推动入世的一些做法上可以看出,他们目前已不希望从中国进口中低档商品,因为这些将挤压俄罗斯企业的生存空间;他们需要的是高科技、大投资的项目。同时,他们还要求进入俄罗斯的企业最好具有欧洲企业的管理风格。”关百新说。

然而,不少中国企业主往往习惯将国内经商的一整套做法带到国外。据介绍,目前,多数俄罗斯大型企业在北京都设有办事处,中国老板完全可以直接与之接洽、合作,通过正常的途径出口产品。然而,不少华商不愿意这么做,反而看中灰色清关的便利及低成本。

“俄罗斯入世后,正常入关的税金将不会比灰色清关高出多少。”在王广源看来,俄罗斯入世后,华商必须摒弃“老一套”。

(本报综合报道)