

对俄罗斯出口应注意的问题

文 / 王绣

普京上台以后，俄罗斯政治趋于稳定，经济改革不断推进，经济状况在2000年以后开始好转，但是多数企业对充满前景的俄罗斯市场仍然心存疑虑。其主要原因是：

1. 大部分成交依然以预付款为条件，通常很难进行信用证进出口结算；
2. 俄罗斯独特的商业习惯和复杂的贸易制度依然残存；
3. 进出口、投资手续在实际操作中异常复杂；
4. 难以调查客户的信用度；
5. 中俄企业之间存在的经济纠纷难以顺利解决。

但是，不可否认，俄罗斯的商务经营环境在改善，市场充满潜力，因此有必要对过去成功和失败的案例进行分析，总结经验教训。经验和教训证明在风险和机会之间寻找平衡点是对俄罗斯出口贸易取得成功的关键所在。

到哪里找客户？

在俄罗斯找客户是一个既简单又复杂的问题。十几年来，随着俄罗斯贸易商中国有企业的后退和私人企业的兴起，一些年轻、优秀的贸易商成长起来。但是真正具有国际贸易经验，了解国际贸易知识的贸易商仍然很少。在这种状况下，出口企业寻找客户的方式往往是“大撒网”和通过介绍。

所谓“大撒网”就是参展和登广告。其中广告的成本较小，可以短期见效，但是对应募者的信用调查和选择一定要慎重对待。展览会的有利之处是买卖双方可以面对面地沟通，风险双方承担。相对而言

寻找客户的可能性较大。

通过介绍也是有效的手段，但是要去看是谁介绍的，由在当地有贸易经验的中国企业介绍的可以考虑为最稳妥的方式。目前俄罗斯的一些商务中介机构也在介绍客户，但对事后发生的经济纠纷一般不承担责任，所以要对他们提供的情况进行分析，有可能的话，取得相关的证明材料最好。在俄罗斯还有一些行政机构也介绍客户，一般都是这些行政官员的朋友、亲属的企业，表面看来这些客户给人一种可以得到行政官员的“关照”的印象，但是，为了避免风险，最好不要寄予期望。介绍客户这种方式，在有偿委托当地调查机构进行调查，或这家企业本身是知名企业的情况下才是有效的，这虽然花一定的费用，但是可以得到该企业及相关领域的情况。

1988-1989年，一批私人企业作为改革的第一产物诞生了，并在很短的时间内成为富豪。现在运用巨额资金左右俄罗斯政治经济的极少数资本家就是这个时期以2000-3000卢布（相当于当时15个

月的平均工资）的本钱起家的。如果说改革初期诞生的企业家是第一代企业家，那么苏联解体后开始经营活动的则是第二代企业家。

第二代企业家没有第一代企业家那么巨大的机会，大都是20-40岁，靠经营活动积累起资本。第一代企业家部分是以莫斯科为舞台参加国有企业的民营化而变身为生产企业的老板，其中少数人靠资产的反复并购，成为国际知名巨商和新型的垄断寡头。

而第二代企业家大都是从事生产、商贸、服务领域经营的资本规模较小的企业，以民间资本为主，而在民间资本不足的俄罗斯，垄断资本限制了这些富有进取心和活力的年轻的企业家扩大事业的机会。这些年轻的企业家迟早会成为俄罗斯经济的中流砥柱。中国企业到俄罗斯投资也可以为这些企业经营开展好的项目提供机会。

对于合资方式，这些年轻的企业家可能出资能力有限，因此小资本的投资，或将其作为中国在当地开办的企业的客户或许是可取的选



择。在俄罗斯寻找客户必须要注意的是避免与犯罪组织发生关系。

怎样对客户进行调查?

对俄罗斯企业的财务状况比较了解的一般是企业主任经理、会计师、开户银行、税务局、证监会等。这些单位和个人掌握着比较可信的情报。上市公司、外资企业的财务报表一般在第二年的6月发布，可以通过报纸或单行本查到。此外企业每个季度向税务局提交的会计报告也可以反映逃税企业的实际状况。

在俄罗斯调查企业的资信状况以及得到准确反映企业状况的财务报表是很困难的。在其他国家，可以委托专门的企业信用调查机构和到相应的数据库查询，一般只要委托就可以得到资信调查结果。但是现在俄罗斯还没有公开进行企业资质调查的公司，只有不公开的调查公司。一般情况下，只要委托合同签订，2~3周内就可以得出调查报告，但是其内容往往缺乏财务分析，比较多的内容是关于经营者的身份、经营风格、主要交易对象等，还有的是对公司内部事件的生动描述，当然如果是与合同商品有关的事件，还是有用的，但没有注明确切的情报来源。有些内容虽然确切，但是不一定有企业经营状况等想知道的材料。这些不公开的企业资信调查机构提供的报告，其价格没有行市，一般一份英文报告要500~1000美元左右。

最近一些调查公司开始利用企业向税务局提交的财务报告，但这要以税务局的违法行为为前提。应当注意，企业向税务局提交的会计报告也可能有伪造的成分，分析起来需要相当老道的眼光。

开户银行对开示企业情报一般都很慎重，很难问出情况来，但可以了解客户的债务情况。然而，应当承认俄罗斯银行对企业财务状

况的分析、审查能力比较低。

会计事务所对自己的客户一般都保密，也是打听不到的。

企业经理负责人是掌握准确情报的人，但是要承担泄露公司商业秘密的责任。

总之，目前在俄罗斯进行企业资质调查的环境还不成熟，但今后随着市场对这种服务领域的需求的增加，对企业调查的报告内容将会深化，并规范化。目前进行企业资质评级的公司开始出现。

怎样避免落入犯罪组织和不法商人的圈套?

做生意就难免有纠纷，但如果遇到犯罪组织或不法商人，那么纠纷是绝对会发生的。因此要避免落入这样的企业的圈套。

在中俄贸易中，不断发生中国企业被侵害的事件，打击了我国企业开拓俄罗斯市场的积极性。从这些事件的经过看，有俄方当事人一开始就心存欺诈意图的犯罪组织和不法商人，但是也有中途被利益诱惑而滋生的不法行为。

进行欺诈性买卖交易的犯罪者(Black Merchant)世界各地都有，并不限于俄罗斯。倒是由于海外对俄罗斯的贸易风险比较警惕，使欺诈性的犯罪的余地缩小，这种案例反而不多。相反，由于俄罗斯对外贸易体制不健全、不发达，导致的案件却相对较多。

向俄罗斯出售商品而货款收不回来的案例比较多。其中还有情节相当恶劣的。但是具体分析每个案例，可以看出，中国企业当事人在交易过程中没有采取基本的风险防范措施的状况也很突出。例如在收到货物之前付款就很容易引诱对方犯罪。贸易的游戏规则带有“性本恶”的哲学色彩，不遵循这些规则就可能召来不幸的后果。举几个典型的例子。

1. 一笔5000美元的出口合同，由于俄方预付款有困难，订立了货款后付合同，做了两次很顺利，一直做到2~3万美元，我方企业虽然开始有几分担心，但是考虑到前两次都很顺利地收到货款，于是继续维持后付款合同条件。最后的结果是花费了比2~3万美元更多的费用来追讨赔偿。

2. 中方企业两次采购俄罗斯的商品，每笔合同都是2~3万美元，预付款3000美元，等到积累了一定的业绩之后，俄方建议缔结10万美元的合同，并以立即支付3万美元为条件，由于急需，只好接受俄方条件，然而预付款汇出后，一直没有收到货物。

近年来中俄贸易纠纷中，比较多的是普通俄企业违反合同，以及非法隐匿、占有资产的行为。这些违法行为对单个俄罗斯企业来讲，大都是偶发性的，很少是惯犯，因此不能称为“黑社会组织”。当然不论叫什么，后果是一样的。事实上正是这些普通的企业对我企业的损害更大一些，舆论上也更有影响。如果探究原因，主要是俄罗斯社会整体的守法意识淡薄，多数企业经营比较困难，以及合同条件不严格，俄企业经营有漏洞，买卖双方发生矛盾等。

我们不能说所有的俄罗斯企业都见利忘义，但制订严格的贸易条件，不断地关心对方的经营状况，努力维护好双方的合作关系是非常必要的，尽管调查对方的财务状况在俄罗斯非常不容易，但是也不是一点迹象都察觉不到。

守法意识差表现在逃税的蔓延，这也助长了一般企业在贸易活动中的不法行为。屈从俄方企业不规范的合同条件要求，就可能给双方的交易关系带来不稳定的因素，也会助长不法行为，甚至在陷入纠纷后失去要求赔偿的依据。

中俄双方在各个级别上已经不只一次地提到必须解决贸易纠纷中参与外经贸活动的单位的合法权益得不到有力保障的问题, 仲裁程序中经常出现官僚主义的办事拖拉作风, 致使原告的经济损失进一步加大, 甚至当原告胜诉时, 仲裁和民事法院的裁决也几乎不能执行, 此外仲裁程序复杂, 费用高。因此, 中国企业应绝对避免由于自己的原因造成的风险, 防患于未然。

在俄罗斯开设办事处应注意什么?

尽管交通、通信的发达给贸易带来了方便, 但是商务世界是无边无际的, 不亲临当地就看不到、听不到的商业机会实在太多, 再加上需要定期走访特定客户, 到政府部门交涉事项等其他原因, 在俄罗斯开设办事处是非常必要的。办事处的形式有以下几种:

1. 以俄罗斯当地人或中国留学生为联络员, 以该联络员自己的住处作为办事处

这是最简单的办法。不需要俄罗斯当局批准。由于联络员要收集有关信息并传递消息, 因此, 如果懂中文最好, 英语也可以, 由中方企业提供电脑、复印机等办公设备, 每月支付报酬。由于以联络员的住处作为办事处, 因此不能放大件设备和物品。这种方式的成功取决于联络员本人的实力和与中方企业的关系。如果运行得好, 可以低成本地取得效果。但缺点是联络员不是正式员工, 资质参差不齐, 通常以其他的工作为主。但是即使联络员不是正式员工也不要忘记负担与雇工相关的税收, 如社会保险金, 以及对办事处活动产生的利润交纳所得税。

2. 开设办事处, 在当地经营

雇用当地人的办事处, 一般在旅馆开一个房间, 能容纳3~4个人的办公室。其花费要比第一种大得

多。开设这种办事处关键在于是否要政府批准, 如果不经批准, 可以作为中国出差人员在当地办公的地点。一般来讲设一个电话秘书的较多。因此要明确与当地雇用人员的关系。目前不经批准的办事处, 由于往往以不明确的方式聘用, 再加上被聘者本人缺乏劳动权利意识, 很容易出现不付退休金和社会保险的现象。一旦出现问题, 就可能被认定违法。

经正式批准的办事处更要与得到国内公司聘任书的员工缔结劳动合同, 除了工资外, 还应当支付退休金、社会保险金, 否则将被追究违反劳动法。

正式聘用当地人的方法有两种, 一种是海外法人(中国企业)与当地职工缔结代理人合同, 每年(月)付报酬, 职工的社会保险手续由职工自己负责。第二种是请求人才公司派遣, 例如莫斯科有专门向外企派遣人才的公司。

各个地方政府现在对这种不经批准, 一间房子的办事处也要求办理申请手续, 和过去相比, 审批手续已经简化, 但填报材料很费时间。

总之, 有不仅电话值班, 而且把当地业务全部交给俄罗斯人的办事处, 也有中方人员短期轮换出差, 总有人在的办事处, 但不论是怎样的办事处, 公司的招牌要挂上。

3. 派驻中国人的办事处

派驻中国人的办事处需要经过批准。办事处批准手续很复杂。许多中国人就是在这种办事处长年在俄罗斯辛勤工作。俄罗斯经济好转以后, 中国企业在俄罗斯开设办事处增多, 并逐渐取得成果。目前完全交给当地人授权经营的办事处还很少。

企业应根据经费支付状况, 自

己的商品前景决定开办什么样的办事处。

俄罗斯贸易制度有哪些与机电产品有关的规定?

俄罗斯的贸易制度正处于向市场经济体制转变的摸索阶段, 其贸易制度的内容不稳定, 复杂多变。与机电产品出口有关的贸易制度有:

1. 外资企业以实物投资进口的机械设备在规定的期限内可以免关税, 免进口环节增值税。这个规定曾经被99年颁布的新外资法给废除过, 但是由于关税法没有作相应的修改, 实际上仍在适用。

2. 对俄罗斯出口机电产品必须附加安全标准认证证明(GOST), 标准的认证要求进口商和出口商两者必须同时取得, 这实际上是一种非关税壁垒。此外, 消费品必须附加俄文说明书。

3. 在利用关税率的调整进行进口管制方面, 由于“倒爷”等部分进



口商将商品带进俄罗斯境内时只有10%的商人交纳关税,这极大地损害了进口关税管理的普遍适用性。

4. 外汇管制方面,尽管俄罗斯人都有自由从事贸易的权利,但进出口同样需要向开户银行提交对外贸易证明,俗称“贸易护照”。外汇公认银行——开户行将进口商的卢布存款在俄罗斯银行之间的外汇市场兑换称外汇,进口商在外汇兑换后7天之内根据合同规定向出口商付款,如果在此期间由于若干原因没有汇出,那么外汇将再度兑换成卢布。在货款汇出后的90天内,出口商的货物必须结束在俄罗斯海关的通关程序,并将证明货物通关的海关文件提交给银行。对于这样的规定,只有交货期很短的商品或有存货的商品才能适应。

为了适应这个要求,出口企业必须在接到俄罗斯进口商的货款之前就完成出口货物的安排。而一般来讲在接到俄罗斯进口商的预

付款之后再安排生产比较安全。接到预付款后到通关结束要求90天,如果扣除运输时间,实际上等于只有定货后60天内装船的商品才能缔结合同。这已经成为阻碍对俄罗斯贸易扩大的最大的非关税壁垒。对进口用汇的严格限制造成对进口的抑制,特别是对机械设备等需要特殊订制的交货期较长的资本货物的进口尤为不利。这个90天的期限虽然在得到中央银行的特批的情况下可以延长,但是申办手续耗时费力。

当然,如果不是预付款,而是信用证,一般可以延长到180天,但是俄罗斯商业银行的信用证存在很大的风险。

克服上述贸易限制的一个办法是在俄罗斯设立当地法人,由当地法人担任国内公司与客户的中介,从而跨越进出口当事人之间的信用风险,当然这也可能会造成投资风险,需要权衡利弊。

怎样规避结汇风险?

如果俄罗斯金融体系的信用度提高,与海外的结算能顺利进行,就可以用信用证等风险较小的办法。但目前还做不到。俄罗斯目前的进口结汇方法有:

1. 货到后付款。俄罗斯银行鼓励这种方式,但是实际上很少采用,只限于小额贸易。这种条件往往无法成交。

2. 俄罗斯进口商的开户行开具信用证(L/C)。但是在地方小城市的银行职员对信用证为何物尚不熟悉,而且这类银行的信用证国外出口商也不承认,而是要求欧美一流银行的确认。目前的状况是俄罗斯银行无论大小,其开具的信用证几乎不被海外接受。虽然部分欧洲银行也对俄银行开具的信用证进行确认,但是其确认的担保条件很严

格,担保费奇高,只接受优良客户的委托,这些最终都会体现在商品的成本上。

3. 预付款条件。预付款汇款后90天内结束通关的规定只适合大量生产的标准化商品,特殊定货的机械设备则来不及交货。如果做不到,按照规定,进口商必须在将预付款汇出和货物到达之前在银行存入同等数值的卢布,进口商为了减轻资金负担,可能会向出口商提出预付50%,货到后再付其余50%的要求,但是,出口商一般是不会同意的。

4. 最后的方法是外国出口商在俄罗斯通关之后将货物作为俄罗斯国内的货物移交给俄方,货物的所有权直到最后仍在出口商一方。对于俄方来讲,由卖方承担通关责任比较有利,同时也把所有的GOST认证责任交给出口者,并将关税、增值税、装卸费、通关费等经费一股脑地让出口商承担起来。但是对出口商来讲,承担全部进口通关责任和费用,最后将货物交给进口商的办法存在着进口商拒收,甚至俄罗斯的这家企业是否存在等风险。如果积压在自己手里,还要承担仓库费用。采取这种方式的只有在俄罗斯设有法人企业或分公司的出口商。属于同一公司的中国母公司与分公司或子公司双方在仅有的90天内,把货款汇出,并安排货物装船可以避免很多风险。当然汇兑风险还是有的,此外如果货物不能按规定的时间到达,税务部门将作为利润转移或国内融资征收罚款。

总而言之,卖方(中国出口商)和买方(俄罗斯进口商)之间的交易中风险的规避,关键在于双方相互承担的程度,其解决方案只能靠当事人的自助。E

