

俄罗斯贸易壁垒及其发展趋势预测

王成刚

在当今全球贸易中,各国使用的贸易壁垒(措施)主要是指关税壁垒和非关税壁垒,俄罗斯也不例外。其中,非关税壁垒主要包括技术壁垒、绿色壁垒、配额制、许可证制、进口最低限价和进口押金制等。2011年12月,俄罗斯终于结束了长达18年的“入世”谈判,正式成为世界贸易组织成员。在这样的大背景下,俄罗斯的贸易壁垒是怎么样的?它的未来发展将何去何从?中国又将如何应对俄罗斯的贸易壁垒?这些都值得我们探讨与深思。

一 俄罗斯贸易壁垒近况

自2008年年底以来,俄罗斯陆续提高了部分商品的进出口关税。涉及的商品主要集中于汽车、农产品、食品和能源资源性产品等。俄罗斯联邦国家统计局公布的数据显示,汽车和机械设备进口量占俄进口总量的52.7%,食品及原料进口量占13.2%。

(一) 汽车行业的贸易壁垒

从2008年11月4日起,俄罗斯开始实行为期9个月的新政策,对进口汽车散件按汽车车身的价格征收15%的关税。根据新政策,以进口散件在俄罗斯组装的汽车,每辆仅车身部分至少要征收5000欧元的关税。

这期间,俄罗斯提高进口汽车的关税,范围包括拖拉机、载重汽车和轿车。其中,排量在1.5~1.8升的轿车征收30%的进口关税,且总关税不低于每升1.5欧元(此前进口关税为25%,且总关税不低于每升1.25欧元);排量在1.8~2.3升的轿车征收30%的进口关税,且总关税不低于每升2.15欧元(此前进口关税为25%,且总关税不低于每升1.8欧元)。可见,俄关税壁垒明显增多。

根据2009年2月26日的174号政府令,俄罗斯对新旧特种车的海关编码进行了重新划分,并临时大幅提高二手起重车、机动钻探车、救火车、机动混凝土搅拌机、抢险车、混凝

作者单位:黑龙江大学经济与工商管理学院。

土运输车及其他特殊用途车的进口关税。二手特种车的进口关税将按汽车排量征收,具体征收额为每升4.4欧元。该法令自公布之日起一个月后生效,实施期限为9个月。

根据2009年俄罗斯联邦政府出台的汽车产业扶持新政策,凡购买俄罗斯联邦工业和贸易部指定的俄产汽车,均可获得一定数量的贷款补贴。

(二) 农产品和食品的贸易壁垒

根据法令,自2009年起(截至2009年6月30日),俄罗斯对自中央区经俄港口出口、运输距离超过1100公里的谷物及其制品实行特殊铁路运费,其运费按照《俄罗斯铁路货物运输及基础设施服务价目表》(第10-01号)第二部分所规定运费的50%计算。

2009年3月,俄临时提高大米进口关税,每公斤大米的关税从0.07欧元提高到0.16欧元,进口关税税率提高了128.6%,有效期为3个月(2009年2月15日~5月15日)。2009年,进口动物制品的最高关税税率达到123%,部分蔬菜和水果的最高关税税率达到68%,茶叶的最高关税税率为66%,水产品的最高关税税率达到155%。

2009年7月,俄罗斯联邦政府发布公告,决定暂时将部分大米和米粉的进口关税从每公斤0.07欧元提高至每公斤0.12欧元,实施期限为9个月。2010年,俄罗斯联邦政府决定将上述措施再延长9个月。

2010年1月,俄罗斯联邦政府发布公告,将生猪的进口关税税率由5%提高到40%,且每公斤生猪不低于0.5欧元。2010年2月,俄罗斯联邦政府决定对聚碳酸酯征收5%的进口关税。2010年3月,俄罗斯对进口焦糖采取保障措施调查。同年12月,俄罗斯联邦工业和贸易部发布了针对进口焦糖保障措施调查的终裁,对进口焦糖征收每吨294.1美元的保障措施关税。

为确定原糖的进口关税税率,俄、白、哈关税同盟委员会于2010年4月通过决议,将原糖价格跟踪观测期限从3个月缩短为1个月;从

2010年8月1日起,将原糖进口关税从每吨239美元下调至每吨203美元。2010年9月和10月,俄罗斯进一步下调原糖进口关税,原糖进口关税降至每吨140美元。

2010年8月,俄罗斯联邦政府决定在2010年8月15日~12月31日期间暂时禁止粮食及其他农产品出口,以稳定国内粮食价格并保持牲畜存栏量。由于国内粮食价格持续上涨,俄罗斯联邦政府再次决定将粮食出口禁令延长至2011年7月31日。

2010年9月,为确保国内部分农产品供应,俄罗斯联邦政府对外贸易保护措施分委会决定,临时取消包括马铃薯和白菜等部分蔬菜及荞麦的进口关税,关税取消的时限为6个月。

(三) 石油和木材等资源性产品的贸易壁垒

2008年,俄罗斯再次调整原油出口关税。到2008年8月,原油出口关税提高到每吨485.9美元,浅色石油产品的出口关税提高到每吨346.4美元,深色石油产品的出口关税为每吨186.6美元。受2009年国际金融危机的影响,国际原油价格不断下跌,但俄罗斯仍多次提高原油出口关税。

2008年4月,俄罗斯联邦政府进一步把原木出口关税税率提高至25%,且不低于每立方米15欧元。俄罗斯联邦政府原定于2009年再次提高原木出口关税,但由于国际金融危机的影响,这一计划被推迟实施。2010年6月,俄总理普京正式签署政府令,批准对未加工漆木及经酸洗剂和杂酚油或其他木材防腐剂处理的木材征收25%(且不低于每立方米15欧元)的出口关税。

2010年2月,俄罗斯联邦政府决定提高部分板材和管材制品的进口关税,其中板材的进口关税税率提高至15%,管材的进口关税税率提高至15%~20%。

二 俄罗斯贸易壁垒的发展趋势预测

结合俄罗斯近几年的贸易壁垒措施和加

入世界贸易组织后的贸易发展形势来看,笔者预测俄罗斯贸易壁垒将有以下发展趋势。

(一) 俄罗斯贸易壁垒的存在具有长期性

根据产业经济目前的发展状况,俄罗斯经济发展仍以重工业为主,相比之下,服务业的发展极为滞后,农业仍需政府的大力扶持。因此,俄罗斯在国际市场具有竞争力的产品主要集中于一些能源资源性产品。如果短时间内俄罗斯开放其所有市场,放弃贸易保护,那么俄国内的很多企业都将无法生存。由此可见,俄罗斯的贸易保护还会持续很长一段时间,然后才可能放松。

例如,由于俄罗斯汽车产业的发展在技术、管理和销售模式等方面还不是很成熟,并且在国际市场上受到其他国家的竞争者,特别是日本、美国、德国和中国等国竞争者的巨大冲击,俄罗斯汽车产业就非常需要保护。对农产品的保护也不例外。俄罗斯加入世界贸易组织的进程之所以被耽搁了18年,主要原因就是有关农产品保护的谈判步履维艰。在2011年11月加入世界贸易组织的谈判中,俄罗斯虽然做出了一些让步,但对农产品的保护依然存在。换句话说,俄罗斯并没有完全放弃对农产品保护的权力。

以上事例说明,虽然俄罗斯已加入世界贸易组织,但其贸易壁垒在短期内将不会消除,俄国内市场的全面开放也将需要一个漫长的过渡期。

(二) 俄罗斯关税壁垒将减少,非关税壁垒将增多

俄罗斯于2011年12月16日正式加入世界贸易组织。随之,俄关税税率总体将下降2.2%,其中农产品关税税率从13.2%降至10.8%,工业产品关税税率从9.5%降至7.3%。世界贸易组织拥有154个成员,其主要职能就是降低成员之间贸易的关税水平。据此可以肯定,俄罗斯的关税水平将逐步降低,特别是在一直受到高度保护的汽车和农产品等行业。如前所述,2010年9月,俄罗斯联邦政府对外贸易和关税政策保护措施委员会决定,临时取消包括马铃薯

和白菜等部分蔬菜及荞麦的进口关税,关税取消的时限为6个月。经营这些产品的企业,如果突然失去早已习惯了的高关税保护,它们的发展将是非常困难的,甚至面临破产的可能。无论哪种情况发生,都会在很大程度上影响俄罗斯国民经济发展。这也是许多俄罗斯经济学家反对俄罗斯现在加入世界贸易组织的主要原因。

据世界贸易组织的统计,目前世界上使用的非关税壁垒措施达3500多种。而非关税壁垒的保护力度比关税壁垒的保护力度更大、更具隐蔽性。为了解决无法使用高关税壁垒的难题,俄罗斯会通过各种手段加大非关税壁垒的保护力度,如技术性贸易壁垒、配额制、补贴制和许可证制等。

笔者认为,随着科学技术的发展,在俄罗斯未来的国际贸易活动中,技术性贸易壁垒将成为主要的非关税壁垒形式。技术壁垒包括的范围非常广泛,如严格的技术法规和技术标准、复杂的合格评定程序、严格的包装、标签规则和绿色壁垒等。在这些方面进行保护,效果将十分明显。所以,技术壁垒将成为未来非关税壁垒的主要形式。

总之,俄罗斯的关税壁垒将逐步减少,以技术性贸易壁垒为代表的非关税壁垒将进一步增加。

三 应对俄罗斯贸易壁垒的几点建议

截至2010年年底,俄罗斯对中国产品总共采取了19起贸易救济措施,其中反倾销4起,保障措施15起。伴随着中俄贸易规模不断扩大以及俄罗斯成功“入世”,中国政府针对中俄贸易的现状提出稳增长、调结构、促发展的对俄贸易方针。而中国更应在世界贸易组织框架内积极应对俄罗斯的贸易壁垒。

第一,应充分了解世界贸易组织规则和贸易壁垒相关知识,不断增强维权意识和维权能力。

虽然中国加入世界贸易组织已有10年之久,但是中国企业运用世界贸易组织规则的能力还不是很强。特别是位于中俄边境地区的小企业对世界贸易组织规则更是知之甚少,也没有像发达国家企业那样强烈的维权意识和维权能力。而从中国的人才结构整体来看,仍然缺乏既懂国际法又懂经济知识以及精通英语和俄语的复合型专业人才。

因此,中国企业应充分了解世界贸易组织规则和俄罗斯的相关法律以及与贸易壁垒相关的知识,在国际法和国际惯例的框架内解决中俄贸易纠纷,增加取得胜利的筹码。中国企业须进一步提高维权意识和维权能力。中国政府应该积极倡导和宣传企业的维权意识,并在实践中锻炼中国企业的维权能力。在国际贸易中,尤其是在中俄贸易中,俄方企业一旦出现有违反世界贸易组织规则的行为,中国企业就应立即提高警觉,积极维护自己应得的合法权益。

此外,还要加大复合型人才的培养力度。高校教育是开展此项工作的重点,目前,在中国国内还很少有高校开设培养这种复合型专业的专业。因此,可以尝试开设专门处理国际贸易纠纷的专业,以满足国际贸易发展的需要,弥补这方面的空缺。

第二,遭遇贸易壁垒时要积极应对,特别要注意团结作战、一致对外。

中国企业在面临贸易壁垒时,明显存在不团结作战的问题,或者说是“一盘散沙”。笔者认为,这是由于中国缺少一个专门处理国际贸易纠纷的组织。因为在解决国际贸易纠纷的过程中,一个企业需要投入大量的人力、财力和时间。事实上,许多小企业由于不具备实力去争取自己应得的权益,而只能眼睁睁地“吃哑巴亏”。

在此情况下,中国应当设立一个专门处理国际贸易纠纷的组织,所有外贸企业都可以会员的形式加入,每年缴纳一定的会费作为该组织的运作资金,用于聘请专业人才。这样,就可以使中国企业更有效地团结作战、一致对

外,积极应对贸易壁垒。

第三,打造高质量的名牌产品,提升外贸形象,打破技术性贸易壁垒。

在早期的中俄贸易中,一些中国商人将假冒伪劣产品销售到俄罗斯市场,给俄罗斯人留下中国产品质量差的负面印象,影响了中俄贸易的健康发展。对此,中国企业应提高产品质量和附加值,打造名牌产品,改变以往形成的负面贸易形象;增加产品技术创新,提高产品科技含量。只有这样,中国企业才有可能打破俄技术性贸易壁垒,在中俄贸易中开辟出一条新的道路,促进中俄贸易健康有序发展。

主要参考书目:

1.《金融危机下的俄贸易保护措施》,中华人民共和国驻俄罗斯联邦大使馆经济商务参赞处网站,<http://ru.mofcom.gov.cn>

2.张二震、马野青:《国际贸易学》,南京大学出版社2009年版。

3.《国别贸易投资环境报告(2010年)》,中华人民共和国商务部公平贸易局。

4.《国别贸易投资环境报告(2011年)》,中华人民共和国商务部公平贸易局。

5.郭力:《俄罗斯关税壁垒对中俄贸易的影响》,《西伯利亚研究》2010年第6期。

(责任编辑:高德平)

