

# 黑龙江自贸试验区助力中俄高质量经贸合作

■ 姜振军

中国(黑龙江)自由贸易试验区(简称黑龙江自贸试验区)是新时代我国最北的面向俄罗斯及东北亚区域合作的改革开放新高地,自贸区将深化产业结构调整,打造对俄罗斯及东北亚区域合作的中心枢纽,实施加快实体经济转型升级、推进创新驱动发展和建设面向俄罗斯及东北亚的交通物流枢纽等方面的具体举措。

俄罗斯是我国向北开放的优先经贸合作伙伴,2018年中俄贸易额首次突破1000亿美元,达到1070.60亿美元。同年,黑龙江省对俄贸易额为1220.6亿元人民币,占同期全国对俄进出口总值的17.3%。黑龙江自贸试验区将进一步赋能中俄经贸合作。

黑龙江自贸区实施范围涵盖三个片区:哈尔滨片区、黑河片区、绥芬河片区。哈尔滨片区将重点发展新一代信息技术、新材料、高端装备、生物医药等战略性新兴产业,科技、金融、文化旅游等现代化和寒地冰雪经济,建设对俄罗斯及东北亚全面合作的承载高地,打造东北全

面振兴全方位振兴的增长极和示范区。绥芬河片区重点发展木材、粮食、清洁能源等进口加工业和商贸金融、现代物流等服务业,打造中俄战略合作及东北亚开放合作的重要平台。黑河片区重点发展跨境能源资源综合加工利用、绿色食品、商贸物流、旅游康养、沿边金融等产业,建设跨境产业集聚区和边境城市合作示范区。三个片区将依据各自的功能定位,助力中俄产业深度合作,黑龙江自贸试验区的正式启动运行将助力中俄经贸合作实现高质量发展。

首先,黑龙江自贸试验区助力中俄相关优惠政策释放契合效应。黑龙江自贸试验区的相关优惠政策,将与俄罗斯在远东地区设立超前经济社会发展区、建设符拉迪沃斯托克自由港的优惠政策产生充分契合,这将促进两国企业到对方区内开展经营活动,释放出更大的政策契合效应。

其次,黑龙江自贸试验区助力中俄跨境物流与电商合作。近年来,中俄双方都在积极推动跨境电

商发展,也取得了不错的成绩。哈尔滨市已建起较为完备的对俄电商物流平台,对俄空中物流通道年供货值在10亿元人民币以上。李克强总理对俄速通跨境供应链服务模式给予高度肯定。黑河跨境电商园区的俄品多科技有限公司建设运营的“俄品多”俄罗斯商品卖场在黑河与哈尔滨等地开设了线下交易中心、线上电商平台,主要经营食品(巧克力、冰淇淋、奶酪、沙拉、面粉、豆油等)、日用品、化妆品、母婴用品和宝石等11大类2000多种俄罗斯商品,颇受国内消费者的欢迎,年电商交易额达几千万元人民币。

在已取得的成果上,黑龙江自贸试验区将依托中俄俄经济走廊,规划与俄罗斯“滨海—1号”国际跨境运输走廊与欧亚经济联盟建设对接,推动“三桥一岛”建设取得重大突破。同时,哈尔滨片区建设联通国内、辐射欧亚的国家物流枢纽;绥芬河片区重点建设商品进出口储运加工集散中心和面向国际陆海通道的陆上边境口岸型国家物流枢纽;黑河片区打造沿边口岸物流枢纽和

中俄交流合作重要基地。这些都将进一步促进中俄跨境电商的发展。

再次,黑龙江自贸试验区助力中俄相互投资合作。黑龙江自贸试验区关于投资方面的相关优惠政策将助力中俄相互开展投资合作。目前,中国是俄罗斯远东地区主要投资来源国。在2018年东方经济论坛上,俄罗斯副总理兼俄总统驻远东联邦区全权代表尤里·特鲁特涅夫表示,中国对远东地区投资额占该地区外来投资总额的7%。俄联邦远东与北极发展部副部长亚历山大·克鲁季科夫在2019年东方经济论坛期间举行的俄中商务对话会上指出:“目前已有近50个中国投资项目在超前发展区落地。这些(中国)中小企业业务和投资涉及住宅建设、不动产、物流、旅游和农业等领域。”

俄罗斯总统普京指出:远东地区是全俄的优先发展方向。“目前,俄罗斯正采取前所未有的有效措施,支持该地区商业发展。”《中俄在俄罗斯远东地区合作发展规划(2018-2024年)》于2018年11月正

式获批,2019年6月,中国投资有限责任公司与俄罗斯直接投资基金成立了中俄科技创新基金,投资额达10亿美元。因此,在诸多利好条件下,黑龙江自贸试验区将助力中俄扩大相互投资合作规模。

最后,黑龙江自贸试验区助力中俄贸易更加便利化。黑龙江自贸试验区将对标上海自贸区的先进理念、科学做法和成功经验,不断完善“软件”和“硬件”环境,助力中俄贸易更加便利化。2018年中国与俄罗斯远东地区贸易额达97亿美元,同比增长29%,占该地区对外贸易额的44.7%。同年,黑龙江省与俄罗斯远东地区贸易额大幅度增加,同比增长约65%。

2019年9月4日,哈尔滨·东北亚国际贸易中心(会展中心)项目签约落地,总投资400亿元。该项目将致力于自贸区建设,将构建国际合作的大平台和自由贸易的大载体,将加快自贸区的创新发展、推进以对外合作为重点的对外开放。(作者系黑龙江大学中俄全面战略协作省部共建协同创新中心智库专家)

## ◆ 国际商情

### 贸易保护主义 拖累全球航空货运需求

国际航空运输协会(IATA)日前在日内瓦发布的最新一期全球航空货运市场数据分析报告称,以货运吨公里(FTKs)衡量,今年7月份全球航空货运需求同比下降3.2%,这也是航空货运需求连续第9个月同比下降。

报告指出,全球贸易疲软和中美贸易争端加剧等因素,继续拉低全球航空货运需求增长,从今年7月份的业绩看,航空货运需求依然疲软,今后一段时期全球航空货运市场景气仍将低迷。今年7月份,全球贸易额同比下降1.4%,中美贸易额同比下降14%。自去年9月份以来,制造业出口订单数量一直在下降,贸易紧张局势给全球航空货运带来沉重压力,也对全球经济造成长期负面影响,更高的关税不仅扰乱了跨太平洋的供应链,也阻碍了全球贸易通道的畅通。

### 哈萨克斯坦将通过电商平台出口商品

哈通社努尔苏丹近日报道称,哈萨克斯坦贸易和一体化部副部长阿斯卡鲁勒近日在出席部务会时表示,该部制定的《2025年前电子商务发展路线图》已获批准,并明确了三个主要发展方向:一是扩大电商出口规模;二是吸引企业参与电商发展和基础设施建设;三是加强消费者权益保护并推动电商发展。目前,哈国正在研究通过电商平台出口本国商品的问题,计划在努尔苏丹、阿拉木图两地建设仓库,扩大地区间物流运输规模。上述措施能够保证货物交付时间,组织哈商品出口和过境运输,为打造出口生产商集群奠定基础。

### 乐高瞄准中国、印度市场

丹麦《今日新闻》近日报道,乐高集团2019年上半年营收为148亿丹麦克朗(约合22亿美元),同比增长4%,净利润为27亿丹麦克朗(约合4亿美元),同比下降12%。

乐高集团首席执行官表示,公司计划在中国和印度开拓市场,同时开发网上销售平台。他表示,乐高将中国视作“战略增长市场”,计划到今年年底在35个城市开设超过140家门店。乐高还计划在2020年初在孟买开设办公室,以拓展其在印度的业务。“不断壮大的中产阶级、对教育的重视以及经济增长,都是我们开拓印度市场的有利条件”。目前,乐高在全球约有500家门店。

### 伊朗鸡肉产量上涨

据伊朗农业部数据,今年3至8月,伊朗全国共生产6.03亿只鸡,较上年同期增长19.41%,其中,7月22日至8月22日生产1.25亿只鸡,同比增长16.82%。农业部副部长雷扎伊表示,鸡肉产量的增长主要是由于国内需求旺盛。据了解,伊朗每人年均消费25公斤鸡肉,为中东第一、世界第七。

(本报编辑部综合整理)

## 中乌签署协议 乌甜瓜蜂蜜获准输华

据乌兹别克斯坦驻华大使馆获悉,乌兹别克斯坦驻华大使馆正积极在中国市场推广乌兹别克斯坦产品。2019年8月27日至28日乌兹别克斯坦共和国总理在访华期间签署了一系列双边协议,其中包括《中华人民共和国海关总署和乌兹别克斯坦共和国畜牧和兽医发展委员会关于输华蜂蜜的检验检疫和兽医卫生要求议定书》和《中华人民共和国海关总署与乌兹别克斯坦共和国部长内阁下属国家植物检验检疫局关于乌兹别克斯坦鲜食甜瓜输往中国植物检验检疫要求的议定书》。

据乌兹别克斯坦驻华大使馆信息,双方签署的议定书给企业进出口更多产品提供了机会,也给生产商和农民带来新的增加收入机遇。同时,从乌国向中国出口的产品必须符合议定书规定的中国检验检疫规定和要求。为了将产品出口到中国市场,乌兹别克斯坦生产商可以联系乌兹别克斯坦驻华大使馆或乌国家植物检验检疫局和乌国家兽医检验检疫委员会。

根据该协议,乌国内出口公司如符合议定书要求,可以向中国出口蜂蜜产品。主要要求是:在六个月内,半径5公里范围内的蜜蜂养殖户中不应正式登记过美国蜜蜂和欧洲腐烂病。向中国出口的蜂蜜,须采用防止外来物质污染包装,储存和运输过程必须符合中国和乌兹别克斯坦的相关卫生要求。乌方须在50公里半径范围内监测准备向中国出口供应的蜂蜜及蜜蜂寄生虫和病害情况。上述蜜蜂蜂场和田地病害被确认后,乌方面应立即停止向中国出口自该地区生产的蜂蜜,召回危险及其他产品,并按照国际惯例立即通知中方,以及提供相关信息。如果中方发现蜂蜜不符合议定书的要求,将通知乌方,并将处理产品或免除其危害。除此之外,进出口合作调查其原因并采取纠正措施。

出口到中国的蜂蜜制造商根据《中华人民共和国食品安全法》应在中国注册备案。乌兹别克斯坦共和国主管部门应按照国家法规和标准,以及议定书的规定核实向中国出口蜂蜜的制造商,并向中国推荐。中方按照协议规定审核名单后注册企业,禁止未注册的企业产品进入中华人民共和国。

据了解,乌国相关部门将继续扩大乌兹别克斯坦输华产品的范围。据乌兹别克斯坦共和国驻华大使馆介绍,乌兹别克斯坦共和国驻华大使馆正在为此积极工作,在不久的将来,预计将获准小米、干辣椒、干樱桃、干梅子、干红枣、以及牛肉和家禽肉类尤其是鸡爪输华。



## ◆ 记者观察

### 搞活区域物流：融入已有的设计特色的

■ 本报记者 刘国民

“一带一路”建设的快速推进给我国各地物流带来很大变化。从宏观上看,近年来我国交通物流领域有五大亮点值得一提:一是中欧班列的大量开行,使长期只是美好设想的亚欧大陆桥得到落实,多条铁路运输线路把中国沿海、内陆、边疆的很多城市和中亚、欧洲的很多城市密切贯穿起来,形成了很壮观的物流通道和众多节点;二是陆海新通道将我国西部多个省区和东南亚之间的物流通道进一步打通,让多个不沿边、不靠海的西部省区有了更便捷的货物出海口;三是港口功能前置为基本特征的内陆港建设如火如荼,而且有不少内陆港和沿海港合作、互为犄角的案例,让港口有了更大的腹地,让内陆城市体验到了更高效便利的港口物流服务;四是在广西、云南、新疆、内蒙古和黑龙江等边疆省区,跨境公路、铁路、桥梁建设

积极进行,边疆地区的交通条件正在不断改进,这让边疆地区的通道作用进一步凸显;五是和客运航班快速发展相伴的是,各地不断积极开通国际货运航班,让本地的国际物流通道更加立体和丰富。

可以看到,这些亮点涉及的地区非常广泛,涵盖了我国绝大多数省市区,不局限于沿海,也不局限于内陆或边疆;同时也涉及到了多式联运中的运输方式,包括公路运输、铁路运输、航空运输和水运等;涉及的国家也非常多,既包括东北亚方向的俄罗斯、朝鲜、韩国和日本,也包括西北方向的中亚国家,以及更遥远的众多欧洲国家,还包括西南方向的越南、老挝、缅甸等国,以及更多的东南亚国家。

可以说,我国的绝大多数省市,都已实现了“四通八达”。以宁夏为例,虽然深居内陆又非边疆,以往的交通物流条件薄弱,但多年

来依然在积极发力求变,不仅新开通了多条国际货运航班,还开通了中亚班列、中欧班列,而且积极参与陆海新通道建设。经过这一套组合拳之后,宁夏的交通物流条件发生了显著的变化。

可见,在今天的大环境下,一个地区、一个城市不仅不能再找借口为自己的交通物流落后辩护,而且不管当地发展物流的底子是薄是厚,只要努力寻找出路,都有很大的提升机遇。这种机遇表现在几个层次:从较低的层次上讲,可以跟潮流、赶快搭便车,比如陆海新通道已经覆盖到邻省了,对于还没加入到陆海新通道建设的省市来说,可以充分挖掘自身参与陆海新通道建设的实力,积极申请加入;从中等层次上讲,可以在改善本地对内对外交通方面多做一些基础性工作,比如争取开通高铁,积极参与内陆港建设,

努力开通国际货运航班,争取开通第五航客运航班等;从较高的层次上看,则可多向中欧班列、陆海新通道和内陆港的首创者们学习,开动脑筋想出一些物流发展方案,这种有价值的创意一旦出现,无论对本地还是对周边地区的交通物流、对外经济发展都会作出重大的贡献。

当然,涉及到的国家和地区众多,各种运输方式竞相绽放的情况,这对各地的物流设计、规划和实施能力提出了越来越高的要求,而且物流项目一旦落地不仅要经得起宏观检验,也要符合企业界对供应链、物流链条的微观需求,实际上是非常复杂和专业的任务。这就需要各地抓紧培养和引进现代化的物流人才。有了专业物流人才这个后盾,好的物流发展方案才更有可能出现,也更有可能落实。

## 企业谋避险 首过“信息”关

■ 张凡

中美贸易战持续一年多以来,多多少少给我国外贸带来了一定的影响。虽然今年前8个月我国外贸总额同比增长达到3.6%(以人民币计),继续保持平稳增长的态势,但仅从8月份中国外贸总额同比增长0.1%来看,我国外贸面临的下滑压力仍然很大。因此,我们看到,自中美贸易摩擦爆发以来,相关部门出台了一轮又一轮的政策,无论是沿海还是内陆,都在强调解决好落实政策的“最后一公里”的问题。

纵观此次贸易战演进历程,对不同类型的企业影响不同,主要分为三类:第一,在美国市场份额比较高、议价能力比较强的企业,受影响较小;第二是有一定规模的企业,在国内国外都有厂,可以把部分订单转移到海外市场,其受到的影响也较小;第三是生产规模较小、海外生产能力较弱的企业,受

到的影响相对较大。

在这当中,最值得关注的就是后一类企业。对于他们所面临的问题,专家也开出了一系列的药方,这其中就包括企业要开拓多元化市场、转型升级、根据需求进行转移等等。很显然,与其他几个方法相比较,开拓多元化市场是耗时相对较短、易于突破见成效的一种方法。今年前8月,我国对“一带一路”沿线国家合计进出口额增长9.9%,高出全国整体增速6.3个百分点,占我国外贸总值的29%,比重提升1.7个百分点,也佐证了这一点。

千里之行,始于足下。开拓多元化市场的要点则在于打破信息壁垒。与我们往常所理解的不同,这里的信息不仅包括了商机信息,还包括一些市场分析、风险预警、企业信誉调查等方面面的内容,是一个内涵十分丰富的概念。从这个概

念出发,我们会发现,从相关信息提供方和目前企业的需求的供需两端来看,都还存在着一定的问题亟需解决,例如:

一是不少中小企业由于没有获取资讯的意识,或者因为缺乏资金,对获取信息方面投入少,导致企业在面对大量信息时无法挑选有用的信息,或者无法分辨信息真假。为了解决这个难题,就需要相关部门和贸促机构多多参与和引导,展开大量的资信调查,为企业过滤无用或者风险较高的信息,提高企业获取信息的效率。与此同时,还要举办多种类型的培训班。这些培训既要有具体的商业信息服务,也要有开拓企业视野的经济理论、风险意识的培训,更要有生动鲜活的先行者的经验教训供企业参考,要让中小企业主懂得信息投入是有价值的,风险和收益往往

也是相生相伴的。

二是要改变一些机构提供的信息时效性差、供给量不足、针对性不强的现状。一段时间以来,我们可以看到,市场上各类咨询报告层出不穷,但往往是月报、半年报、年报,针对当下发生的事情的即时报告还是十分稀缺。此外,咨询机构为企业服务要多在“精准”二字上下功夫。相关机构无差别的对接会、宣讲会要少一些,有针对性、可全程跟踪的对接服务则要多一些,这样就可以提高企业对接的成功率,让企业有能力高质量地拓展多元化市场。

三是仅仅依靠各驻外使馆、贸促机构、商协会的力量远远不够,还需要吸引大量的智库、咨询公司参与进来,与中小企业共克时艰。当前,一些智库机构多是紧盯政府部门项目和大型企业项目,对中小

企业的项目服务不够。这主要是因为中小企业咨询信息市场潜力还未完全释放出来,相关部门可考虑设立基金或者在已有的基金里划出专项资金,专门用于为中小企业聘请咨询机构,在帮助企业高质量开拓多元化市场的同时,咨询机构也“有利可图”。

十分幸运的是,我们生活在一个互联网时代。互联网技术的发展给企业搜集相关信息带来了不少便利,企业如有人力和财力能善用大平台,自身也可以掌握大量资料,这样也会加速企业开拓多元化市场的步伐。在当前的背景下,打破信息壁垒最大的意义便是防止企业刚出虎穴,又入狼窝。只有做好了信息工作,才可以为企业进一步转型升级提供时间、空间、资金上的支持,减缓贸易战所带来的压力。