

俄罗斯需要中国，也需要宁波

本报记者 何英杰 俞永均

**响应国家开放新战略
推进宁波城市国际化**

21世纪海上丝绸之路万里行

中基集团 远大物产 协办

专访

“俄罗斯地大物博，很多土地没有被开发利用，俄罗斯需要中国的资本和技术，也需要宁波企业的率先尝试和探索。”在赴俄罗斯采访之前，70多岁的邱元杰和许彦秋夫妇在上海市中心一幢高楼的顶层接受了我们的采访。

作为俄罗斯·中国投资贸易发展中心的创始人，祖籍宁波北仑的邱元杰戴一副近视眼镜，话不多，内敛、质朴，看上去更像个学者。然而，在莫斯科商圈中，邱元杰却是个响当当的人物，他在俄罗斯商界深耕20余年，担任俄罗斯中国和平统一促进会副会长、俄罗斯华侨华人青年联合会名誉会长等职务。

早在1993年，邱元杰和许彦秋就来到俄罗斯圣彼得堡，注册了一家贸易公司，两人分别担任总经理和董事长。“两三年后，我们的生意逐渐有了起色，每年从宁波港出口几百个货柜，年出口额最高时有六七千万美元，旺季来公司拉货的汽车排起了长队。”回忆往昔，邱元杰深邃的目光掩掩商独有的精明，但在俄罗斯创业的艰辛却被他一笔带过。

不过，随着大批中国商人进入俄罗斯，一个又一个中国商品城崛起，现在，在当地从事一般日用品贸易竞争激烈。“特别是前几年浙江某地向俄罗斯出口了部分假冒伪劣商品和质量不佳的商品，影响了中国商品的声誉。而覆盖全球

的义乌小商品市场，对宁波日用品出口俄罗斯带来直接竞争，很多商品利润只有几毛钱甚至赔本销售。”快人快语的许彦秋补充说。

“俄罗斯轻工业和农业不发达，他们希望包括宁波企业在内的中国商人去那边办工厂、开牧场，这是投资俄罗斯的新商机。”许彦秋告诉记者，作为全球面积最大的国家，俄罗斯绝对是一个大市场，“而且现在中俄关系处于历史最好时期，天时、地利、人和三者俱备，对于积累了巨大财富、有走出去意向的宁波商人来说，千万别错过机会。”

赴俄罗斯办厂，企业抱团兴建工业园区也许是比较好的方式。“俄罗斯人务实，注重现实利益，企业要到这里来赚钱，首先要让俄罗斯人高兴，这样双方合作才会成功。”邱元杰表示，现在俄罗斯最缺的是工厂，因此办厂容易赚钱，“但有一点必须提醒，在当地办厂要有配套产业链和产业链才行，所以靠一两家企业单打独斗不行，最好是政府部门牵个头，大家一起在俄罗斯买块地，然后建个工业城。”

采访过程中，邱元杰一连接到几个老朋友从俄罗斯打来的越洋电话，有交流商业信息的，有推介投资项目的。尽管去年他们已经从莫斯科返回上海居住，但20年异国他乡的高商沉浮，已很难让老先生置身事外。“如果政府需要，我愿意发挥余热，为促进中俄经贸交往踏踏实实做些事，希望宁波企业在俄罗斯干出一番事业。”



圣彼得堡是俄罗斯重要的港口城市，也是古代海上丝绸之路西线的重要目的地。图为停泊在圣彼得堡涅瓦河畔的仿古商船，向来往游客静静地诉说着这座千年古城悠久的对外贸易史。(李浙东 摄)

莫斯科中俄文化交流中心主席李宗伦： 海丝之路，一条文化相融之路

本报记者 何英杰 俞永均



李宗伦接受本报记者专访。(李浙东 摄)



世界四大博物馆之一的冬宫(又称艾尔米塔什博物馆)珍藏着大量艺术精品，馆内不少建筑采用中国雕塑、壁画、绣帷装饰。图为中国游客在参观冬宫。(李浙东 摄)



在圣彼得堡市中心，伫立着俄罗斯著名诗人普希金的雕像。而在宁波大剧院也有一座普希金雕像，这是国际慈善协会会长、俄罗斯著名雕塑家格里哥利·波托茨基赠送给宁波的礼物。我市是继上海之后国内第二座接收来自俄罗斯的普希金雕像的城市。(李浙东 摄)

寻找合适销售商 让客户有钱赚 交货期有保证

——宁兴贸易集团深耕十多年
敲开俄罗斯市场的三把“金钥匙”

本报记者 何英杰 俞永均

讲述

本世纪初，一度沉睡的俄罗斯市场重新焕发活力。此时，有一家精明的宁波外贸企业瞄准这个尚未显山露水的大市场，启动出口西进战略，把俄罗斯列入公司重点拓展的新兴市场之一。十多年来，这家外贸企业已经在当地收获了上亿美元的订单，成为逐鹿俄罗斯市场的“中国赢家”。它的经验与教训，或许能给有意进军俄罗斯市场的宁波企业些许启迪。

“1998年席卷东南亚的金融危机，重创了国内众多外贸企业的出口业务，我们正是在这样的背景下转战俄罗斯市场。”宁波宁兴贸易集团有限公司副总经理吴雪泳回忆，2000年前后，公司从事水暖器材出口的业务员在迪拜参加一个大型展销会时，接待了一些来自俄罗斯的采购商，“那些采购商下单量很大，这让我们看到了正在快速崛起的俄罗斯市场广阔的发展空间。”

现为宁兴海水暖器材有限公司副总经理的杜玮，就是当年参会的业务员之一。他告诉记者，2000年俄罗斯总统普京上台后，一方面整顿国内经济秩序，另一方面大力发展石油、天然气等资源性产业，这些举措使俄罗斯经济出现较快增长，成为国际社会关注的金砖国家之一。“以前我们的产品都是通过迪拜经销商出口到俄罗斯，为什么不缩短供应

链，直接把水暖器材卖给俄罗斯商人呢？”

10多年来，宁兴已经在俄罗斯市场站稳脚跟，出口产品从水暖器材延伸到汽车配件等多种商品，并销往莫斯科、圣彼得堡、叶卡特琳堡、罗斯托夫、新西伯利亚等城市。“我们有个莫斯科客户一年要进口100多个集装箱，水暖器材生意是全俄罗斯最大的。随着一线城市的逐步饱和，去年开始，我们加快了俄罗斯二线城市的开发力度，像叶库等城市一年也有几十个货柜出口。”杜玮说。

前几年俄罗斯市场出现的“灰色清关”事件，让许多中国企业心存恐惧。对此，吴雪泳表示，我市外贸企业在开拓俄罗斯市场前，要先了解这个市场到底是什么样子，摸清其真实情况再出手。从宁兴十多年的实践看，有几点建议可供参考：

第一，要寻找合适销售商，俄方合作伙伴的资信情况及实力要可信可靠；
第二，要让客户有钱赚，帮助客户一起分析产品定位、价格等因素；
第三，合理控制发货周期，确保交货及时。比如，水暖产品季节性很强，在俄罗斯市场旺季时间很短，因为当地极寒天气时间长，这个时候很多工程都停了，对销售肯定有影响。

此外，要通过投保中国出口信用保险等产品合理规避风险。目前，中信保对俄罗斯市场的赔付比率已升至70%至80%，对市场开拓很有帮助。

抢占俄罗斯大市场，你准备好了吗？

印迹

《莫斯科郊外的晚上》、《喀秋莎》、《白桦树》，这些以卫国战争为题材的前苏联民歌，几乎成为了一个时代的记忆。

7月21日，当21世纪海上丝绸之路采访团来到莫斯科时，恰好碰到俄罗斯音乐大师柴可夫斯基经典芭蕾舞剧《天鹅湖》首次以3D形式在俄罗斯青年模范剧院上演，不少中国游客慕名前去观看。

“你们来得正是时候，世界大格局、大形势把中俄两个大国紧紧地拴在一起。”莫斯科中俄文化交流中心主席李宗伦开门见山地说，中国国家主席习近平提出的“一带一路”战略，将为中俄文化交流开启新篇章，

希望宁波能在这方面树立榜样。

李宗伦曾是总政话剧团的国家二级演员。出于对舞台戏剧艺术的热爱，1993年，李宗伦来到俄罗斯留学，师从俄罗斯人民艺术家列昂尼德·海菲茨，专攻舞台戏剧导演专业。“文化艺术在俄罗斯不可或缺，莫斯科光话剧院就有54家，林林总总的歌剧院、芭蕾舞剧院有300多个。”在俄生活工作了20多年的李宗伦表示，近年来，俄罗斯的芭蕾舞、交响乐等民族文化艺术在包括宁波在内的国内城市频频演出，受到了内地观众的喜爱，“但遗憾的是，输出到俄罗斯的中国和宁波文化艺术却微乎其微。”

事实上，当记者20日晚启程前往俄罗斯采访之际，俄罗斯马戏团嘉年华活动就在宁波逸夫剧院举行。“海丝之路是一条文化相融之路，中俄文化应该相互交流、互取所长。我们一方面要引

荐俄罗斯优秀表演团体到宁波等地演出，另一方面更要通过多种方式把中华文明介绍给俄罗斯。”李宗伦说，宁波是一座拥有七千年文明的中国历史文化名城，中俄文化交流中心愿意为宁波牵线搭桥，推动甬剧等宁波文化产品走进俄罗斯市场，期待今后在这里看到越来越多的宁波文化元素。

据他介绍，今明两年是中俄青年文化交流年，具体内容包括在俄罗斯当地画廊举办画展、在剧院安排演出、同时开展两地学生互访和一起学习生活等。本月初，第8届柴可夫斯基国际青少年音乐比赛在莫斯科落下帷幕，吸引了来自中国、英国等10多个国家的青少年参赛。“青年是文化交流的主力，希望通过你们的报道，让更多的俄罗斯青年和宁波青年加强交流，在文化相融中共建新世纪丝绸之路。”李宗伦如是说。

小贴士

外资

截至2013年底，俄罗斯在宁波累计投资外资项目37个，合同外资3044万美元，实际外资3055万美元。俄罗斯在宁波投资的主要行业有汽车配件、五金机械、太阳能电池、服装加工等。

外贸

2013年，宁波对俄罗斯实现进出口24.1亿美元，同比增长8.3%。其中，出口21.51亿美元，增长

16.5%；进口2.59亿美元，下降31.7%。主要进口商品包括镍、纸浆、铜等。主要出口商品有服装及衣着附件，纺织纱线、织物及制品，灯具、照明装置等。

外经

截至2013年底，宁波累计批准在俄罗斯投资的企业和机构有36家，核准中方

投资额8241万美元，实际中方投资额2635万美元。宁波在俄罗斯设立的主要企业(机构)有：七棵杨合盛水泥有限公司，由宁波合盛集团有限公司

投资，核准中方投资额7000万美元；宁波鑫高益磁材有限公司投资的医疗器械投资公司，核准中方投资额760万美元。



在俄罗斯投资的新生代宁波商人走进当地大型超市等销售终端，向消费者征求产品改进建议。(李浙东 摄)

宁波和俄罗斯经贸情况

远大物产 GRAND RESOURCES GROUP

宁波市外贸小额贷款有限公司

Tel: 87867707 87867708