

2015 中俄中小企业实业论坛

主题：俄罗斯远东进出口前景推介会

时间：2015 年 4 月 22 日（上午）

地点：钓鱼台国宾馆

内容：

谢尔盖：我们这次全会主题就是“俄罗斯远东地区的进出口潜力”。我们这个分会是在“2015 中俄中小企业实业论坛”的框架内举行的，我叫谢尔盖，我是俄罗斯远东发展部的代表。正如大家所知，我们从 2012 年开始，俄罗斯联邦成立了我们这样一个部委，就是俄罗斯远东发展部，成立的主要宗旨就是进一步促进和推动俄罗斯远东地区的发展。目前我们建立了相关的促进俄罗斯远东地区发展的法律法规的基础，我们的法律法规的基础是基于出口导向型的远东这样一个想法。同时，我们也非常希望通过这样的法律法规基础的建立来进一步推动俄罗斯远东地区加入整个国际的供应链。所以我们也非常希望能够有机会向你们介绍一下这样一个法律法规，我们这个法律主要宗旨就是建立先导发展区。什么是先导发展区呢？或许很详细的可能来不及，我就很简短的来说，就是先行发展，如果各位想获得更为详细的相关信息，事实上如果有时间的话我可以几个小时向你讲述这个法律。

如果各位中国同事感兴趣的话，你们也可以从我们这儿拿到法律的电子版，与此同时，你们可以参加我们各个行政机构举办的各种大会，我们也很高兴我们的同事们已经来得及把这些法律法规翻译成了相关的语言，尤其是本次论坛的主办方把相关的材料已经翻译成了汉语和英语。因为昨天我们召开了一个会议，在会议期间大家可以找主办方来要相关资料的翻译文本，你可以找到来自俄罗斯社会团体他们的协助，这个社会团体也是参与了整个论坛的主办和筹办的工作。事实上我们所有的信息都可以从官方网站上获得，关于先导发展区所有的信息都可以从那个里边获得。

目前，我们相关的法律法规已经获得了批准，这些法律法规都是俄罗斯政府来批准的，尤其是针对俄罗斯远东地区我们已经确定了两个先行发展区，一个是哈巴罗夫斯克，另外一个滨海边疆区，就是在这几天之内我们还要审议 6 个来自我们潜在投资者的投资申请，他们也会申请加入整个先行发展区的发展。我非常期待今年 4 月底的时候我们整体感兴趣投资者的总数会达到 9 个，我们非常希望他们的加入能够进一步促进我们先行发展区的发展，这对于俄罗斯联邦而言、尤其对远东而言是非常重要的。当然，这不是最终的一个数字，尤其是针对感兴趣的投资者来说这不是最终的数字，如果各位就此还向先行发展区进行投资的话，我们也非常希望倾听你们的意见和想法，与此同时，我们也期待你们能提出相关的建议。如果你们的建议能够符合我们整个先行发展区的发展框架，我们还可以探讨再补充确定一个新的先行发展区来供你们投资。

下面进入我们的会议，我们将有 9 个人发言，会议时间是一个小时，由于我们的同事们有的要去机场，所以我就想给他提供一个优惠，我现在想请俄罗斯联邦中小企业银行的副总经理谢苗诺夫·基·尼发言。

谢苗诺夫·基·尼：非常感谢，很遗憾确实是需要赶飞机，所以我们这个日程稍微的变了一下。

我想向大家介绍一下我们中小企业银行，是俄罗斯外经和开发银行的一个分支机构，而且是为俄罗斯远东地区的出口商服务的银行。我们非常理解远东的发展不仅是要依靠大型企业的发展，而且在这里中小企业应该发挥更重要的作用。我们是通过向他们提供优惠贷款信贷资源的形式为中小企业服务的。很遗憾，俄罗斯联邦现在中小企业的数目还不是很多，我

们现在没有非常可靠的统计数据，所以一共有大概 500 万家的中小企业只有大概 1500 家从事进出口行业，我说的是那些长期固定从事出口商品业务的，所以提升他们的份额是非常重要的。

我们在哪些方面可以对他们给予融资支持呢？既包括短期的融资信贷资源，并且也需要给予他们长期的信贷支持。同时，这种融资支持我们，说的长期融资支持大概能够达到 5 年—7 年，同时，特别是考虑到东南亚和中国市场这些融资工具使用是非常频繁的、非常有效的，并且我们的经验告诉我们，还要给予我们中小企业的金融支持，另外一个方式就是给他们优惠利率，使他们能够把自己的商品成功的出口国外，以很有竞争力的成本和价格。对于开发银行来说呢，这个是优惠保险，这个是在他们商业银行取得贷款的时候向他们提供担保。另外一个，就是对他们在出口的程序方面给予帮助。

首先，我们俄罗斯外经银行这个集团公司和俄罗斯的出口保险署是具体实施对出口商的支持，包括还有俄罗斯的进出口银行也是属于支持出口商的机构。从系统上，我们这种中小企业银行对于出口商的支持，具体措施，第一，是直接贷款，或者是提供贷款担保。当商业银行提供再融资的时候，他们就可以向中小企业提供，比如说他们在采购设备、采购材料的时候，他们就可以对他们的生产商提供这种支持。同时我们还有保险机构，对他们海外业务产生的风险进行保险。

另外一个业务方式是保理，这是一种优惠的融资方式，很遗憾，在这种模式还存在着一系列的涉及到外汇监管的法律法规方面的问题和复杂情况，所以在我们使用这个手段的时候还是碰到了很多的限制和问题，这个手段运用得并不是特别的广泛。如果我们对相关的法律法规进行修订的话，会极大的方便我们的出口商。

在结汇方面，我们作为中小企业银行，如果直接讲的话，我们使用的这些手段作用不是特别明显，我们非常希望如果想大规模的提升我们中小企业的出口业务的话，我们尤其是在中俄之间非常发达的边境贸易，所以这方面中小企业对融资的支持和各方面支持的需求会加大，我们会针对这种情况开发新的手段、开发新的方式，对他们给予国家信贷支持。

这是我向大家介绍的情况。谢谢！

谢尔盖：非常感谢，感谢你的发言。现在我想请大乌苏里斯克岛公司执行总经理，太不幸了，他没有来。我想简要的向大家介绍一下他的这个项目，在于哈巴罗夫斯克周边有一个岛，叫大乌苏里斯克岛分两部分，据我们所知，抚远市政府和我们有一个共同的项目，就是在大乌苏里斯克岛实施一个项目，这也是发展的先导区或者先行发展区，这个先行发展区是要建立一个桥，现在我们在这个地区内将是建成一个新的开发区，这个开发区将主要以娱乐和旅游为主，主要是度假，我们会为他提供特殊的一些生意上的安排，包括过境的安排，发展会展业。事实上整个发展的构想已经制定完毕，这个设想将很快提交至联邦层面上进行审批，当然了我们是非常希望能够听到他们的介绍，但是很遗憾，他们没有来。

现在我先请俄罗斯进出口银行董事长，请他发言。

戈洛瓦诺夫·德·雅：大家好！尊敬的各位同事们，非常感谢给我提供这样一个发言的机会。我是这样理解的，我不会有 PPT 的展示，我就简单的用几句话来向各位介绍一下我们驻华对俄出口相关的我们的想法。今天我们在中国这个论坛平台上也谈了我们如何去同中国合作伙伴去进行合作的问题，考虑到本次论坛的接待方做了很好的接待，也创造了很好的工作氛围，尤其是在这样一个美好的会议地点来举办会议，再次印证了我们的合作伙伴关系将会得到进一步发展，我们如何去发展？怎么去发展？或许我们中国的合作伙伴更感兴趣的是一个题目，就是我们建立更为紧密的合作关系，来提高驻华对俄的出口。或许你们对这个更感兴趣，因为在不同的会议上、不同的探讨当中都提到了这样的想法和问题，我们也希望，

而且你们也非常希望能够利用我们能够提供的服务来扩大你们的对俄出口。

但是我的使命是恰恰相反的，我们的愿望有点不一样，我的使命也有点不一样，我们与中国国家开发银行，还有中国的出口信用保险机构，我们的共同使命就是协助互相提供市场准入，尤其是对俄罗斯的企业，提供对中国市场的准入。或许我觉得大家都应该理解一点是，在这方面我跟你们是竞争者，当然当我们共同进入第三国商品市场的时候，我们会遇到来自中国的合作伙伴他们对第三国出口自己的产品、自己的服务，他们也会随时去享受到相关的一揽子的服务。我们的任务首先就是，要学会中国的相关支持机构给予他们相关的支持的这种方法，并且要尝试建立我们之间的这种良好的良性的一种竞争关系。当然了我非常坚信，在很大程度上进一步拓展我们的进出口潜力，尤其是拓展我们两国共同对第三国出口的潜力，对我们来说是意义重大的。

今天我想更为详细阐述的是，我们要怎么去做才能共同扩大我们对第三国的出口，尤其是对于远东地区，这个问题是非常重要的。远东地区在我看来是一个俄罗斯和中国企业能够直接找到更多共同点的一个地方。与此同时，我们也认为，中国的企业在这方面有着自己的优势，尤其是在远东地区生产出更具有竞争力产品的企业。我认为建立俄中之间的这种产业协作的关系，会使得我们能够在第三国市场具有更强的竞争力。所以我们现在正在尝试采用一系列的对我们来说具有竞争力的报价或者是硬标，来使得我们能够共同的在第三国的商品市场的招标当中中标，这样我们就会共同的进入第三国市场。

我们认为我们与中国方面正在共同开发的一个项目，就是宽体客机的一个项目，包括我们之间的航天领域的项目，对我们来说都是非常具有前景，也是有前景的。我们共同开发的宽体客机，一定在世界上具有较强的竞争力。至于谈到中小企业的合作，有好多的人会认为中小企业在参与国家招标的这个过程当中，他们会处于不利的地位，我觉得出现这样一个情况主要因为信息不对称，就这个问题我想非常感谢本次论坛的主办方，感谢你们为我们中小企业提供这样的平台，使得他们能够获得更为全面的信息，也相互通报中国企业有哪些适合俄罗斯企业的优势，这样我们就可以共同的找到共同面对第三国市场的一个机会。所以我认为，我们会同中国的开发机构一起共同研发信贷产品，来支持俄罗斯的中国企业来进行合作。

俄罗斯有一个原则，就是 60% 的原则，就是指俄罗斯参与份额的原则，包括员工本地化，60% 或者是更多等等。只有这样的话，项目框架内所生产的产品，就可以得到来自国家开发性金融机构的支持，包括俄罗斯进出口发展银行的支持。

至于谈到，如果某些中国企业或者中国的机构是某个项目的发起方，俄罗斯企业要参加的话，中国人也会制定相关的标准，使得他们能够有机会或者是符合享受中国国家支持的原则，所以我们应该共同的与中国进出口银行、中国出口信保共同研究出一些信贷保险产品，这些信贷产品或者信贷保险产品可以共同的确保我们两国的企业在合作过程当中来共同的进入第三国的市场，包括进入拉丁美洲市场、进入非洲市场，当然大家也都知道，这都是中国未来的目标市场。我们认为还有我们广阔的市场空间，在整个亚太地区中国也有着很大的市场份额。所以我们在这样一个广阔的市场空间下，我们应该共同的去开发和广泛的使用相关的信贷支持，来进一步拓展两国的生产商之间的合作。

我认为在这项合作中最成功的一个合作，一定会出现在我们这个地区，因为我们不仅仅要进一步拓展两国的生产前，这也是我们重要的一个任务，我们在这方面有广阔的合作前景。另外一方面，我们的想法是一致的，这也是我们合作的基础。昨天谢尔盖而自己的发言当中已经介绍了他们公司的业务，中国企业也介绍了自己的业务，我认为我们可以通过相互学习借鉴来相互学习和促进。当然关于出口收入的问题，很多时候就会从政治上进一步推动两国关系的发展。

最后，我想祝愿各位在这样一个合作当中能够取得顺利，我们合作的初衷不应该建立在互相赶超的基础上，我们应该建立在互相借鉴和互相推动的基础上。与此同时，我也非常希

望我们能够共同的在未来的中长期的发展当中能够共同的获胜。谢谢各位！

谢尔盖：非常感谢，您确实给予我们的信息是非常重要的，就是我们一起来进入世界市场。

接下来要发言的人还有谁？请您来发言吧。

米歇尔·米拉基米尔（音）：尊敬的各位与会者，大家好！我姓米歇尔，名字叫米拉基米尔，我们公司是从事向中国出口俄罗斯生产的食品。我想向大家介绍一些什么情况呢？我想说，现在中国的消费市场发展的非常快，根据我们所拥有的统计数据，从香港或者上海收到的数据，2020年，中国的消费市场会超过美国的消费市场，现在比起过去任何时候对于我们来说都是一个在历史上最好的进入这个市场的机会，并且能够获取最大的利润。我们从1990年开始，和我们黑龙江的合作伙伴，我们最初几年是在黑龙江省内开展自己的业务，之后我们在中国的其他各地开设了自己的代表处，我们俄罗斯的经理开始在上海、广州、三亚、深圳、北京、成都和黑龙江、沈阳、长春开展自己的工作，很遗憾，在现阶段我们的公司还是在工商注册阶段，这是一个需要时间比较长而且花费比较大的过程。所以我们现在主要是依靠我们的中方伙伴进行工作，我们现在官方的角色是顾问，因为我们不能直接的在中国境内开展销售工作。但是我们可以作为顾问，我们的直接销售工作是由我们中方的合作伙伴来做。

现在我们在中国代理几家工厂的产品，首先是鄂木斯克糖果厂的产品，我们已经和鄂木斯克州的代表讨论了这个问题，他们的产品在市场上销售的很好，包括他们的烘焙制品，希望和这家工厂扩大我们的合作，来扩大他们在市场上的份额。

另外，莫斯科，阿列科瓦（音）地区的工厂，他们生产的是礼品包装的糖果。

另外，我们签订了销售儿童食品的特许销售的厂家，是弗丹尼尔（音），他们既生产烘焙产品，也生产儿童食品。根据我们现有的统计数据来说，市场这一部分增长的非常快。

我想提出这样的问题，我们的市场地位状况如何，我想跟大家探讨一下我们现在进入中国市场上碰到的一些问题，首先，远东地区的这种私人倒货的情况，就是黑河布拉维戈申斯克口岸和其他的口岸，因为往来数量比较大，所以走私商品的规模很大。他们这种方式的优势在哪儿呢？他们的反应速度生产非常快，但是破坏了我们所代理的生产商在俄罗斯市场和中国的专利权 and 专卖权。所以我们希望采取措施能够对这种黑市或者走私销售的行为进行打击，在地方层面上、在联邦层面上我们都希望对他们进行打击，但是现在效果还不是很明显。

另外一点，到现在为止，我们所代理的厂家的奶制品非常受消费者的欢迎，为什么呢？因为这都是采用非常新鲜的原料生产的，但是现在我们两国之间有政府间的协定，是禁止向俄罗斯出口中国生产的奶制品。当我们这个协定签署的时候，因为这个协定签署是当时俄罗斯首先禁止从中国进口奶制品，中国也禁止进口俄罗斯的奶制品作为回应。实际上我们所代理厂家的奶制品产品在远东是非常受消费者的欢迎，销量非常好。这样一个产品尽管官方上不允许进出口奶制品，事实上黑市上走私的进口量还是很大的。

另外一个问题就是物流的问题，我们从华北地区到中国的南部地区，我们的货运周期是10天，所以我非常希望进一步改善我们物流的保障，或者是物流的组织水平，尤其是从中国北部的中俄边境包括绥芬河等等一系列中国北部地区运到中国南部地区需要10天。

最后我们所遇到的一个问题，就是我们经验上所遇到的一个问题，公司在中国境内注册外资企业或者是百分之百外国企业的问题，在这方面我们非常困难，非常希望我们在这方面能够得到俄罗斯远东发展部的支持，也希望得到其他俄罗斯相关部委的支持。因为这个过程，据我的同事所说，是特别困难的一个过程。首先，我们有信息的真空，我们不知道做什么，

不知道要去办什么事。为什么会出现这样一个困难呢？因为现在许多生产商都认为中国市场是非常具有前景的市场，具有前景不仅仅是因为中国有一系列的展会和贸易博览会，它具有前景就是，中国的消费者越来越多的希望能够在中国的境内品尝到来自我们国家相关的产品。

所以，我们现在还缺少一个能够架起俄罗斯食品同中国市场之间的一个有效的流动的桥梁。事实上好多来自俄罗斯的企业家已经尝试着进入中国企业，因为这样一个进程或者行政进程是特别长的，所以就经常会有这样一个说法就是，冰冻的东西运过来也会融化了，所以我们非常希望能够获得在这方面的帮助，同时也获得来自我们合作伙伴的帮助。

除了我上述所说的我还想说几句，因为中国的消费市场发展是非常快的，正如我刚才所说的一样。而且中国也在实施一系列的关于发展商业网络的国家计划，尤其是发展食品的销售网络的计划，包括中国政府赤巨资来发展食品进出口网络。很遗憾的是，目前充斥着这个食品销售网的或者进出口网的主要是来自欧美国家的产品，包括德国，意大利，新西兰，澳大利亚的一些产品。至于谈到来自东欧的食品，在这个销售网络还是很好的，我的客户也经常跟我们说，为什么没有看到你们的产品，因为在这个网络上就没有我们的产品，所以我们在这方面很遗憾是落后的。

下面这个问题就是，中国正在积极建设自由的物流区，尤其是在黑龙江省、在哈尔滨、在长春、在大连、在辽宁、在上海、在广州，这些城市和地区都会为食品运输提供较为优惠的物流条件，与此同时，包括产品的认证、产品的检验检疫，还有清关等等，总共有 5 个这样的物流区。当然在这方面还是存在信息真空，就是俄罗斯的许多企业并不了解这些。

下面可能对我们来说一个非常有效的工具，就是展会。我跟我的同事们都会向中小企业中小企业代表推荐这样一种做法，就是我们参加展会的时候首先要拿到中国办展的清单，因为中国在每周、每个月或者每个年度都会有不同形式、不同规模、不同内容的展会，你们应该事先拿到这样一个展会的清单，然后正确的选择你们要参加的展会，通过这样的展会找到自己合适的合作伙伴。

另外一点，对我们来说非常重要的一点，就是汇率的差别。因为现在我们的物价价格已经冲顶了，由于汇率的变化，这对于我们的进出口业务是有很大的影响的，一我们应该充分考虑到汇率变化的影响。

下面我想向各位通报的是，从今年 5 月 1 日开始，中国将实施新的中俄进口的制度，可能很少有人会知道这一点，我认为新的制度的实施一定会给我们带来新的机会。我还想特别强调指出的是，我的同事们也提到过这一点说，现在在远东地区正在建设一个交通走廊，就是在滨海边疆区，在哈巴罗夫斯克边区、在其他的州，这样的交通走廊不仅仅为了运输原料，还为了运输大豆、石油、天然气等等，我们非常希望我们能够利用这样一个交通走廊把我们高质量的产品输送到中国的商店当中，使得我们能够在中国的商店当中找到我们的高质量的产品，最终我们非常希望最终的价格能够出现下滑。所以我们非常希望通过发达的物流网络能够进一步完善我们的产品。

所以尊敬的各位同事，我想祝你们成功。对不起，我有些说法可能让你们激动或者着急了，非常希望你们竭尽全力尽快的进入中国市场，并且祝你们取得成功。谢谢！

谢尔盖：非常感谢。非常感谢你，篇幅很短但是非常内容详实的一个发言，确实俄罗斯的奶产品在中国的需求量是非常大的，非常希望今年在中国尤其在中国的东北地区俄罗斯的奶制品能够得到很好的一个推广和宣传，很多的奶制品，包括我们中小企业生产的奶制的冰淇淋等等，非常希望你们能够尽快的进入中国市场。确实我们非常了解你们所遇到的困难，因为在双边协议的框架内，俄罗斯农业部和中国农业部共同签署的这个协议当中对自俄出口

相关奶制品做了相关禁止性的规定,当然有一些相关的中俄工商行政登记的原则和信息我们事实上已经掌握了一些,我们一直就这个问题同商务部保持沟通,会向你们提供更多的指导。我们也同中国黑龙江的商务局或者是商务厅共同合作,给你们做一个信息库,相关法律法规文件的信息库。当然我们许多今天的与会代表,你们都是俄罗斯的公民,你们也是在俄罗斯开办了自己的企业,你们这些企业都是在俄罗斯的管辖区之内,你们中小企业的发展一定会获得来自俄罗斯联邦主体相关的支持。与此同时,我也非常希望你们能够享受到对中小企业的支持,尤其是针对中小企业出口商的支持,因为我们联邦预算在这方面的资金还是很充裕的。

至于谈到你说的交通走廊的问题,明天我就会去杭州,我们将和我们俄罗斯交通部的同事们,还有中国交通部的同事们,再一次去讨论交通走廊的问题,在俄罗斯远东地区建立交通走廊,包括发展边境口岸的问题,我们将会进行全面的讨论。

我就不再过多的做解释和评述,下面我简要的向大家介绍一下先导发展区或者先行发展区的概念和情况。

尊敬的朋友们,我非常简短的以通俗的方式向大家解释一下。今天对于中国参会者来说我会向和先生提供今天我所向大家通报的信息的电子版,用中文,同时我会向大家提供俄文版和英文版,向大家解释先导区的解释。

首先,税务优惠。增值税,先导区入驻企业的增值税,将会对他们采取增值税退税的形式,即报即退,这是非常好的一个措施。另外一种就是所得税,入驻企业所得税国税部分是0,在5个税务周期之内,就是5年,从取得利润第1年开始5年免交所得税的国税部分,所得税的地税部分不超过5%。还是再强调一遍,就是从产生利润第1年开始,在5年之内,矿物开采税实施优惠税率,前两年是0,第3年和第4年是0.2%,之后是0.6,第9年、第10年是0.8,从第11年开始是1%。然后就是社保费率,昨天我们也说到了这个问题,在先导发展区,俄罗斯的社保费率指的是现在俄罗斯企业缴纳的费率是30,而先导区的入驻企业是7—8,这对入驻来讲极大的减轻了他们的负担。社保包括什么呢?退休、养老金保险0.1%,这部分由中央财政向地区财政进行补贴,这是我们做的最主要的工作。我的意思是说,我们会设立先导发展区的管理公司,这个管理公司由远东发展部来组建,又任命这个公司的领导,他代表我们远东发展部。

在这个发展区之内,所有相关的行政管理职能、管理服务都是一站式的,对于某一个联邦主体它所公布的劳动力配额还有其他方面的限额,都不会在这个先导发展区之内实施,而所有的先导发展区的政策和规定都在这个发展先导区之内自行制定和实施。

在发展区之内,在俄罗斯就业需要对专业人员的学历进行认证,这个时间很长,过程也很复杂。我们先导发展区是怎么做的呢?比如说谁决定在那儿开一个诊所,他会雇佣义务工作者,他这个义务工作者的学历是不需要认证的,这个对于公司企业来讲对他们简化了行政手续。我们专门制定了一部联邦法律,讲的就是简化行政手续。比如说我们取消了城建方面的许可,取消了土地税,免征土地税。

我现在是向大家比较简短的介绍这个先导区的情况,我们的发言人名单上已经没有了,如果你们有问题的话我也可以回答你们的问题,感谢你们的参与。谢谢,再见!

主持人:同事们,大家好!感谢各位内容非常清楚的发言,感谢你,我是非常享受听取你们的发言,现在我们要进行地区和企业的推介活动,当然要推介的地区和企业不多,我们并不能给所有的有意推介的地区和企业以机会,我们会每个推介企业5、6分钟的时间,我现在建议你们在午饭之后参加相关专题的论坛研讨。

现在的议题就是要保护中小企业,我们来参会的一些地区他们是我们俄罗斯在保护中小企业权益方面做的比较好的地区,也是我们收到投诉最少的一个地区,他们很有影响,对我

们来说，尤其是对于我们中国的同事们来说是非常重要的。

而且今天要推介自己的这个公司也是具有很好的信用记录的公司，他们也是经过了市场的检验，他们也有来自我们国家的支持和保障。与此同时，他们也有来自他们客户和合作伙伴的支持。

我觉得通过这样一个推介会大大的缩短你们互相寻找的时间，现在我们给鄂木斯克州的代表 5-6 分钟，他们会介绍他们州是如何快速发展的。

鄂木斯克州：大家好！尊敬的女士们、先生们，请允许我代表鄂木斯克州再次感谢本次论坛的各位来宾，感谢本次论坛的主办方，非常希望今天我们这个推介能够唤起你们对我们州的更高的兴趣，同时，通过这样一个兴趣的表达，你们也可以进一步拓展同我们州的合作。

简要的介绍一下我们地理位置的情况，我们是位于西西伯利亚平原，整个是 140 万平方公里，我们与三个俄罗斯州区地理相连，并且同哈萨克斯坦接壤，到哈萨克斯坦首都只有 700 公里，到乌鲁木齐有 1600 公里。鄂木斯克州是一个物流和交通枢纽，经过鄂木斯克州顺畅的通行到西伯利亚铁路，我们还有一系列重要的铁路桥，重要的河运枢纽，通过这样的枢纽可以进入整个俄罗斯的河运系统和内河运输系统。

为了进一步推动中小企业的发展以及企业的发展，我们颁布和制定了一系列重要的政策性措施，包括在国际贸易合作舞台上，我们一直在积极的与中东以及远东地区的相关国家以及亚太地区相关国家紧密发展着经贸合作关系，包括我们与中国也在积极发展经贸合作，我们经贸合作往来的总金额已经超过了 200 亿美元。与此同时我们非常希望和感兴趣同中国合作伙伴建立合资企业，共同实施我们的合作项目，今天来自中国的投资者在我们州的各个领域都有投资，有许多投资商他们也在鄂木斯克州来实施和落实自己本公司或者个人的投资项目。

在这个大图片上向各位介绍的是我们要向各位推介的一些投资项目，其中包括一些对社会经济发展非常重要的项目，包括食品工业的项目。其中一个就是在鄂木斯克州建立一个农业产业发展集群园区的项目。另外一个，这个产业集群区包括仓储、包括深加工，包括甜味剂的生产。

鄂木斯克州整个情况，我们发展农业的优势就在于，我们州大部分地区都是农业生产地区，我们生产粮食，整个播种面积或者种植面积有 3 千万公顷，这个种植面积其中的 70% 都是用于粮食作物的种植，希望通过我们相关产业集群区的建设能够把本州农业生产的总量或者是产量提高 10%。与此同时，我们州的粮食出口潜力也非常巨大，每年的出口潜力还没有得到一个充分的挖掘。

同时，我们还计划同我们的合作伙伴共同建立深工业园区，因为我们已经专门辟出了一块地，一共有 400 多公顷，这个 400 多公顷的面积已经进入了相关的铁路和公路运输的网络。下面一个项目，就是小麦加工生产线的一个项目。包括小麦的深加工、粮食深加工，还有饲料的生产和加工，也包括仓储、运输等等。非常希望通过这样一个综合的发展，能够使我们尽快的进入到综合性发展的阶段。

对我们来说，可能你们也很感兴趣的一个项目，就是生产生物塑料制品的项目，生产一次性的杯子或者是器皿，这个一次性的杯子或者是器皿生产的材料都是纯天然的，也是生态环保的。这个项目有三个优势，首先，这个项目已经通过了俄罗斯科学界的评估和认证，并且得到了正面的结论。此外，这个项目也会得到国家支持，同时这个项目已经被列入到了俄罗斯支持高新技术发展项目清单当中。同时我们 PLA 生物塑料生产的产品，已经成功的进入了美国的市场，据我们的专家评估，未来美国对我们产品的需求量将会增加 10 倍。我们认为，这类产品的市场是世界上最具有潜力的市场之一。我们州政府和相关主管部门也会尽全力来为你们的投资创造更为便利化的条件，并且尽力改善和优化我们本州的投资环境。

与此同时，我们也深深知道吸引外资或者是共同在鄂木斯克州实施相关的合作计划，会为我们带来更多的增加收入的机会，创造更多的就业机会，非常欢迎各位到鄂木斯克州投资兴业，我们随时期待各位的莅临。谢谢！

主持人：谢谢你为我们带来了俄罗斯最具发展潜力地区的一个信息。
现在我再次请斯塔夫罗波尔州代表向我们介绍相关的情况。

斯塔夫罗波尔州：女士们，先生们，你们好！非常感谢主办方给我们提供这次机会，向大家介绍我们的斯塔夫罗波尔边疆区，它是俄罗斯南部的一个联邦主体，我想向我们中国朋友们介绍一下为什么要去我们这个边疆区投资。

首先是我們非常有利的地理位置，还有非常雄厚的经济潜力，我们有着非常高的经济增长率，我们的政府为投资方提供优惠政策，现在已经吸引了 2 亿美元的投资，来保证我们基础设施的建设，这都是一些大型的投资项目。斯塔夫罗波尔州由于自己有利的地理条件，是非常适合发展出口型导向的企业的地方，我们离欧洲和中亚地区距离都非常接近。除此之外，我们边疆区本身是人口密集地区，人口大概能达到 2 千万人，这对于俄罗斯联邦来说是一个有着重要意义的地区。

我们这个边疆区位于一个交通走廊的交汇点，包括黑海的深水港，可以接纳吃水很深的船舶，这也是一个非常大的优势。我们边疆区的面积是 6.6 万平方公里，人口是 280 万，人力资源大概适龄劳动人口是 150 万人，很多都是有高等教育，其中 35% 拥有高等教育，中等教育是 40%，中等职业教育是 25%。我们地区的 GDP 是 130 亿美元，其中生产项目是 2.3 亿美元，农业是 63 亿美元，我们在俄罗斯的油菜籽产量是占第一位，每年生产 900 万吨的粮食。除此之外，还生产世界上 23% 的人造蓝宝石，98% 的企业是完全实现了燃气化。我们现在在边疆区一共实施了 173 个投资项目，他们的投资总额达到了 110 亿美元，我们的外贸活动，进出口额是 20 亿美元，我们的进出口合作伙伴是中国、阿塞拜疆，主要的产品是化肥、化合物和其他化工产品。

我们本地区政府给予各种各样的优惠条件，包括税务优惠，包括补贴，包括租赁国有资产时候的租金优惠，并且提供担保，税收优惠，对于大型的投资项目我们的投资金额就达到 450 万美元，我们的所得税可以又回到 3.5-4.5%。在我们边疆区境内还设有休闲旅游行业的经济特区，我们给予土地税和财产税的优惠，他们优惠幅度达到 4%。我们也有工业区，他们重点行业是制药、化学工业、冶金业和食品工业。我们的医药工业园区，面积是 62 公顷，还有 500 公顷的化工园区。我们对于改善基础设施花费了大量的资金，建立了 50 兆瓦的电力供应设施，下一个工业园区是布焦诺夫斯克（音），面积是 63 公顷，这里已经入驻了俄罗斯的大型石油企业卢克石油公司，对石油伴生气进行加工，原料来自里海北部地区。

我们本地区的主要资产是土地储备，我们的自然条件非常好，土地储备可以达到 670 万公顷土地，其中农业用地 610 万公顷，可耕地基本上达到了 400 万公顷，当然这里可以生产食品工业的产品，我觉得对于我们的中国伙伴们来说意味着有很多优势的，因为有很多土地都是水浇地，可以生产食品工业的初级原料。我们本地区拥有着实施大型投资项目的丰富经验，已经入驻了一些大型的国际企业，可口可乐和其他的大型企业，非常感谢你们的关注，希望我们中方的投资者们能够关注我们边疆区。非常感谢。

主持人：我还想补充一点的是，他们那儿的气候自然条件非常好，当地人民非常热情。下一个是西伯利亚地区托姆斯科州，那里有非常多的年轻人，学生。

托姆斯科州：托姆斯科州有 13000 平方公里，我们人口总数是 100 万，优越的地理位置

使得我们成为了连接欧亚市场的一个结点,使得相关的公司可以通过我们这个连接点来实现互联互通。与此同时,我想向各位介绍一下我们的资源情况,首先我们这个资源是人力资源,我们托姆斯科(音)州有 60 万人,绝大部分人是具有高等教育背景,我们还有许多在校生,他们毕业之后将会积极的为我们州的经济做出自己的贡献。事实上我们许多大学的历史已经超过了 37 年,我们是一个石油开采区,我们地区的石油以及天然气的储量非常丰富,与此同时,我们也是相关的贵金属的重要储区和矿区,许多重要的矿产资源非常希望能够与中国的合作伙伴共同开发。我们州通过了俄罗斯石油、俄罗斯天然工业公司的石油和天然气的管道,所以非常希望正式通过我们州,通过阿尔泰、通过西伯利亚地区修建了石油和天然气管道,把俄罗斯的石油和天然气运到了中国。正因为如此托姆斯科州有自己非常著名的管道运输公司。

我们整个森林储备面积或者林地面积,在俄罗斯排名第八,与此同时我们非常希望能够发展林业的深加工,从采伐到加工,与此同时,我们与中国的合作企业共同建立一个深工开发园区,目前与许多的中国公司已经入驻了我们的深工园区,包括来自中国著名的高档家具生产商马可波罗公司已经入驻了我们的园区。教育方面我们有 6 家国家级的高校,其中 3 家高等院校已经进入了俄罗斯排名前八,这些高校每年都会为我们培养大量的高水准的本科生、研究生以及博士,还培养了大量的科研人员。正因为如此我们也发展高薪技术产业,包括相关的智能手机的显示屏等等,我们还开发了一系列先进的技术,目前我们州有 24 家科研院所,他们都积极的进行着科学研究工作。就创新规模而言,托姆斯科州在俄罗斯排名第 5,我们的智能和我们的资源是我们的两大重要的优势,所以在俄罗斯的地区中,我们能够创新领域实现较高的排名。

至于谈到我们的外资,我们主要的投资合作、合作伙伴是来自中国的中航林业,还有来自中国的这些石油和天然气的公司,也在我们托姆斯科州有自己的投资项目。

与此同时,除了同中国之外,我们还同世界上其他各国有着紧密的合作,我们还有自己的机场,主要的进出口产品包括石油和天然气,包括矿产品,包括其他的原料性产品,包括深工制品等等。石化领域而言,我们在俄罗斯有着靠前的排名,就产品的产量来说,在俄罗斯处在大概第 2 或者第 3 的位置。

至于谈到生物工程的领域,我们在俄罗斯也是处于领先的一个地位,非常希望在生物制药领域有所建树。同时我们也重视在农业领域的发展,在农业领域我们也有一系列的投资项目进行实施,非常希望中国的合作伙伴能够参与到合作当中来。

我也向各位强调指出的是,除了农业我们同中国的合作伙伴在林业和深工方面的合作也在取得着稳步的进展。此外我们还有渔业生产,产业链条的渔业生产,包括渔业捕捞和加工。2015 年,俄罗斯联邦政府通过了一项政府令,要建立新的创新发展区,这是俄罗斯政府同意建立或者批准建立的第二个俄罗斯创新发展区,这个创新发展区的选址就选在了我们地区,所以我们下一步就要进一步确定我们创新发展区的一个内容。首先,当然我们要吸引相关信息技术的企业,我们已经同中国的互联网电视的企业进行沟通,与此同时,我们还和俄罗斯天然气工业公司研究制定进口产品入驻创新发展区的清单。非常希望在进口替代计划的框架内我们能够尽快的生产出,让我们能够替代进口产品的商品和产品,这也是我们创新的一个部分。另外,我们在创新发展区框架内,还将进一步研发提高石油天然气开采效率相关的技术,所以我们在中国的南京市开设了自己的办事处,非常希望我们这个代表处能够给你们提供更多的、更为详细的我们州的情况,尤其是他们也会为你们提供更为详细的关于我州要建立的创新发展区,以及经济开发区的相关情况。

非常欢迎各位去访问我们代表处,也非常欢迎各位莅临我州进行访问。

主持人:托姆斯科是俄罗斯工人的创新中心,下一位发言的是伏尔加罗斯托夫斯克市

(音)。

伏尔加罗斯托夫斯克市：大家好！尊敬的各位同事，感谢各位给我提供了这样一个发言的机会，并且利用这个发言我将向各位介绍一下我们沃格多夫的情况，是位于俄罗斯罗斯托夫州，在俄罗斯南北联邦区，我们是一个年轻的城市，建成于 1950 年，今年将庆祝我市成立 65 周年的这样一个纪念，我们这个城市是水电城，还有全俄著名的水利枢纽，我市在上个世纪 70 年代得到了迅速的发展，建立了一系列的水电站，包括德芒克（音）水电站，是前苏联时期最大的水电站，这个水电站相关的厂子也是俄罗斯核电设备的重要的生产商。此外，另外一个城市就是一个能源城、家具城，我们也是一个交通枢纽城市，因为我市还有重要的交通运输公司，罗斯托夫这个市，正如我刚才指出的一样，是一个非常年轻的城市，所以我们有巨大的人口潜力，我们的平均年龄是 35 岁，大学生的人口占比是非常高的，一共有 15 所大学，有 12000 多名在校生。在罗斯托夫克，我们有自己的科研中心、经济中心、商务中心，我们市还下辖 12 个农业区。

我想直接进入我们罗斯托夫克的投资潜力，我们有这样一个竞争力，首先是我们的地理区位优势。正如大家所知，我们罗斯托夫克是罗斯托夫斯克市重要的政治、文化交通中心，我们是五海通商的口岸，相关的港口每年起重能力或者通行能力是 50 万吨，同时我们城市还有自己的火车站，12 个农业发展区，这些农业发展区可以发展粮食和蔬菜的生产。

我们另外一个优势就是我们的人口城市，我们整个平均年龄是 35-38 岁，城市的居民它的特点就是，他们的消费潜力特别巨大，我们目前这个城市的出生率已经大大超过了死亡率，而且罗斯托夫克州整个城市居民富裕水平很高，我们的消费潜力是非常巨大的，在沃尔斯托夫科州非常适合大型的投资计划。

此外，我们大部分地区的土地都处于合适的气候条件带内，目前我们专门划拨了面积从 1 公顷到 8 公顷不等的专区，来发展和落实合作的投资项目。还有相关的经济发展区的卫生缓冲区，这些划拨的专门地段已经进入了相关的基础设施保障和运输保障等等。

我可以向投资者提供什么呢？首先是行政支持，第二，协助你们解决你们所碰到的一些问题。另外一个，在行政许可方面给你们提供协助。第四，我们可以向你们推荐俄罗斯的合作伙伴，可以与你们进行共同融资，对这些交通基础设施的项目，包括公路项目等等。同时，我们会为你们提供税收的优惠，如果你们的投资额超过了 600 万美元，我们就在 5 年之内为你们免除土地税，还有给你们减免收入税等等。

我非常高兴有机会同中国的合作伙伴进行合作，再次向你们保证，我们会全力支持你们的创业活动。

主持人：我们现在去俄罗斯的圣诞老人的故乡沃洛格达州，这个州是有着非常强大的管理团队，他们不断的提升沃洛格达州的实力。

沃洛格达州：感谢您的溢美之词。尊敬的女士们、先生们，我向大家介绍一下我们这个州的情况，我们州的发展战略是致力于发展经济多样化，并且不断改善我们州的战略规划，我们州的地理位置非常有利，是三种交通方式的交汇之处，水陆是从波罗的海到亚洲地区，我们离俄罗斯的大都市和彼得堡都非常接近。

我们州生产多种多样的产品，并且积极的向全世界推销我们的产品，出口的商品包括金属，包括北方冶金厂生产的，包括我们的电线，包括我们的木材制品，三合板、胶合板，包括我们的高科技产品、光学产品、光学仪器，包括大型客车和电车和纺织产品，每 7 吨俄罗斯生产的轧钢之中就有 1 吨是我们生产的。我们这个州已经打造出了一批我们最著名的品牌，可能很多人没来到过我们沃洛格达州，但是他们都知道我们州的传统产品蜂蜜和我们服

装上用的花边，从 19 世纪开始生产我们著名的产品食用油，它拥有独特的核桃风味，并且有非常高的食用品质。

俄罗斯沃洛格达州有非常传统和雄厚的旅游资源，是出口导向型的，我们企业的众多产品都是广泛出口，包括冶金行业的产品，包括森林工业的产品，木材加工的产品。我们的科技和创新基础设施主要包括我们的高等院校和科研院所，包括法律、金融、工程、创新和无线电电子专业，我们的产品在国际市场上拥有很高的声誉，众多产品专利已经在俄罗斯专利局注册备案，一共有 18 项，是非常重要的技术专利。每年我们生产的产品品种都在不断增加，不断的推进品牌化的战略。众多国际知名的企业都希望在我州设立并且生产他们品牌的产品，我们的森林工业和木材加工的企业生产众多品牌的木材和胶合板，我们与世界知名的木材加工企业有着合作关系，每年都举办俄罗斯国际木材展。

我们现在一个著名的经济品牌是我们的北方钢铁公司，这个公司是我们一个全国性的企业，它是国际上位居前列的黑色冶金企业之一。另外一个我们著名的企业是我们的化肥厂，包括高氮、高磷的化肥品种。同时我们还在研究发展建设森林工业集群，我们在组建工业型的创新园区，将会实施一系列的投资项目，投资金额要达到 15 亿欧元。我们将会创造 1400 个新的工作岗位。在起列巴耶夫市（音）我们已经开始建立化工集群。

另外，在我们大屏幕上可以看到我们正在实施的一系列投资项目，而且与法国泰利斯电子公司合作兴建了光纤生产企业，还有我们的管道生产企业。下一个项目是与俄罗斯铁路公司合作的项目，在我州起列巴耶夫（音）市建立车厢生产企业，我们投资的优势在于保护投资者的利益，为他们营造良好的投资环境。我们与俄罗斯战略倡议署合作，不断的改善我们州的基础设施。

我的推介到此结束，希望你们有意跟我们沃洛格达州开展合作。谢谢！

主持人：沃洛格达州风景美妙，自然环境良好舒适，非常希望你们能够有机会去访问沃洛格达州。大家都知道，弗拉基米尔州是俄罗斯历史文化底蕴最丰富的一个州，所以非常希望你们能够获得相关的信息。

弗拉基米尔州：我们是位于俄罗斯的中心地区，离莫斯科只有 23 公里，如果你们乘火车去莫斯科和弗拉基米尔市的交通一个多小时就可以达到，同时经过我们州还将通过未来的莫斯科哈山的高铁，如果高铁建成的话我们只用 40 分钟就可以从莫斯科到弗拉基米尔，这是我们地理的区位优势。

我们一共有 2000 多个历史文化名胜，很多都已经列入了联合国教科文组织的世界文化清单，我们有非常非常丰富的游客资源，每年我们都会接待大量的游客，有许多中国的游客也对弗拉基米尔州非常感兴趣。

我们在旅游方面有非常好的悠久的历史传统，很久以前就开始大量的接待游客，近几年我们的游客量也在不断的增加。同时，得益于我们州州长所率领的强大团队的努力，投资环境也在不断改善，吸引外资和投资的总量也在不断的增加，下一步我们将不会停止我们改善投资环境的脚步，不仅仅要吸收来自大公司的投资，来自对本州经济的投资，同时也对私营经济部门会加大引资的力度。

在俄罗斯许多州都建立了工业发展园区，在我们州也不例外，我们也建立了自己的工业园区，目前已经有相关的中国公司入驻了这个园区，并且正在建自己的厂房。我们在弗拉基米尔州一共有 20 多个这样的相关园区，也一直是按照俄罗斯联邦关于在全国大力发展产业集群政策的相关要求，积极拓展产业园区的相关发展。我们与世界上一系列的著名的公司进行合作，包括同日本相关的机床制造企业进行紧密的合作，来进一步丰富我们整个工业和产业园区的内容。

我们在制药领域也会建立自己的产业园区，跟中国希纳法尔（音）公司 2012 年签署了相关的合作协议，我们也会把他们的产品引入到我们整个弗拉基米尔州的制药产业的园区，非常希望中国药类的制品能够进入俄罗斯市场，并且取得很好的成就。我们还有一系列其他的企业，包括美国企业，包括中国企业，还有工程产业园区。工程园区已经有 10 多家企业入驻了，我们觉得到 2016 年工程产业园区入驻企业数将会扩大一倍。此外，我们还与西门子公司合作生产相关的产品，对我们来说是非常重要的，正如大家所知，得益于我们所采取的一系列政策性的支持措施，我州的投资环境和投资气候都得到了很好的改善。当然了，任何一个投资商都不希望去冒险，所以在这方面我向你们保证，我们会为你们提供全力的服务。

在所有的经济部门当中我们最活跃的一个部门就是农业，我们在农业领域有着非常巨大的同你们合作的潜力。首先，我们的农产品的市场潜力在国内也是很大的，我们离莫斯科很近，成为莫斯科粮食和食品很好的保障，同时，我们也非常希望中国的合作伙伴能够参与到我们发展农业的进程当中。目前我们将发展以下的项目，包括农业大棚种植项目，粮食种植项目，因为我们已经就这些问题同中国的合作伙伴有了初步的接触和沟通，我非常希望通过你们的支持我们能够在这方面合作有所建树。

所以我们的合作将会是全方位的，在不同领域我们都希望同你们建立合作，并且在今年我们将有一系列的项目得以成功的实施和完成，其中包括三个工厂的建设项目，包括机械制造项目，包括产业项目，包括农业项目，包括合资企业项目，我们的合作发展还是非常迅速的。

当然了很清楚，我们有一系列的企业，他们也一直在努力争取把自己拓展成为一个世界知名的或者具有世界级的重量的一些企业。与此同时，我们这个州长也为我们这方面的发展提供了全方位的支持和肯定，每年 5 月我们都会举办相关的展会，也就是今年 5 月 29 日开始我们将举行相关的展会，这种展会是一个综合性的展会，非常希望各位的莅临。谢谢各位！

主持人：你们州的州长也是俄中发展和平和友好委员会的俄方主席单位，所以他也确实一直致力于推动两国企业的发展。

下一个州的发言人，他将代表的是来自俄罗斯的一个汽车制造业特别发达的地区，这个地区生产拉达车。

陶里亚蒂市：我是代表陶里亚蒂市来发言介绍这个市的情况，非常高兴参加本次论坛，我向大家放一个小的视频介绍我们陶里亚蒂市。

陶里亚蒂市是俄罗斯的十大城市之一，它是一个工业城，在伏尔加河岸边，它的旁边是一个国家公园，有非常美丽的自然环境，这个城市的历史非常悠久，它经历过三次重生，每次重生之后都获得了跨越式的发展，我们这个城市有着非常发达的化学工业和汽车制造业。

我们陶里亚蒂市是俄罗斯的汽车之都，你们可以看到俄罗斯总统已经试驾了我们生产的三型汽车，现在我们与雷诺尼桑公司是战略合作伙伴。它的地理位置非常优越，我们这里有联邦公路、有铁路，还有水路的客运航线，拥有非常良好的投资环境、投资条件。这里有俄罗斯的一个大型的创新中心，我们邀请高科技的企业入驻，中国的华为已经跟我们签定协议，成为了这个园区的入驻企业。我们现在在建设经济特区，这个园区的第一家生产项目已经开始投产了，一共有 30 家企业入驻，都是合资企业，现在我们陶里亚蒂市一共有 30 家来自世界各地的合资企业，但是现在还没有来自中国的中资企业，我们非常希望向大家介绍我们的项目，并且也欢迎你们带着自己的项目到我们这里来。

看到我们的基础设施条件，而且对于游客来说我们这个位置也是非常方便，我们有着广阔的水面，是俄罗斯欧部地区有最大的水面面积的地区，刚才说了我们这个旁边有一个大型的国家公园，实际上伏尔加河是在我们这儿拐了一个弯，有很多独特的动植物品种只有在我

们这个地区生长。同时，我们还大力的发展生态旅游。

同时，我们还大力的培养高技术人才，包括机械制造、化学工业，我们一共有 17 家高校，若干所中等职业教育学校，我们这个城市平均年龄也很年轻，平均年龄 38 岁，人口是 38000 人，我们这个城市很大，而且是非常有活力的城市。这里的人生活方式都很健康，都非常喜欢从事体育运动，举办各种体育比赛。对于现在工作的人口和他们下一代都是很好的习惯。我们市的市长非常高兴地将会与你们见面，然后探讨合作的机会。

非常感谢。

主持人：感谢你的发言，同事们，下面有请俄罗斯的投资环境最好的一个地区里比耶斯科州（音）的代表发言。

里比耶斯科州：感谢主办方，感谢诸位给我提供这样一个发言的机会，也感谢所有支持俄罗斯企业发展和合作的。

里比耶斯科州（音）投资环境而言是最好的地区之一，同时我们在预算当中，来自国外投资的收入，在近年来有了很大的增长，或许对于我的俄罗斯的同事们你们也不太清楚，俄罗斯首批的经济区当中就有两个建立在里比耶斯科州（音），可以这样说，里比耶斯科州经济区是目前为止是俄罗斯首批的自由经济区，它今天也在迅猛的发展。目前这些自由经济区，包括自由经济区框架内一系列的工业园区、产业园区他们的基础设施都得到了很好的改善。

此外，我们整个州还划拨了大概 2 千多公顷的土地，用于发展自由经济区相关的业务和建设。此外，我们还建了两个休闲旅游中心，还有三家农业综合发展园区。

至于谈到我们这个州的投资吸引力，我们已经制定了未来 40 年的投资计划，同时，我们还制定了一系列支持中小企业发展的相关的本州政策。我们距莫斯科有 140 公里，与此同时我们与黑海也距离不远。此外我们还积极拓展同各个国家的合作，相关的国际评级公司给外国投资者提供的信用评级的当中，我们州被授予了 BB 级，就是 2B 级相关的信用评级，所以通过这样的国际知名评级公司的评级，可以证明我们州的投资环境是非常稳定的。我们非常欢迎那些不少于 5 年的中长期的投资，同时我们对外贸易在去年有稍许的下滑，非常希望本次论坛之后我们相关的业务能够得到回升。

至于谈到进出口业务或者出口业务，我们主要的出口产品是金属、食品，还有机械产品，我们在工业园区方面，从发展的量来讲在俄罗斯排名第三，我们自由的工业区、自由经济区将有来自中国的公司入驻，此外还有一些公司都将会入驻我们相关的园区。我们主要的竞争优势就是在于我们的农业，到 2018 年我们整个的农业领域的投资总金额将会超过 5 亿美元，我们将会拿到很大一部分食品工业的投资，也会加大对养殖业的投资力度。下一步我们将同我们的合作伙伴来一起探讨共同实施柠檬的生产和加工项目，非常希望通过我们这样的合作能使得我们的产品顺畅的普及到世界的各个市场和角落。

此外，我们南部的铁路运输干线也通过我们里比耶斯科州（音），所以有着非常发达的交通运输基础设施的支持，我们也想通过这个论坛的平台邀请来自中国的机械制造的配套生产企业，来跟我们一起实施节能机械产品的生产，以及制药产品的生产等等，我们非常希望能够同你们建立紧密的合作关系，欢迎你们访问里比耶斯科州（音）。

主持人：谢谢你在规定的时间内结束了你的介绍。还有下一个州进行发言，就是诺夫哥罗德州进行发言。

诺夫哥罗德州：大家好！尊敬的与会者们，我是诺夫哥罗德州的副州长，负责吸引投资的工作，借此机会欢迎大家参加举办这次论坛，我相信这次论坛将会促进我们俄罗斯各州区

的工作。

我想特别指出我们州两个最突出的优势，第一点，首先，我们并不是俄罗斯圣诞老人的故乡，我们是俄罗斯这个国家的诞生地，从我们这个州才诞生了俄罗斯这个国家这个民族，我们有着非常多的历史遗迹，因为我们这里发生了各种各样的历史事件，各种各样的英雄都留下了自己的足迹，很多的文物列入了教科文组织的世界遗产名录。在我们这个州，而且我们州的任务或者使命就是，要充分利用我们的这种历史遗产，把我们建成一个俄罗斯的旅游中心。另外一个优势或者说特点是，我认为也是非常具有重要意义的是，我们的州地理位置在俄罗斯的两大城市彼得堡和莫斯科之间，距彼得堡是 100 公里，距莫斯科 100 公里，穿过我州有铁路、公路和水运干线。很多人都知道现在正在建设 M11 公路，确实是为我们的投资者创造了众多的良好机遇，希望我们中国的投资者也能够充分的利用这个优势。

应当说最近几年以来我们的诺夫哥罗德州经济迅速发展，发展速度超过了俄罗斯的平均发展速度，这主要归功于我们州内有着来自外国的投资。说到我们州主要的经济行业和我们优先发展的行业，我向大家简单介绍一下，这个是农业产业化，包括什么呢？我们 75% 的土地是被森林覆盖，但现在利用率很低，有意发展木材深加工这个项目的行业投资者，希望你们来到我们州从事这个行业。另外一个非常有利的行业是建材生产，我们有着非常丰富的砂石资源和砾石资源，可以非常方便的生产建筑材料，同时我们还有着非常发达的交通条件，创新。应当说我们诺夫哥罗德州有着非常实力雄厚的高等院校，有着发达的 IT 产业、电子产业，这对于我们投资者来说也是非常重要的优势。

我们有众多的电子行业的企业，机械制造也是我们一个重要的集群，我们为核工业生产相关的产品，这方面我们也可以进行合作，我们有着非常丰富的自然资源。

对于我们的项目不做一一列举了，我们这个项目库里大概有 100 多个项目，与一些中国的合作伙伴已经进行了初步的洽谈，我州有 2 条石油管线通过，对于我们建设炼油厂这也是一个非常有益的条件。我觉得如果能够建设这样的炼油厂的话，他们的产品也可以销售到欧洲，而且也可以生产相关的沥青。

除此之外我们现在还有一个项目处在开发阶段，这是为俄罗斯唯一的生产特殊木材制品的一种产品，希望你们能够向我们索取更加详细的项目资料。

说到我们的历史，我们的留里克王朝就是从我们这个州开始的，如果你们对俄罗斯的历史感兴趣的话，就应该到我们州来看一看，我们俄罗斯的第一个首都就是建立于我们这个州。我们可以以电子版的形式向大家介绍我们这个项目及其进展情况，欢迎大家来参加我们举办的第六届国际食品安全展览会，召开日期是 5 月 21 日，在我们州召开，谢谢大家的关注。

主持人：谢谢，我刚才已经说了斯摩棱斯克州下一个发言，有请。

斯摩棱斯克州：非常感谢，谢谢主持人。今天的斯摩棱斯克州对中小企业来说是充满着发展的机遇的，斯摩棱斯克州是位于俄罗斯的西部地区，俄罗斯有 35% 的物流是经由我们地区运输的，包括来自欧洲进入俄罗斯的物流，与此同时，俄罗斯也是通过我们来进入关税同盟，就是通过我州的运输可以进入白俄罗斯的明斯克，并且连同俄罗斯以及其他关税同盟国的市场。我们大概有 2 千多万人口，当然也会积极的销售贵国的产品，我们是一个能源保障水平比较高的城市，生产能源的总量或者电力的总量是我们需求量或者消费量的 4 倍，居民生活水平比较高，我们平均的月工资是 1500 元人民币。

此外，我们斯摩棱斯克州有着很好的国际信用评级，发达的产业领域有电力设备的生产、汽车制造业，以及机械制造业，还有相关的轻工业生产。

斯摩棱斯克州有丰富的森林资源，储量达到了 5 亿立方米，同时，我们也致力于发展本州的化工业、农业、建材业，还有玻璃制造业、等离子业等等。同时，我们州也采取了一系

列具体措施支持中小企业的发展，我们为他们提供了免土地税的优惠，为他们减免了相关的财产税、利润税。我们还大力发展设备换能源这样一些合作，还发展租赁业，对于大型的投资项目来讲，对于总额超过 3 亿美元的投资项目，我们完全免除利润税，我们对每一个投资项目都提供个性化的支持和服务。

目前，斯摩棱斯克州境内有两个工业园区，第一个工业园区叫菲利普斯（音），是我州用自身的力量建立的一个园区，主要是生产三级到四级安全性的产品，此外，我们还为智能电话相关的配件生产建立了专门的工业园区，这些园区可以入驻卫生标准达到了四级到五级以上的企业。此外，我们还划拨了一系列的土地和地块，并且对这些地块进行了必要的基础设施条件的改善和补充，使得这些地区能够具备入驻的条件，包括我们要建立一系列的农工综合发展园区。

在我们地区大概有 100 多万公顷的农业闲置用地，这些闲置用地可以用作种植业、粮食生产、饲料作物生产、饲料作物种植、畜牧业等等。我们是亚麻的故乡，与此同时也大量生产马铃薯和蔬菜。

斯摩棱斯克州有着非常丰富的旅游资源，斯摩棱斯克州是世界上第一个宇航员加加林的故乡，他也是俄罗斯东正教著名的宗教活动家的故乡，斯摩棱斯克州非常期待你们的投资。谢谢！

主持人：谢谢，我们坚信你们会取得更高的成就。

尊敬的同事们，尊敬的各位朋友们，我们现在已经结束了我们各个州和公司的推荐，我们在进入下一个程序或者是活动之前或者吃饭之前，我们想请陶然先生，他也是来自中国企海外发展协会成员单位的陶然先生，他有几个问题或者有几句话要说。谢谢！

陶然：我的主题是“天狼星在远东”。虽然是来自于外星球，但是我们非常喜欢远东地区，天狼星目前主要在远东的业务、在俄罗斯的业务是电力、投资和工程承包、成套设备出口领域，在石油、天然气行业中的勘探、开采、炼化、跨境运输，还有在国内的生物技术开发、IT 产业。作为针对远东我们主要是开展了边境的电力贸易，成套设备出口、工程承包和可再生能源的产业项目。针对油气，我们在远东，在萨哈·雅库特共和国，正在开发自己的油田，和建设阿默尔炼油厂，和跨境综合项目。

回顾我们的历史，是在 2002 年我们和俄罗斯统一电力系统国际公司开展了购电业务，2006 年我们和俄罗斯联邦电网公司开展了跨境的输电线路的建设工作，当年这个输电线路完成并投运。

接下来就是在 2008 年，我们参与了俄罗斯统一电力系统特里伊斯克（音）电厂 660 万千瓦机组的设备和供货任务，这也是我们的建设安装队伍第一次到了俄罗斯，目前项目已经到了这种程度。

我们在阿穆尔州 2 年前开始建设了阿默尔州一个 60 万吨的水泥项目，今年 5 月份下个月这个项目也将投产，项目总投资是 1.6 亿人民币。

在油气领域，我们收购了萨哈·雅库特共和国的石油天然气公司的 75% 的股权，并对比流克、木特斯金和凯特斯金（音）三个进行了勘探，3 月 30 日我们第一口油井开始钻探了。在开展这个业务的同时，我们和四川红华集团组建了油田服务公司，针对东西伯利亚油田提供钻井、露井、固井、测井、地面建设等系统服务。

在 2014 年，我们参与了俄罗斯可再生能源电力市场的招标，获取了 175 兆瓦太阳能的新功率，我们将在萨马拉州、斯塔夫罗波尔州和福塔勒格勒（音）州建立发电厂，为了满足国产化 70% 的需求，我们和罗森纳（音）正在经济特区建立太阳能光伏组件工程，200 兆瓦的。

这是对以前在俄罗斯投资合作业务的一个回顾，未来 5 年我们在远东地区有若干项目正在组织实施。

看到这张图大家会发现，我们在远东将有 10 几个合作项目，这些项目不仅在远东地区，而且有一部分项目已经延伸到了中国的东北地区，这也是中国东北和俄罗斯远东加强合作的一个具体的实施。

第一个项目，是在阿穆尔州我们正在和因特劳建设小伊尔科维茨（音）3 台 350 兆瓦的燃煤机组。

第二个项目，我们正在和东方电力系统公司协商建立乌苏里斯克 400 兆瓦以天然气为燃料的联合循环热电厂。

第三个项目，我们正在和东方电力系统公司合作，在远东建设分布式能源项目，同时这个太阳能项目将在 2016 年和 2018 年将在萨马拉、斯塔夫罗克尔和斯大林格勒市（音）建立两个电厂。

第四个项目，我们在阿默尔州建设阿默尔州炼油厂 600 万吨的炼油厂项目，已经跨边境向中国输油，输送成品油的跨境输送系统。

第五个项目，我们在萨哈共和国和杜伊马拉协商建设 200 万吨的炼油厂项目。

第六个项目，在亚库斯科利用萨哈共和国的天然气建设 70 万吨的天然气制烯烃项目。

第七个项目，我们将在阿默尔州在原来别列佐夫卡 60 万吨水泥厂的基础上建设 100 万吨的在希瓦诺夫斯科（音）建设水泥熟料厂和开采水泥的矿产。

第八个项目，我们正在策划和俄季全球石油公司建设 2500 万吨到 4500 万吨吞吐量的港口项目。

第九个项目，和阿默尔州的亚太投资公司，配合阿默尔州政府建设跨黑龙江大桥的桥头优先发展区基础设施的开发项目。

第十个项目，我们正在筹划建设跨阿默尔河的铁路大桥，包括改造黑河地方铁路，以及建设大桥两侧的跨境物流中心的项目。

这些项目都是我们正在筹划和计划建设的项目，我们也希望得到相应的阿默尔州、亚库特共和国滨海边疆区有关政府的支持，把这些项目尽快的落地生根早日投产运营。

接下来我介绍一下我们这个会议的承办单位，中国产业海外发展协会俄罗斯合作中心的具体任务。这个中心我们昨天已经揭牌了，我们天狼星公司作为具体的运营商，我们将为俄罗斯的企业、中国的企业合作进行嫁接、进行推介、进行全程的服务，为什么会有这么一个想法？主要是在过去十几年里，我们天狼星在俄罗斯的投资合作项目经历了很多，我们也先后和俄罗斯的很多企业建立过合作关系，在这十几年有过经验，也有过教训，我们也深深的理解了我们在俄罗斯做项目、做投资应该怎么做、不应该怎么做，所以我们想把我们的经历跟大家共享。同时，我也希望参加这次会议如果有需求的，包括刚才陆续发言的各个俄罗斯联邦主体的各个代表，把你们的需求放到我们中心个平台上，我们将与中国的有关企业进行嫁接，进行后续的跟踪服务，也希望能取得大家的积极支持。

中心的服务主要就是围绕着法律、融资以及整个项目的策划，项目实施过程中的设备招标采购、技术标准的转化、技术文件的整理、成套、工程语言的翻译和标准的转化、贸易关务和物流，以及我们准备在资金方面对重点项目予以支持投入等，所以我们现在已经和中国一个很重要的产业基金开展了合作，正在筹备设立远东产业合作基金，希望这只基金给远东的综合合作项目带来动力、带来支撑。

基金的第一期我们设计的是 200 亿人民币、10 亿美元和 500 亿卢布，我们基金的地点选在了北京、亚库斯克和香港三地，希望我们的基金能有推进我们的合作。

最后，我也是从总结这十几年与俄罗斯企业、俄罗斯有关机构合作的经验我们谈几点希望：

第一，我们希望，俄罗斯，无论是远东还是内地，提供优越的开放政策和国际化格局，能有国际化的格局。

第二，增加远东优先发展区政策惠及范围，使一些重点项目能纳入到优先发展区的范畴里去，享受充分的优惠政策。

第三，便利的基础设施条件。目前到远东，最大的问题就是基础设施太薄弱，运输条件无法解决，我们的运输成本也及其高昂。

第四，口岸环境需要进一步改善，和建立起物流大通道，便捷的物流通道。

第五，中方的投资人、出资企业应该享受国民待遇和受到两国投资保护。

第六，政府和机构的管理效率需要进一步提高。

第七，虚弱技术壁垒。有些管理文化特别繁杂，也影响了效率。

第八，按照投资规模配置国外的劳动力资源。这也是限定项目进程很重要的因素，有些技术人员、工程管理人员到不了现场，整个项目的投资、建设效率非常低。

第九，比邻地区间对等开放的水平需要进一步提升，建立跨境边境合作区和高薪技术创新的发展区十分必要。就是在边境比邻地区共同创建跨境边境合作区。

第十，区域化金融合作，人民币和卢布的金融结算机制需要建立。现在虽然说人民币和卢布可以互相结算了，但是路径比较窄，不是很方便。

第十一，促进现代服务业。我们在俄罗斯的感觉就是，各项服务和我们目前的要求差距还很大，需要进一步提升，现代服务业应该是成为我们改善投资环境的一个重要的举措。

我就讲这些，重点在远东，但是我们希望和俄罗斯全境和每一个地方政府都有良好的沟通，我们有所成就。

主持人：非常感谢你非常有意思的信息和介绍，你的这个介绍对于我们中国合作伙伴，你们也可以获得我们来自省州相关书面的信息和材料，你们也可以找我们的主办方，让他们把相关的电子版发给你们。我们下面还有一个非常重要的题目要说，请你们给我们三分钟，我们这个项目是建立电商平台的一个项目，霍德默尔特（音），大家都在说 B2P，我现在我就想请来自圣彼得堡的代表发言。

圣彼得堡：大家好！我来自圣彼得堡的赛代克（音）公司，我们的业务范围是工业自动化，我们生产的自动化的箱子，这个自动化的控制箱是给电站的，还有相关生产线的自动化控制箱，还有相关的工程厂房的操作板，还有自动化的生产工位，我们还从事相关的研发工作，我们对相关的产业管理和产业监控提供设计上的支持，在整个工业产业自动化方面会给我们的客户提供全方位的服务。

这个大屏幕上向各位介绍了我们整个生产过程，我们项目或者是相关的电站操作箱的生产过程和设计过程。大家可以看到，我们想在中国找到什么样的合作伙伴呢？首先，就是设备提供商，西门子，在中国生产这些品牌的产品供应商，我们还想请中国购买电脑以及外围设备，如果可能的话我们非常希望同生产商建立直接的联系，我们也会逐步的扩大我们的采购量。

主持人：下面是一个 H 斯代尔。

H 斯代尔：非常简短的，我想感谢主办方，我们公司叫 H 斯代尔（音），我们在这个市场上已经运营十年多了，我们有非常丰富的经验，在俄罗斯是网站建设的十大公司之一，所拥有的科技使你们可以 24 小时在线销售你们的产品，我们可以使你们的业务更加快捷、更加富有成效，我们科技有些什么功能了吗？可以帮助这个在线销售的商店扩大顾客量，对他

们的数据进行分析，而且我们工作服务是非常迅速的，今天接入网络明天就可以上线销售。

我们的任务是为业务的移动管理提供工具，我们首先为中国企业家有现成的解决方案，使他们在俄罗斯和独联体技术销售中国产品，你们可以非常方便快捷的开设自己的网上商店，然后连接到相关的支付系统，而且所有这些系统都是可以远程控制的，不需要有实际的人员在实体店中销售，这是我们双边的一种融合的方式，一体化的方式。我们可以解决人口的就业问题，我们在俄罗斯客户中有中国的企业家，已经成功的实施了一些项目，我们的前景是非常好的，非常希望在中国能够找到合作伙伴，能够更系统性的推广我们的产品。

俄罗斯对外电子集团公司：女士们、先生们，上午好！我代表的是俄罗斯对外电子集团公司，我们这个公司是对华出口科技含量高的产品，我们集团业务包括自俄罗斯对华出口，还有自华对俄罗斯出口市场营销，产品认证，对相关的产品进行符合相关法律法规的认定，我们能提供什么呢？中国经济的增速一直稳定在 7% 左右，有这样一个领域，就是相关的测量仪器和设备，它的市场增长率是 15%，所以中国采取了一系列的政策，这得益于中国采取了一系列生产现代化改造的政策。中国也拨巨资来对相关的科研中心进行现代化的改造，所以我们预测在下一个五年之内中国将有 15% 的测量仪器和测量设备被置换更新改造，所以在这方面是具有竞争优势的。因中国近年来在成本竞争方面是非常激烈的，俄罗斯的生产商他们能够找到更为可靠的、成本更为低廉的生产，而且可以缩短生产周期和时间。我们就俄罗斯高科技含量的产品有自己的建树和想法，如果你们感兴趣可以更为详细的介绍。

这是我们的联系地址，我们从事在中国的认证、市场营销、客户寻找，还进行相关的技术维护服务和售后服务，我觉得我们在这方面的合作是非常具有前景的。

主持人：非常感谢，谢谢你非常有意思的建议。

艾科赛姆·俄罗斯：同事们，大家好！我们位于北京，你们城市的名片是“霾”，因为产生的原因是企业和国家大量的使用煤，我们的公司艾科赛姆·俄罗斯是生产安全清洁的燃料，我们是使用木材来生产，能源承载量很高，而且生态安全和清洁，每年生产 2 万 5 千吨生物燃料，为我们的客户生产安全的产品，我们可以将货物直接运输到中国的边境，建议你们不要放过难得的和俄罗斯生产商合作的机会。谢谢！

主持人：这是一个非常好的公司，我们推荐跟他们公司合作。

伊尔库茨克州（女）：大家好！我是一个个体经营者，有铁路通过我们这个城市，我们这个公司负责业务是修理汽车，维修小轿车，同时我们还可以提供各种各样的汽车维修的设备，我们感兴趣的东西有各种大型货运以及小型轿车的维修设备，我们还计划生产在我们城市有很大需求的重型的运输机械，我们可以购买出售和出租，计划是 2015 年进入农业领域，包括农业用畜的养殖、大棚种植、果树培育，所以我们非常希望能够有中方的合作伙伴同我们一起就这些领域进行合作，希望我们能够开展合作。谢谢！

主持人：非常感谢，谢谢，祝你们成功。下面请鄂木斯克州区域支持中小企业中心。

鄂木斯克州区域支持中小企业中心：同事们好，我叫耶卡吉丽娜（音），我是鄂木斯克州咨询中心的代表，我想代表我本人，以及代表我们代表团感谢主办方，感谢你们高水平的组织工作，我想向各位介绍一下我们三个投资项目，这个公司都很小，他们也非常希望同中国的合作伙伴进行合作，我非常简短，如果你们有问题就找我们，我们再细谈。首先是技术

用陶瓷的生产，这个技术用陶瓷主要是指医疗用和工业用陶瓷的生产，这个项目我们是与我们俄罗斯著名的高校进行合作，这个企业将生产各种绝缘性陶瓷的接口，包括我们就这个项目正与相关的专利方进行商谈，总金额是 4 千万人民币，投资回收期是 4 年，这个项目的优势是俄罗斯在市场上这个项目是很少有竞争的。

另外，是工厂的建设，这个工厂我们把它安置在鄂木斯克北部地区，整个厂房面积是 9 千到 1 万平方米，通过这样工厂的建设可以为我们本地区创造 300 多个新增就业机会。除了这样一个投资，这个厂的投资是 10 亿到 10.5 亿人民币，整个投资回收期是 3 年。

第三个项目，是一个别墅村的改造，别墅村的改造这个有意思之处，不仅仅是个别墅村，这个别墅村将建立一个中国文化中心，还有中国中医中心，正因为有这样一个想法，所以这个项目非常希望有中国的参与。现在这个项目整个的投资总金额大概在 1600 万-2000 万美元，投资回收期是三年。女士们，先生们，我们这些项目已经是成型的项目，非常欢迎你们介入和参加。

主持人：下一位也是鄂木斯克州的。

嘉宾：非常感谢主办方，主办了这样一个对我们来说非常有意义的活动，正是你们把我们这样一个个体联系在一起，形成合力。我们做的工作是这样的，在我们存续期间我们一直致力于保证为中俄企业开展合作提供相关的保障，主要是针对对外经贸活动提供相关的信息咨询保证，其中包括进出口业务提供保证，我们合作伙伴大家可以看到，在大屏幕上可以看到，包括中石油、中石化，还有安永，还有芬兰机械制造集团等等一系列其他著名的世界知名品牌，所有这些企业都会与我们的中小企业有相关的合作机会，他们也在俄罗斯建立了自己相关的生产企业。

我们可以为中国企业提供什么样的服务和支持呢？简单而言，我们可以给中国企业提供俄罗斯市场的代理，我们可以作为你们的商务代表处来存在。

此外，我举这样一个例子，我们有这样一个金属构架的生产企业，我们为他们提供了整个的营销的方案，我们为他们寻找了相关的俄罗斯的合作伙伴，他们已经共同的实施了一个项目，俄罗斯的合作伙伴同中国企业在伊尔库茨克建立了一重型机械的生产厂。

主持人：下面是马里恩克。

马里恩克：亲爱的朋友，大家好！我来自俄罗斯州，我是养蜂的，我生产最美味的、对身体最好的蜂蜜之一吧，我有自己的生意、自己的买卖，我开了一些小的商店，一直都很忙，我在农村有一个小房子，他们村里人让我带他看看我的养蜂场，从那会儿就开始自己也养蜂，然后生产的蜂蜜我自己也吃，也卖给我的朋友们，现在我们一共有 100 多箱的蜂了，现在这个季节采蜜期已经开始了，希望今年收成好。

主要产品都是在当地市场上卖，产品的质量很高，因为我们这个地区是个生态清洁的地区，我们的工业企业主要是在鄂木斯克市，我们那个地区没有工业企业，所以我们在清洁的自然条件下生产的清洁的农业产品，当中国人从俄罗斯旅游回家的时候，他们都带什么东西回去呢？我们是从中国往回带茶，中国游客往回带蜂蜜，我们希望把这个商品给中国游客做的更加方便，希望和你们合作把这个养蜂场的规模扩大。

对主办方我还想提一个意见或者说愿望吧，我到这儿以后带了一些蜂蜜的样品，非常幸运的是，我认识了弗拉基米尔，我非常希望和他们这样的公司能够建立合作的关系，他在这里非常专业的能够帮助我处理这些问题，这样我们就很轻松的向前我们的推进工作。

另外一点很重要，谁应该负责在这儿做这种协调工作呢，是我们商务代表处那些工

作人员吗，有没有人能够像弗拉基米尔这样的人，能不能帮助我来监测我的蜂蜜的情况，是商务代表处，能不能把我们联合到一个体系里边。

主持人：谢谢你的介绍，感谢你抽出时间参加我们这个会。

同事们，我们听到了非常好的推介材料，各州的推介材料都非常好，我知道很多人已经建立了直接的联系，签订了合同，所以我们想对你们表示衷心感谢，祝你们胃口好。

——完——