

## 中俄关系

# 中俄毛皮贸易现状、问题与对策建议

李巧

【内容提要】在中俄双边贸易中，毛皮贸易历来占有一席之地。中俄毛皮贸易始于17世纪，于18世纪达到鼎盛，19世纪下半叶至20世纪90年代陷入低谷。苏联解体后，俄罗斯因毛皮业衰落而成为中国第一大毛皮出口市场，中俄毛皮贸易经历了迅速升温、波动式前行、低潮与回暖四个阶段。中俄毛皮贸易之所以呈现波动性发展特征，除了与俄罗斯市场需求变化有关外，还与国际金融市场的稳定性密切相关。目前，中俄毛皮贸易仍存在诸多亟待解决的问题，如对俄罗斯毛皮市场过分依赖、产品质量不过关、缺乏必要的交流与合作、“灰色清关”与走私活动屡禁不止等，应引起双方高度重视。为推动中俄毛皮贸易健康发展，两国应携手合作，共建良好的法律环境，加强沟通，探索多样化的合作途径。同时，中国应改变对俄贸易策略，重树产业正面形象，实施品牌战略，不断拓宽毛皮业的服务范围，正视毛皮动物福利。

【关键词】中俄 毛皮贸易 “灰色清关”

【中图分类号】F125.5.512 【文献标识码】A

【文章编号】2095-1094(2020)04-0085-0017

【作者简介】李巧，中国社会科学院研究生院世界历史系博士研究生。

中国与俄罗斯均为世界毛皮消费大国，两国毛皮贸易关系的演变对全球毛皮市场具有不可忽视的影响。笔者试从历史、现状、存在问题和前景等方面对中俄毛皮贸易问题加以分析，进而探寻中俄毛皮贸易的突破之道，以助于正确把握中俄毛皮贸易的未来前景。

## 一、中俄毛皮贸易历史回顾

中俄毛皮贸易历史悠久。17 世纪上半叶，西欧是俄国最大的毛皮出口市场，17 世纪下半叶，中国逐渐取代西欧，成为俄国最主要的毛皮出口对象国。1689 年中俄《尼布楚条约》“为俄国打开了前往中国的贸易之门”<sup>①</sup>。此后，俄国商队携带毛皮、软革、天鹅绒、牲畜等络绎不绝地前往中国，以换取中国的金银、宝石、茶叶、丝织品、锦缎、器皿等物品。当时，俄国销往中国的商品以毛皮为大宗，占对华出口商品总额的 50%—70%<sup>②</sup>。根据尼布楚税关记载，1692 年经过此关的毛皮总值为 7452 卢布，1693 年飙升至 18882 卢布<sup>③</sup>。由于对华毛皮贸易的利润率高达 300%—400%，俄国政府垄断了对华毛皮出口贸易。<sup>④</sup>

18 世纪为中俄毛皮贸易繁盛时期。1728 年《恰克图条约》签订后，中俄双方主要在恰克图开展毛皮贸易，交易额巨大。据统计，18 世纪在俄国输华货物中毛皮占比达 85%—100%<sup>⑤</sup>。1728 年，俄国国家商队运至恰克图的毛皮以灰鼠皮、银鼠皮、伶鼬皮、红狐皮和紫貂皮为主，约 211.61 万张，总价值达 22.92 万卢布<sup>⑥</sup>。18 世纪中后期，由于其他贵重毛皮资源的衰竭，灰鼠皮在俄国对华毛皮出口中的地位扶摇直上。1768—1785 年，俄国每年在恰克图出售 200 万—600 万张灰鼠皮，而银鼠皮（14 万—40 万张）、紫貂皮（0.6 万—1.6 万张）、黄鼬皮（2 万—5 万张）和狐皮（0.8 万—2.5 万张）<sup>⑦</sup>的销量锐减。

① Щербеньков Б. Г. Русско-китайские отношения в XVII в. М.: Изд-во Академии Наук СССР, 1960, С. 42.

② Александров В. А. Русско-китайская торговля и нерчинский торг в конце XVII в. // Курмачева М. Д. и др. К вопросу о первоначальном накоплении в России (XVII-XVIII вв.), М., Изд-во Академии наук СССР, 1958, С. 442.

③ Там же. С. 441.

④ 陈开科：《中俄关系史上的五条路》，载《俄罗斯学刊》2020 年第 2 期。

⑤ Яницкий Н. Ф. Торговля пушным товаром в XVII в., Киев: тип. Имп. Ун-та св. Владимира, 1912, С. 28.

⑥ 孟宪章：《中苏贸易史资料》，中国对外经济贸易出版社 1991 年版，第 108—109 页。

⑦ 同上，第 138 页。

19世纪初至1917年,由于西伯利亚毛皮资源的萎缩及俄国工场手工业的发展,纺织品在某种程度上取代毛皮成为俄国对华出口的主要商品。在俄国对华出口商品中,毛皮所占比重从18世纪末的84%骤降至19世纪初的37.7%,而呢绒升至49.5%。<sup>①</sup>19世纪50年代之后,随着恰克图贸易的衰落,中俄毛皮贸易的重心由恰克图转移到中国西北及东北边境地区,毛皮在俄国输华商品中所占比例也大幅跌至5%以下,而纺织品占比则达68%以上<sup>②</sup>。此间,中国西北地区毛皮动物养殖业逐渐繁荣,中国开始经由天津港、上海港向俄国输出毛皮。1893—1896年,中国对俄国出口毛皮总额达827.5万银元,并呈逐年上升趋势,其中1893年为129.92万银元、1894年168.17万银元、1895年264.97万银元、1896年264.45万银元<sup>③</sup>。1904年,俄国输入伊犁地区的毛皮仅为860卢布,不及中国经伊犁出口俄国的各类毛皮总额(2.65万卢布)的3.25%<sup>④</sup>。

20世纪初,俄国鼓励资本雄厚的毛皮商在西伯利亚东北部设立贸易公司,以进一步开拓中国市场。1908—1913年,巨商莫尔恰诺夫和贝科夫的毛皮商行派代理人在西伯利亚东北部大量采购毛皮,平均每年运至中国的毛皮占采购量的70%左右。1913—1914年,什韦佐夫的毛皮公司将60%的毛皮输入中国市场<sup>⑤</sup>。然而,随着西伯利亚毛皮资源的衰竭及中俄政治关系的改变,这些毛皮贸易公司在当地的经营难以为继。因此,西伯利亚一些毛皮贸易公司的建立对活跃中俄边境毛皮贸易作用有限。毛皮在俄国对华出口贸易中的地位受到严重削弱。

苏联毛皮产量与出口量位居世界前列,但受中苏政治关系及国际因素的影响,中苏毛皮贸易呈现时断时续的不稳定状态。1917—1927年,苏俄(联)出口中国的毛皮位列各种商品之首。1925—1931年,苏联输入中国的毛皮总额为1065.37万两白银,仅次于煤炭(1496.38万两)和木材(1202.30万两),在对华出口货物中居第三位<sup>⑥</sup>。

1932—1949年,中苏贸易形式基本上为易货贸易,即中国以毛皮、战略物资、

① 陈开科:《中俄关系史上的五条路》。

② Алексей Вольнец, Гигантский крот, пушнина и реки чая, <https://narzur.ru/gigantskij-krot-pushnina-i-reaki-chaia/>

③ Васильев М. Н. Торговля с Китаем. Томск: Издание Ф. П. Романова, 1899, С. 25.

④ 孟宪章:《中苏贸易史资料》,第347—348页。

⑤ Кушнарева М. Д. Развитие внешней пушной торговли крупными фирмами из Северо-Восточной Сибири во второй половине XIX— начале XX в. // Известия Алтайского государственного университета, 2017, № 5, С. 84—85.

⑥ 孟宪章:《中苏贸易史资料》,第408—409页、421页。

茶叶、生丝等换取苏联的军火武器。中国为抵偿苏联的贷款，开始向苏联大量出口毛皮。1938 年至 1942 年 10 月，中国经新疆输入苏联的毛皮数量分别为：羔皮 145 万张、胎羔皮 9 000 张、旱獭皮 34.98 万张、狐皮 1.265 万张、黄鼠狼皮 7 000 张<sup>①</sup>。第二次世界大战期间（1941—1945 年），苏联军需御寒物资严重短缺，对中国的毛皮需求量明显增加。仅 1942 年 1—10 月，中国就向苏联输送了 572.82 万张毛皮和 2.16 万吨羊毛及骆驼毛<sup>②</sup>。中国毛皮的大量输入在很大程度上为苏联战胜德国法西斯提供了可靠的后勤保障。

20 世纪 50—80 年代，由于政府有计划、大规模地组织生产，苏联毛皮业迅速发展，成为世界上名列前茅的毛皮出口大国，产品大量销往欧美国家。1964 年，苏联毛皮动物养殖数量仅次于美国，名列世界第二位，1970 年则跃居世界首位。20 世纪 80 年代，苏联人工养殖的水貂和北极狐占世界总量的 35%，狐狸、紫貂数量分别占世界份额的 60% 和 100%<sup>③</sup>。苏联每年向美国出口约 1.5 亿美元毛皮原料，赚取大量外汇收入<sup>④</sup>。此间，毛皮贸易在中苏双方贸易中所占比例较小，甚至处于停滞状态。其中，50 年代，在中苏贸易迅速增长期，苏联出口中国的货物以机器设备为主，占比近 62.6%<sup>⑤</sup>。中国出口苏联的商品以大豆、大米、肉类、服装等生活必需品及矿产品为主，毛皮贸易占比微乎其微。60—70 年代，由于中苏交恶，双方贸易几乎中断。80 年代以后，随着中苏关系正常化与中国改革开放的深入，中苏贸易回暖。加之冷战时期苏联轻工业相对落后，毛皮服饰奇缺，一些中国商人遂将毛皮制品运至苏联，中苏毛皮贸易呈现复苏态势。

## 二、中俄毛皮贸易发展现状

20 世纪 90 年代以来，中国毛皮业发展迅猛，成为集养殖、加工、消费与出口为一体的全球毛皮业大国。相较而言，俄罗斯毛皮业日渐衰落，从毛皮出口大国变成进口大国。当前，俄罗斯是世界第二大毛皮消费市场和中国最大毛皮制品出口对象国，也是中国优质毛皮原料来源地之一。中俄毛皮贸易优势互补，这是

① 黄正林：《近代西北皮毛产地及流通市场研究》，载《史学月刊》2007 年第 3 期。

② 徐万民：《八年抗战时期的中苏贸易》，载《近代史研究》1988 年第 6 期。

③ Пушное звероводство в России: история и современность, <https://ria.ru/20110314/344909776.html>

④ Филатова И. В. История развития пушно-мехового рынка в России//Международный журнал гуманитарных и естественных наук, 2016, № 1.

⑤ 关贵海、栾景河：《中俄关系的历史与现实（第二辑）》，社会科学文献出版社 2009 年版，第 490 页。

两国毛皮贸易得以长期发展的重要因素之一。

俄罗斯独立后,中俄毛皮贸易进入新的发展期。总体来看,当代中俄毛皮贸易基本上经历了四个阶段。

第一阶段:1992—1997年,中俄毛皮贸易快速升温。

苏联解体后,由于国家财政困窘,俄罗斯政府停止执行原有的毛皮动物养殖计划,取消对毛皮动物养殖业的优惠贷款政策,导致相关养殖业缺乏足够的周转资金,生产规模急剧萎缩。此外,俄罗斯毛皮加工业欠发达。一方面,俄罗斯毛皮产业缺乏现代技术和设备,加工企业机器设备老化,超过50%的工艺设备出产于20世纪90年代之前<sup>①</sup>,生产成本居高不下。另一方面,俄罗斯大部分毛皮产品由小作坊和缝纫店手工制作,生产能力普遍较低<sup>②</sup>,难以形成规模化生产。20世纪90年代以来,俄罗斯毛皮动物养殖业迅速衰败,从1990年的943.7万头降至2010年的112.5万头<sup>③</sup>。俄罗斯毛皮产量在世界毛皮总产量中的占比不断下降,从1991年的35%—40%降至2016年的3.5%<sup>④</sup>。

由于毛皮原料供应量大幅减少,俄罗斯毛皮制品产量急剧萎缩,迅即从毛皮出口大国变成毛皮进口大国,在世界毛皮市场上的份额很快被中国、丹麦、加拿大、波兰等国抢占。

与此同时,世界毛皮鞣制、染色加工业迅速向中国转移,中国由原来的散户、部分品种养殖而带动的出口商角色逐渐成为全球毛皮制品深加工中心,毛皮制品年加工量占世界毛皮加工总量的75%左右。此间,俄罗斯食品和轻工业品极度匮乏、价格飞涨,这给中国毛皮产品进军俄罗斯市场提供了契机。中国毛皮商家竞相入驻俄罗斯各大市场,同时俄罗斯毛皮商也纷纷前往中国北京雅宝路、河北尚村、河北大营等毛皮交易市场选购产品。中国的中低端毛皮服饰开始走俏俄罗斯,赢得全俄毛皮消费市场的半壁江山,位于莫斯科的切尔基佐沃、柳布林诺、萨达沃等大市场80%以上的毛皮服装来自中国。中俄毛皮贸易迅速升温,中国对俄毛皮出口企业及商家迎来新的发展机遇。

① Состояние рынка торговли пушно-меховых товаров, <http://diplomba.ru/work/20858>

② Анализ рынка меховых товаров, [https://revolution.allbest.ru/marketing/00663192\\_0.html](https://revolution.allbest.ru/marketing/00663192_0.html); Состояние рынка торговли пушно-меховых товаров, [https://studbooks.net/894578/marketing/sostoyanie\\_rynka\\_torgovli\\_pushno\\_mehovyh\\_tovarov](https://studbooks.net/894578/marketing/sostoyanie_rynka_torgovli_pushno_mehovyh_tovarov)

③ Анализ рынка меховых товаров.

④ Федор Янукович. Рынок меховой одежды в России: Выпуск в декабре 2015 вырос на 46,6%, <http://www.indexbox.ru/news/vypusk-mehovoj-odezhdy-v-dekatre-2015-goda-vyros/>

第二阶段：1998—2012 年，中俄毛皮贸易呈现波动式发展。

1998 年，亚洲金融风暴波及俄罗斯，卢布贬值幅度达 70%，在俄经营毛皮贸易的中国商人损失惨重，纷纷退出俄罗斯市场。2000 年以后，俄罗斯逐渐摆脱经济困境，中俄毛皮贸易日益升温。至 2005 年，中国销往俄罗斯的毛皮产品总额升至 16.58 亿美元。2006 年，俄罗斯出现暖冬现象，遂采取非关税壁垒政策，中国出口俄罗斯的毛皮产品总额跌至 2.33 亿美元，降幅达 85.95%。2008 年，金融危机席卷全球，俄罗斯市场上毛皮销售额下降了 30%<sup>①</sup>。当年，中国出口俄罗斯的毛皮产品低至 0.5 亿美元，与 2005 年出口峰值相比锐减 96.98%<sup>②</sup>。

金融危机过后，俄罗斯经济日渐复苏，中俄毛皮贸易随之回暖。2009 年，俄罗斯自中国进口的毛皮制品从 2008 年的 0.5 亿美元升至 4.36 亿美元<sup>③</sup>，增长 7.72 倍。2012 年，中国输往俄罗斯的毛皮产品总额升至 14.79 亿美元，比 2009 年增长 239.22%，遥遥领先于中国第二大毛皮出口市场日本（0.93 亿美元）<sup>④</sup>。

与前一阶段相比，该时期中俄毛皮贸易具有明显的波动性，这与两次国际金融危机的冲击密不可分。此外，俄罗斯推出的振兴本国轻工业发展计划、打击“灰色清关”、整顿并关闭毛皮市场等措施亦对中俄毛皮贸易产生一定影响。

第三阶段：2013—2015 年，中俄毛皮贸易低速发展。

2013—2015 年，中国出口俄罗斯的毛皮制品从 25.70 亿美元跌至 19.51 亿美元，虽然其在中国毛皮制品出口总额所占比例均在 70% 左右，但从中可以看出两方面的问题，即中国毛皮业对俄罗斯市场过度依赖与俄罗斯毛皮需求动力下降对中国毛皮出口贸易产生直接影响。2014 年 1—9 月，中国对俄罗斯出口毛皮制品约 16.9 亿美元，同比增长 61.6%。随着卢布对美元汇率不断走低，中国对俄毛皮制品出口额持续下降。2014 年 10—12 月，中国出口俄罗斯的毛皮制品总额约 8.8 亿美元，同比仅增长 1.6%<sup>⑤</sup>。2015 年，中国对俄罗斯出口的毛皮制品同比缩减 24.09%，仅为 19.51 亿美元。

该时期中国对俄毛皮出口额增长趋弱，是诸多因素共同作用、相互叠加的结果。

① Меха ради, <https://www.kommersant.ru/doc/1090539>

② Petry, Mark; Liting, Bao: "Fur Animals and Products". Global Agricultural Information 51 Network Report, USDA Foreign Agriculture Service 25 May 2010.

③ Ibid.

④ 《2012 年皮革行业进出口商品国别数量排序》，载《中国皮革》2013 年第 5 期。

⑤ 梁玮：《俄罗斯卢布贬值对中国皮革业影响分析》，载《皮革与化工》2015 年第 2 期。

首先,2012年8月俄罗斯正式加入世界贸易组织(WTO),为中俄毛皮贸易的发展带来良好机遇,也带来巨大挑战。一方面,中国的毛皮制品能够以正规渠道进入俄罗斯市场,减少不必要的损失。另一方面,随着俄罗斯全面开放市场,美国、加拿大、意大利、希腊、土耳其与北欧国家的高档毛皮产品大量涌入俄罗斯,抢占了中国在俄的市场份额。中国中低档次毛皮产品在俄罗斯陷入前所未有的销售困境。其次,2014年乌克兰危机爆发后,俄罗斯相继遭受欧美等西方国家的制裁,加之国际原油价格暴跌,卢布汇率随之悬崖式下跌。作为俄罗斯最大的贸易合作伙伴,中国在这场卢布危机中深受其害,主打俄罗斯毛皮市场的浙江、山东、河北、辽宁、黑龙江等省份的毛皮企业损失严重。以山东省威海市文登区为例,该地区的水貂皮产量约占全国总产量的1/3,2014年毛皮动物养殖量同比下降30%—40%、毛皮制品出口额同比下降30%<sup>①</sup>。再次,俄对中国毛皮产品需求量日益减少,导致中国毛皮出口量锐减。2014年以来,俄罗斯物价飞涨,居民购买力普遍低落。此外,随着高收入群体的增加,俄罗斯消费者对中国的毛皮产品的兴趣渐减,转而追求意大利、希腊等国的高端产品,俄居民消费观念的改变成为俄罗斯对中国毛皮产品消费乏力的原因之一。近年来,俄动物权益保护者不断掀起反皮草浪潮,以各种方式抵制毛皮产品交易,给中国毛皮制品的出口带来不利。

此间,俄罗斯成为中国优质毛皮原料进口国之一。根据历届圣彼得堡毛皮拍卖行结果,中国是该拍卖行的五大买家(意大利、希腊、中国、俄罗斯、美国)之一,尤其是优质水貂皮和狐狸皮,高居中国从俄罗斯进口毛皮原料之榜首。此外,紫貂皮也是中国毛皮企业热衷采购的对象。据统计,2015年圣彼得堡拍卖行出售了45.75万张紫貂皮,其中中国买家购买了5.07万张,占当年俄罗斯紫貂皮销售量的11.08%<sup>②</sup>。

第四阶段:2016年以来,中国对俄毛皮产品出口呈现上升势头。

2016年8月12日,俄罗斯政府开始强制执行毛皮制品电子标签制度<sup>③</sup>,以实现对所有毛皮制品从生产(进口)、运输到销售的全程监管。这一制度是继打

① 《俄罗斯和中东市场疲软导致水貂价格需求下滑,中国的养殖户经历寒冬》,载《中国日报》2015年3月5日。

② Минприроды РФ предложило запретить оборот шкурок соболя без специальной маркировки, <https://tass.ru/ekonomika/3169454>

③ 电子标签制度又称RFID(Radio Frequency Identification),是利用无线射频识别技术将毛皮制品的信息(包括原产地、生产厂家、进出口公司、进口报关、采购、报税、最终零售商等)存储在电子标签里面,以自动辨识并追踪毛皮制品的来源与去向。该制度适用于由水貂皮、海狸皮、狐狸皮、蓝狐皮、兔皮、貉子皮、羔羊皮及其他各类毛皮制成的产品。

击毛皮“灰色清关”之后，俄罗斯政府治理毛皮市场乱象的又一重大举措。随着该制度的实施，中国毛皮商家在俄罗斯的经营得到进一步规范。2016 年下半年以来，中俄毛皮贸易开始步入合法化、规范化新阶段，中俄合法交易的毛皮产品数量激增。2016 年，中国出口俄罗斯的毛皮制品总额为 25.59 亿美元，占中国毛皮制品出口总额（33.22 亿美元）的 77.03%，比 2015 年（19.51 亿美元）增长 31.16%。2017 年，中国销往俄罗斯的毛皮制品增至 30.03 亿美元，占毛皮制品出口总额（36.98 亿美元）的 81.21%，同比增长 17.35%。在中国出口俄罗斯的毛皮制品中，毛皮服装占绝对优势。2016—2018 年，中国出口俄罗斯的毛皮服装价值分别 20.41 亿美元、27.20 亿美元和 32.61 亿美元，分别占中国毛皮服装出口总额的 77%、90.16% 和 89.84%<sup>①</sup>。另据俄罗斯官方统计，2017 年俄罗斯自中国进口的毛皮制品总值达 1.39 亿美元，同比增加 74.85%<sup>②</sup>。两国关于俄罗斯毛皮制品进口的统计数据虽然不同，且差距颇大，但同样呈现可观的增幅。

中国对俄毛皮产品出口之所以呈现上升态势，与下列两个因素有关：首先，俄罗斯毛皮消费市场日渐回暖，毛皮产品需求量越来越大。2016 年以来，俄罗斯逐渐走出经济困境，居民收入有所增加。2016 年、2017 年和 2018 年俄罗斯居民平均月工资收入分别为 36 709 卢布、39 167 卢布和 43 445 卢布，分别比上一年同期增长 7.30%、6.70% 和 10.92%<sup>③</sup>。俄罗斯居民收入水平的稳步提高无疑为中国扩大对俄毛皮出口创造了条件。其次，对俄毛皮制品持续增长亦受出口抢单的影响。2016 年实施毛皮制品电子标签制度以来，毛皮交易活动日趋规范，走私活动得到一定程度的遏制。尤其是 2019 年俄罗斯加强对毛皮制品电子标签制度的执行力度的消息传来，中国许多毛皮企业抢在窗口期加速出口，促使对俄毛皮出口延续了近年来持续增长的势头。

中俄毛皮贸易经历爆发、波动式前行与低速增长的过程之后，亟待开创一个新局面。目前，两国毛皮贸易虽呈现温和复苏趋势，但仍处于有待突破的阶段。寻找中俄毛皮贸易下一轮增长点成为两国毛皮行业的共同愿望。

① 根据 2017—2019 年《中国皮革》杂志数据整理。

② Торговля между Россией и Китаем в 2017 г. <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2016-04/torgovlya-mezhdu-rossiy-i-kitaem-v-2017-g/>; 2017 年中国出口俄罗斯的毛皮制品总额为 30.03 亿美元，因此 2017 年中俄毛皮走私贸易的形势依旧十分严峻。

③ Средняя зарплата по РФ в 2019 году — 44 тысячи рублей. А вы столько получаете, или статистика Росстата нарисована? <https://gesonomica.ru/экономика/статистика/средняя-зарплата-в-рф-2019/>

### 三、中俄毛皮贸易存在的问题

中俄毛皮贸易的发展总体上呈现良好发展态势,但也存在不少值得注意的问题。中国毛皮出口市场较单一、中国毛皮业的非理性扩张以及两国毛皮业缺乏必要的合作,在一定程度上增加了中俄毛皮贸易的不确定因素。此外,部分中国毛皮产品质量低劣、“灰色清关”及走私贸易等现象层出不穷,亦阻碍着中俄毛皮贸易的顺利发展。

第一,中国毛皮出口严重依赖俄罗斯市场,深受变幻莫测的国际形势及俄罗斯毛皮消费市场的影响,呈现出较大的波动性。2012—2017年中国60%—80%的毛皮制品输入俄罗斯市场。受卢布贬值影响,俄罗斯毛皮商品的价格持续上涨,而销售额却不断下滑。与2014年10月相比,2015年10月俄罗斯天然毛皮大衣价格平均上涨11%,为4.2万卢布,女款毛皮帽子价格上涨6.3%,为7800卢布,而男款毛皮帽子价格上涨8.4%,为5900卢布<sup>①</sup>。毛皮销售额出现明显的下降。2015年1—9月,俄罗斯毛皮服装销售额仅为67亿卢布,同比下降7%<sup>②</sup>。俄罗斯毛皮消费市场疲软对中俄毛皮贸易发展产生一定的影响。例如,2015年中国输俄毛皮制品的总额比2014年下降24.09%。

第二,中国输往俄罗斯的部分毛皮产品质量低劣。个别来华采购的俄毛皮商刻意压低价格,中国部分毛皮企业为维持基本利润而降低产品质量;某些中国企业为牟取高额利润,降低毛皮产品质量,乱贴商标,将一些“鸡毛服”销往俄罗斯市场,使中国毛皮产品的形象大打折扣;部分中国商家将出口俄罗斯的毛皮拉长200%或300%,冒充产自希腊和意大利的上等毛皮产品,给俄罗斯消费者造成不同程度的损失<sup>③</sup>。近年来,俄罗斯消费者维权意识增强,对毛皮产品材质造假、色牢度不够、做工较差或在肩部、肘部出现撕裂等瑕疵进行投诉。中国输俄毛皮制品质量问题频发,给俄罗斯消费者留下不良印象,损害了中国的信誉。

第三,中国毛皮产品附加值较低。中国虽为国际毛皮深加工大国,但并非毛皮业生产强国。中国毛皮制造业缺乏国际认可的品牌,所接订单80%以上为外商贴牌加工<sup>④</sup>,在全球毛皮产业链中处于中低端环节,产量大、品牌少、名牌更少。

① Великий рынок плохих китайских шуб, <http://np-srv.ru/stati/velikiy-rynok-plochich-kitayskich-shub/>

② Краткий обзор рынка меховых изделий (2014—2015), <http://www.b2baiwaves.ru>

③ Великий рынок плохих китайских шуб.

④ 《我国裘皮加工总量占全球份额分析》,载中国行业研究网2013年1月18日, <http://www.chinairm.com/News/20130118/095956621.html>

譬如,作为中国对俄罗斯和中东欧国家出口毛皮产品的最大窗口,北京雅宝路市场每年输往上述国家的毛皮制品约占其毛皮贸易总额的 90%,但大多数商家经营的是经中国代工的国际品牌,无法掌握毛皮产品的定价权,只能以利润很低的出口订单赚取微薄的加工费(产品售价的 10%)<sup>①</sup>。

第四,中俄毛皮企业缺乏必要的合作与交流。近年,许多中国毛皮动物养殖场在利润驱使下盲目扩张,致使市场供求失衡。2010 年以来,国际毛皮市场行情向好,毛皮原料价格一路飙升。2010—2013 年中国产水貂皮价格年均上涨 15%,进口水貂皮价格年均上涨 20% 左右,至 2013 年上半年累计涨幅超过 100%<sup>②</sup>。毛皮原料价格的高涨不可避免地引起毛皮制品价格的上涨。2013 年,俄罗斯海狸皮、狐皮、北极狐皮制品的价格上涨了 10%—20%<sup>③</sup>。在这样的背景下,中国国内养殖规模无序扩大,盲目追求数量,水貂的养殖数量从 2011 年的 1600 万只增至 2014 年的 6000 万只;中等规模以上的皮草城遍地开花,从 2008 年的 60 家增至 2013 年的 200 余家<sup>④</sup>。结果,从 2014 年起,全球水貂皮价格暴跌,给中国毛皮企业带来巨额损失。例如,芬兰世家皮草拍卖行出售的天蓝色水貂皮的价格从 2012 年的 129.92 美元降至 2014 年的 70.52 美元,而中国国产水貂皮的均价从 2013 年的 48 美元降至 2014 年的 28.7 美元<sup>⑤</sup>。此外,在产品加工与设计环节上,部分中国毛皮企业与俄罗斯毛皮消费市场脱节,未能根据时尚潮流及时调整产品的设计方案,导致产品滞销、出口减少。

第五,俄罗斯毛皮产品“灰色清关”与走私现象严重。20 世纪 90 年代,俄罗斯处于经济转轨时期,存在市场不规范、法律不健全、通关效率低下且关税过高等现象<sup>⑥</sup>。为鼓励进口、提高通关效率,毛皮产品“灰色清关”应运而生。不可否认,“灰色清关”在很大程度上满足了俄罗斯对毛皮制品等轻工产品的迫切需求,但也导致俄罗斯外贸税款的大量流失。清关公司通过暗箱操作等方式,低报、少报或瞒报货物价值,从而达到少交或逃避关税之目的。借助于“灰色清关”,

① 《中国皮革商沦为俄罗斯“打工仔”》，载中国贸易报 2014 年 1 月 28 日，<http://www.chinaleather.org/Pages/News/20140128/180216.shtml>

② 《解析我国皮革行业“价格泡沫”破裂原因》，载中国皮革网 2014 年 11 月 3 日，<http://yimp.chinaleather.org/News/20141103/252500.shtml>

③ Анализ рынка меховых товаров.

④ 张志伟：《貂皮价格腰斩卖不动，皮草城内商户比客户多》，载中国经营网 2015 年 2 月 25 日，[http://www.cb.com.cn/economy/2015\\_0225/1114341.html](http://www.cb.com.cn/economy/2015_0225/1114341.html)

⑤ Анализ рынка меховых товаров.

⑥ 刘军梅：《俄罗斯对华贸易便利化诉求》，载《俄罗斯学刊》2013 年第 3 期。

中国毛皮产品虽得以便捷地输入俄罗斯市场，但应注意到，华商并未获得相应的通关手续证明和缴税单据。换言之，“灰色清关”介于走私与正规清关之间，被视为偷税漏税行为，因而成为俄罗斯执法部门经常查抄中国毛皮产品的理由。2009年6月29日，俄罗斯政府关闭了莫斯科切尔基佐沃大市场，将打击毛皮“灰色清关”的行动推向顶峰。在这次事件中，大量华商的毛皮产品被定义为“走私商品”而遭到查封扣押，包括河北大营毛皮商的30万件毛皮服装，价值高达22亿元人民币<sup>①</sup>。

除“灰色清关”外，俄罗斯毛皮走私现象颇为严重。据塔斯社报道，俄罗斯毛皮制品对外依赖度在90%以上，进口总额达1000亿—1200亿卢布，但80%以上的毛皮产品为走私进口，每年仅能征收到50亿卢布的关税，关税流失严重<sup>②</sup>。换言之，俄罗斯进口的大部分毛皮商品没有缴纳进口税，而依照俄罗斯有关部门规定，进口毛皮制品应征收10%的关税，毛皮原料应征收5%的关税，同时还应缴纳18%的增值税<sup>③</sup>。2016年俄罗斯出台的毛皮制品电子标签制度并未阻止毛皮走私事件的发生。据俄罗斯伊尔库茨克海关报道，2018年10月，伊尔库茨克海关没收了约1000件未申报电子标签的中国毛皮产品，并追缴1420万卢布关税<sup>④</sup>。

一部分中国毛皮产品通过“灰色清关”或走私途径输入俄罗斯，且以中低档次为主，因此无法进入正规商场和品牌店，只能在大市场批发或零售。一般来说，俄罗斯大市场管理混乱、治安问题突出，经常引起俄罗斯有关部门的警惕、关注与光顾。

#### 四、中俄毛皮贸易的突破之道

鉴于中俄在毛皮贸易上具有良好的合作传统与合作愿景，双方应在共建“一带一路”倡议进程中建立更为成熟的合作机制，正视并有效解决中俄毛皮贸易中存在的问题，从而促进两国毛皮贸易健康持续发展。

① 《大营皮草：在俄罗斯的政策夹缝中找寻出路》，载新浪网2009年8月6日，<http://news.sina.com.cn/o/2009-08-06/114816077772s.shtml>

② Российские торговцы меховыми изделиями могут массово свернуть бизнес из-за маркировки шуб, <https://tass.ru/ekonomika/3719289>

③ Не до меха, <https://retailer.ru/ne-do-meha/>

④ Около 1 тысячи нелегальных китайских шуб изъяли в бутиках Иркутска, <https://irkutskmedia.ru/news/746030/?from=47>

### （一）共建良好的法律环境

规范的交易形式、健全的法律法规和公正的执法是中俄毛皮贸易得以顺利开展的法律基础。为此，必须做到以下四点：第一，中俄双方应在现行贸易法规基础上，在 WTO 框架下尽快对相关法规进行补充、完善，以适应中俄毛皮贸易的最新发展趋势。第二，中俄双方应加强外贸管理体制建设，建立完善的毛皮贸易监督机制，禁止假冒伪劣与走私等非法交易行为；同时，俄罗斯也应采取有效措施进一步简化通关手续，提高通关效率，彻底杜绝“灰色清关”，最大限度减少贸易摩擦与纠纷，推动中俄毛皮贸易走上正规化发展道路。第三，中俄政府应携手建立专门的法律咨询机构，向中国毛皮商家宣传两国最新的法律法规，提供权威的法律咨询服务，引导商家进行合法经营。第四，俄罗斯执法部门应公正执法，维持良好的市场秩序，保证中国商家在自由公平的毛皮市场上竞争。总之，中俄两国应在改善毛皮贸易的法律环境方面做出更大的努力。

### （二）加强沟通与交流

当前中俄毛皮贸易增速放缓的重要原因之一是，两国毛皮行业缺乏足够的沟通与交流。为此，中俄双方需建立有效的行业沟通机制。

首先，定期举办毛皮行业国际会议。如借鉴中俄博览会的办会形式，轮流由两国某一毛皮生产大省主办毛皮交易论坛或展会，邀请重要毛皮企业参会，共商毛皮业发展之大计。2014 年，第一届中俄裘皮交易论坛在北京召开，两国毛皮业代表共聚一堂，围绕“现状与出路”主题展开深入探讨，为中俄毛皮贸易寻求突破献计献策。但是，由于各种因素影响，第二届中俄裘皮交易论坛至今未能举行。从目前情况来看，中俄两国毛皮行业代表每年均会参加一些国际性毛皮业发展大会，如 2017 年 6 月 22 日，中国皮革协会代表赴俄罗斯伊尔库茨克市参加“21 世纪俄罗斯与世界的毛皮业”国际会议，与俄罗斯行业代表探讨动物福利、市场推广及贸易合作等问题，提出建立长期合作机制。2018 年 3 月 11 日，俄罗斯毛皮协会主席谢尔盖·斯托尔波夫出席了“海宁中国国际皮革毛皮原辅料展暨海宁中国时装面料展”，并在开幕式上做了题为《俄罗斯毛皮业的现状与展望》的报告<sup>①</sup>。从中俄两国毛皮行业代表参加的国际性会议来看，均非两国间定期举办的会议，这种形式虽然能够在一定程度上促进两国毛皮业合作，但不利于加强两国间毛皮行业的信息沟通与交流，不利于两国毛皮业合作深层次、高水平的发展。

<sup>①</sup> Состоялся международный меховой саммит в Китае, <http://rosmex.ru/1585.html>

为此,中俄应建立更成熟的合作机制,如定期召开毛皮行业会议,就合作形式、存在问题及发展前景进行深入交流,共同探讨毛皮业发展新思路;定期举办毛皮展会,利用该平台为俄罗斯行业代表解读中国毛皮产品的新设计、新理念与新时尚,展示中国毛皮业的最新成果,进而增强俄罗斯居民对中国毛皮产品的信心;建立定期访问机制,深入了解俄罗斯毛皮消费市场的最新动向,设计出更符合俄罗斯消费者需求的毛皮产品。

其次,中俄毛皮行业应构建信息交流平台,加快信息传递速度。在这方面,中俄分别建立了各自的毛皮业官网(如中国皮革网和俄罗斯毛皮门户网),发布相关的产品信息、行业数据、贸易动态、国际资讯、国内外展会信息等,有助于相互了解毛皮产业的发展状况。但是,中俄并没有建立共同的专业网站或其他行业沟通平台,这无疑阻碍了两国毛皮企业方便、快捷地获取最新供求信息,致使中俄毛皮贸易经常出现供求失衡现象。有鉴于此,中俄应携手打造专业的毛皮贸易网站,并充分利用各种软件平台、网络论坛建立中俄毛皮行业资源共享圈,发布各自毛皮业的最新政策、最新行业数据和预警信息,从而把握两国毛皮市场的最新动态,为中俄毛皮行业的健康发展创造有利条件。

### (三) 开辟多样化的合作新模式

面对当前毛皮贸易面临的困境,中俄两国毛皮企业应秉承合作共赢理念,探索多样化的合作途径,共同寻求破局之道。

随着中俄电子商务的迅猛发展,跨境电商已经成为中国对俄贸易的新形式之一。近年来,在共建“一带一路”倡议下,以阿里全球速卖通、京东为代表的中国电商巨头纷纷进入俄罗斯电商市场,取得可喜的成绩。俄罗斯电商市场前景广阔,中国毛皮企业可借助跨境电商平台积极主动地向俄罗斯销售毛皮产品,以提高交易效率、实现互利共赢。目前,中国已经有电商毛皮交易平台,如哈尔滨·香港皮草城借助于哈尔滨华南城平台优势,推行“线上电商+线下体验”相结合的方式,以对俄贸易为依托,建立了东北亚地区规模最大的毛皮电商交易平台。哈尔滨·香港皮草城电商平台上展示了“东北虎”“花花公子”“香港第一夫人”“柏迪雅”“金罗兰”等诸多知名品牌的皮草产品,均可通过便捷的国际物流送达俄罗斯。中国其他皮草城亦可借鉴哈尔滨·香港皮草城的做法,不囿于实体店经营,大力发展毛皮跨境电商贸易。

除了跨境电商合作外,中国毛皮企业应抓住“一带一路”新机遇及中俄关系

深入发展的契机，敢于“走出去”，继续深挖俄罗斯毛皮市场。莫斯科中国海宁皮革城建立是中国毛皮企业推行“走出去”战略的重大举措，也是寻求突破中俄毛皮贸易瓶颈期的重要尝试。2016年12月30日，莫斯科中国海宁皮革城被俄罗斯列入政府重点推动项目。海宁中国皮革城试图凭借自身优势及经验，依托俄罗斯优质毛皮原料和广阔的消费市场，致力于在俄罗斯打造全球中高端时尚一体化的毛皮产业基地、销售中心与时尚之都，进而提高海宁毛皮产品在俄罗斯乃至世界的影响力。莫斯科中国海宁皮革城的建立将助力中俄开启深层次、多元化的毛皮贸易合作新模式。

同时，中国也应加快引进俄罗斯优秀毛皮企业、商家入驻中国，鼓励后者在中国加工、销售具有俄罗斯民族特色的紫貂皮服装，为中国消费者提供更多新的选择。中国亦可通过建立国际毛皮采购中心、国际皮草城与举办毛皮展销会的形式吸引俄罗斯商家前来选购中国优质产品，加强合作交流。

#### （四）中国企业应高度注重产品质量的提升与品牌的培育

随着俄罗斯居民收入水平的不断提高，个人购买能力逐渐增强，越来越多的消费者倾向于在大型商场和品牌店选购高端毛皮产品，中低档次毛皮产品的市场份额日益缩小。针对这一现状，中国毛皮企业应高度注重产品质量的提升与品牌的培育，引导对俄毛皮贸易由数量多向质量高方向发展，逐渐摘下中国毛皮产品“低端廉价”的标签，以质量优良、款式新颖的产品重新赢得俄罗斯消费者的认可，确立中国毛皮产品的品牌优势，进而提高中国毛皮产品在俄罗斯的“话语权”。

当前，俄罗斯毛皮市场呈现出新的消费趋势，消费观念从注重实用性向注重款式设计转变。中国毛皮企业应紧跟时尚潮流的步伐，设计出符合俄罗斯人需求的毛皮产品。首先，在当今俄罗斯人看来，毛皮不仅仅是一种御寒衣物，更是一种时尚符号<sup>①</sup>。因此，中国设计师应注重造型、图案和色彩的设计，赋予毛皮新的功能及美学价值，使其从传统的保暖品转变成适用于秋、冬、春三季的时尚商品，以适应俄罗斯最新时尚潮流。其次，毛皮的用途呈现出多元化趋势。它不再停留在服装层面，而是被应用于更广泛的生活领域：家居饰品、车饰、包饰、鞋、帽等物品。换言之，当今俄罗斯人对毛皮的消费态度逐渐转向追求时尚性与装饰功能。

<sup>①</sup> Джавахиди И. А. Товарный рынок мехового сырья и меховой продукции РФ на современном этапе: современное состояние и перспективы развития//Социально-политические науки, 2015, № 1.

### （五）加强售后服务，不断开拓毛皮业的服务范围

中国的许多毛皮产品在质量上可与欧美产品媲美，但售后服务相对欠缺，致使不少俄罗斯消费者更加青睐于欧美时尚品牌。毛皮产品不同于普通的消费品：一方面，它作为一种奢侈品，价格不菲，对于消费者而言，毛皮产品存在任何瑕疵或质量问题都难以接受；另一方面，毛皮产品具有保值增值功能，如果消费者缺乏相关的保养知识，毛皮产品就可能因氧化、磨损、掉毛等而贬值。因此，中国毛皮企业迫切需要在俄罗斯建立完善的售后服务体系，以当地消费者为中心，不断提供更加专业的服务保障。

海宁中国皮革城是中国毛皮行业率先建立毛皮消费领域售后服务中心的典型代表。2013年，海宁中国皮革城建立了集销售（Sale）、零配件（Sparepart）、售后服务（Service）、信息反馈（Survey）与可持续发展（Sustainable development）五位一体的售后服务中心。这家售后服务中心为国内外毛皮消费者提供一站式服务、终身维护方案，赢得众多消费者的钟爱。中国其他毛皮企业亦可借鉴这一成功经验，不断提高销往俄罗斯毛皮产品的售后服务水平。

### （六）落实毛皮行业动物福利举措

随着人们对动物保护意识的增强，毛皮动物福利问题日益凸显。近年，中国毛皮行业已认识到提高动物福利水平对提升中国毛皮产品整体形象的重要性，自2018年起，每年与国际毛皮协会合作，开展国际动物福利示范场认定工作。目前，仅有10家养殖场通过了“国际动物福利（水貂/狐）示范场”认定标准，这对于世界著名的貂、狐、貉养殖基地中国来说，是远远不够的。

为此，中国首先应借鉴欧美国家的先进理念，完善并落实专门的毛皮动物福利保障政策，要求养殖业主采用文明方式饲养毛皮动物，以人道主义态度善待动物，坚决抵制虐待毛皮动物的行为。其次，建设更多符合国际动物福利标准的养殖场，倡导绿色环保的发展原则，实现毛皮动物养殖业的规范化、标准化与国际化，助推中国毛皮行业尽快融入全球毛皮生态系统，提升中国毛皮动物养殖业在俄罗斯乃至国际上的正面形象。除了严格规范毛皮动物的养殖外，还应加强对产品加工、出口等环节的监督管理，从而使毛皮产品的质量达到国际标准。

（责任编辑 李淑华）

## Китайско-российская торговля пушниной: текущее состояние, проблемы и предложения по их решению

Ли Цяо

**【Аннотация】** В двусторонней торговле между Китаем и Россией торговля пушниной всегда занимала большое место. После распада Советского Союза Россия, ввиду упадка отечественной пушной отрасли, становится крупнейшим экспортным рынком мехов Китая. В целом, китайско-российская торговля пушниной пережила четыре этапа: стремительный рост, колебательное развитие, спад и потепление. Признаки колебаний в развитии китайско-российской торговли пушниной вызваны не только изменениями спроса на российском рынке, но также тесно связаны и с нестабильностью международного финансового рынка. Сегодня в китайско-российской торговле пушниной все еще существует много проблем, которые необходимо решить, в частности, стороны должны обратить внимание на такие вопросы, как чрезмерная зависимость от российского рынка пушнины, несоответствие стандартам качества, отсутствие необходимых обменов и сотрудничества, сохраняющаяся, несмотря на запреты, "серая" растаможка и контрабанда и др. В целях содействия здоровому развитию китайско-российской торговли пушниной обе страны должны наладить сплоченное сотрудничество, совместно создавать позитивную правовую среду, укреплять связи и изучать разнообразные пути сотрудничества. Вместе с тем, Китай должен изменить свою стратегию ведения торговли пушниной с Россией, восстановить позитивный имидж отрасли, внедрить бренд-стратегию, постоянно расширять спектр услуг пушной промышленности, придавать должное значение благополучию и сохранению пушных зверей.

**【Ключевые слова】** Китай; Россия; торговля пушниной; "серая" растаможка

## Current Situation and Counter Measures of Fur Trade Between China and Russia

Li Qiao

**Abstract:** In the bilateral trade between China and Russia, the fur trade has always had a place. The fur trade between China and Russia began in the 17<sup>th</sup> century, reached its peak in the 18<sup>th</sup> century and declined from the second half of the 19<sup>th</sup> century to the 1990s. After the collapse of the Soviet Union, Russia became the largest fur export market of China due to the decline of the fur industry. The fur trade between China and Russia experienced four stages: rapid warming, undulating advance, low tide and recovery. The reason why the fur trade between China and Russia shows the characteristics of fluctuating development is not only related to the changes in the Russian market demand, but also closely related to the instability of the international financial market. At present, the fur trade between China and Russia still has many urgent problems to be solved, such as over-dependence on the Russian fur market, poor product quality, lack of necessary exchanges and cooperation, "grey customs clearance" and smuggling activities, which should be attached great importance by both sides. In order to promote the healthy development of the fur trade between China and Russia, the two countries should work together to build a sound legal environment, strengthen communication and explore diversified ways of cooperation. At the same time, China should change its trade strategy with Russia, reshaping the positive image of the industry, implementing the brand strategy, constantly expanding the service scope of the fur industry and facing up to the fur animal welfare.

**Keywords:** China; Russia; fur trade; Gray customs clearance