

## 当前为扩大对俄经贸合作需研究的几个问题

陆南泉 来源：《黑龙江对外经贸》2003年Z1期

我国与俄罗斯的经贸合作已经历了整整10年(1992-2002年)。这个10年两国经贸关系虽取得了不少的发展,但并不十分顺畅,双边关系不稳定和总体水平不高。普京总统执政以来,中俄经贸合作有了大的起色,出现了两个明显的态势:一是结束了磨合期,进入快速期。2000年两国贸易额达到80亿美元,比1999年的57.2亿美元增长40%,2001年为106.7亿美元,比上年增长33.3%,2002年为119.3亿美元又比上年增长11.8%。在2002年我国10大贸易伙伴中俄罗斯居第8位。二是经贸关系进入了与政治关系平衡发展的新时期。但要清醒地认识到,上述两个发展态势亦并不十分稳定,2002年两国贸易额虽仍保持两位数的增长,但增幅大大低于2000年与2001年的水平。经贸合作劲势头得不到保证,对巩固与发展两国构建的战略协作伙伴关系是不利的。特别要指出的是,普京上台执政后,一再强调俄对外政策要家经济利益服务,应完全服从于解决复兴国家和经济、提高人民福利这一主要任务。因此,普京的对华政策具有鲜明的务实性和转向利益为中心的特点。上述情况,向我们提出一个十分实际而又迫切的问题:即在新的条件下,根据当前中俄经济合作状况,如何保持良好展态势。为此,需要对一些问题进行认真研究。

### 一、俄罗斯市场变化趋势问题

这个问题的研究一直十分薄弱。要进入俄罗斯市场,首先要对其市场有个系统、深入的了解,把握其特点。中国向俄出口的产品主消费品,其中食品与轻纺产品在对俄出口中约占一半。那么,这些消费品当然与广大俄居民密切相关。长期以来,我们的一些厂一商,俄经济转轨后出现了经济危机而形成了俄居民购买力很低的笼统概念,而并不清楚这方面的变化情况,也不清楚多层次的消费水平。这商品出口的定位往往把握不定,盲目性很大。

这几年来,俄居民消费水平有了较大提高,2002年职工月均工资为150美元,这比前几年有较大幅度的增加。俄“恩格尔系数”较目前约为52%,这就是说,居民消费主要用于吃穿用的基本方面。

自经济转轨以来,俄罗斯人的收入差距急剧拉大。据俄统计资料,10%的富有阶层的收入与10%的最低收入阶层的收入差距在1991年4.5倍,1992年为8倍,1993年为11倍,1994年与1995年则上升到14倍左右,1999年约为14.7倍。俄社会中10%的高收入阶层占居民总收入26%,而占人口总数10%的贫困阶层的收入占总收入的2.3%。目前居民消费阶层大致可分4个层次:一是高消费阶层(约占居民总数的4%)一群体的月均收入在2000美元以上,这一消费阶层购买高档消费品;二是中高档消费阶层(约占居民总数的20%),其月均收入为500—1000美元,一般在高档的大商店或超市购买消费品;三是工薪消费阶层(约占居民总数的50%—60%),其月收入为60—200美元,他们主要购买必需品;四是生活在贫困线以下的消费阶层,即贫困阶层(占居民总数的1/4—1/3),其月均收入为60美元以下。这一阶层居民主要购买廉价的消费品。

### 二、俄罗斯经济发展趋势问题

从发展经贸合作角度来讲,这里主要把握4个问题:一是俄今后一个时期经济前景,即增长态势。

根据笔者的研究,结论是:俄从1999年下半年开始经济走出危机并开始步入增长期,但由于受各种因素的制约,它今后一个时期内实现高速增长,保持中速增长的可能性较大;二是紧接着要分析,俄经济发展情况在不同时期对中俄经贸合作的不同影响。上个世纪90年代初,俄市场真是“空空如也”,所以,当时俄经济出现严重危机时,中国大量商品涌入俄市场,使1993年创造了2000年前中俄贸易额的纪录(76.79亿美元)。但从这里不能得出结论,俄经济形势越糟对发展经贸合作越有利。1998年,俄出现全面而又严重的金融危机,经济度恶化,这使该年两国贸易额比1997年下降10.5%。这是因为俄市场情况发生了很大变化,西方国家已纷纷进入俄罗斯,消费品的供应再是主要问题,而广大消费者购买力下降为主要问题。这样,就迫使俄压缩进口,从而也就影响中国对其出口,这一年中国对俄出口下降了9.7%。这几年来,两国贸易额有较大增长,一个重要原因是俄经济形势大大好转,如2000年俄GDP增长9%,这使我对俄出口增幅高达42.5%;三是要研究俄经济结构的变化趋势。我认为,在相当长一个时间内,俄难以改变其严重的畸形经济结构。自经济转轨以来,俄

原材料化的趋势日益严重；四是与上述因素相关，俄短期内难以改变经济发展以出口原材料为主导的模式，这也决定了今后一个时期(年左右)中俄两国商品贸易的品种结构难以发生实质性变化，依然是中国向俄主要出口劳动密集型的产品，而俄向中国出口资源密集型的品，随着石油、天然气大型项目的启动，俄这一产品出口结构将进一步强化。

### 三、商品贸易的潜力问题

考虑到俄每年的进口额有限(500亿—600亿美元)，目前我对俄出口约占其进口总额的6%左右，但如加上“不规范”贸易，这个比例得多。这样，中国在发展对俄经贸合作中，不少人认为，今后扩大对俄经贸合作主要靠加强经济合作，上大项目等，这个看法是有道理但我认为，与此同时决不能忽视商品贸易，如果认为对俄商品贸易的潜力已挖尽，没有多大发展空间了，那么这种看法是片面的。

中国在重点发展对俄经济合作的同时，必须挖掘商品贸易的潜力，寻觅新的增长点。实际上，这方面可以扩展的领域很多，举例说如：(1)扩大对俄农副产品的出口，俄对食品的依赖率仍为40%左右，1999年前朱榕基总理访俄时说：“中国的粮食、油料、肉类、蔬菜果，都非常丰富，而且价钱便宜，完全可以向俄罗斯大量出口”。(2)家用电器产品出口的潜力也很大。俄在这方的依赖程度很高，如彩电的进口额超过90%，洗衣机50%以上，电冰箱10%。而目前我国家用电器的出口在俄市场的占有率不超过9%。(3)服装出口仍有很大的发展地。2000年纺织服装与针织服装两项，就占我国向俄出口总额的37%，俄从中国进口的服装每年以13%的速度递增。在这个领域俄在短期难以与国外产品竞争。俄曾试图生产休闲服与运动服，以便把国外产品挤出去，但由于缺乏资金，无力更新设备，难以实现生产自动化，成本高，最后不得不得出结论，俄目前难以与国外进行竞争。我国的服装行业要扩大在俄市场上的占有率，需要在以下方面下功夫：一须做到质地与款式与西方相同或相差无几，但有明显的价格优势；二是要树立名牌；三是改进销售方式；四是低中高档服装都要生产，步要从中低档消费市场为主转向全面进入其主流消费市场。(4)我们再拿茶叶市场来说，我面临着的任务是如何恢复俄罗斯这一传统市场。俄茶叶市场容量约20万吨，俄本国产量很少，95%要靠进口。中国曾是前苏联茶叶的主要进口国。而目前俄进口的茶叶中印度的占60%以上，中国只占4%。中国的茶母十产量为60多万吨，国内市场是供大于求。俄茶叶市场远未饱和，对茶叶的需求以每年5000吨以上的幅度增加。俄广大居民对绿茶、花茶、果茶和药茶的需求在增加，有些城市的绿茶、花茶经常断档，希望与中国供货商合作。

我们上面仅仅举若干领域来说明商品贸易的潜力是很大的。实际上，还有如电脑、移动通讯、电子设备、建材、医药、化妆品、花产品，在俄均有很大的市场空间。因此，在扩大对俄经贸合作中，切不能忽视商品贸易，防止在认识上出现偏差。

还应指出，由于中国对俄出口没有大的突破，使我贸易逆差大大增加。1992年到2002年，中俄贸易总额为681.7亿美元，而中方累计差为311.06亿美元。俄罗斯已成为中国十大贸易逆差来源地之一，它位于台湾省、韩国、德国和日本之后的第5位。那么靠什么来减少逆差，主要是靠扩大对俄商品出口。改变对俄出口乏力的局面，这已成为我发展对俄经贸的一个极为重要的问题。

### 四、地方边境贸易问题

充分发挥地方边境贸易的作用，对发展对俄经贸合作具有十分重要的意义。拿黑龙江来说，2002年对俄贸易额为23.33亿美元，占全对俄贸易总额的19.6%。为了使地方边境贸易稳定发展，在我看来，首先是使贸易规范化，这一点是中俄两国政府的共识。有人说，“对俄罗斯市场不应片面强调规范”，因为“俄出口中‘不规范’的贸易方式占有重要地位”。如果搞规范化，“其结果只能是将俄市场拱给我国的竞争对手”。我不赞成这种看法。过去的教训告诉我们，正是这种“不规范”贸易产生一系列后果，它严重地破坏了中国商品誉，并使其长期得不到恢复。有人称为这是一种“破坏性的开拓俄罗斯市场”。再说，中国加入了WTO，俄罗斯加入WTO也是时间问题，必须遵守WTO规定的共同游戏规则行事。所以，地方边境贸易要“规范化”，使其有序进行，这是两国政府加以调控的一个重要内容。其次，提高产品质量与档次仍是一个有待解决的问题。第三，应该把建立对俄出口基地作为一项战略任务来抓，改变主要充当“二传手”面。黑龙江省应考虑建立食品与纺织服装两个基地。不这样做，通过对俄经贸合作推动黑龙江经济的作用就缺乏后劲，也难以促进黑龙