

对中俄经贸合作形势的几点分析

陆南泉 来源：《俄罗斯中亚东欧市场》2006年第7期

中俄两国经贸合作前景会受到两国政治关系、两国国内经济发展趋势、两国外贸政策与国际关系变化等诸多因素的影响。本文根据近几年来出现的新情况, 仅就某些问题提出看法, 目的是更好地把握两国经贸合作的发展态势。

一 有利因素不断增加

(一) 经过双方10多年的努力, 中俄两国政治关系在各个层面上都取得了明显进展。两国已建立起一整套谈判机制及有关双边关系发展的条约, 两国高层交往已制度化。这些都有利于及时处理与解决所出现的新情况及新问题。特别需要指出的是, 2001年7月16日中俄两国元首签署了《中俄睦邻友好合作条约》。该条约是指导中俄长期开展战略合作的纲领性文件, 为两国关系健康稳定发展奠定了牢固的法律基础。还应指出的是, 2004年4月, 两国签署了《关于中俄国界东段补充协定》, 就此, 两国边界走向全部划定, 边界问题彻底解决, 从而清除了影响两国关系的最后一个障碍。

2006年3月在北京拉开序幕的中俄互办“国家年”活动具有十分深远与重大的意义。对此, 中国国家主席胡锦涛指出, 这项活动是“我们双方为推动两国关系不断发展和两国人民世代友好而采取的重大步骤, 目的是深化友谊、密切合作, 推动中俄战略协作伙伴关系迈上新台阶”[1]。俄罗斯总统普京指出: “这是一项具有里程碑意义的重大活动。这项活动充分体现了两国合作健康、快速发展的主旋律。”[2]

(二) 在国际领域的重大问题上中俄两国相互协调与支持, 在战略上则长期相互依托。中俄两国在国际问题上有很多共识并相互合作。例如, 共同推动世界多极化, 反对单边主义, 建立公正的民主的国际秩序, 而不是由某一个国家或某一个集团说了算(为此, 2005年7月签署了《中俄关于21世纪国际秩序的联合声明》); 联合反恐; 主张和平解决朝核问题, 实现朝鲜半岛无核化; 主张通过政治与外交方式解决伊朗核问题; 推动联合国改革; 共同维护中亚各国的稳定与安全; 等等。

中俄两国在国际领域的一些重大问题上相互协调与支持, 不仅对巩固与发展中俄战略协作伙伴关系具有重大意义, 而且对国际关系特别是大国关系产生重大影响。当前, 世界大国关系互动增强, 务实合作与战略竞争同时发展, 各大国相互依存度加深, 战略利益取向多元化日益明显。在这种背景下, 一方面, 大国关系处于不断调整状态; 另一方面, 由于战略利益的不同, 双方矛盾与分歧依然存在。虽然俄美关系总体上稳定, 但双方战略利益相悖。近年来, 俄美矛盾呈发展趋势, 表现为地缘战略的争夺、挤压与反挤压、遏制与反遏制等方面的斗争加剧。从总体上来说, 中美关系保持了稳定发展势头, 但随着中国综合国力的增强与国际影响力的不断上升, 美通过各种方式力图牵制中国发展的政策不会改变。中俄关系表现为共同利益增多, 战略协作不断增强。从中、美、俄三国关系看, 一个突出的特点是, 中俄两国都是美国遏制的对象。这就决定了中俄两国在战略上将长期相互依托, 在大国关系中都把对方视为争取有利地位的主要对象。随着中俄战略协作伙伴关系的充实, 这方面的作用在日益提高。

(三) 两国关系更加务实, 特别重视经贸合作的发展。中俄两国清楚地认识到, 两国关系的发展进程, 尽管与地缘政治和安全因素有很大关系, 但从长远来看, 还是取决于两国经贸关系的发展水平和由此产生的相互经济利益的依存度。近几年来, 如何扩大两国之间的经贸合作, 一直是两国高层会晤讨论的一个重要课题。2004年9月中俄总理第九次定期会晤期间, 两国领导人提出: 到2010年, 双边贸易额要达到600亿~800亿美元; 2020年实现中国对俄累计投资120亿美元的目标。2004年10月两国元首会晤时, 进一步明确了上述目标。

中俄总理定期会晤委员会委托经贸合作分委会研究实现上述目标的纲要。为此, 中华人民共和国商务部与俄罗斯经济发展和贸易部共同成立联合课题组, 研究中俄经贸发展规划(2006~2010年)。联合课题组于2005年完成了该课题的研究工作, 制定了中俄经贸发展规划。在笔者看来, 制定规划的主要目的是扩大中俄经贸合作规模, 促进调整和优化两国的经济结构, 以促进两国社会经济的发展。规划论证了实现两国领导人提出的目标的潜力与优势、可能性与困难, 并提出政策建议与对策, 以便实现双边经贸合作的可持续发展, 造福两国人民。

2006年3月普京总统访华, 签署了29个文件, 其中绝大多数涉及两国经贸的合作问题。俄罗斯媒体在评论普京这次访华时普遍认为, 访华签署的许多文件都很务实, 它不仅有利于加强政治关系, 而且更具有经济意义。除了签署一系列能源合作文件外, 双方还在金融、铁路运输等领域签署了一些协议, 这些协议对改善两国经济合作环境都有重要作用。

(四)两国经济快速发展,对经贸合作产生积极影响。中俄经贸合作的发展,无疑与两国的经济状况密切相关。中国自1978年实行改革开放政策以来,经济一直高速增长。在过去的20多年里,GDP年增长率均超过9%。中国政府确定的目标是,2010年GDP比2000年翻番,到2020年将翻两番,GDP达到4万亿美元,人均GDP超过3 000美元。从确定的上述目标来看,2006~2010年,中国经济仍将保持高速增长态势,年均增长率约7%~8%。

普京执政以来,俄罗斯经济从严重的危机状态中摆脱出来,走向复苏,进入增长期。在普京第一任期的4年内,GDP累计增长近30%。2004年GDP增长率为7.2%,2005年为6.4%。普京多次提出,要提高经济增长速度,实现2010年俄罗斯GDP翻番目标。据俄罗斯经济发展和贸易部最近公布的材料,基于对国际市场石油价格水平的不同估计,俄对今后经济发展速度做出了不同的预测,但一般都认为,经济年增长率可保持5%~6%的水平。

中俄两国经济快速增长,无疑是提高两国经贸合作水平的重要因素。2003年5月中国国家主席胡锦涛访俄,并展望了两国经贸合作前景。当时,普京说:“如果俄中经济关系以目前这种速度发展,四五年后两国贸易额将达到200亿美元。”他接着强调,能否达到这一目标,“这取决于俄罗斯与中国的经济发展速度。”

(五)经贸合作已进入快车道,今后保持持续快速发展的可能性增大。两国经贸关系经过了20世纪90年代不稳定发展,已进入快速增长的新时期(见表1)。

表1 1992-2005年中俄贸易概况 (单位:亿美元)

年份	进出口	出口	进口	同比增减(%)			进出口差额
				进出口	出口	进口	
1992*	58.6	23.4	35.3	50.0	28.0	69.0	-11.9
1993	76.8	26.9	49.9	31.0	15.0	41.0	-23.0
1994	50.8	15.8	35.0	-34.0	-41.0	-30.0	-19.2
1995	54.6	16.6	38.0	8.0	5.0	9.0	-21.4
1996	68.5	16.9	51.5	25.0	2.0	36.0	-34.6
1997	61.2	20.3	40.8	-11.0	20.0	-21.0	-20.5
1998	54.8	18.4	36.4	-10.0	-9.0	-11.0	-18.0
1999	57.2	15.0	42.2	4.0	-19.0	16.0	-27.2
2000	80.0	22.3	57.7	40.0	49.0	37.0	-35.4
2001	106.7	27.1	79.6	33.0	21.0	38.0	-52.5
2002	119.3	35.2	84.1	11.8	29.9	5.6	-48.9
2003	157.6	60.3	97.3	32.1	71.4	15.7	-37.0
2004	212.3	91.0	121.3	34.7	51.0	24.7	-30.3
2005	291.0	132.0	159.0	37.1	45.0	31.1	-27.0

资料来源:根据中华人民共和国海关历年资料整理。

*1992年增速是根据1991年中国与苏联贸易额得出的。

1992~2005年,中俄贸易总额为1 449.4亿美元;中国累计逆差406.9亿美元,占双方贸易总额的28.1%。

表1显示的中俄贸易发展进程是:1992~2001年贸易额由58.6亿美元增加到106.7亿美元;2002~2004年贸易额翻番,2004年超过了200亿美元;而2005年贸易额则达到291亿美元。这说明双边贸易的潜力很大。目前,中国成为俄罗斯的第四大贸易伙伴,俄罗斯成为中国的第八大贸易伙伴。

今后,中俄经贸合作领域的不断拓宽与质量的逐步提高,定为两国经贸合作创造更多的机遇与空间。在展望中俄经贸合作前景时,有两个问题是值得关注的:一是俄罗斯建立经济特区;二是俄罗斯加入世界贸易组织。

2005年12月俄罗斯政府宣布,批准建立6个经济特区(莫斯科的泽廖诺格勒、莫斯科的杜布纳、圣彼得堡和托木斯克市4个技术开发型经济特区以及利佩茨克州和鞑靼斯坦共和国的叶拉布加市2个工业生产型经济特区)。

其主要目的是发展加工工业和高科技产业,推动新产品的开发和生产。同时,通过经济特区的发展,吸引外资与国外先进技术。按俄经济特区管理署的规定,公司入驻经济特区的首要条件是20年内总投资不少于1 000万欧元,第一年投资不少于100万欧元。应该说,俄建立经济特区是其实行对外开放的一项重大举措,目前还处于起始阶段。但是,这对中国实施“走出去”战略是个机遇,也是中国实现对俄投资120亿美元目标的有利因素。

目前,俄罗斯“入世”谈判只剩下与美国、澳大利亚和哥伦比亚等三国达成协议,其中美国是俄能否尽快结束相关谈判的最大障碍。俄美谈判中存在的主要问题是金融服务市场准入、飞机进出口关税、农业补贴、知识产权保护。但应看到,俄一直在努力争取早日“入世”,估计俄“入世”时间不会拖得很长。从总体上来讲,俄“入世”对扩大中俄经贸合作是有利的。

首先,随着俄“入世”,必将下调关税,这有利于扩大中国对俄出口;其次,俄“入世”,必须按WTO规则从事对外经贸活动,从而有利于中俄长期存在的不符合国际规范的贸易方式得以解决;再次,有利于提高两国经贸合作中的信任程度,在经贸合作中出现的问题可以在WTO范围内加以解决;最后,有利于拓展两国合作领域,如中国在俄投资少,主要是因为俄投资环境差。俄“入世”后,必须大力改善投资环境。

自1994年11月由俄方率先提出与中国合作铺设原油管道的合作项目以来,有关中俄能源合作问题一直引起国内外的关注。对输油管道项目,两国进行过多次谈判并签署了很多相关协议,但不断出现反复与波折,一直难以落实。2006年3月俄总统普京访华,除了出席标志着中俄关系进入一个崭新阶段的“俄罗斯年”开幕式,解决两国能源合作问题成为一项重要的内容。普京的这次访问,可以说使双方能源合作结束了磨合期,开始进入一个新时期。主要表现在:一是能源合作有可能全方位与多层次的开展。普京这次来访,双方就能源领域合作签署了22个文件,这些文件涉及石油管道、天然气管道、油气勘探与开发、油气加工及电力等方面的合作,并要求两国能源主管部门和公司积极推动从俄罗斯通向中国的原油、天然气管道的建设。二是能源合作有可能从论证阶段逐步走向落实阶段。两国要求有关公司开展工作,逐步落实双方能源合作项目,进而在长期互利的基础上签署政府间、部门间能源合作协议。三是两国对能源合作重要性的认识有所提高。《中华人民共和国和俄罗斯联邦联合声明》指出:“中俄在能源领域的合作是两国战略协作伙伴关系的重要组成部分,正在向高水平发展,对进一步深化双边经济合作具有重要意义。”四是普京这次访华在能源合作方面做出的姿态,反映了俄罗斯能源出口战略的变化,即改变过去单向向西方国家出口能源的倾向(目前向欧盟的油气出口占俄罗斯油气出口总量的85%),并“把东方视为一个战略方向”。俄罗斯学者鲁巴诺夫在其题为《中国——这是长久之计》的文章中谈到这一问题。他指出:“欧洲并不是最吸引人的买家,其能源需求增长缓慢,竞争激烈,价格低于东北亚。同时,欧洲消费者和对欧出口过境国联合起来向俄罗斯的油气供应者施加越来越大的压力。而远东地区情况正相反,因此,我们必须考虑能源销售多元化,考虑增加对东亚地区的出口。”他还指出:“中国是世界上发展最快的国家,对能源的需求增长将是长期的。如果俄罗斯真的想成为世界能源大国,就必须进入这个市场,因此而获得源源不断的资金将增强俄罗斯在新的全球经济中的分量。否则,俄罗斯将在能源领域失去主动性。”因此,他认为:“能源合作是俄中关系中的一个关键课题,对两国都非常重要。而中国在这方面的意义对俄罗斯来说,怎么也不为过。”[3]以上的分析说明,俄罗斯能源出口战略变化,既有利于俄罗斯实现能源出口多元化战略,也有助于中国实现能源进口多元化战略。

中俄能源合作出现的新情况,一方面说明两国能源合作在向前发展,预示着良好的前景;另一方面也让人看到,一些项目的落实还任重道远:在石油管道建设与天然气合作等方面,目前双方只是决定对投资方案进行论证及可行性研究,而已经签订的一些文件也仅仅是原则性的框架协议。正如“中石油”总经理陈耕所说的:“所有的项目都需要进行可行性研究,这和最后能不能成功是两回事。在可行性研究后,才是设计方案。”“当前,中俄能源合作的重要任务是扎扎实实地落实已经签订的协议,使其切实结出成果。”这说明,今后中俄能源合作的关键是如何通过双方努力一步一步地加以落实。由于石油管道铺设工作一波三折,一些人对双方能源合作前景存有一定的疑虑,这也是可以理解的。但笔者认为,对中俄能源领域合作前景不能盲目乐观:认为现在所谈的一些能源合作项目已板上钉钉了,这显然不符合实际;但持悲观的态度也是没有根据的。如果从两国的长远战略利益与互利互惠的原则出发,从扩大两国经贸合作领域与提高质量的客观要求加以分析,那么,今后中俄两国能源合作 具有很大的潜力,它在双边经贸关系中的地位将日益提升。这是因为:

第一,俄罗斯油气资源丰富,是目前世界上第一大能源出口国;而中国是世界上第二大石油消费国,也是世界上第二大石油进口国,石油需求旺盛。这是中俄双方能源合作的基本条件。

第二,能源出口国都在积极实行多元化政策,使得能源产品的全球化趋势加快。能源生产国在全球寻找销售市场,能源消费大国也在不断使石油进口多元化。中俄两国互为最大的邻国,俄罗斯向中国出口油气在经济上最合算、政治上最安全,加上中国能源市场大,因此也最稳定。俄要失去中国能源市场则是不可思议的。

应该看到,俄罗斯能源出口战略东移对中俄能源可能产生的影响。众所周知,俄罗斯利用能源(特别是石油与天然气)为其外交政策服务,力求通过能源外交获取最大的政治经济利益,实现“国家利益最大化”。前面已经提到,俄能源出口的主要地区是欧洲。近几年来,俄日益认识到,能源出口地区结构的单一化对其是不利的。因此,俄正在实施能源出口多元化战略。向东转移,转向中国等亚洲国家是俄实现这一战略的主要内容。这可以提升俄能源出口的战略利益。俄学者评论说:如果俄罗斯“天然气工业股份公司对亚洲的出口量占其总出口量的20%~30%,那么,就可摆脱对单一进口商的依赖,在与欧洲就新的天然气项目进行谈判时,立场可以更加强硬。”[4]日本报刊引用俄能源研究所负责人的话说:密切中俄能源关系也是对欧洲日益增强的反俄压力做出的回答[5]。另外,还应该看到,俄能源出口东移,面向中国等亚洲国家,对其加强与亚洲各国的经济合作具有重要意义。当今亚洲地区迎来了有史以来较为稳定的和平发展时期,已成为全球经济最具活力的地区之一,也是区域合作进程快速发展的地区,并正在形成平等、多元、开放、互利的地区合作新局面。

从以上简单的分析中可以看出:首先,俄能源出口战略东移,并不是权宜之计,而是出于长远的战略利益考虑,即俄需要密切与亚洲国家的经济关系,以便推动俄经济的发展;其次,俄能源出口战略东移,对推动中俄能源合作所产生的积极影响已显露,能源合作的机遇在增加,合作潜力将进一步发掘。2006年3月俄总统普京成功访华及中俄双方在能源合作方面所取得的新进展也可作为一个例证。

第三,中俄能源合作不只限于石油,还包括天然气、电力与核能等。这次俄总统普京访华,两国还签署了《中国石油天然气集团公司与俄罗斯天然气工业股份公司关于从俄罗斯向中国供应天然气的谅解备忘录》。这份文件规定,俄罗斯将从2011年开始通过东西伯利亚与西西伯利亚两条管道向中国供应天然气,每条管道的年出口量约为300亿~400亿立方米。据俄方透露,最先输往中国的天然气来自亚马尔,这里的天然气将通过新建的“阿尔泰”管道由西西伯利亚输至中俄西段边界进入中国新疆,最终与中国的西气东输主管道连接。考虑到中国对天然气需求量的不断增大,俄工业和能源部部长赫里斯坚科表示,两国还可以在俄境内大陆架合作生产液化天然气。

在电力合作方面,中俄双方也正在进行可行性研究。2005年7月,中国国家电网公司与俄罗斯国家统一电力系统股份公司签署了长期合作协议,并就输电方式、规模、定价原则、进度安排等一系列重要问题达成一致。这次俄总统普京访华,双方又签署了《中国国家电网公司与俄罗斯国家统一电力系统股份公司关于全面开展从俄罗斯向中国供电项目的可行性研究的协议》。今后在电力方面的合作,设想分三个阶段进行:第一阶段是扩大边境输电规模,到2008年由俄远东向中国黑龙江省输电,年输电量达36亿~43亿千瓦时;第二阶段,到2010年由俄远东向中国辽宁省电网输电,年电量为165亿~180亿千瓦时;第三阶段,到2015年由俄远东向中国东北、华北输电,年电量为300亿千瓦时。

中俄双方在核能合作方面也有很大潜力。江苏田湾核电站一期工程为中俄今后在这一领域的进一步开展合作奠定了良好的基础。按中国发展核电站的计划,今后15年至少要修建30座核反应堆。俄罗斯准备积极参与,现俄原子能建设出口公司正与美国西屋公司和法国海法公司竞标中国四座核反应堆工程。

关于输油管道问题,在笔者看来,只要俄政府正式批准与启动远东原油管道一期工程,就有望建设通往中国的原油管道支线。俄总统普京已多次明确表示,铺设从东西伯利亚至太平洋输油管道已做出决定。俄联邦生态、技术及核监督局的专家委员会于2006年3月3日批准了这一项目。根据俄方媒体报道,普京决定该管道于2006年4月28日破土动工。这一输油管道一期工程将于2008年11月完工。

据有关方面报道,在2006年年底之前,中俄还将建立两家石油联合企业,其中一家在俄罗斯,另一家在中国。在俄注册的石油联合企业可获得自然资源勘探及开采许可;在中国注册的石油联合企业可在中国从事石油产品加工与零售。

从中俄能源合作的发展趋势看,中俄双方现在不只是简单的买卖关系,其合作的深度与广度在不断扩展,正在从一般贸易逐步向生产合作与相互投资方向发展。

三 边境和地区间经贸合作尚有潜力

边境和地区间合作是发展中俄经贸关系的一个重要因素。长期以来,这种合作一直以较快的速度发展,是两国经贸合作的一个重要组成部分。特别需要强调的是,边境和地区间的合作,不仅推动着双边经济的发展,而且在促进民间沟通、加深了解与增进友谊等方面起着重要作用。因此,扩大中俄边境和地区间的合作,应该引起双方的高度重视。

苏联解体后,中国同俄罗斯特别是俄罗斯的西伯利亚与远东地区的边贸得到迅速发展。2004年中俄边贸额为42亿美元,同比增长19.36%,占当年中俄贸易总额的19.8%。其中中国对俄边贸出口13.5亿美元,同比增长23.4%;自俄进口28.5亿美元,同比增长17.5%(见表2)。

表2 2000-2004年中俄边贸情况 (单位:亿美元)

年份	中国边贸额	中俄边贸额	中俄边贸额占中国边贸额的比重(%)
2000	45.6	23.7	52.0
2001	41.2	22.5	54.6
2002	57.0	31.8	55.8
2003	77.8	35.2	45.2
2004	94.7	42.0	44.4

资料来源:根据中华人民共和国海关历年资料整理。

中国对俄边贸出口的商品主要以生活必需品为主,其中服装、鞋帽、箱包、纺织品、粮食、果蔬、日用百货以及家电等产品约占边贸出口总额的70%。近几年来,出口商品的质量逐步提高。中国对俄边贸进口仍以原材料为主,其中木材、纸浆、纸及纸板、原油、肥料、钢材等商品约占边贸进口总额的80%。2004年中国与俄邻近的三省两区(黑龙江、吉林、辽宁、内蒙古与新疆)对俄贸易额为62.8亿美元,其中黑龙江省最多,为38.2亿美元。2005年黑龙江省对俄贸易额达到56.8亿美元,同比增长48.5%,占全省进出口总额的59.3%,占中国对俄贸易的19.5%(比2004年增加了2个百分点)。

中国对俄承包工程、劳务合作业务基本上集中在俄罗斯远东和西伯利亚地区,主要分布在基础设施、建筑装修、森林采伐、农业合作等领域,大项目较少,整体规模较小,合作潜力有待进一步发掘。

目前,中俄边境已开通的陆运与水运口岸共22个,集中在黑龙江(15个)、吉林(2个)和内蒙古(5个)三个省区。在上述口岸中,满洲里、绥芬河、珲春为公路、铁路两用口岸,其中满洲里是中国对俄最大的陆路口岸。近几年来,同江口岸发展很快,如2004年的过货量为39.3万吨,过客量为2.8万人次,贸易额为3.04亿美元。从过货量来看,它在黑龙江省口岸中已上升到第二位。

到目前为止,经中国国务院与当地省政府批准设立的中俄边民互市贸易区共有12个。

其中黑龙江省10个:黑河、绥芬河、东宁、同江、抚远、虎林、密山、饶河、逊克、萝北;内蒙古自治区1个:满洲里;吉林省1个:珲春。

由于中方口岸所处的地理位置不同,目前已经开通的三对互市贸易区的模式也各不相同。满洲里和黑河分别开辟了面积为12万平方米和87万平方米的互市贸易区,实行封闭管理;绥芬河市以整个市区作为互市贸易区开放。

据中国各省区商务主管部门统计,2004年中俄边民互市贸易额近2亿美元,已成为中俄地方边贸的一个重要的组成部分。

虽然中俄合作呈良好的发展势头,但也存在不少问题,如至今尚未形成规范机制,服务体系不完善,交通设施跟不上,双方信息交流不充分,对从事地方边贸与投资的企业资金支持力度有限等。

为进一步发展中俄两国的地方边境经贸合作,双方应积极努力解决目前在这一领域存在的问题。实施政策措施的基本出发点在于:一是发展地方边境经贸合作要保证边境安全;二是双方对地方边境经贸合作应持积极鼓励的态度,通过各种政策措施刺激双方的过境合作与贸易往来;三是地方边境地区的经贸合作,要服务于双方边境地区的社会经济发展,并成为推动双方边境地区发展的一个积极因素;四是面对经济全球化带来的严峻挑战,加强区域合作和区域一体化应成为当前地方经济领域的一个重要趋势。这一趋势有利于促进世界经济力量多元化、发展模式多样化和世界多极化,有利于促进经济全球化朝着各国共同繁荣的方向发展。

中国与俄邻近的省区,面对中俄两国经贸合作的新机遇,都应力求通过努力,进行研究与规划,如何使中俄边境经贸合作提高到一个新水平。根据中俄两国2010年的目标,以2004年两国边贸42亿美元为基础,如果按年均增长率为20%计算,2010年边贸额为135亿美元;如果按年均增长率为25%计算,2010年边贸额则达到158亿美元。若是把黑龙江、吉林、辽宁、内蒙古与新疆三省两区地方贸易计算进去,边贸额大约要比上述数字高出1/3。

为了实现上述目标,必须提升边境地区经贸合作水平。现在,与俄邻近的省区都在研究如何改变贸易结构、搞大项目、推动高科技领域合作、加强对俄投资等问题。这个思路无疑是正确的,它反映了中俄经贸合作的发展方向。但笔者认为,在这方面,作为对俄经贸合作大省,黑龙江省应注意以下几个问题:

第一,切勿忽视货物贸易。在一个相当长的时期内(至少在2010年前),中俄两国货物贸易的品种结构难以发生实质性的变化,即俄难以改变经济发展以出口原材料为主导的模式,而中国则向俄出口劳动密集型消费品。目前,俄市场60%~70%的轻工业品及50%的食品都需进口。俄国内纺织品市场需求量为170亿美元,而国内纺织业产品产值仅为34亿美元,其余136亿美元的产品需要进口。另外,还应看到,由于消费品工业设备严重老化,导致俄消费品产品质量与档次都处于低位,在国内外市场上都缺乏竞争力。目前,中国轻纺、服装和农副产品在俄市场上已占有一定的份额,但还有很多领域有待开发,如家用电器、茶叶、医药、化妆品、花卉等。拿家用电器市场来说,目前俄在这方面的依赖程度很高,彩电进口额超过90%,洗衣机——50%以上,电冰箱——10%。俄将成为欧洲第三大空调市场。过去,空调是俄国内高薪阶层的奢侈品,现在开始走向一般家庭。再拿家具市场来说,俄目前进口家具在其整个家具消费中所占的份额为50%,而在莫斯科和圣彼得堡两大市场上的份额高达70%。在短期内,俄难以改变家具业的落后状态。

第二,为了扩大对俄货物的出口,黑龙江省应下大功夫发展以进口俄原材料为主的木材加工业。以木材为例。黑龙江省每年从俄进口大量木材(2002年为743万立方米,其中锯材为16.2万立方米),但经黑龙江省加工的不到10%,其他绝大部分以低利润从口岸直销国内沿海省份,而这些地区经过加工以家具、装饰材料等木制品出口,可增值4~5倍。这就是说,黑龙江省如果把木材加工业搞上去,不仅可以获得大量利润,而且还可以扩大就业和增加地产产品的出口。这里特别要指出,木材加工业之所以应是黑龙江省今后值得重视的领域,不只是因黑龙江省每年从俄进口大量原木与本身具有丰富的木材资源,而更为重要的是,今后5年是俄大力建造住宅的时期。普京提出,俄政府、地区和地方政府要保证到2010年至少1/3的居民依靠积蓄和利用住房贷款购买现代化居所。为此,普京在2004年发表的总统国情咨文中还提出了解决住房的4项措施:(1)应利用金融手段,居民不仅靠工资和储蓄,而且还可用银行长期贷款购买住房。既要给公民提供贷款,也要给建筑商提供贷款。(2)必须打破对建筑市场的垄断,俄公民不应当为建筑业因行政障碍造成的代价付钱,也不应为建筑商的超额利润付钱。(3)应保障房屋的正当购买者获得所有权。(4)整顿社会住房的分配秩序。在普京2006年3月访华期间,俄博格丹诺夫院士在回答记者提问时说:俄计划于2007~2008年两年建造1亿平方米的住宅,需要大量的建材与装修材料。俄建材则极其短缺。据有关材料表明,俄目前建材60%以上靠进口,而且价格呈不断上涨趋势。

近几年来,黑龙江省木材加工业虽有了一定的发展,但在质量、工艺与品种等方面都存在不少问题。应该说,黑龙江省具有加快发展木材加工业的条件。当前政府应做好两件事:一是在对俄建材市场认真调研的基础上,对本省木材加工业的发展加以积极引导;二是采取一些有力的具体政策和措施,以促进木材加工企业的发展。

第三,黑龙江省应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”的角色(目前在黑龙江省对俄出口的产品中,地产产品约占20%)。否则,对俄经贸合作就缺乏后劲,也难以促进黑龙江省优势产业的发展,更创造不出黑龙江省自己的知名品牌。

第四,要根据两国经济发展与经济结构调整的新趋势、新变化,不断寻找经贸合作的新的增长点。

四 双边经贸合作中存在的问题不少

把握两国经贸合作形势,既要看到有利因素,又要看到存在的问题。近几年来,中俄经贸合作虽有了很大发展,但总体水平不高。2005年两国贸易额虽达到了291亿美元,但分别只占中俄两国对外贸易总额的2%和7.8%。而且,两国经贸合作主要表现为商品货物贸易,其层次较低,高附加值商品少,生产、科技合作很少,相互投资更少。之所以产生这种情况,与以下一些主要问题有关:一是贸易结构单一,影响两国贸易额的增长。近几年来,以中方劳动密集型商品与俄方资源密集型商品为主导的贸易结构并没有根本改善。这反映了两国经济既有互补性,也有其局限性。二是符合国际惯例的贸易制度与经贸服务体系尚未完全建立起来。三是投资环境差。中俄相互投资为何长期上不去?从客观上讲,两国经济都处于高速发展与结构调整阶段,都需要投入大量资金,从而以引进外资为主,对外投资并未成为主要方向。从主观因素看,俄投资环境不稳定,法律不健全,有法不依。双方拟议中的《中俄投资保护协定》至今未签。四是交通运输和口岸等基础设施落后,阻碍两国经贸合作快速发展。五是存在一些非经济因素的影响。例如,迄今在俄还存在与巩固和发展战略协作伙伴关系不和谐的“中国威胁论”的声音。

以上一些问题,是中俄双方都很熟悉的老问题。双方对某些问题的认识是一致的或比较一致的,但对有些问题的认识却存有较大差异。

(一)俄对中国的机电产品出口问题。俄方一直认为,改善中俄贸易结构的一个主要途径是扩大对中国机电产品的出口,以改变主要向中国出口资源产品的贸易结构。但是,近几年来,俄对中国的机电产品出口呈不断下降趋势:在2001~2004年的4年里,俄对中国的机电产品出口在双边贸易总额中所占的比重分别为24.9%、19.9%、15.9%、11.9%。2005年俄对中国的机电产品出口同比几乎下降了50%。这样,在两国贸易额扩大的情况下,俄对中国的机电产品出口在双边贸易总额中所占比重却降至2.2%。俄方对此很不满意。俄经济发展和贸易部部长格列夫说:“我们几乎中止了对中国的机械出口。”[6]对此,俄驻华商务参赞齐普拉科夫表示:“很清楚,俄罗斯增加机器设备出口比重的努力没有结果。”[7]在俄总统普京2006年3月访华期间发表的中俄联合声明也强调:双方要通过扩大机电产品和高技术贸易改善贸易结构。

现在的问题是,需要冷静地分析俄对中国的机电产品出口不断下降的原因。其原因是多方面的:第一,作为苏联继承国的俄罗斯,自经济转轨以来,工业大幅度下降,而作为工业主要组成部分的机器制造业衰退情况更加严重。

它在工业总产值中的比重由苏联解体前的30%左右下降到目前的20%左右。特别需要指出的是,由于俄投资严重不足,2003~2004年已有60%~80%生产设备老化,而老化设备难以更新。俄高科技产品在世界市场上仅占0.3%[8]。这些情况都表明,俄机电产品在中国市场上缺乏竞争力。这是俄对中国机电产品出口日益下降的主要原因。俄学者对此坦率地指出:“无法强行实施政府关于增加机械出口的决定,因为中国是市场经济,竞争力决定一切。”[9]“我们一直试图把我国的‘铁家伙’塞给他们,但这未必会成功——中国人不需要这些东西。”[10]第二,近几年来,除了继续完成20世纪80~90年代在中国建设的一些核电项目,中俄双方还没有新的大的合作项目。这是导致俄对中国的机电产品出口下降的又一个原因。第三,随着中国改革开放政策的实施,包括大量引进外资与设备,中国机电产业不论是在数量上还是在质量上都取得了长足的进步。2005年中国的机电产品出口已达4 267亿美元,占全年出口总额的50%。其中机械及设备出口为1 497亿美元,电器与电子产品出口为1 723亿美元。机电产品已连续10年成为中国第一大出口商品。这一情况说明,如果俄机电产品竞争力不强,就难以进入中国市场。中国现在不只是机电产品的出口大国,也是机电产品的进口大国。例如,2005年中国机电产品进口达3 500亿美元。这就是说,机电产品在中国有很大的市场。因此,问题的关键在于俄罗斯机电产品的竞争力。第四,机电产品贸易往往会涉及一些大项目,因而需要大量投资,而目前俄在这个领域尚缺乏有效的出口信贷等融资手段,这也是制约俄机电产品向中国出口的因素之一。

以上简要分析说明,俄力图通过扩大机电产品出口来完善中俄双边贸易结构需要有个过程,目前的贸易结构还要持续一个时期。但这并不是说,今后中俄之间的机电产品贸易会失去前景。俄方在机械制造业方面有着很大的优势和潜力。通过双方努力,采取一些措施,中俄机电产品贸易水平定可逐步提高。

(二)“中国威胁论”的问题。应该说,近几年来,随着中俄相互了解的加深,相互信任度在逐步提高。“中国威胁论”的声音虽不断降低,但还是继续存在。产生这一情况有其十分复杂的原因。“中国威胁论”在俄罗斯出现也不是孤立的现象,是世界一些地区特别是西方国家“中国威胁论”反复宣扬与俄本国一些有关因素共同作用的结果。但一个共同的基本论点是,中国日益强大将会对其构成威胁。现在的问题是,如何消除这种不符合事实的看法,不让它影响中俄两国关系的健康发展。不论对俄罗斯还是对世界其他国家,要消除“中国威胁论”的看法,主要应从正面阐明中国发展对国际关系产生的积极影响。

按照战略构想,再经过45年,即到本世纪中叶,中国基本实现现代化,达到中等发达国家水平,就可以算是崛起了。

目前,世界上有一些人存在的疑虑是,中国强大后会不会对世界特别是周边国家形成威胁。产生上述问题,一般说来主要有两方面的原因:一是在不少人看来,中国经济发展快、资源少和人口多,因此,发展到一定时候,会出现经济扩张,如争夺资源、向别国移民等;二是有些人根据过去日本、德国、美国和苏联崛起的历史证明说,大国崛起后都会不断扩张,都要通过战争来改变世界格局与国际秩序,以达到称霸世界的目的。

中国成为经济强国后,会对国际关系产生什么影响?会不会对别国,特别是对包括俄罗斯在内的周边国家形成威胁?笔者这里谈几点看法。

第一,中国和平发展将主要立足于自己的力量。中国依靠广阔的国内市场、充足的劳动力资源和雄厚的资金储备以及改革开放带来的机制创新,以和平方式、正常的商业渠道获得资源。中国通过改革开放、创造良好的投资环境、加速融入世界经济体系等途径,获得了本身所需的资金。前20年中国经济迅猛发展已证明走的是和平发展道路,并没有像有些大国那样,依靠对外侵略、扩张乃至战争去掠夺别国资源。

第二,事实证明,中国经济的高速发展,对国际社会带来的不是威胁,而是机遇。以2005年为例,中国进口额为6 601亿美元,同比增长17.6%。其中中国从东盟和韩国的进口分别增长19.1%和23.4%,从澳大利亚进口增长40.1%,从日本和欧盟进口分别增长6.5%和5%,从美国进口增长9.1%。客观发展情况表明,中国的迅速发展,为世界各国提供了广阔的市场,创造了很多就业机会。到2020年,当中国人均GDP达到3 000美元时,中国的市场潜力和为世界提供的各种机遇要比现在大得多,更有利于促进世界经济的发展。

第三,中国现在不称霸,将来即使强大了也永远不称霸,这不是口头的宣传,而是中国恪守的一项基本外交政策。中国改革开放20多年来,一直争取一个良好的和平国际环境。

中国一直反对依靠发动战争打破原有的国际关系体系,坚持主张通过改革、和平协商和国际关系民主化等途径,逐步建立起新的国际经济秩序。近几年来,国际社会发生的种种冲突乃至战争,中国作为负责任的大国,一直在为维护世界和平与稳定做出努力。布热津斯基认为:“中

国正在成为被国际社会接受的世界大国。新一代领导人对于和平崛起的意义与责任有深刻的理解。” [11]

第四,中国的崛起绝不是排他性的。可以肯定地说,经过几十年或更长一点时间,会有一批发展中国家得到大的发展,综合国力会大大增强。发达国家会进一步发展。俄罗斯经济也会有很大的发展。上面提到,中国的发展不会影响其他国家的兴起。对周边国家,中国奉行睦邻、安邻和富邻的政策。

第五,文化特点也是有利于中国和平发展的一个重要因素。关于这一点,中国总理温家宝指出:我们有自己源远流长的文化,这种文化的核心是以和为贵,是和的文化。和而不同是相互补充、相互借鉴,而不是冲突的源泉。与一些西方国家不同,构建“软实力”的目的,并非是为了谋求世界霸权,而在于寻求更多的国际认同和尊重,更好地促进世界和平与发展。

实际上,中国传统文化的优势成分,特别是儒家、道家的诸多重要观点,已经得到了国际认同并运用于国际关系的处理之中[12]。

在俄消除“中国威胁论”的影响,对进一步提高两国政治互信有重要意义,并对促进两国经贸合作关系的发展大有裨益。

(责任编辑:高德平)

作者系中国社会科学院俄罗斯研究中心副主任、博士生导师。

[1]《人民日报》2006年3月22日。

[2]同上。

[3][俄]《专家》2006年3月27日。

[4][俄]《导报》2006年3月22日。

[5][日]《每日新闻》2006年3月25日。

[6][俄]《侧面》2006年3月20日。

[7]同上。

[8][俄]叶夫根尼·普里马科夫:《临危受命》,东方出版社2002年版,第224页。

[9][俄]《新闻时报》2006年3月23日。

[10][俄]《侧面》2006年3月28日。

[11]《21世纪经济报道》2004年10月4日。

[12]转引自中央党校《学员研究报告》2004年第9期。

版权所有:中国社会科学院俄罗斯东欧中亚研究所

地址:北京市张自忠路3号 邮编:100007 信箱:北京1103信箱

电话:(010) 64014006 传真:(010) 64014008 E-mail: Web-oys@cass.org.cn