

经济

俄罗斯对华贸易便利化诉求

刘军梅

【内容提要】俄罗斯与中国建有战略协作伙伴关系，但两国都处在从计划经济向市场经济的转变过程之中，政府与企业的关系还没有完全理顺，因此中俄贸易便利化问题也就比较复杂，需要从政府和企业等多方面加以探讨，既需要技术层面的合作，也需要战略层面的合作。从目前情况来看，俄罗斯的对外贸易战略已经成为国家战略的有机组成部分，普京就任新一届总统后，正努力改变本国对原料的依赖，实现贸易便利化。当前，俄罗斯各界对于进一步扩大对华贸易积极性很大，对华贸易便利化的要求也很多。

【关键词】俄罗斯 贸易便利化 中俄经贸合作 中俄关系

【中图分类号】F753/757.512.12 【文献标识码】A

【文章编号】2095-1094(2013)03-0042-0009

一、俄罗斯对外贸易战略的演进

对外贸易战略从来都是为一个国家的总体发展战略服务的，是国家战略的有机组成部分。

二战结束以来，苏联计划经济体制使其贸易战略在冷战格局的背景下主要服务于国家的“进口替代”战略和“赶超战略”。在两个平行的世界市场的基调之下，斯大林时期的苏联贸易战略以社会主义国家国际分工为主线，在经互会框架内与东欧各社会主义国家互通有无。苏联解体后，叶利钦时代的俄罗斯贸易战略则成为了“休克疗法”的组成部分，对外贸易体制由原来的国家完全垄断变成了国家放任自由，但由于微观经济主体的决策与国家战

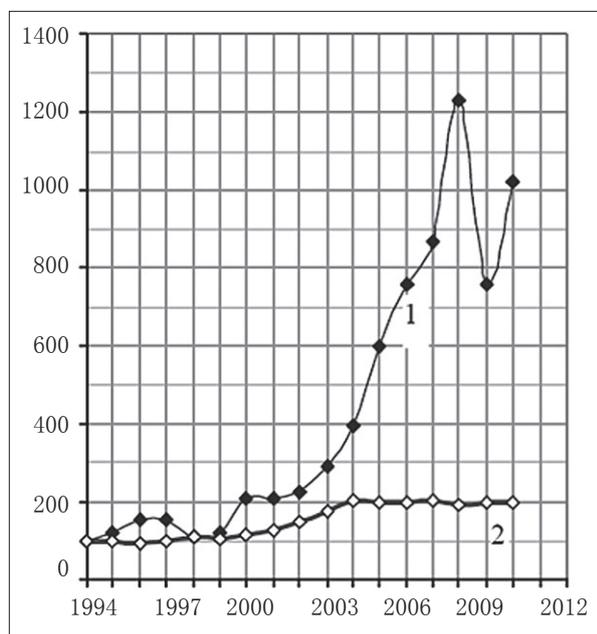
略无法自动协调，致使产业结构与出口产品结构严重依赖发达国家。普京掌权后俄罗斯虽然变轨到了“可控的”市场经济，但在短期内只能挥舞“能源大棒”，以石油和天然气的大量出口来满足国内消费市场的需求，使对外贸易客观上成为俄罗斯经济转型的物资保障源泉之一。但是，从图1和图2可以看出，正是“资源出口”型的外贸战略使俄罗斯经济对石油等自然资源的出口依赖性过大，在2008年全球金融危机中，俄罗斯经济的脆弱性暴露无遗。

普京就任新一届总统后，俄罗斯正在努力改变对石油和原材料的依赖。普京坦言，俄罗斯更需要通过与中国和其他发展中大国的合作以逐步靠近国

【作者简介】刘军梅，博士，复旦大学世界经济研究所副教授。

【基金项目】复旦大学“985工程”三期整体推进社会科学研究项目《经济起飞中后期中国对外贸易与投资的发展战略研究》（项目批准号：2011SHKXZD002）阶段性成果。

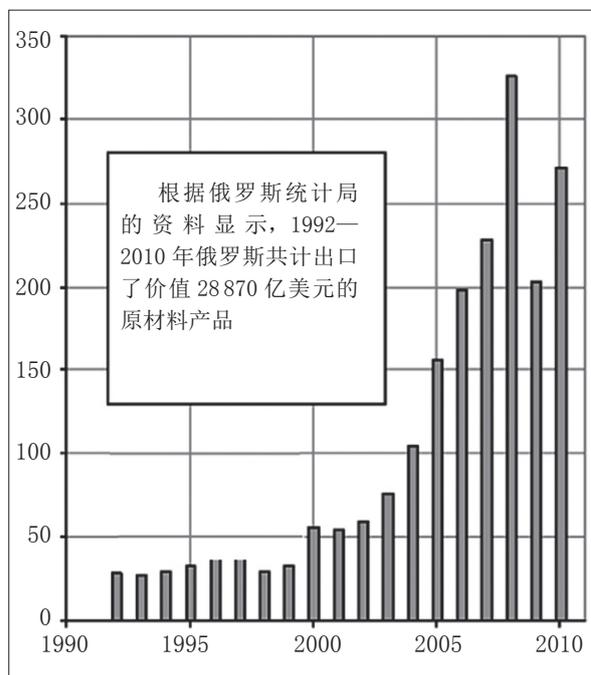
图1 1994—2012年俄罗斯石油产品的出口额与出口量比较



注: 折线1表示石油出口额, 折线2表示石油出口量, 1994年为技术=100

资料来源: Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах, <http://kaivg.narod.ru/>

图2 1992—2010年俄罗斯原材料出口额 (单位: 10亿美元)



资料来源: Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах, <http://kaivg.narod.ru/>

家复兴的目标。

二、中俄贸易的阶段性发展

中俄贸易发展历程大致可以分成三个阶段:

第一阶段: 1992—2001年——震荡发展阶段。

中俄贸易额自1993年达76.7亿美元之后, 一度在50亿—60亿美元之间徘徊, 一直到2000年才攀升至80.03亿美元, 比1993年增长4.3%, 远远低于中国同期对外贸易84.3%的增速, 也低于同期俄罗斯对外贸易31.4%的增速, 并且双边贸易呈现出小范围、低层次和低水平的特征。

第二阶段: 2002—2008年——持续高速攀升阶段。

2001年中俄双方的贸易额达106.7亿美元, 除2002年增长13%之外, 2000—2008年中俄贸易基本保持了年均20%—30%的增速, 2007年中俄贸易额甚至同比增长44.3%, 并在2008年达568亿美元, 使中国成为俄罗斯第四大出口市场, 同时超

过德国成为其最大的进口来源地。

第三阶段: 2009年至今——受危机影响波动阶段。

全球金融危机使增势迅猛的中俄贸易在2009年遭遇重挫, 双边贸易额降至381.4亿美元, 降幅为30.7%, 俄罗斯也因此成为中国当年主要贸易伙伴中下降幅度最大的国家。不过也是在这一年, 中国上升为俄罗斯第三大出口贸易伙伴, 且是俄罗斯最大的进口来源地; 2010年中俄双边贸易额增长49.6%, 达570.5亿美元; 2011年中俄双边贸易额增长26.8%, 达723.3亿美元。

从图3所展现的整体趋势来看, 中俄贸易在2000—2011年间增长近10倍, 到2012年第一季度中国已经成为俄罗斯第二大出口市场和第一大进口来源地。尽管如此, 在2011年的历史高位上, 中俄贸易总额也仅占中国对外贸易总额的2.2%左右, 占俄罗斯对外贸易总额的10%左右, 只相当于中欧贸易额的15%, 中美贸易的19%, 中日贸易的52%, 俄罗斯由原来中国的第八大贸易伙伴降

到了第十位。如果我们参照一下中美双边贸易,可以发现中美双边贸易额从1979年的25亿美元增至2011年的4467亿美元,增长近180倍。显而易见,中俄经贸关系的发展水平同两国所拥有的潜力极不相称,与两国政治关系的发展水平也很不协调。

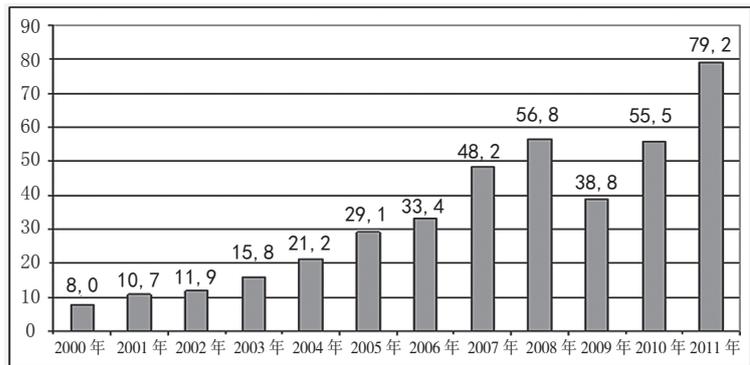
究其原因,首先是由于俄罗斯正处于经济转轨时期,市场不规范、不稳定,存在诸如合同履约率低、债务拖欠、买空卖空、随意扣留货物和资金、包机包税等不规范行为和现象。其次,在俄罗斯上层人士和普通民众中,仍然广泛存在着强烈的“中国威胁论”的声音,这在一定程度上干扰了双边贸易和投资关系的发展。第三,在中俄贸易结构上,除能源产品出口比例不断上升外,俄方既拿不出其他可以大量交易的商品,又缺乏高科技产品的支撑。虽然中俄两国在能源领域有显著的互补性,但在能源价格上的利益冲突也很明显。

以此为背景,中俄贸易在贸易收支和贸易结构上表现出严重的不平衡。很长一段时间内,在双边贸易中,中国一直存在较大逆差。1992—2000年底,中方累计逆差已达211.10亿美元,到2001年,中方逆差额达最大值52.48亿美元,而后逐年递减,2006年逆差额一度缩减为17.22亿美元。2007年以后,中国成为顺差国,当年首次出现对俄贸易顺差,金额为88.11亿美元,2008年中方顺差额继续小幅增长,为91.99亿美元,并连续两年成为俄罗斯贸易逆差的最大来源国。从贸易结构上来看,中国对俄罗斯的出口以工业制成品为主,中国从俄罗斯的进口以能源和其他初级产品为主。

2008年的全球金融危机使中俄贸易中的负面因素迅速凸显。俄政府对来自中国的以轻工日用品为主体的一般制成品的限制越来越多,从而影响到两国贸易总额的增长^①。中国与俄罗斯之间非经济因素的贸易摩擦明显增多,在2009年出现了莫斯科切尔基佐沃市场关闭的事件,该事件甚至对双边的政治互信造成了冲击。

但是,从增长潜力来看,俄罗斯和中国的贸易仍然处于快速发展通道中。据测算,俄罗斯国民收入每变动1个百分点,中国对俄出口额就同向

图3 2000—2011年中俄贸易额(单位:10亿美元)



资料来源:俄罗斯联邦驻中国商务代表处网站, <http://www.russchinatrade.ru/zh-cn/ru-cooperation/ru-cn-trade>

变动1.424个百分点。与此相向,中国国民收入变动1个百分点,则中国从俄罗斯进口额就同向变动1.823个百分点^②。这说明只要未来中俄两国能够保持有效的经济增长,双边贸易额完全可以在2015年达到1000亿美元,在2020年达到2000亿美元。

三、中俄贸易便利化的进展

俄罗斯于2012年7月加入世界贸易组织(WTO),根据WTO协议,俄罗斯将逐年削减关税,平均水平从2012年的9.5%降至2015年的6.0%。加入WTO是俄罗斯经济与国际接轨的重大进展。除了降低关税以外,俄方会不会在贸易便利化上迈出新步伐,中俄贸易会不会出现新的发展,是人们普遍关心的问题。不少人认为,即便加入WTO,俄罗斯的贸易便利化之路也并不轻松,对此要有充分的心理准备。

(一) 俄罗斯海关推行贸易便利化的进展

俄罗斯投资环境一直以来饱受诟病,官僚作风严重、效率低下、贪污腐败盛行、社会治安动荡成为俄罗斯投资环境的真实写照。俄罗斯繁杂的海关手续和高额的关税阻碍贸易的顺畅发展,大大提高了贸易成本,并由此滋生腐败,出现了“灰色清关”等现象。“灰色清关”使得中国的企业和商人

^① 王娜娜:《浅析中俄贸易发展面临的挑战及对策》,载《人民论坛》2012年第10期。

^② 王金亮:《影响中俄贸易主要因素的实证分析》,载《俄罗斯中亚东欧研究》2008年第3期。

无法保护自己的权益,一旦遭查处,损失惨重。由于WTO能够从政策和制度层面上规范和约束与贸易相关的各种措施,最大限度地促进贸易便利化,所以与俄罗斯有贸易往来以及在俄罗斯投资的中国工商企业都迫切希望俄罗斯加入WTO后,能够在贸易和投资环境方面有大幅度的改观。比如增加俄罗斯海关制度的透明度,合理简化海关手续和海关单证,使通关更加高效和安全等等。

但受限于资金和技术,俄罗斯的贸易便利化措施的实施在现阶段仍然是“心有余而力不足”。尽管从2002年起俄罗斯就制订了为期8年的“俄罗斯电子化”计划,希望通过发展国内电子通信、电子政务、电子商务适应世界信息技术发展的潮流,加快与国际接轨,并确立了税务、统计等政府机构的办公电子化目标,使部门内部和政府职能部门间的工作流程在2010年分别达到65%和40%的无纸化率,但这些指标并未如期实现。

2011年,为了促进中国商品的合法通关,俄罗斯方面采用了选择资信良好的中国出口企业以结对模式参与海关信息交换试点,实现了试点企业的货物在俄罗斯方面进口申报时享受便利通关待遇。目前被俄方选中参与信息交换试点的企业是以中国诚通集团为母公司的格林伍德国际商贸中心项目(Greenwood Park),中资企业通过这一平台可以享受俄罗斯海关提供的便利通关待遇,包括较低的查验——可申请在监管场所以外的地方实施查验,可享受海关通关监管的优先待遇等。这一措施,相当于俄罗斯为中国商品开通了正规清关、合法销售的“直通车”。经俄海关推荐,格林伍德国际商贸中心与俄罗斯联邦政府直属国有企业罗斯泰克合作,采用俄联邦海关统一的电子报关系统,可在国内完成出口申报的同时进行俄罗斯进口预通报和预报关手续,并可在全俄50多个关境实现属地报关、远程放行。这一做法极大提高了清关效率,缩短了通关时间,降低了清关费用,并且能确保商品的安全性、合法化,保证了出口商的合理利润。应该说这是十分可喜的,但仅仅一个格林伍德商贸中心“直通车”对于日益增长的中俄贸易额而言显然远远不够,需要从根本上改善俄罗斯海关通关效率的同时,大力推广格林伍德商贸中心“直通车”模式。

(二) 中国海关对俄贸易便利化的进展

中国海关,特别是各地方海关走在对俄贸易便利化的前列。

温州海关的对俄一联报关单方式。为了让温州商品能如期、顺利地进入俄罗斯市场,温州海关从企业实际需求出发,依据中俄海关协定,专门对审核放行的货物增加签发一联报关单,企业在俄通关时凭这一单证便可获得诸多便利。与此同时,温州海关还与码头联动,帮助出口企业精确控制货物重量,有效解决了因货物重量误差在俄通关受阻的问题。

杭州海关的“新区直通车”方式。2011年7月,杭州海关下辖的义乌、舟山海关联手推出了“新区直通车”通关模式,即依据“属地申报、口岸验放”的原则,义乌的出口货物在当地办理报关放行手续后,即可以直接将货物运抵舟山金塘大浦口码头,搭上开往俄罗斯的货轮,只需20天左右就能运到俄罗斯,途中不再需要办理转关手续。上述通关模式旨在为小商品出口俄罗斯增辟一条“走舟山”的快速通关线路。义乌、舟山海关为此采取专人专窗、优先通关、港区直达等便利措施。义乌小商品可在“家门口”报关,实现了全程“一次申报、一次查验”,并享受到了“当天申报,当天放行”的待遇。这一贸易便利化举措大大节约了通关的时间和成本。经测算,采用这一通关模式,义乌的一个集装箱的运费及转关费用可节省600元人民币。此外,为了帮助企业了解俄罗斯市场需求,杭州海关还加强数据分析和监测,并通过电视台专栏节目,海关门户网站等多种渠道,及时向企业发布数据预警信息,解读相关政策法规,帮助企业解决实际困难,确保出口通道的畅通。

台州海关“流动服务站”模式。金融危机背景下,欧美外需低迷,很多台州企业想把市场转向俄罗斯。针对企业的实际需求,台州海关推出“流动服务站”模式,关员主动上门为企业讲解对俄贸易的相关政策法规,手把手教企业制作规范单证,并建议企业采用预归类、提前报关等通关模式加快通关速度。在海关的帮助下,原本对俄罗斯市场一无所知的企业如今对俄出口订单大增。

太仓海关的“征保放行、后续改单”模式。凭借优越的地理位置、巨大的消费市场和木材集散加

工三位一体优势，太仓港已经成为国内最大的俄罗斯原木海运进口口岸。原木进口品种规格繁多，经常出现第三方数量检尺报告滞后的情况，滞港费成为许多原木进口商最担心的问题。为此太仓海关运用征保放行、后续结合检尺报告适度改单的方法，减少了进口木材的滞港费、滞期费。

（三）中俄双方金融本币结算进展顺利

早在2002年，中俄就已经开始试行在边境贸易中使用人民币和卢布结算。但是试行范围只局限在黑河和阿穆尔州边界地区。2007年，中国人民银行与俄罗斯中央银行签署了在边境贸易中使用人民币和卢布结算的具体协议。协议规定，结算范围从早先的黑河及阿穆尔州边界地区扩展到全线中俄边境地区，并且从贸易领域扩展到旅游及相关的服务领域。2008年中俄两国总理达成了在双边石油交易中将使用本币结算的协议。2010年11月22日，中国在银行间外汇市场上开办人民币对俄罗斯卢布交易^①，同年12月15日，卢布兑人民币的交易也开始登陆莫斯科银行间外汇交易所（MICEX）。2011年6月23日中国人民银行与俄罗斯中央银行签订了《新双边本币结算协定》，双边本币结算从边境贸易扩大到了一般贸易中。从此，中俄两国双边经贸活动的主体可自行决定是用人民币、卢布还是用其他货币进行商品和服务的结算与支付。

随着本币结算的进展，中国商业银行在俄罗斯的商业存在正在增加。中国银行在俄罗斯金融市场上的分支机构埃洛斯（Elos）银行和中国工商银行已经加入了俄罗斯银行协会。中国的银行在俄罗斯开设的边境贸易同业往来账户数量为20个。中国各银行为俄罗斯金融机构开设的人民币账户达27个。使用本币结算，对于稳定双方币值、规避贸易风险、扩大经贸合作都很有利。

四、俄罗斯对华贸易便利化的诉求

俄罗斯各界对于进一步扩大对华贸易积极性很大，对华贸易便利化的要求也很多。除了上述的各项海关便利化以外，通过调查和访谈了解到的下述各项值得关注。

（一）搭建信息渠道和交流平台

苏联时期，中苏双方的外贸公司均是垄断经营

的官方公司，大多从事易货贸易。苏联解体后，种种原因迫使中俄双方一些传统贸易中断。苦于没有专业的商务咨询机构和信息交流平台，致使两国的众多供求双方无法及时对接，产生许多额外的搜寻和试错成本。因此，利用现代化信息技术搭建信息渠道和交流平台可促进两国的商业交往，降低信息搜寻成本和试错成本，将非常有助于双边贸易的推进。平台的搭建主体既可以是政府的官方贸易促进机构，也可以是第三方独立的网络信息平台。甚至可以考虑建设俄文版的阿里巴巴和淘宝等网络信息平台，以使信息的交流快捷、准确。

（二）中国应当提高商品质量档次，改善售后服务

由于20世纪90年代初中国政府对民间贸易管理的失控，大量劣质日用品涌入俄罗斯，给中国产品声誉造成致命影响。这几年情况虽有好转，但中国产品在俄罗斯市场上也只是低价低档的象征。中国部分产品虽然在质量上可以与欧美产品相媲美，但由于中国供货商对售后服务考虑较少，以致大量俄罗斯用户转而选择欧美产品，这种情况在机电产品方面尤为明显。

（三）遏制铁路运费过快上涨

在中俄贸易中，铁路运输优势明显，既快捷又便利，铁路从连云港到圣彼得堡整车皮的运输时间约20天，而海运需要35天。但是近年飞速上涨的运费使铁路运输的优势难以发挥。2011年的中俄间铁路运输价格比2008年涨了近一倍。2008年，从连云港经阿拉山口发运一个20英尺的集装箱到圣彼得堡的运费为2600美元左右，与通过海运从连云港到圣彼得堡的价格相当。2011年，同为20英尺货柜从连云港到圣彼得堡的铁路联运价与海运40英尺货柜的价格一样，就是说比海运价高一倍。而且，运到俄罗斯的集装箱要求俄方客户自己购买，考虑到大多数贸易商只是单向从中方进口商品，很难组织从俄罗斯出口到中国的商品，因此俄罗斯商人购买的集装箱到俄罗斯后只能以低价卖出另作他途。由于铁路运费高涨等原因，俄中普通贸易大都改海运。但圣彼得堡至今未作为欧洲基本港，货物

^① 人民币对卢布即期交易方式为询价和竞价，具备银行间即期外汇市场会员资格的机构可以在银行间外汇市场开展人民币对卢布即期交易。

要经汉堡(或鹿特丹)转运一次,成本增高,时间加长。据悉,目前俄罗斯对中国企业的要求主要有:中方铁路部门应该遏制铁路运价的过度涨价;集装箱应该由承运方提供;希望中方大型海运公司能安排从中国主要港口到圣彼得堡的直达航班。

(四) 中国需要正确了解俄罗斯高技术

在中俄关系中出现过二三十年的交流中断,中俄在高技术产品贸易方面沟通太少,同时中方某些人只迷信欧美技术,对能够用低成本获取的俄罗斯高技术产品不够重视。例如,早在20世纪80年代俄罗斯就研发成功石英陶瓷技术,采用独特的“溶胶—胶凝”法,成品率近100%。近年来中国不少厂家投入巨资生产石英陶瓷坩埚(多晶硅铸锭用),由于技术不过关,成品率仅为30%—60%。国内行业内普遍的看法是石英坩埚生产技术国际上只有赛瑞丹、维苏威、东芝陶瓷三家公司掌握,而对于俄罗斯能提供成熟技术则持怀疑态度。

(五) 银行结算和融资便利化需求

目前中俄贸易处在“两头热、中间冷”的情况。“两头热”是指:一头是由政府主导的能源(核电站、石油、天然气)、武器等政府间贸易;另一头是以“倒爷”为主体的民间贸易,现在越来越多的俄罗斯倒爷自己到广交会、义乌小商品市场和黑龙江、新疆等地进货。“中间冷”是指双方大中型公司企业之间的贸易合作不多。过去由于俄罗斯支付能力差,银行信用差,中国企业吃过很多亏,心有余悸者不少。现在许多企业采取支付方式是:俄方先付定金,待中方交货时全额付款。按此方式,俄方要承担很大的定金风险。因此,只有中方有人在圣彼得堡充当“人质”的情况下,俄方才敢承担这一风险。用“人质”来冲抵定金风险现象的出现,究其原因是相应的金融结算跟不上。主要是中方银行不接受俄方信用证,即使收到认可银行发出或担保的信用证也不给中方供货企业贷款。如果中方银行能根据双方的信用记录,制定相应结算门槛和资格审查等条件,为具有资质的企业提供方便可靠的结算和融资服务,中俄贸易将会很快走上正轨并迅速地扩大。

(六) 农业合作余地较大

俄罗斯拥有世界上最广袤的土地,中国有着大批缺乏土地的农民。联合国粮食计划署称,俄罗斯

耕地使用率不足50%。这是由于苏联时期集体农场制度破产以及过去二十年俄罗斯农村地区人口减少造成的。2007年全球金融危机尚未爆发时,鉴于全球粮价上涨,中俄政府开始了农业投资对话。中国投资有限责任公司在“中俄合作基金会”注入10亿美元资金,用于对俄罗斯、乌克兰、哈萨克斯坦等国农业及林业投资。在俄罗斯政府支持下,中国在靠近中国东北边境的地方正式租赁了约100万英亩(约合607万亩)的农田。同时,中国还租借了约200万英亩(约合1214万亩)的西伯利亚林地,中国工人在那儿砍伐木材出口中国。随着中国企业在俄罗斯农业领域所占份额日益上升,一些俄罗斯人对此的质疑声音也在高涨。因此,在继续以租赁土地方式开展合作的同时,更应该考虑扩大从俄罗斯进口农产品的可能与渠道。应该注意俄罗斯农业已经恢复元气,成为世界上主要粮食出口国,对华农产品出口潜力很大。

(七) 加大对俄罗斯民间商人的综合服务

如前所述,俄罗斯倒爷直接到中国进货的越来越多,多数人认为在浙江义乌小商品进货最方便。因为义乌为他们提供了从语言翻译到货物包装、代理出口、拼箱发运等全方位服务。如果广州、深圳、哈尔滨、乌鲁木齐等地都像义乌小商品市场一样提供一些针对小客户的方便措施,也将会对扩大中俄贸易产生积极影响。许多俄罗斯商人提出,中国的官方贸易机构如果像中国香港贸发局那样分类印发并免费寄送中国的产品目录和宣传资料,他们就不至于通过香港购买实际上是大陆生产或大陆完全能自行独立生产的产品了。

(八) 中国广告需要加强俄罗斯本土化理念

俄罗斯消费者对中国产品信任度的提高是中国商品在俄罗斯能否立足的关键因素。中国品牌产品进军俄罗斯市场时,应高度重视其产品的广告设计。如今相当多的俄罗斯人对于中国广告持批判态度,认为过于低俗、表达含糊。主要问题是在设计广告理念时,中国企业没有全面考虑到俄罗斯的国情和中俄两国在广告理解上的差别。

(九) 知识产权保护问题

在这方面突出的问题是军工产业,俄罗斯军方担心中国通过购买俄罗斯的军工产品,获取俄罗斯武器装备生产技术,进而仿制出口到第三国,损害

俄罗斯的军火出口利益。

五、中俄贸易便利化的中长期任务

中俄两国都处在从计划经济体制向市场经济体制过渡时期，因此贸易便利化的要求不仅仅停留于上述的技术层面，还需要从战略层面加以研究。

（一）坚持比较优势理念发展中俄贸易

自由主义学派有句名言叫作“要想改变别人的行动，首先要改变他的思想，因为身体是听从大脑指挥的”。如果要想改变中俄贸易的现状，顺利地推进中俄贸易的便利化进程，必须首先通过政府谈判、民间学术会议等形式与俄罗斯一起厘清中俄经贸合作中的“比较优势”理念。

一般认为，中国的优势在于劳动力资源丰富，因此成为世界工厂；俄罗斯的优势在于资源充沛，因此被喻为原材料基地。中国出卖劳动力挣的是少得可怜的加工费；俄罗斯出卖原材料挣的是高度外部依赖的石油美元。很显然，中俄两国都不满意自己的国际分工地位，都希望能够通过创新能力的培养与提高提升自己在国际分工中的地位。

中俄两国地缘上毗邻，资源禀赋上有差异性，产业结构互补，未来两国在商品、资源、技术和资本等方面有着潜力巨大、前景广阔的合作空间。因此，中俄可能做的是基于两国间的比较优势和资源禀赋的互补结构来谋求可持续的经贸发展，而不应该盲目地把希望寄托在贸易结构的急剧提升上。从理论上来说，中俄间不是传统意义的上“中心—外围”架构，而是现代意义的上“外围国家”的相互支撑。双方都需要进行改善国际分工地位的尝试，培育新的要素禀赋，在更高水平上谋求较高水平的国际分工和经贸合作。但是这种新的分工格局和经贸合作的实现是需要时间的，其基础在于各自国内经济发展模式调整和产业结构的升级，而绝非在于不切合实际地对双边贸易结构提出过高的要求。俄方一些人员表示，俄罗斯不进口中国产品，不卖给中国石油，只能导致中俄双亏局面。中国改革开放以来的经验表明，在国际经贸合作中，只能在承认并且依据现有资源禀赋形成的比较优势的基础上，开展贸易和吸收外来投资，逐步积蓄力量，通过自身努力提升科技实力，培育新的产业，逐步形成新

的资源禀赋，最终改善国际分工格局。这一经验不只是中国独有，也为日本、韩国等许多国家的发展所证明。俄罗斯在融入国际市场，发展中俄经贸合作时也无法绕过这一规律。

（二）俄罗斯经济特区值得中国密切关注

目前，俄罗斯成立了4种类型的经济特区，工业生产型4个、技术推广型4个、旅游休闲型14个、港口型3个。俄罗斯经济特区提供了一系列优惠政策，比如降低行政门槛，提供“一站式”服务以及税收优惠等。随着俄罗斯加入WTO所带来的投资环境的改善，俄罗斯经济特区值得中国关注，俄罗斯的高科技能力是不可低估的。中国对于俄方经济特区的参与，不只是取得某些税收优惠那么简单，更重要的是要将俄罗斯的高技术资源和中国的产业化能力结合起来，形成双方能够共享的新优势。同样，俄罗斯也迫切需要中国在制造业上的产业化、商业化经验。目前，俄罗斯政府正以俄罗斯联合核研究所为主体，正在杜布纳建立技术推广型经济特区。俄方认为中国公司和科研机构加入杜布纳经济特区后，不仅可以获得商业利润，还可以通过联合核研究所来扩大中国在独联体和东欧高新技术市场中的影响。

俄方认为，通过这样的合作，俄罗斯将可获得中国丰富的高新技术商业化经验。据悉，俄经济发展部长别洛索夫最近指出，有意与俄罗斯建立经济特区的国家和地区已超过30个。他认为，中国政府应该采取积极态度，同俄方协商建立各种形式的特区，以使中国的产业化经验和俄罗斯的高技术实现有机结合。

（三）深化和拓展中俄之间主权财富基金的合作

从进一步推进金融合作的角度来看，中国还应该扩大与俄罗斯在主权基金上的合作。俄罗斯于2004年1月1日建立了自己的主权财富基金，中国则由2007年9月29日成立的中国投资公司行使主权财富基金的职能。美国等西方国家对中俄两国主权基金的警惕度相当高，对中国与俄罗斯的金融能力增长非常担心，认为中俄会利用金融杠杆来达到政治目的。以此为背景，中俄国家主权财富基金的对外投资屡遭失利。为了改变这一趋势，2012年6月5日中俄两国的主权基金开始合作，设立了

“中俄投资基金管理公司”，商定将其中70%的基金资金投入于俄罗斯，而不到30%的资金将投向与俄有关的中国境内项目。2012年9月7日，中国和俄罗斯的主权财富投资实施首笔2亿美元联合投资，用于收购在西伯利亚的俄罗斯第二大林业企业——俄罗斯森林产品公司的部分股份。应该说这是非常有益的尝试，中俄两国应该进一步加强主权财富基金的合作。

“能源金融”有可能成为中俄主权基金合作的下一个重点。所谓能源金融，是指通过能源购销与金融资本的整合，实现能源贸易与金融资本不断优化聚合，从而促进能源产业与金融产业良性互动，发展新的金融业务。俄罗斯经济严重依赖能源出口，中国是世界上最大的能源进口国，对俄罗斯能源需求很大。作为世界能源生产与消费大国之一的中国，应该尽可能地探索借助资本市场使中俄间能源合作获得更大增长空间。

俄方还有人提议，中国可以尝试设立亚太离岸金融市场，发行美元债券。这样一来，俄罗斯可以募集到安全而便宜的资金，中国可以在更高层次上使自己的外汇储备保值，通过多元化的渠道减少美元贬值所带来的财富缩水风险。

（四）参与俄罗斯远东开发

2012年5月21日，俄联邦成立了远东发展部，明确提出到2020年东西伯利亚和远东地区的国内生产总值将比2010年翻两番；2012年9月5日，普京在《华盛顿日报》发表文章说：“我们把彻底融入亚太空间视为整个俄罗斯未来取得成功，首先是开发西伯利亚和远东地区的最重要保障。”然而，俄罗斯开发远东存在两大难题：一是财力紧缺，二是劳动力不足。相对而言，中国则既有资金又有丰富的劳动力。开发远东将成为中俄经济合作的主战场。不少中资企业也在通过各种途径想方设法“挤”进远东开发。但是，不容忽视的是，俄罗斯对中国投资远东的态度比较纠结。俄罗斯既寄希望于中国帮助其实现远东开发，又对中国的参与保持着很强戒心，担心过多中国资本和中国人的涌入，会导致

远东地区的“异化”和“离心”。比如，俄罗斯曾计划在远东开发15万—20万吨、价值几百亿美元的土地，为此进行国际招租，吸引越南、泰国、新加坡、日本等国的投资，作为投资的回报向他们出口农产品，但是名单中并没有列上中国。由于欧债危机蔓延，世界经济前景堪忧，赴约者寥寥。这才使俄罗斯把目光更多投向中国。即便如此，俄罗斯的戒心并未下降。2009年俄罗斯官方发布的《俄罗斯联邦2020年前国家安全战略》报告表示，“随着新权力中心出现，俄面临的主要风险根源于中国的经济潜力和国际地位的上升”。该报告还认为，人民币融入全球货币体系可能制约卢布在国际交易中的使用，具有高度竞争力的中国制造业将继续挤压俄罗斯同行并阻挡俄公司进军海外，中国在中亚地位的加强会削弱俄主张的一体化。

（五）利用电子商务平台拓展中俄贸易新途径

俄电子商务虽然发展起步较晚，但近年来水平和规模都有了很大提升。据统计，2010年俄网民人数为4650万人，俄网络商店8000家^①，俄电子商务交易总额为2600亿美元，其中商家对顾客（B2C）交易额为70亿美元，宽带服务覆盖率达32%。在B2C市场中，俄罗斯网民购买的商品主要是服装和鞋类，日用小家电、戏票、大型家电、化妆品及居家用品等。而这些恰好也是中国的优势产品，因此可以考虑利用网络平台带动贸易的发展。不过，现阶段由于俄企业在电子支付上存在困难，特别是信息基础设施不完备，支付程序不规范，电子支付市场不发达等，再加上俄居民电子支付的意愿较低，对网上支付的安全性持怀疑态度，所以俄尚未形成可支持完全网上支付的电子商务环境。这也恰好为中国打开俄罗斯电子商务市场提供了宝贵的时机。

（责任编辑 李淑华）

^① 据2010年有关统计显示，俄前四大网络商城为Ozon.ru, Dostavka.ru, Boreru.ru和Books.ru。

Russia's Appeal for Trade Facilities with China

LIU Junmei

Abstract: Russia has established the relationships of “a strategic cooperative partnership” with China, but the two countries are in the process of changing from a planned economy to a market economy and the relations between governments and enterprises have not been put in order. Therefore, the issues of the Sino-Russian trade facilities are very complicated and they need to be examined from governments and enterprises, etc. The two nations need cooperation at a technical level and a strategic level as well. In view of the present situation, Russia's foreign trade strategy has become a part of its national strategy. After Putin was in the office of president once again, he is trying hard to change the situation of his country relying on raw materials and to achieve trade facilities. At present, all sections of the people in Russia are very interested in the further expanding trade with China and make many demands on the trade facilities with China.

Key words: Russia; trade facility; Sino-Russian economic cooperation; Sino-Russian relations

Призывы России к упрощению процедур в торговле с Китаем

Лю Цзюньмэй

【Аннотация】 Между Россией и Китаем установлены “партнерские отношения стратегического сотрудничества”, однако, так как обе страны находятся в процессе перехода от централизованного планирования к рыночной экономике, взаимоотношения между правительством и предприятия еще не до конца отрегулированы. В связи с этим необходимо решать вопросы содействия развитию, упрощению и повышению эффективности торговли, необходимо рассмотреть эти вопросы с позиций правительства, предприятий и других сторон, следует развивать сотрудничество в технической сфере, углублять всестороннее стратегическое сотрудничество. Как показывает сегодняшняя ситуация, в России стратегия развития внешней торговли уже стала неотъемлемой частью Национальной стратегии. Путин, заступив на пост президента в 2012 году, активно пытается снизить зависимость России от экспорта сырья, упростить процедуры торговли. На сегодняшний день Россия стремится к созданию и расширению торговых связей с Китаем, и вместе с тем выдвигается большое количество требований к упрощению процедур торговли с Китаем.

【Ключевые слова】 Россия; содействие развитию торговли; китайско-российское торгово-экономическое сотрудничество; китайско-российские отношения