

# 发展中的中俄经贸合作展望

黄  
红

## 一、经贸概况

最近四年,共同的经济利益已经把中俄两国紧紧地联系在一起,经济因素已成为两国关系的纽带。双方积极利用地缘优势、人文优势和经济互补性的优势,大力开拓合作的新领域、新渠道、新形式。双方签署了一系列经贸发展协定,如《中俄政府关于对所得税避免双重征税和防止偷漏税的协定》、《中俄海关合作协定》、《中俄经贸合作协定》、《中俄关于在信息化领域合作的协议》等,这表明两国的经济合作正在不断深入和扩大。

1992年以来,两国贸易额连续超过中苏时期的最高水平。1993年我国已成为俄对外贸易中的仅次于德国的第二大贸易伙伴,俄罗斯也上升为我国第五大贸易伙伴。

但从1994年下半年起两国贸易额开始剧减,1994年的贸易额为50.8亿美元,下降了34%,其原因是多方面的:(1)从贸易额来看,下降幅度最大的是边贸,而政府间的贸易额下降不多;(2)从出现下降的时间来看,是从中俄双方减少易货贸易,逐步转向现汇贸易开始的;(3)俄罗斯国内政策多变,税率上调,某些进口产品的最高税率由1993年的100%提高到1994年的250%,实行重要商品出口许可证制度等。;(4)法制不健全,俄罗斯社会治安差,人身和财产安全无保障,黑社会团伙多、势力大,经常对外国公司敲诈勒索;(5)在1991年俄市场开启之际,我国商品曾享有很好的声誉,但由于我们对50年代以来积累起来的这种无形资产,并没有给予足够的重视,反而让一部分唯利是图者恣意践踏,严重影响我国的商品声誉。

1995年以来,两国政府采取了许多措施,初步刹住了经贸继续下滑趋势,并使之出现了增长的良好趋向,经过中俄双方的共同努力,1995年贸易额达到56亿美元。

通过近四年的发展,中俄贸易合作领域已拓宽到工业、农业、林业、能源、交通、环保、军工、和平利用原子能和宇宙空间等各个方面,既有政府间的专项贸易,也有边境地方贸易、易货贸易、补偿贸易、边民互市贸易和旅游购物等,贸易品种不断优化,由初级加工产品逐步转向技术质量较高的产品贸易。

## 二、经贸合作优势及其存在的问题

随着高水平的相互信任的政治关系的建立,有力地推动了两国经贸合作关系的发展。俄罗斯对我国来说,既是一个传统市场,又是一个有待进一步开发的潜在市场。我们在发展对俄经贸关系上有着几大优势:

### 1. 地缘优势

4000 多公里共同边界,为两国发展多种形式的经贸合作提供了广阔的空间和方便的条件。目前,两国都面临着生产力地区布局调整的任务,我国经济发展的重心正在从东南沿海向内地、中西部地区转移;俄罗斯的发展重心也面临着从西向东转移的要求。预计中俄两国的边境地区,无论是东段还是西段,都将是发展的地区。这些地区相对落后的面貌必将逐渐改观,两国的经贸合作将为边境地区的发展提供更多的互补条件,成为这些地区繁荣的推动力量。

### 2. 政策优势

俄罗斯调整亚太政策为中俄经贸发展提供了新的契机。这个调整的基本特点是从过去的全面倒向西方的对外政策转变为东西方平衡的全方位的对外政策。俄罗斯对于东方的重新重视,主要有两个基本原因:(1)是由于亲西方的对外政策的失败。以美国为首的西方并不把俄罗斯作为一个平等的伙伴,而是利用俄的虚弱地位在政治和军事上对它实行某种遏制。同时,西方许诺的经济援助大多也未兑现;(2)是由于亚太国家经济的崛起。俄罗斯自身处于欧亚大陆之间,他对于参加到正在发展的亚洲经济的合作中有着越来越大的兴趣。由此可见,俄亚太政策调整是出于长远的战略目的。我国在亚太地区的地位和作用日显重要,俄要进入亚太,势必要加强同我国的合作。

### 3. 经济互补优势

两国经济结构和市场需求的特点,决定了两国经济合作更具互补性。现在,中俄都面临着国民经济部门结构调整的任务,两国发展经贸合作有利于经济结构的合理化。例如,我国的经济深入发展面临着能源、特别是电力不足和交通运输瓶颈问题,而俄罗斯则具有大型水力发电和核发电设备高水平的生产能力;我国需要国防工业现代化和发展现代化的远洋航海能力,而俄罗斯在这方面的技术水平和生产能力却是第一流的。俄罗斯机电产品和军工产品的相对优势可以通过加强与我国的经贸合作得到更好的发挥,从而改善俄罗斯目前以出口能源、原料为主的极不合理的外贸结构。又如,俄罗斯目前极需改造和振兴轻工、食品和农业,扭转 70% 左右的消费品靠进口的不合理局面,而我国在轻工、食品加工技术以及家用电器和小型农业机械的生产技术方面也能为俄罗斯作出贡献。总之,中俄两国具有广泛的发展和技术合作领域,这种合作可以更好地弥补两国各自的不足,更好地发挥和发掘两国经济发展的潜力。

与此同时,我们也要看到中俄之间在经贸合作方面确实还存在着一些具体问题,正是这些问题阻碍了两国经贸合作的进一步发展。

### 1. 商品质量问题

在过去的经贸合作中,不管是我国还是俄罗斯方面,在商品质量上都不同程度地存在问题。客观地说,假冒伪劣产品互相推向对方市场,这不仅伤害了人民的感情,也对生产的发展具有一定破坏性的影响。例如,俄罗斯人买到我国劣质的旅游鞋和羽绒服,穿不久就坏了,令人气愤;而俄罗斯的劣质钢材进入我国市场,用于建筑和其他生产,也会带来不堪设想的严重后果,同样会使中国人气愤。现在两国政府都在采取措施打击假冒伪劣产品,人们期望作出成效,使双方经贸合作登上一个新台阶。

### 2. 合作信誉问题

目前,中俄两国都在致力于发展市场经济,但在这一过程中,双方都出现一些冒牌公司、皮包公司、游击公司,如在莫斯科和远东地区到处都可见某些俄罗斯商人和我国商人谈生意签合同,态度很坚决,但事后推说主客观原因不予履行合同;有的合同本身就具有欺骗性,各自要求对方先发货,而接货后又不付款;更有甚者,当事人一跑了之,使这种合作成为一种骗局。目前,中俄两国政府已下决心采取措施加以解决合作信誉危机,并推动两国实力的大公司加强合作,开辟两国经贸合作的主渠道。只有这样,才能使业已存在的问题得以解决。

### 3. 法制、政策问题

由于中俄两国发展市场经济的时间不长,双方在运作市场经济方面都还没有积累起足够的经验,因此在法律制度上,双方都还未为两国进行经贸合作提供有效的保障。另外,中俄贸易在1994年以来出现的滑坡,其原因之一还由于两国的政策时有变化,尤其是俄罗斯方面的政策变化甚大。起初对我国贸易并无限制,但很快就实行所谓“资源保护政策”,限制向我国出口重要原料;进而提高出口商品价格和实行重要商品出口许可证制度;增加从我国进口商品的关税;对引进我国的劳务也实行严格的控制。我国方面由于加强经济宏观调控,也推出了新的税务制度,国家取消了对边贸的税收优惠;对进口商品也实行较严格的许可证制度;银行收紧了对公司的商业贷款。中俄双方的政策变化,使两国间经贸关系的“软环境”越来越严峻,成为限制两国贸易发展一个重要因素。

## 三、进一步开拓俄罗斯市场的几点建议

虽然近两年中俄经贸合作出现一些问题和困难,但我们应该看到这是中俄贸易从低水平到高水平、从自发到有组织、从无序到有序、从不规范到规范的前进过程中出现的暂时现象。中俄经贸正在进入一个贸易政策、经贸体制和交易方式转换与调整的时期,在这一时期,中俄双方应以新的观念开拓对方市场,及时制订新的经贸关系战略,以适应两国经贸关系的发展。

#### 1. 贸易主力军和主渠道应由边贸中小公司转为有实力的大集团公司。

因许多边贸中、小公司的长远经营意识薄弱,短期行为突出,只图眼前利益,搞“一锤子买卖”,为了使贸易主体能增大风险承受力和竞争实力,所以双方应组织大公司、大企业和大型商贸集团进入对方市场,让其成为贸易主力军。政府应在政策上有所倾斜,在经营决策、资金筹集

等方面给予特殊的扶持和鼓励。

## 2. 以现汇贸易代替传统的易货贸易

由于历史的原因和客观条件的限制,中俄双方在很长一段时期里都采取易货贸易的方式进行。但从长远看,易货贸易方式具有很大的局限性,既不符合世界经济发展的潮流,也给中俄贸易进一步发展带来了许多具体困难。为此,从1994年起中俄贸易逐渐转为现汇贸易方式,这就要求两国进出口银行为开展正常的现汇贸易采取提供资信保障、建立银行保险业务等措施。

## 3. 合作领域应由传统商品交换转为扩大技术合作,尤其是高科技合作

世界经济发展以及国家之间双边或多边合作经验已经证明,一般贸易型合作关系仅是低层次的,只有双方相互投资,发展现代工业,运作高科技项目,才能使经贸合作达到高层次水平,中俄之间的合作也应朝着这一方向发展。

当前,我国已进入“九五”发展时期,社会生产力和综合国力有大幅度的提高,经济实力显著增强,对外开放总体格局基本形成;俄罗斯是我国的近邻,资源丰富,工业基础好,科技发达,目前经济下滑的势头已经得到遏止,政局渐趋稳定,市场经济框架逐步建立,市场经济法规逐步完善,国家宏观调控力度不断加强,这些都有利于生产上升,再加上经济周期的内在作用,它的经济转折点将在世纪之交,进入新的发展时期。

中俄两国本身的经济发展和相互间的经济合作都具有巨大的潜力。中俄两国推行的对外经济体制改革的宗旨和发展方向从基本上来讲也是相似的,对方都在致力于健全对外经济活动的政策法规,提高其与市场经济关系和国际经贸惯例的对接率。随着两国对外开放的不断深入,以及我国加入世界贸易组织愿望的实现,双方的经贸合作将在新的基础上走向国际化和规范化,在合作的深度和广度上会得到更大的发展。预计到2000年两国的贸易额将达到150~200亿美元。

近年来,上海地区的对俄贸易在数量和规模上与其经济实力,包括技术水平、产品品种和质量优势很不相称,也与拥有1.5亿人口的俄广阔市场的可容量极不相称。目前,对外贸易在朝着规范化、集约化方向转变的时候,应该把对俄贸易放到应有的适当位置,发挥上海龙头效应,利用自己的优势,采取积极主动的战略方针,争取在对俄贸易中跨出较大步伐。

## 1. 以名、特、优、新产品重树我国商品的形象

质量和信誉是对外贸易的生命,是开拓和占领国际市场最起码的条件。为此,必须采取严格措施阻止伪劣商品涌入俄市场,大力扶植名牌产品出口俄罗斯,特别要利用俄罗斯人对上海产品情有独钟的有利因素,通过在俄举办展销会和开设上海精品专卖店等形式,使上海的产品在重树我国商品形象中起带头作用,也为上海产品走向世界开拓新的市场。

## 2. 加强与俄罗斯的实业联系

随着中俄外贸体制的进一步改革,必然会导致实业间联系的迅速发展。如果以行业集团为主与俄相应行业开展业务联系,相信会得到积极的响应。这种行业间联系不仅能取长补短,扩大相互供货范围,而且能共同提高产品的技术水平和质量,并在此基础上形成具有竞争能力的拳头产品,以此打入国际市场。轻工、电子、纺织是上海的优势部门,而钢铁、冶金是俄国民经济

中比较先进的部门,开展上述行业间的直接联系,对双方都是有利的。

### 3. 以合作、合资形式在俄办企业

我们可以利用上海企业产品结构调整的机会和劳动力密集优势,利用俄罗斯的丰富资源,扶持和组织有实力的企业和公司与俄进行经济技术合作,可将俄方迫切需要的我方较为先进的食品、木材、家具、民用电子等生产设备以投资形式进入俄罗斯并派技术人员去俄指导生产,实现两国经济优势互补,既降低产品成本,减少运输费用,满足俄方市场需求,又解决我国劳力过剩问题。

### 4. 加强高科技领域合作

当代国际经贸合作的总趋势,已从单纯的贸易合作转向生产和科技领域的合作。上海要利用俄罗斯在军工、航空航天等技术产品方面的生产优势和科技潜力,积极主动地与俄方进行经济技术合作,共同开发新产品,建立长期稳定的经贸关系,把相互合作从等级上提到一个新的水平。

因此,进一步开拓和发挥对俄贸易的潜力,应是上海外经贸发展总体规划中的一个重要组成部分。

目前,中俄两国关系处于历史发展的最好时期。1994年9月,江泽民主席访俄期间,两国领导人确立了中俄两国之间面向21世纪的建设性伙伴关系。从发展中俄两国关系的条件来看,中俄之间不存在根本的利益冲突,边界问题基本解决,对当前诸多国际问题有着相同或近似的立场。由此可见,中俄两国发展经贸合作关系有着稳定的政治保证和强大的内在动力。加强双方经贸合作的大气候正在不断改善,如果我们顺应政治关系互动互促的良好势头,充分挖掘两国间合作的潜力,在新旧世纪之交完全有可能出现新的经贸合作格局。

