

中国广东省与俄罗斯合作关系

万青松

【内容提要】 中俄区域合作是两国全面战略协作伙伴关系的重要组成部分,得到了两国政府的高度重视和大力支持。广东省作为中国改革开放的先行地和经济大省,近几年在政治、经贸、科技、教育和文化等主要领域与俄罗斯展开合作,合作范围不断扩大,合作程度日益加深。但须指出的是,广东省与俄罗斯贸易额占中俄贸易总额的比重和广东省对外贸易额的比重都相当低,合作的方式和规模远不能满足双方关系发展的需要,也不符合两地经济快速发展的趋势,当前双方合作仍面临一系列的问题。俄罗斯是广东省开展对外经贸合作的目标市场,从经济结构上看,双方互补性很强,有着巨大的合作潜力。未来双方须抓住机遇,采取必要措施落实省州之间的地方合作,创造有利条件,实现优势互补,进一步推进各领域合作,并以此推动中俄区域合作快速向前发展。

【关键词】 中国 俄罗斯 广东省 地方合作

【作者简介】 万青松,广东外语外贸大学西方语言文化学院俄语系博士研究生。

中国与俄罗斯的地方合作,是两国全面战略协作伙伴关系的重要组成部分,得到了两国政府的高度重视和大力支持。近几年来,中俄关系稳步推进,政治互信不断加深,各领域合作蓬勃开展,地方合作范围不断扩大,合作程度日益加深。

广东省作为中国改革开放的先行地和第一经济大省,是中国南部一颗璀璨明珠,拥有独特的区位优势和产业优势,也是中国乃至世界重要的制造业基地,一批企业和品牌在国际市场上享有盛誉,金融、物流和会展等现代服务业发展迅速。

俄罗斯资源丰富,教育发达,科技实力居世界前列,大量科研成果极具应

用价值,重工业和军事工业基础雄厚。近十年来,俄罗斯经济不断发展,经济实力显著增强,在世界贸易中占有一席之地。

中国广东省与俄罗斯经济各具特色,在合作中具有很强的互补性。俄罗斯作为广东省开展对外经贸合作的目标之一,有着巨大的市场发展潜力。因此,对于广东省来说,如何抓住机遇,采取必要措施,实现优势互补,进一步加强与俄罗斯在各领域的合作,促进中俄地区合作快速向前发展,是目前亟须研究和解决的问题。

一 广东省与俄罗斯合作现状

(一) 政治领域的合作

经过多年的努力,广东省政府与俄罗斯联邦地方政府建立了多层次的领导合作机制,双方领导人交往频繁,相互了解对方的政治、经济发展状况和经济合作意向,互信度不断提高。包括广州市和深圳市在内的广东省主要城市相继与俄一些大城市建立了友好城市关系,并在友好省会城市互设总领事馆,为友好合作关系的发展奠定了良好的政治基础。

政治领域合作具体表现在以下方面:

1. 双方地方政府领导合作机制(包括省州级领导定期会晤、高层互访、各层次的对话和磋商机制)日趋完善,地方政府代表团互访频繁

广东省是中国经济发展的排头兵,中央联邦区是俄罗斯经济发展的火车头。广东省和中央联邦区作为中俄两国经济实力较强的地区,自 2002 年建立友好关系以来,各方面合作发展顺利。

2002 年 6 月,以广东省副省长汤炳权为团长,有 119 家大中型企业代表参加的广东省经贸代表团访问俄罗斯。代表团访问期间,广东省与俄中央联邦区建立了友好关系。广东省在莫斯科举办了“2002 年中国广东—俄罗斯贸易暨经济技术洽谈会”,119 家省内大中型企业参加了经贸洽谈会,进出口贸易总成交额为 10.25 亿美元,签订了 7 个境外投资开展加工贸易与对外承包工程项目,金额达 2.2 亿美元。

与此同时,广东省人民政府与莫斯科州政府、克拉斯诺亚尔斯克边疆区政府也分别签订了发展友好关系和加强合作交流的意向书。

同年,俄中央联邦区代表团回访广东省,双方签署了《中华人民共和国广东省与俄罗斯联邦中央联邦区联邦主体发展合作意向书》,决定在经贸、科技、旅游、教育、文化、体育和卫生等领域开展全面合作。意向书的签订为两

地友好合作关系的发展奠定了良好的基础。访问期间,俄罗斯代表团足迹遍布广州、深圳、南海和顺德等珠江三角洲主要城市,参观了“广交会”和“高交会”,考察了顺德美的集团和深圳华为技术有限公司等大企业,俄方企业与中方企业进行对口合作洽谈,广泛寻求与广东省经贸合作的新亮点。在双方的共同推动下,广东省与俄罗斯之间的经贸合作不断升温。

2005年5~6月,应俄罗斯总统驻中央联邦区副总理级全权代表波尔塔夫钦科的邀请,受黄华华省长的委托,广东省省委常委、常务副省长钟阳胜率广东省政府代表团和经贸考察团对俄罗斯中央联邦区进行了为期7天的访问。其间,双方共同举办了“中国广东省—俄罗斯中央联邦区友好合作恳谈会”,签署了《中华人民共和国广东省与俄罗斯联邦中央联邦区联邦主体关于制订友好合作方案的备忘录》。广东省企业与俄罗斯企业签订了12个合作项目,合同总金额为1.46亿美元。此次出访活动达到了宣传推介广东省、增进交流互信、发展经贸合作的预期目的,加快了广东省企业“走出去”开拓俄罗斯市场的步伐。

2006年6月,广东省人民政府和俄罗斯总统驻中央联邦区全权代表处联合主办的“2006年中国(广东)—俄罗斯经贸合作洽谈会”在莫斯科举行。中共中央政治局委员、广东省委书记张德江率领的中共代表团和包括100多位企业家在内的广东省经贸代表团、俄罗斯政府高层官员和工商界人士共500人出席开幕式。洽谈会期间,双方企业家签订了总金额为10.53亿美元的合作项目,为中俄“国家年”活动增光添彩。

2008年9月,以广东省副省长雷于蓝为团长,由省外经贸厅、省科技厅以及来自广东省电力、机械、建筑、家具、家电、陶瓷和纺织等行业的260多名企业家组成的广东省经贸代表团出席了由广东省人民政府与莫斯科州政府在莫斯科联合举办的“中国广东省—俄罗斯莫斯科州经贸科技合作洽谈会”。莫斯科州副州长格罗莫夫与广东省副省长雷于蓝签署了《广东省与莫斯科州友好省州合作备忘录》。此次经贸洽谈会上共签订经贸合作项目41个,总金额达5.45亿美元。此次访问取得丰硕成果,进一步加强了广东省与俄经济发达地区的交流与合作。

2010年6月,中共中央政治局委员、广东省委书记汪洋访问俄罗斯,与俄罗斯政府副总理茹科夫和中国驻俄大使李辉共同出席“2010年中国(广东)—俄罗斯经贸合作洽谈会”。汪洋在致辞中称本次经贸合作洽谈会是中俄深化睦邻友好、实现合作共赢的一次盛会,希望双方本着平等互利、优势互补、循序渐进和注重实效的原则推进务实合作。茹科夫在讲话中指出,2010

年前 4 个月,中俄两国贸易额比 2009 年同期增长了 50% 以上,鉴于这种势头,中俄双方都有信心在 2010 年年底实现 600 亿美元的双边贸易目标。谈到广东省企业对俄罗斯的投资时,茹科夫说:“俄罗斯首先还是对从事家电、建材、家具、服装和制鞋等行业的中国公司的投资最感兴趣。与此同时,俄罗斯也准备向中国投资,与中国共同研发民用航空技术和核能技术。”本次洽谈会达成投资和贸易等 60 多个合作意向,涉及金额约 15 亿美元,签订 21 个经贸合作项目,总金额达 3.8 亿美元。

2. 中俄地方政府大力支持建立友好城市关系,为双方进一步合作提供更多平台

建立友好城市关系为两个城市在各领域开展友好交流合作搭建了平台,既符合两国的外交政策,也符合两市对外交流合作发展的需要,有着十分重要的历史意义和现实意义。

在双方地方政府的大力支持下,广州市于 2002 年与叶卡捷琳堡市、湛江市于 2007 年与谢尔普霍夫市、深圳市于 2008 年与萨马拉市建立了友好城市关系,为广东省与俄罗斯开展全方位的合作创建了更多平台。

在这些友好城市中,广州市与叶卡捷琳堡市的友好城市关系最为成熟。叶卡捷琳堡市以女沙皇叶卡捷琳娜一世的名字命名,为俄罗斯第三大城市,仅次于莫斯科和圣彼得堡。该市地处乌拉尔山东麓,素有“乌拉尔之都”之称,是乌拉尔地区最大的金融信贷服务中心、科研和教育中心,拥有乌拉尔地区历史最悠久的 15 座高校以及包括俄罗斯科学院乌拉尔分院在内的 140 家科研机构。该市也是俄罗斯人口第五大城市(132 万人),主要产业为机械、金属加工、化学、食品和建材等。2002 年 7 月,叶卡捷琳堡市市长阿卡迪·切尔涅茨基率代表团访问广州市。其间,双方签署了《广州市与叶卡捷琳堡市友好城市关系协议书》,标志着友好城市关系正式建立,也标志着双方的合作向前迈进一大步,双方的友谊将更加密切,合作的前景将更加美好,合作的领域将更加广阔。至此,叶卡捷琳堡市成为广州市结交的第 14 个友好城市。在双方的共同努力下,两友好城市不断加深交流,双方互访频繁,在许多领域开展了积极有效的合作与交流,得到了两国政府的肯定。2004 年俄罗斯前驻华大使、俄罗斯联邦委员会(议会上院)议员罗高寿在“第三届中俄友好城市会晤”上高度评价了广州市与叶卡捷琳堡市的友好合作关系。

3. 双方在友好城市互设领事馆,进一步推动了在各个领域的合作

2007 年 6 月 7 日,俄罗斯驻广州总领事馆正式设立。该总领事馆是 1994 年中俄两国元首会晤时决定设立的;2004 年普京总统访问中国期间,双

方正式签署总领事馆设立协议。在此之前,俄罗斯在中国共设三个总领事馆:沈阳总领事馆、上海总领事馆和香港总领事馆。俄方希望,俄罗斯驻广州总领事馆的设立能够为更多的俄罗斯人和中国人提供方便,进一步推动中俄双方特别是俄罗斯与广东省的经贸合作。

2009年9月25日,中国驻俄罗斯叶卡捷琳堡总领事馆成立。叶卡捷琳堡市是斯维尔德洛夫斯克州的首府。中国驻俄罗斯大使李辉高度评价近年来斯维尔德洛夫斯克州在与中国合作方面取得的积极成果以及为推动两国地方合作发挥的重要作用。他表示,斯维尔德洛夫斯克州地理位置优越,自然资源丰富,工业基础扎实,科技实力雄厚,交通运输便利,投资环境良好,合作潜力巨大,合作前景广阔;希望双方不断加强交往,拓宽合作领域,进一步深化在贸易、投资、机械制造、高新技术、交通运输和旅游等领域的合作。这也是广州市与叶卡捷琳堡市各领域合作不断深化的结果。

4. 友好城市加强了所辖区县之间的交流与合作

2005年11月,广州市天河区友好代表团对叶卡捷琳堡市进行了友好访问,双方在友好城市关系协议框架内正式签署了《广州市天河区和叶卡捷琳堡市奇卡洛夫区建立友好合作关系备忘录》。2009年4月,双方正式建立友好城区关系,并签署了友好城区协议书。双方同意,在平等互利的基础上,共同促进两区人民之间的友好交往和经贸往来,积极开展科技、文化、卫生、教育、体育、环保和人才等各个领域的交流与合作,共同促进社会经济的繁荣发展。友好城区协议书的签署,开启了两区友好合作交流的新篇章。2009年4月,广州市海珠区与叶卡捷琳堡市铁路区正式建立了友好城区关系,双方区政府、区人大(杜马)开展了多种形式的互访以及经贸和文化交流,进一步推进了友好城市关系的纵深发展。

(二) 经贸领域的合作

近十年来,广东省对俄罗斯经贸关系发展较快,在中国对俄经贸往来的地位呈上升趋势,显示出巨大的发展潜力。据广州海关统计,2000~2011年,双方进出口贸易额由7.6亿美元增至80.2亿美元。双方经贸活动频繁,广东省分别于2002年、2006年和2010年在俄罗斯举办了大型经贸合作洽谈会。经贸洽谈会推动双方达成了一系列合作协议,取得了丰硕成果。目前,广东省对俄罗斯贸易保持快速增长的良好势头。

广东省政府于1999年设立驻莫斯科经贸代表处,为广东省企业与俄开展经贸合作牵线搭桥。经中俄两国有关部门共同认证、批准设立的中国广东莫斯科经贸代表处是广东省政府在莫斯科设立的唯一机构。该代表处的主

要职能是:为广东省企业赴俄考察、展销和推销商品提供信息和中介服务;为企业自俄进口商品提供信息;对广东省驻俄企业进行联络和协调。该代表处设立以来,成功协办了“2002 年中国广东—俄罗斯贸易暨经济技术洽谈会”和“2005 年中国广东省—俄罗斯中央联邦区友好合作恳谈会”,在莫斯科多次主办了各类小型经贸洽谈会,成功举办了“2006 年中国广东—俄罗斯经贸合作洽谈会”和“2010 年中国(广东)—俄罗斯经贸合作洽谈会”;先后接待了省委、省政府、省人大、省政协、省总工会、省妇联各级领导,组织和接待省外经贸厅、省经贸委、省公安厅、省科技厅、省农业厅考察团及广州市、深圳市、东莞市、中山市、佛山市、江门市、揭阳市、顺德市和阳江市等城市的企业赴俄考察团;促进了广东省与俄罗斯在各领域的合作与交流,为广东省企业进入俄罗斯市场创造条件。

1. 双边贸易产品种类增多,贸易结构多元化

十年前,广东省对俄贸易主要是大宗商品出口:砂糖、棉布、服装、玩具和箱包等,进口集中在成品油、钢材、铝和钨等有色金属、化肥和机械产品。现在,双方的贸易已经拓展到高新技术、金融、现代物流、机械设备、轻工产品、机电产品(包括自行车、自动数据处理设备及其部件、有线电话机、录音机及收录(放)组合机等)、家具、灯具、钟表、建材、服装和鞋类等各个领域。自俄罗斯进口产品包括煤炭、成品油、液化天然气、钢材、未锻造的铝及铝材、未锻造的铜及铜材、化肥、塑料等产品。据广州海关统计,即使在国际金融危机的背景下,广东省仍加大对俄资源和能源类产品的采购力度。2009 年 1~7 月,广东省自俄罗斯进口煤炭 245 万吨,同比增长 36.7 倍;进口成品油 93 万吨,同比增长 0.687 倍;进口液化天然气 12.7 万吨(2008 年同期则无自俄进口液化天然气的记录);进口钢材 19.4 万吨,同比增长 15 倍;进口未锻造的铝及铝材 4.7 万吨,同比增长 52.9 倍,进口未锻造的铜及铜材 8 275 吨,同比增长 2 倍;进口化肥 6.9 万吨,同比增长 4.4 倍;进口塑料 1.3 万吨,同比增长 2.2 倍。上述数据显示了广东省与俄罗斯贸易的积极趋势。

2. 广东省企业积极开拓俄罗斯市场,取得了辉煌的成绩

广东省企业成功开拓俄罗斯市场的例子比比皆是:深圳华为技术有限公司于 1997 年进入俄罗斯市场,现已成为俄四大通信集团的主要设备供应商,承建了俄罗斯 3 797 公里超长距离的 320G 国家传输网,这是目前华为技术有限公司在开拓海外市场方面取得的最好成绩;中兴通讯股份有限公司为俄罗斯移动运营商库兹巴斯移动通信公司承建 CDMA450 移动网络,标志着中兴通讯产品在俄罗斯电信市场实现了大规模突破。以华为技术有限公司为

代表的中资企业的成功事例说明,尽管许多中国企业在俄罗斯的投资活动历经坎坷,但是只要依法经营,措施得力,依然能够成功。对中国企业来说,俄罗斯仍然是不可忽视、极具潜力的市场。

广东省许多大型企业在俄设立商贸中心,加大对俄出口和投资力度。以2006年为例,广东物资集团在俄投资8 000万美元建设物流设施,广东新广国际集团进口3亿美元重油,“TCL”公司出口8 000万美元家电散件,美的集团出口1 200万美元微波炉。2010年,广东省丝绸纺织集团在莫斯科建立广东商贸城。此外,广东省企业还投资建材制造业、木材加工业、畜牧业和农副产品加工业,参与俄罗斯高新技术开发、工业加工、旅游和港口等各类型经济特区的建设。

直接贸易取得突破性进展,贸易结算和商业渠道多样化。以美的集团为例,2002年,该公司对俄直接出口取得突破性进展,现已在俄罗斯投资建厂,出口额逐年大幅增长。其主要出口产品有:电暖器、微波炉、吸尘器、空调、冰箱和洗衣机。

这些成功公司的主要做法是:在俄罗斯直接寻找客户,变过去通过第三国间接出口为直接出口,这样既能减少中间环节,又能降低成本,并提高品牌在俄罗斯的知名度和竞争力;坚持通过对方或第三国开立信用证的结算方式,按国际惯例操作,规避风险;重视与广东省驻俄机构——中国广东莫斯科经贸代表处合作,由代表处为其提供信息,经代表处组织、策划派团赴俄考察访问,与俄客户直接洽谈,既对俄罗斯市场进行实地考察,又认识了许多新客户,提高了企业知名度。

3. 广州市与叶卡捷琳堡市的经贸合作成为双方合作的一大亮点

广州市与叶卡捷琳堡市在贸易和工业领域具有很强的互补性,两市实现优势互补,对于推动中俄经贸合作具有深远意义。自2002年正式结为友好城市以来,双方在经贸领域开展了一系列富有成效的交流与合作,友谊得到进一步加深。

第一,举办经贸展览会,增进彼此了解,为双方经贸合作打下坚实基础。

自2002年广州市与叶卡捷琳堡市结为友好城市以来,多次举办经贸展览会,极大地促进了两市的经贸合作。从城市交流的角度看,有助于彼此了解工作运转程序,培养双方的合作默契,并为今后组织大型国际活动积累经验;从发展贸易的角度看,有助于充分利用友好城市资源,为两市的企业拓展国际市场、广交合作伙伴提供了大好机会。2002年6月,广州市在叶卡捷琳堡市举办了“中国广州经贸展览会”。这是广州市在友好城市举办的大型经

贸展览会之一,也成为叶卡捷琳堡市历史上规模最大的商品展览会:160 家参展企业展出了 11 大类 300 多个品种的广州名牌产品,广泛地宣传了“广货”,提高了“广货”的知名度,塑造了中国产品特别是“广货”的新形象,为双方经贸合作打下了坚实基础。

第二,友好城市交流专业化程度不断提高,努力构建专业的经贸合作网络。

为使两市经贸交流继续深入发展,帮助民营企业“走出去”,广州市政府提出了“政府推动,企业主体,市场运作,股份经营”的企业运作模式,充分发挥政府的协调作用和企业的积极性、主动性。2003 年 10 月,广州市在叶卡捷琳堡市成立了广州商品展览中心,增强了中国产品在俄乌拉尔地区的影响力,为广州市对外经贸活动的开展注入新鲜动力。

继广州市在叶卡捷琳堡市成立了广州商品展览中心后,俄方也在叶卡捷琳堡市成立了俄中合作中心,配合两市的经贸交流。

经过几年的合作,双方企业有了深入的业务接触,产生对口合作的愿望。2003 年,广州市贸促会与叶卡捷琳堡市俄中合作中心就双方进一步的合作签署备忘录,决定构建专业的经贸合作网络,开启了友好城市专业交流的新篇章。

(三) 科技领域的合作

近年来,广东省与俄罗斯开展了积极的科技交流和技术引进,并与俄相关科研机构建立了合作关系。

俄罗斯继承了前苏联雄厚的科研实力,高科技领域的科研水平位居世界前列,其科技、人才优势与广东省互补性强、契合度高。为加强与俄在科技领域的合作,广东省科技厅本着“企业主体、政府搭台、注重实效”的原则,通过落实优惠政策、加强政策宣传和提供优质服务等方式营造良好的合作环境。此外,广东省还进行科技体制改革,科研单位由过去向政府争项目要经费变为从国外引进和吸收先进技术、研究开发适应市场需要的高新产品投放国内外市场。

俄罗斯中央联邦区所辖的莫斯科州拥有得天独厚的优势,州内有 4 个机场、26 个科学城,原子能研究所、航空航天研究中心都是世界一流的科研机构,全俄 20% 的科研成果都出自于莫斯科州。莫斯科州的国际科技交流中心是俄罗斯科技领域的中介机构,主要收集、整理全国的科研成果,引进国内外的先进技术,将其转化为生产力,在国内外寻找合作伙伴。这些工作为双方的合作提供了良好的条件。

2006年,以广东省副省长宋海为团长的广东省教育科技代表团对俄罗斯最具实力的高等院校和研究机构进行了访问,中俄双方就加强教育和科技领域的合作进行了磋商。宋海副省长表示,广东省是中国经济最发达的省份之一,省内已经形成了成熟的产业链,从当前经济发展情况看,急需创新型人才和国外的高新技术;俄罗斯是传统教育强国,很多领域的技术水平居世界前列;中方希望与俄罗斯的著名高校展开教育合作,并在广东省内成立高科技技术产业化转化中心,使之成为高科技企业的孵化器。为此,广东省将建立国际(对俄)科技合作产业园,并在中新知识城筹建广东省国际合作创新院,组织国内企业、科研机构与独联体科研机构、高科技企业开展合作。

(四) 教育领域的合作

在教育领域,双方进行了富有成效的合作,多所高校建立了校际联系,其合作形式包括:俄语和汉语人才培养,学术访问,教师和留学生互换,图书互赠,中方在俄开设孔子学院,俄方在中国设立俄语中心等。这些措施极大地促进了中俄文化、教育和学术的交流。

广东外语外贸大学作为广东省重要的外语外贸人才培养基地,为广东省社会经济发展输送了大量人才。在俄语人才的培养方面,广东外语外贸大学在广东省乃至整个华南地区一直处于领先地位,从1970年成立至今,该校培养的大量俄语人才在广东省对俄交流与合作中扮演着重要的角色。目前,该校通过不同渠道派遣大批俄语专业学生赴俄罗斯学习,邀请俄罗斯专家来校讲学、参加学术研讨会。2011年4月,该校在俄罗斯俄语世界基金会的支持下,成立了中国华南地区唯一的俄语中心,中心旨在推广俄语、俄罗斯文学和艺术,为华南地区的俄语教学、科研提供支持和帮助,促进中俄文化、教育和学术的交流。毫无疑问,俄语中心的成立有助于在华南地区传播俄罗斯语言和文化并增进普通民众对俄罗斯的了解。此外,2007年,广东外语外贸大学与俄罗斯国立乌拉尔高尔基大学签署了建立孔子学院的合作协议,合作形式包括学术访问、教师和留学生互换、举办各种学术会议等。按照协议,中方不仅帮助俄方进行汉语教学,还帮助俄罗斯人了解中国文化。

(五) 文化领域的合作

在文化领域,双方积极开展文化交流,相互举办文化节,进一步增进两国民众的相互了解,促进了中俄人民之间的友谊。2002年,广州市在叶卡捷琳堡市举办了题为“广州活动周”的宣传活动,向叶卡捷琳堡市人民宣传了中国传统文化并介绍了广州市的情况。2003年,广州市少儿艺术代表团到叶卡捷琳堡市进行了访问演出。中俄少年儿童身着民族服装,载歌载舞,台前幕后传达着两国

最真挚的友谊。随后,叶卡捷琳堡市儿童芭蕾舞团和少年小天使交响乐团回访广州市,给广州市的少年儿童带来了一场文化盛宴。同年,广东省新闻代表团应俄罗斯中央联邦区总统第一副代表戈洛莫夫的邀请,对俄罗斯进行了友好访问,成为广东省首次赴俄开展采访活动的新闻代表团。代表团主要由广东省电视台、南方日报社、羊城晚报社和广州日报社等省内主要媒体的记者组成,相继访问了包括莫斯科市、莫斯科州、弗拉基米尔州和雅罗斯拉夫尔州在内的中央联邦区部分州、市,受到当地政府、企业和媒体的高度重视和热情接待。记者们采访了当地政府官员、企业家代表、工人以及广东省驻俄企业代表,参观了当地企业,对俄罗斯的社会、政治、经济、人文环境和投资政策等进行了全面了解。此次访问加深了广东省与中央联邦区的相互了解,增进了两地的文化交流与合作,有利于广东省人民全面正确地了解俄罗斯,促进中方企业大胆进入俄罗斯市场,在俄罗斯开展经营活动。

2006 年,以广东省文化厅副厅长严建强为团长的广东省文化代表团访问了莫斯科州文化部,双方一致表示,要进一步加强州省之间的文化往来与合作。2007 年 8 月,正值广州市与叶卡捷琳堡市建立友好城市 5 周年和叶卡捷琳堡市城市建立 284 周年之际,中俄“国家年”和“广州文化周”系列活动在叶卡捷琳堡市隆重举行。在当地举行的图片展上,摄影家们用 160 幅图片全方位、多角度地展示了广州市近年来在经济发展、城市建设、对外交流和人民生活等方面取得的辉煌成就,成功地宣传了广州市的城市形象,提升了广州市在当地的影响力。

广东省与俄罗斯地方政府的一系列文化交流促进了双方民众的相互了解,增进了中俄人民的友谊。

除以上主要合作领域外,广东省还在旅游、卫生、体育和安全等领域开展了对俄合作,都取得了长足进展。

二 广东省与俄罗斯各领域合作所面临的问题

近年来,广东省与俄罗斯的贸易额呈不断上升趋势。但我们发现,广东省与俄贸易额占中俄贸易总额的比重和广东省对外贸易额的比重都相当低,双方合作的方式和规模都远不能适应双方关系发展的需要,也不符合两地经济快速发展的趋势,具体来说,当前主要面临六大问题。

(一) 地理位置相距遥远,相互联系相对薄弱

目前,边境贸易仍然是中俄贸易的主要形式,而且中国对边境贸易制定

了许多优惠政策。由于广东省与俄罗斯不接壤,没有开展边境贸易的条件,很多产品的进出口须通过边境省区的贸易公司进行,几乎无利可图,造成企业对俄贸易的积极性普遍不高。此外,交通不便也限制了双边贸易的发展。在对俄贸易方面,尚未建成广东省水路、公路、铁路、航空立体大通道综合交通运输体系,通达能力不强,在地缘、基础设施和市场密度方面优势不足,阻碍了双方经贸合作的发展,导致目前广东省产品在俄市场所占的份额不大,对俄国际贸易市场的培育和经贸合作领域的拓展受到制约。

(二) 合作的相关法律和机制不健全

中俄体制不同,双方在海关、商检、运输、银行结算、保险、仲裁和信息等方面存在较大差异,需要两国政府加强宏观协调、引导和管理,畅通信息交流渠道,为企业提供更多的信息咨询和决策指导。两国的法律协调机制尚未建立起来,没有权威的仲裁制度和机构,贸易纠纷往往得不到迅速合理的解决,使贸易双方缺乏信任感和安全感。如何推动广东省更好地与俄开展合作,扩大双方的贸易交往,成为亟待解决的问题之一。

(三) 贸易结构单一,合作领域有限

中俄双方贸易结构不太合理,合作还多局限在原料贸易领域。虽然近年两国政府一直致力于改变该现状,但就目前来说,中国向俄出口的主要商品一直是食品和轻纺类产品,机电产品等附加值较高的产品在对俄出口总额中所占比重很小。中国向俄投资也主要分布在餐饮服务、农机组装维修和零配件加工、服装加工、木材加工等领域,这些因素影响了广东省对俄的市场开发力度。在旅游合作领域,2009年,广东省有200多万人次出国旅游,但赴俄旅游的只有3000人次;而俄罗斯到广东省旅游的人数更少。

中国已连续两年成为俄罗斯第一大贸易伙伴。据中国海关统计,2011年中俄双边贸易额达792.5亿美元,同比增长42.7%,创历史新高。而2011年广东省与俄双边贸易进出口总额为80.2亿美元,约占中俄贸易总额的10%,这与广东省作为中国开展对外贸易大省地位不相符,也不符合双方合作发展的趋势。由此,中俄双方还需进一步挖掘自身潜力。

(四) 广东省对俄贸易机构较少,商业渠道仍比较狭窄

虽然广东省驻俄罗斯的贸易机构数量在不断增加,但是与驻欧盟国家贸易机构数量相比还较少,在一定程度上限制了广东省企业在俄罗斯商业渠道的拓展。

目前,广东省企业进入俄罗斯市场的主要渠道如下:

第一,国际跨国公司的采购。一些外国跨国公司通过自己的采购部在中

国集中采购商品,中国产品可以通过这些跨国公司的业务经营活动进入俄罗斯市场。

第二,俄罗斯企业来中国采购。来中国采购的俄罗斯企业有两种:一种是由于俄罗斯内需增长而培育出的一批有实力的企业,它们短期内积累了不少财富,在俄罗斯有自己的销售渠道,中国产品通过这些企业的连锁店进入俄罗斯的主流销售渠道;第二种是从事边贸活动的俄罗斯企业,主要在中国东北、新疆口岸以及北京的雅宝路等地采购轻工产品,通常每一次订单数量不大,但是回单速度快,而且多为现金交易,但通过边贸出口到俄罗斯的商品,很少进入俄罗斯主流市场。

第三,中国企业到俄罗斯直接销售。

第四,中国企业在俄设厂。这种方式主要是解决产品原产地问题。

(五) 俄罗斯投资环境较差,中方企业对俄开展贸易和投资的信心不足

由于俄罗斯国内传统的腐败顽疾,对贸易采取行政保护措施,官僚主义盛行,国内安全局势不稳定(比如,2011年发生在俄罗斯多莫杰多沃机场的恐怖袭击),有关外资的法制不健全,社会治安问题严重等不良因素的影响;加之中国国内研究机构对俄罗斯经贸状况的研究与对欧美发达国家的研究相比,总体上处于滞后水平,这使得中方企业获取有关发展对俄经贸合作和投资的信息比较困难。因此,虽然广东省赴俄罗斯考察的企业数量不少,但最终下决心投资或扩大贸易的公司却凤毛麟角。这与俄罗斯投资环境差有较大关系。

(六) 中国企业将面临俄、白、哈关税同盟的排他性影响

2010年7月,俄、白、哈三国关税同盟正式运行。2013年吉尔吉斯斯坦将正式加入关税同盟。

关税同盟对中国的排他性影响是指成员国对来自中国的商品和服务筑起了一道壁垒,该壁垒由关税同盟对外统一关税税率以及其他大量非关税壁垒措施构成。虽然关税同盟的总体关税水平与俄罗斯和白俄罗斯原有关税水平差别不大,中国与俄罗斯和白俄罗斯的贸易关系将不会因此发生实质性改变,但哈萨克斯坦进口关税的提高以及吉尔吉斯斯坦被迫加强边境贸易管理可能对中国企业产生不利影响。此外,关税同盟成员国确立了统一的海关程序和商品检验检疫标准,这些标准明显高于原有标准,海关程序也更加复杂,短期内将加大中国企业的出口成本,可能导致出口下滑。虽然关税同盟的排他性是针对所有国家的,但中国企业则有可能是遭受关税同盟排他性影响最大的。

三 广东省与俄罗斯开展各领域合作的对策及前景

俄罗斯这个“世界商业最后一块未被开发的处女地”,正在成为世界商家投资的热土。中国作为俄罗斯的近邻,在与俄发展合作关系方面具有较大的优势,因此,加强广东省与俄罗斯的合作,落实省州之间的地方合作,充分发挥地方政府的积极性,创造有利条件,推进两国地区层面的经贸合作,是加强中俄经贸合作的组成部分。正如广东省委书记汪洋所说,从广东省与俄罗斯的比较优势出发,双方加强互利合作有着切实的需要和广阔的前景。广东省与俄罗斯经济发展各具特色,互补性很强。因此,双方应进一步巩固原有合作基础,拓展合作领域,提高合作水平。为开创中俄合作发展新局面,中方可以从以下几个方面努力。

(一) 应进一步落实省州地方政府领导合作机制,充分发挥地方政府在对外经贸合作中的作用

1997年,中俄两国签署了《关于中俄地方政府间合作原则协定》。在此基础上,广东省政府与莫斯科州政府和克拉斯诺亚尔斯克边疆区政府分别签订了发展友好关系和加强合作交流协议。中俄双方应鼓励地方政府积极发展区域合作,推动人员交往,并进一步加强双方地方政府领导人的交往力度,建立多层次的合作机制,特别是要完善双方领导定期会晤与互访机制以及各层次的对话与磋商机制,以便直接了解对方的政治、经济发展状况和合作意图,增进互信,扩大合作范围,及时解决双边贸易活动中出现的困难和问题,为双方交流合作创造便利条件,让双方企业的贸易、投资和旅游合作更加健康地发展。

(二) 深化投资合作,进一步扩大广东省对俄经贸合作范围和规模,培育新的贸易增长点

广东省是世界重要的制造业中心之一,在轻工、电子、家电和通信等领域拥有较大的优势。改革开放以来,中国政府实行“走出去”的发展战略,鼓励有实力的企业在更大范围寻求合作对象,提高合作的层次。广东省与俄罗斯经济结构差异较大,互补性强,在造纸业、制药业、纺织业、木材业和食品业方面的合作空间非常大,合作前景广阔。双方经济结构的互补性可为中俄关系以及广东省与俄开展经贸合作增添新的活力,并进一步夯实中俄全面战略合作伙伴关系。长期以来,广东省开展对外经贸合作以欧美、东南亚和日本等发达国家和地区为主,决策部门把重点都放在了发展与西方发达国家的经济

合作上,未能通盘地、战略性地看待中俄经贸关系的发展并把其放到中国对外经贸合作应有的重要地位上来,存在“重西轻东”的倾向。因此,对俄罗斯和中亚市场的开拓是广东省的弱项。普京执政以来,俄居民收入水平显著提高,收入的提高带动了居民的消费需求,对主要生产和出口日用消费品的广东省来说,俄罗斯成为极其诱人的市场。双方在互利基础上积极发展在贸易、轻工、科技和能源等领域的务实合作,优势互补,共享利益,将进一步拓宽广东省对外经贸合作范围,确保经济的持续高速增长。

广东省政府应支持俄罗斯企业在本省拓展航空航天、激光、新材料、生物、微电子、精密仪器、石油化工、能源开发、机械和医药等领域的深度合作,促进拥有资本优势的广东省企业和拥有技术优势的俄罗斯企业共同开展投资合作。同时,力争俄罗斯有关部门支持广东省企业在俄建立食品、纺织、建材、家电、通讯设备和电子配件等生产加工企业,支持双方企业在林业、石油、天然气和煤炭等资源领域进行开发合作,支持广东省企业在俄发展建筑、通信等领域的工程承包业务。此外,深圳市的高新科技产业、金融产业、现代物流产业以及服装、家具、钟表等传统产业与俄罗斯开展合作的前景十分广阔。充分发挥上述优势将为广东省与俄罗斯深化全方位的经贸合作注入新的动力。

(三) 搭建新的贸易平台,拓展商业渠道

广东省可以借鉴黑龙江省在俄远东地区建立跨国直销通道的成功案例,建立产品安全、快速进入俄罗斯市场的渠道。目前,广东省对俄罗斯的贸易额与日俱增,消除中俄贸易中存在的障碍已经成为开拓俄罗斯市场的关键。建议就广东省与俄罗斯中央联邦区落实合作项目之机,充分发挥广东莫斯科经贸代表处熟悉俄罗斯市场、拥有广泛社会关系的优势,及时建立广东省企业在俄罗斯的贸易平台,为进一步加深广东省与俄罗斯合作提供更完善和优质的服务。为俄罗斯企业有竞争力的产品和技术进入广东省市场提供支持和便利。同时,争取俄罗斯相关部门支持广东省企业在俄罗斯建立商品贸易中心、展销中心、物流中心等销售平台和售后服务体系,促进更多的广东产品进入俄罗斯市场,鼓励更多企业与俄企业建立合作关系,拓宽合作范围,进一步推动跨国经贸合作,共同开创中国对外经贸合作的新局面。

(四) 创造良好的合作环境,发挥广东省在对俄合作中的优势

广东省与俄罗斯须进一步加强信息交流,在完善市场法制建设、规范合作秩序、保护投资者合法权益方面继续加强合作,推进建立从政府到企业不同层次的长期、稳定和全方位的合作机制。广东省拥有广泛的人缘、地缘、物缘优势,一直是中国对外交流的门户,与香港、澳门水陆相连,而香港和澳门

作为国际性大都市及其在国际金融、贸易、服务行业的中心地位,其良好的营商环境、高效的市场运作制度和较为完善的法律体系等都是广东省开展对外经贸合作可以借重和依托的独特优势,这些因素对推进广东省对俄经贸合作必然发挥重要的带动和催化作用。

(五) 全面深化广东省与俄罗斯在科技、教育、文化和社会等领域的合作

目前,广东—独联体国际科技合作联盟已经实行“哑铃型”国际科技合作模式,旨在全方位开展独联体国家科技成果推介和项目对接,打造联合研发中心和重点试验室,积极推进引进成果产业化,促进包括俄罗斯在内的独联体国家科研团队和人才落户广东省,为创新型广东的建设增添新的亮点,开拓出一条适合广东省特色的对外科技合作的创新之路。在此基础上,须继续鼓励广东省企业与俄罗斯企业开展尖端科技领域的合作研究,共同建设国际科技交流中心、人才技术引进平台以及产业化项目的孵化器和试验田,建立中俄(广东)科技园,为双方企业和科技人员搭建一个创新、交流与合作的平台。进一步深化广东省与莫斯科州和俄罗斯中央联邦区的友好省州关系,加强文化、教育、科技和旅游等多领域的交流。

(六) 抓住俄罗斯“入世”和俄政府出台加快西伯利亚和远东地区发展战略的契机,加强在贸易、投资、基础设施建设和能源领域的合作

2011年12月16日,世界贸易组织正式批准俄加入,俄长达18年的“入世”历程至此画上句号。“入世”之后,俄须接受国际贸易通行规则,履行“入世”承诺,降低关税,开放市场,改善国内投资环境。根据“入世”协议,俄总体关税水平将从2011年的10%降至7.8%。其中,农产品总体关税水平将从目前的13.2%降至10.8%,工业制成品总体关税水平将从9.5%降至7.3%。协议生效后,俄有义务对超过1/3的进出口商品执行新关税标准,另有1/4将在三年内调整到位。届时,俄将在国际贸易规则下开展对外经贸合作,理顺与贸易伙伴的关系,这必然提高双边和多边贸易的合作水平。中国作为俄第一大贸易伙伴,俄“入世”将使两国贸易规范化,中国商品和投资进入俄将变得更加便利,解决两国贸易纠纷的渠道也将更加通畅。从这方面来说,俄“入世”会给中国企业带来机遇。

此外,2010年1月,俄政府最终批准了《2025年前远东和贝加尔地区社会经济发展战略》,这意味着俄远东地区的新一轮开发正式拉开序幕。为实现这一发展战略,俄政府详细制定了三个阶段实施计划。

第一阶段为2009~2015年,主要加快该地区投资增长速度,推广节能技术,提高劳动就业率,实施基础设施项目和工农业项目。

第二阶段为 2016 ~ 2020 年,主要实施大规模能源项目,增加过境客运和货运量,建立核心运输网络,对原材料进行深加工并加大其产品的出口份额。

第三阶段为 2021 ~ 2025 年,主要发展创新型经济,对石油天然气进行大规模开采、加工和出口,完成对大型能源和交通项目的建设等。

该项实施计划表明,俄远东地区将迎来一个久违的发展期。毫无疑问,中国将成为俄罗斯远东发展战略的优先考虑对象,中俄关系也由此进入一个新阶段,广东省企业须好好利用这一机遇。

此外,2011 年 6 月,胡锦涛主席在俄罗斯“圣彼得堡市国际经济论坛”上提出了“2015 年前将中俄贸易额提高到 1 000 亿美元,到 2020 年把两国贸易额提高到 2 000 亿美元”的目标。届时,中俄经贸合作将从最低级的能源、木材等原料资源型向以技术型为主的产品开发转型,这无疑是广东省进一步充实和深化对俄合作的一大契机。总之,在经济全球化的大背景下,广东省和俄罗斯都致力于发展各领域新型和务实的合作关系,其发展势头和巨大合作潜力不可低估。

主要参考文献:

1. 广东省统计局、国家统计局广东调查总队:《广东省统计年鉴(2011)》,中国统计出版社 2011 年版。
2. 隋广军主编:《广东外经贸蓝皮书:广东对外经济贸易发展研究报告(2009 ~ 2010)》,广东经济出版社 2010 年版。
3. <http://www.gddoftec.gov.cn>
4. <http://www.gdwz.com.cn/waijingchu>
5. <http://www.customs.gov.cn/publish/portal0>
6. <http://guangzhou.customs.gov.cn/publish/portal31>
7. 林亚茗:《广东产学研走向独联体国家》,《南方日报》2010 年 8 月 4 日。
8. <http://www.gdfa.gd.gov.cn>
9. <http://www.gzwaishi.gov.cn>

(责任编辑:徐向梅)