

中俄经贸合作中的“变”与“不变”

姜振军

【内容提要】 中俄经贸合作历经30年，地缘区位、政治关系、要素禀赋互补、商品结构、合作形式、合作领域、贸易主体、体量规模、结算方式等对双边经贸合作产生影响的因素发生了多大变化，今后将发挥什么样的作用，对此加以研究，有助于在“一带一路”战略框架内不断巩固和提升中俄经贸合作。

【关键词】 中国 俄罗斯 经贸合作

【基金项目】 国家社科基金项目《中俄共同保障粮食安全问题研究》（项目编号：14BGJ015）。

【作者简介】 姜振军，黑龙江大学俄罗斯语言文学与文化研究中心研究员、博士生导师。

从1987年中苏恢复边境贸易以来，中俄开展经贸合作已近30年。回顾中俄两国经贸合作的方方面面，会发现双边经贸合作的地缘区位、政治关系、要素禀赋互补、商品结构、合作形式、合作领域、贸易主体、体量规模、结算方式等方面，有的发生了局部变化，有的出现了重大调整和变化。总体来看，中俄经贸合作在巩固传统优势的同时，在地缘区位、政治关系、商品结构、合作形式、合作领域、贸易主体、体量规模和结算方式等方面均出现了积极的、实质性的变化，对双边经贸合作产生着不同的影响。

一 地缘优势的“变”与“不变”

中俄两国山水相连，拥有漫长的共同边界，这一地缘区位优势多年来一直被视为双边经贸合作的一个重要客观因素。从双边层面来看，地缘优势依然“不变”，继续存在并发挥应有的作用，有利于两国人员往来和物流

快捷通达。

但是，从两国区域层面来看，随着“一带一路”战略规划的推进实施，尤其是《中华人民共和国与俄罗斯联邦关于“丝绸之路经济带”建设和欧亚经济联盟建设对接合作的联合声明》以及《建设中蒙俄经济走廊规划纲要》的签署，两国加快了交通基础设施互联互通的进度。“苏满欧”、“沈哈欧”、“津哈欧”、“哈欧”等国际货运班列的开通并实现常态化运行，使中、俄、欧的物流大通道全面贯通，将带动沿线地区的经济贸易合作及产业融合发展，构建宏大的对外开放新格局。莫斯科—喀山高铁项目、同江—下列宁斯阔耶中俄铁路大桥、黑河—布拉戈维申斯克黑龙江公路大桥和跨江索道以及航空、管道、通信等基础设施节点的逐步对接，使两国毗邻地区间的地缘区位优势已不再是绝对优势，而变成相对优势。

在这种情况下，中俄两国非毗邻省（区）之间的合作日渐频繁。中国南方部分省份与俄罗斯的贸易额呈现不断增加的态势，有时甚至超过对俄贸易大省——黑龙江省与俄罗斯的贸易额。从俄罗斯方面来看，西北联邦区^①2014年与中国的贸易额高达115.08亿美元，中国成为该联邦区第二大贸易伙伴国。中俄“长江—伏尔加”两河流域^②的经贸、人文合作始于2013年5月启动的“长江—伏尔加”合作机制，这两个非毗邻地区积极寻求利益契合点，以实现合作共赢的良好愿望。长江中上游6省（市）占中国经济总量的22%，是中国重要的农业基地、制造业基地。伏尔加河沿岸联邦区占俄罗斯领土面积的6.1%，占国内生产总值的15%，是俄罗斯重要的工业区和农业区。双方已经签署了100多个投资项目，其中21个已经执行，另有78个人文领域合作项目正在落实之中。

如此看来，在便捷的交通运输和发达的信息通信条件下，空间距离已不再是制约因素，传统的地缘优势不再显得那么突出和重要。

二 政治关系的“变”与“不变”

政治关系是国家间往来的重要前提和基础。中俄政治关系的“变”体

① 俄罗斯西北联邦区包括阿尔汉格尔斯克州、涅涅茨自治区、圣彼得堡市、加里宁格勒州、卡累利阿共和国、科米共和国、列宁格勒州、摩尔曼斯克州、诺夫哥罗德州、普斯科夫州、沃洛格达州11个联邦主体。

② 中俄“长江—伏尔加”两河流域包括中国长江中上游四川等6省（市）及俄罗斯伏尔加河沿岸联邦区14个联邦主体。

现在双边政治关系持续稳步发展,不断提档升级,其层次和内涵每上一个台阶都发生了质的变化。

自1992年以来,中俄双边政治关系稳步快速发展,从1992~1993年的一般友好国家关系发展到1994年的建设性伙伴关系,1996年再提升到面向21世纪的战略协作伙伴关系,2010年升级到全面战略协作伙伴关系以及2014年的全面战略协作伙伴关系新阶段。不断升华的双边关系为两国开展包括经贸合作在内的全方位、宽领域合作奠定了良好的、坚实的政治基础,进而成为双方合作重要的推动因素。

2016年6月25日,中俄两国元首在北京举行会晤。中国国家主席习近平表示,国际形势越复杂,中俄双方就更应“坚持战略协作精神和世代友好理念,加大相互支持,增进政治和战略互信,坚定不移地致力于深化中俄全面战略协作伙伴关系。”俄罗斯总统普京指出,中俄两国人民都有着“加强、发展我们的关系”的强烈愿望。他强调,俄罗斯应加强与中国的经济关系,并赞扬俄罗斯与中国之间“无所不包的战略伙伴关系”。

中俄双边政治关系的“不变”是指不断巩固和深化的中俄国家间政治关系始终是两国开展包括经贸合作在内的各领域合作的重要前提和牢固基础。如果双边政治关系不稳定,乃至出现摩擦或矛盾及冲突,那么两国加强往来和交流就会受到较大影响,开展全方位合作就无从谈起。反过来,双边经济关系不好将弱化双边政治关系的物质基础,对双边政治关系产生较大的负面影响。

三 要素禀赋互补的“变”与“不变”

要素禀赋互补是中俄开展双边经贸合作的一个重要因素,其“不变”表现在中俄两国在劳动力、土地、资本、技术等要素禀赋方面至今依然存在很强的互补性,是双方不断扩大合作规模、领域和层次的不可或缺的重要条件。具有较强的经济结构互补性和要素禀赋互补性是中俄贸易合作持续发展的重要前提条件。

随着中国经济的高速发展以及产业结构的不断优化升级,中国在机械、化工等工业制成品上的优势不断增强,而在传统的原材料、农产品以及服装纺织上的优势逐渐减弱。尽管中国经济步入“新常态”,但是经济增长速度相对其他国家仍然较高。在这种情况下,中国经济社会发展受到的资源约束越来越突出,这就使在能源和矿产品等自然资源上具有明显比较优势

的俄罗斯对中国经济发展的意义获得了进一步的提升。

中国与俄罗斯在不同商品的显示性比较优势指数 (Revealed Comparative Advantage Index, RCA) 上存在较大的差异性, 具有较强的互补性。显示性比较优势指数是由美国经济学家贝拉·巴拉萨提出出来的一种普遍用来计算比较优势的方法, 同时也是一种分析贸易互补性的重要指数。具体测算标准为: 一个国家某种商品出口占其本国出口总值的份额与世界贸易中该商品出口占世界出口总值的份额之比。该指数可以比较准确的分析一国的某种产品在世界贸易中的优势大小和竞争能力的强弱, 从而为一国制定相关贸易政策提供可资借鉴的参考^①。

显示性比较优势指数的计算公式为: $RCA_{kxi} = (X_{ki}/X_i) / (W_k/W)$ 。其中 X_i 表示一国所有产品的出口额, X_{ki} 表示一国 k 类产品的出口额; W 表示所有产品的世界出口总额, W_k 表示 k 类产品的世界出口总额。

如果一国某出口产品的 RCA 指数比较大, 则表明这个国家的该种商品在世界对外贸易中具有较强的比较优势, 也表示该国这类产品具有非常大的竞争优势。

当 RCA 指数大于 2.5 时表示该国的此类商品出口有极强的国际竞争力; 当指数介于 1.25 ~ 2.5 之间时表示此类商品出口具有较强的竞争力; 当指数在 0.8 ~ 1.25 之间时表示该类商品出口具有中等竞争力; 当指数小于 0.8 时表示此类商品具有弱竞争力^②。

2003 ~ 2010 年, 俄罗斯矿物燃料、润滑油及有关原料的显示性比较优势指数分别为 5.081、4.697、4.173、4.110、4.108、4.803、4.071、5.024, 都在 4 以上, 有两个年份竟高达 5 以上, 这说明俄罗斯此类商品具有超强的国际竞争力。相比之下, 中国此类商品的显示性比较优势指数极低, 分别为 0.247、0.216、0.169、0.125、0.119、0.128、0.119、0.132, 表明该类商品的国际竞争力极差^③。

为了更具说服力, 我们以 2013 年俄罗斯石油出口为例来计算其显示性比较优势指数。从计算结果可以看出, 俄罗斯石油的显示性比较优势指数为 3.37, 大于 2.5, 说明俄罗斯石油出口具有极强的国际竞争力。

① 杨霈:《从显示性比较优势指数及贸易互补性指数浅析与“金砖国家”的贸易潜力》,《中国连锁》2013 年第 10 期。

② 同①。

③ 欧阳卉:《中俄双边贸易竞争性、互补性及其对策研究》,《商场现代化》2013 年第 3 期。

总体来看,俄罗斯在资源密集型产品上具有较强的竞争力,其能源、矿产、森林等资源拥有极强的比较优势,木材及其制品、铜及其制成品、铝及其制成品具有较强的比较优势。

不过,俄罗斯以轻工业产品为主的杂项制品的显示性比较优势指数多数年份在0.1以下,2003~2010年分别为0.106、0.086、0.063、0.058、0.064、0.052、0.031、0.078,表明俄罗斯在该类产品上的比较优势非常小,竞争力极低。而中国这类产品的显示性比较优势指数2003~2010年分别为2.265、2.176、2.186、2.193、2.152、2.304、2.185、2.433,均在2以上,表明中国此类产品具有较强的国际竞争力^①。

中国轻工业产品出口具有极强的国际竞争力。以2013年为例,中国轻工产品出口额为5583.38亿美元,占出口总额的25%。这一年中国出口额占全球贸易出口市场份额的11.7%,可以得出中国轻工产品出口额占全球贸易出口市场份额的2.9%。中国已经确立了世界轻工生产大国和出口大国的地位,逐步形成了从原材料加工生产到销售服务为一体的完整、配套的产业集群,国际市场竞争力不断提高。据俄罗斯媒体报道,“中国轻工业产品在俄罗斯市场所占的份额已接近危险程度60%”^②。

从贸易互补性指数(Trade Complementarity Index)来看,中国与俄罗斯在轻工业产品、手工制成品、化工产品、机械制成品上具有较强的出口互补性,而在原材料、初级产品上有较强的进口互补性。

要素禀赋互补的“变”体现在中国劳动力的红利期已过,劳动力从过剩向短缺转变,即刘易斯拐点。中国劳动力不再那么廉价,造成生产成本增加。资本方面,20世纪90年代中俄两国都缺少资本,但是随着中国经济的持续、稳步、快速发展,中国已经成为世界第二大经济体,总体经济实力增强,资本雄厚。而俄罗斯则因经济发展起伏波动,急需外国资本的投入。在资本要素上,中俄两国互补性增强。技术方面,不再是中国一味地从俄罗斯引进技术,而出现中国某些领域的技术得到俄罗斯方面的认可并加以引进,双方技术合作范围越来越广,层次日益提高。

可见,无论过去、现在,还是将来,要素禀赋互补都是中俄开展双边经贸合作的一个重要因素。

^① 欧阳卉:《中俄双边贸易竞争性、互补性及其对策研究》,《商场现代化》2013年第3期。

^② 《中国轻工产品占俄市场近六成份额》,《俄罗斯报》2011年11月16日。

四 体量规模的“变”与“不变”

中俄双边经贸合作的额度，即体量规模，一直呈现量“变”的态势，尽管个别年份有所下降，但是总体呈现不断增长和扩大的趋势，体量规模向着不断扩大的方向发展“变化”：1993年双边贸易额达76.8亿美元的历史新高，2001年达100亿美元，2004年突破200亿美元，达212.32亿美元，2006年突破300亿美元，达333.9亿美元，2007年突破400亿美元，达481.65亿美元，2008年突破500亿美元，达550.5亿美元，2012年突破800亿美元，达881.6亿美元，2014年突破900亿美元，达952.8亿美元。2016年上半年双边贸易额为317亿美元，同比增长1.1%。

中俄双边经贸合作体量规模的不断扩大，一方面表明双边经贸合作基础较为坚实，另一方面表明双边经贸合作潜力巨大，前景值得期待。

“不变”的是，中俄双边经贸合作的额度在各自国家对外贸易总额中的占比仍然较低，对各自国家经济社会发展的作用和影响依然不是很大。以历史上双边贸易额最高的2014年为例，2014年中国成为俄罗斯最大的贸易合作伙伴，俄罗斯是中国的第九大贸易合作伙伴，双边贸易额达到952.8亿美元，但仅占中国对外贸易总额的4.1%，占俄罗斯对外贸易总额的12.2%。

五 商品结构的“变”与“不变”

中俄双边贸易商品结构中，“不变”的是两国的贸易商品始终主要以资源密集型、劳动密集型产品为主，中国对俄罗斯出口的轻工纺织品和农副产品，自俄罗斯进口的初级能源原材料在两国贸易商品结构中的占比一直居高不下。也就是说，传统商品在双方贸易中始终保持绝对统治地位（见表1）。

表1 2000~2009年初级产品和工业制成品在中俄贸易中所占比重(%)

产品种类		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
SITC0 - SITC4 (初级产品)	出口	11.1	11.7	14.2	10.9	7.5	6.5	6.5	5.0	5.1	7.1
	进口	38.9	32.2	42.9	46.9	62.1	78.7	81.1	80.2	79.8	70.5
SITC5 - SITC8 (工业制成品)	出口	88.9	88.3	85.8	89.1	92.5	93.5	93.5	95.0	94.9	92.8
	进口	55.8	66.9	55.4	52.7	37.8	21.2	18.9	19.8	20.2	29.5

资料来源：万红先、李莉：《中俄贸易商品结构及其影响因素研究》，《国际商务》2011年第5期。

从表1可以看出,2000~2003年,俄罗斯对中国出口的工业制成品比重较高,约占中国进口贸易额的57.7%。2004年,中国从俄罗斯进口的初级产品贸易额超过工业制成品,占进口总额的62.1%,以后出现逐年增加的趋势。随着从俄罗斯进口的初级产品额的增长,工业制成品进口额相应下降。在中国从俄罗斯进口的初级产品中,主要是工业原料和矿物燃料,其中石油类商品所占比重上升幅度最大,由2000年的13.5%升至2009年的44.1%^①。到2013年,俄罗斯矿物燃料等矿产品对中国的出口额占其商品出口总额的67.76%。

从中国对俄贸易大省——黑龙江省来看,2014年该省对俄贸易额高达232.8亿美元,对俄出口商品品种合计2829种,位列前10名的轻工纺织品和农副产品等出口额共计72.3亿美元,占全省对俄出口额的80.3%,其中服装为28.6亿美元、鞋类为9.8亿美元、纺织品为8.9亿美元。在自俄罗斯进口商品中,进口额位列前10名的能源原材料合计139.643亿美元,占该省自俄罗斯进口额的80.3%,其中石油为119.3272亿美元、原木为6.6893亿美元、铁矿砂为3.3727亿美元。

中俄双边贸易商品结构中,“变”体现在中国对俄罗斯出口商品结构逐步优化,纺织品等轻工产品比重逐年下降,从2001~2009年的数据来看,纺织品及原料和鞋靴出口占中国对俄出口总额的比重从2001年的63.6%降至2009年的19.03%。自2006年起,机电产品(主要包括电机、电器、音像设备及其零附件;核反应堆、锅炉、机械器具及零件;车辆及其零附件)成为中国对俄出口的第一大类商品,其出口额在对俄出口总额中的比重不断增加(2002年、2004年和2009年机电产品所占比重有所下降),从2001年的18.7%猛增至2009年的44.4%^②。

2010~2015年,在中国对俄罗斯出口的机电产品、纺织品及原料和贱金属及制品等主要商品中,从出口额和比例来看,机电产品总体呈不断增长趋势。例如,2012年,机电产品、纺织品及原料和贱金属及制品是中国对俄罗斯出口的主要商品,出口额分别为212.4亿美元、41.2亿美元和38.8亿美元,占俄罗斯自中国进口总额的45.1%、9.4%和8%;2013年,分别为235亿美元、51.6亿美元和40.9亿美元,占俄罗斯自中国进口总额的45.5%、10%和7.9%;2014年分别为234.7亿美元、49.2亿美元和39.8亿美元,占俄罗斯自中国进口总额的46.2%、9.7%和7.8%;2015年分别为170.5亿美元、31.1亿美元和25.6亿美元,占俄罗斯自中国进口总

① 万红先、李莉:《中俄贸易商品结构及其影响因素研究》,《国际商务》2011年第5期。

② 李汉君:《中俄贸易商品结构存在的问题与优化》,《对外经贸实务》2010年第8期。

额的49%、8.9%和7.4%。

随着中俄两国经济结构的不断调整，双边贸易商品结构在保持传统优势的基础上，机电产品等高附加值产品的占比将不断提高，商品结构也将不断优化。

六 贸易方式与合作形式的“变”与“不变”

中俄贸易方式的“变”体现在由易货贸易、边境小额贸易、补偿贸易向一般贸易、技术贸易、服务贸易等多种方式转变，而且技术贸易、服务贸易方式有不断增多之势。中俄贸易方式因时而异，不断调整的态势是“不变”的。

中俄经贸合作形式日益丰富多样，包括一般商品贸易、劳务合作、独资合资、设立境外产业园区、跨境电商合作等多种合作形式。

本文着重介绍“一带一路”建设背景下中俄跨境电商合作问题。电子商务超越时空的交易方式完全颠覆了传统的商业营销模式，不仅极大地拉动国内商品零售贸易的发展，而且推动了不同国家间跨境贸易活动的飞速发展。跨境电商是中俄经贸合作发展的一个重要新领域、新途径及新引擎。在“一带一路”战略框架内中俄跨境电商合作发展迅猛，其通关、支付、物流、监管、结汇等问题有待逐步完善。2013年从中国发往俄罗斯的跨境网购包裹约3 000万个，2014年达7 000万个，2015年达1亿个左右。2014年阿里巴巴“双十一”国际大促销活动中，俄罗斯占据全球交易量第一的位置。由此可见，俄罗斯已成为对中国跨境电商最具吸引力、最具价值和最具发展潜力的海外市场。2015年“双十一”购物狂欢节，黑龙江俄速通国际物流有限公司承担哈尔滨至俄罗斯叶卡捷琳堡航空通道的运营，完成了100多万件航空小件包裹订单，占俄语国家境外买家30%的市场份额。黑龙江省商务厅公布的数据显示，2015年黑龙江省对俄跨境电子商务零售出口额突破4亿美元^①。俄罗斯电子商务企业协会主席阿列克谢·费奥多罗夫2016年3月9日在联邦委员会上表示，2015年俄罗斯电商市场总额达7 600亿卢布，其中跨境电商市场总额同比增长5%，达2 200亿卢布。中国电商平台成为俄罗斯人最爱逛的网店，阿里巴巴旗下的全球速卖通（Aliexpress）成为俄罗斯2015年最受欢迎的网络商店，每月访问者达2 380万。

由此可见，中国对俄电子商务合作迎来了“黄金机遇期”、“黄金发展

^① 姜振军：《加快推进黑龙江省对俄电子商务合作的对策研究》，《知与行》2016年第2期。

期”和“黄金跨越期”。中俄政府出台相关优惠政策支持并扶持电商合作，两国生产要素禀赋互补效应持续释放，产业结构存在差异，俄罗斯与西方国家相互制裁且延长制裁期限等因素，为中俄加大合作力度创造了条件。两国网购用户众多，市场潜力巨大^①。

俄罗斯市场已成为中国跨境电商出口的第一大目的国。俄罗斯6 000多万网民中有相当一部分乐于网购，尤其热衷于购买中国制造的服装、鞋、帽、电子产品和箱包等商品。俄罗斯每天接收的邮包中有10万件来自中国。俄罗斯人在中国最大的电子商务交易平台淘宝网上的购物量正在迅速增长，该购物网站每天发往俄罗斯的网购商品价值400万美元^②。每年俄罗斯互联网实物商品销售额达4 400亿卢布，每个网购者年支出大约1.5万卢布。2012年俄罗斯网购用户在国外网站网购商品约20亿欧元，平均每单约合67欧元。邮政入境、快递邮件、包裹和小包数量达3 000万件，占俄罗斯邮件投递总量的20%，其中来自中国的入境邮件量占俄罗斯邮政国际邮件的17%。2008~2012年，俄罗斯电子商务市场营业额增长30%~40%。2010年俄罗斯电商营业额为80亿美元、2011年为105亿美元、2012年为120亿美元、2013年为170亿美元、2014年为150亿美元。据预测，俄罗斯电子商务市场将以每年25%~35%的速度持续增长，2016年营业额将达178亿美元。

中俄电商合作结算方式多样化，安全、高效、快捷。全球速卖通开通了面向俄罗斯消费者的电子支付平台，如“Webmoney”，俄罗斯网购用户可以先向自己的“Webmoney”账户充值，再到全球速卖通平台购买商品，确认支付成功后，电商启动发货程序。另外，中国有的电商帮助俄罗斯一些地区发展电子支付业务，对当地的网购用户进行网络支付安全方面的宣讲，使其对网络支付充满信心。黑龙江省不断加快第三方平台支付体系的建设步伐。例如，哈尔滨银行建成中俄跨境电商在线支付平台，面向对俄跨境电商企业提供境外国际卡线上支付收单和俄罗斯境内电子钱包、支付终端机、移动支付业务。2015年9月，绥芬河市引进第三方跨境支付企业建设的对俄跨境电商平台“绥易通”上线运行^③。

中国对俄跨境电商主体不断壮大。“俄优选”、“达俄通”、绥芬河购物网、中机网、“Come365”商城等黑龙江本省对俄跨境电商平台主营商品种类、客户

① 姜振军：《加快推进黑龙江省对俄电子商务合作的对策研究》，《知与行》2016年第2期。

② 同①。

③ 同①。

群体和网络零售额不断丰富、增加和扩大，企业竞争力稳步增强。国内知名跨境电商企业纷纷入驻黑龙江省，敦煌网哈尔滨对俄电子商务运营中心稳定运营，与阿里巴巴、京东、腾讯等电商加强合作，推动传统外贸企业转型升级。

大力推进对俄跨境电商产业园区建设。黑龙江省加快对俄跨境电商产业园区的建设。绥芬河中俄跨境电商产业园电商大厦已经建成投入使用，航天丝路供应链管理有限公司等6家企业入驻；黑河对俄跨境电商产业园区设立电商创业综合功能区、电商应用和物流仓储功能区；哈尔滨临空经济区专项规划建设30万平方米的跨境电商物流基地^①。

在诸多有利因素叠加集聚的背景下，中国对俄电子商务合作进入“黄金发展期”，近而实现“黄金跨越期”的美好愿景值得期待。今后需要扩大两国海关监管结果互认口岸和商品范围，加快跨境网购商品通关速度。开设对俄电子商务外贸平台，或独立赴俄建立“海外仓”，或取长补短，合力拓展对俄电子商务合作。2015年5月15日，中国京东商城与俄SPSR Express快递公司签署合作协议。“京东”计划成为俄罗斯最大电商平台之一，未来5年，“京东”准备将营业额做到几千万美元，将对促进中俄跨境电子商务合作发挥重要的引领和示范作用。2015年7月15日，“俄速通”与莫斯科格林伍德国际贸易中心在莫斯科签署合作共建“俄速通—格林伍德海外仓”协议，通过“海外仓”提前在俄罗斯本土备货，产生交易后将交易信息传递给“海外仓”，由“海外仓”迅速完成订单接收、订单分拣、本土物流派送等一系列业务，从而使俄罗斯网购用户体验到最快速的购物乐趣。该“海外仓”的建立可以将中俄跨境电商物流时间从原来的20~30天缩短到2~7天，同时也能实现以前俄罗斯网购用户享受不到的其他服务^②。

在中国与俄罗斯毗邻地区建立现代化的物流仓储中心，对发往俄罗斯的商品进行库存、分拣、包装、配送、结关及信息处理等。例如，在哈尔滨市、牡丹江市、绥芬河市和黑河市等对俄口岸建立现代化的大型物流仓储中心，可以发挥地缘优势，优化组合各种相关优质资源，大大降低对俄电商的物流成本，缩短商品送达俄罗斯网购用户的时间^③。

建立对俄电商合作联盟，制定行业规范，整合集聚业内优质资源，互通市场及相关信息，避免恶性竞争，共同促进对俄电商合作的稳步快速发展

① 姜振军：《加快推进黑龙江省对俄电子商务合作的对策研究》，《知与行》2016年第2期。

② 同①。

③ 同①。

展。同时,加大对俄电商所需相关人才的培养力度。中国对俄电商合作快速发展,急需大量既熟悉业务、又精通俄语的专门人才。目前,有些高等院校(如黑龙江大学)已经与对俄电商企业(如“俄速通”)联合培养这方面的人才,实行订单式人才培养。但无论是规模还是涵盖的业务范围,均比较有限,难以满足实际需求^①。

七 结算方式的“变”与“不变”

中俄经贸合作的结算方式由最初的易货方式转向开立信用证、汇付、托收、银行保证函以及本币结算等多种结算方式。

2011年6月23日,中国人民银行与俄罗斯中央银行签订双边本币结算协定,将双边本币结算从边境贸易扩大到一般贸易,扩大了地域范围。中俄加深金融合作有利于两国贸易投资便利化以及双边经贸合作,有利于促进双边贸易和投资的增长。这一措施为中俄双边和区域间经济合作创造了便利条件,并且规避了使用美元结算的汇率波动带来的风险。2014年10月13日,中国人民银行与俄罗斯中央银行签署了规模为1500亿元人民币/8150亿卢布的双边本币互换协议,旨在便利双边贸易及直接投资,促进两国经济发展^②。

哈尔滨银行是中国境内首家人民币对卢布直接汇率挂牌银行,开办卢布账户存款业务,成立了卢布现钞兑换中心,建立了黑龙江卢布现钞交易中心。在中俄跨境金融结算平台,俄罗斯用户可在网上用卢布支付,并直接兑换成人民币支付给国内网商企业,节约资金手续成本至少2%^③。

中俄经贸合作发展30年,诸多因素的“变”与“不变”都深刻影响着双边合作的走势。中俄不断深化双边各领域合作,尤其是不断加强“一带一路”战略框架内的政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通等方面的合作,未来双边经贸合作的领域将不断拓展、层次不断提升、规模不断扩大,双边经贸合作将真正步入全方位“提质增效”合作的新阶段,为巩固和深化中俄全面战略协作伙伴关系奠定坚实的物质基础。

(责任编辑:农雪梅)

^① 姜振军:《加快推进黑龙江省对俄电子商务合作的对策研究》,《知与行》2016年第2期。

^② 冯玉军等:《俄罗斯经济“向东看”与中俄经贸合作》,《欧亚经济》2015年第2期。

^③ 姜振军:《一带一路建设背景下中俄实现“亚通”问题——学习习近平总书记视察黑龙江省重要讲话》,《西伯利亚研究》2016年第3期。