

GMEP

全球宏观经济政策系列研究报告

2011年1月27日 NO.2011-004

深化中俄经济合作：未来方向、实质约束与政策含义¹

曲文轶

(辽宁大学转型国家经济政治研究中心、国际关系学院教授，博士生导师；
长策智库 GMEP 特约研究员)

本报告是全球宏观经济政策(GMEP)的系列研究成果之一。GMEP是长策智库的研究项目之一。GMEP的宗旨是：立足中国的国家利益，依据中国的国际战略，及时深入的分析与中国有重大利益关系的问题和地区国别，为政府决策和企业经营服务。GMEP的其他系列报告包括：《全球宏观经济快讯》、《GMEP工作论文系列》等。本报告仅代表作者观点，不代表长策智库及作者所在单位的观点。未经GMEP授权，请勿发表、引用和传播。

¹ 本文得到国家社科基金项目(07BGJ027)“普京主政以来俄罗斯经济政策调整评析”和教育部人文社科重大研究项目(05JJD790010)“转轨经济中的自然垄断规制改革：中俄比较研究”资助。作者也感谢长策支持。文责自负。wenyiqu@126.com。

深化中俄经济合作：未来方向、实质约束与政策含义

曲文轶

(辽宁大学转型国家经济政治研究中心、国际关系学院教授，博士生导师；
长策智库 GMEP 特约研究员)

摘要：本文简要回顾了中俄两国在贸易和投资方面的合作历程，重点分析了后危机时代，中俄两国深化经济合作的努力方向与现实障碍。回顾历史可以看到，中俄经济合作严重受制于俄罗斯经济发展动态；双边贸易结构低级化并且始终未能改变，投资规模也很小。后金融危机时代，中国经济实力迅速提升，内部也经历着史无前例的调整，客观上为扩展并深化中俄经济合作提供了有利条件。另一方面，中俄经济关系的提升仍受制于一系列因素的影响，其主要方面并非来自经济过程，而是来自于主观意识，其实质，是将国际政治考量凌驾于经济关系之上。

关键词：俄罗斯 经济合作 实质约束 合作方向 政策建议

中俄经济合作落后于政治合作，亟需提升经济合作水平以巩固良好的政治关系，这早已成为两国共识。刚刚结束不久的中俄总理第 15 次会晤（2010 年 11 月 22-24 日）签署了一系列协议，表明双方已经采取一些实际措施来推进双边经济合作并取得了一定进展。事实上，全球金融危机为深化中俄经济合作提供了有利契机，但仍存在一些实质约束可能制约双边经济关系的发展。

一、合作历程回顾

中俄经济合作的主要方式是贸易与投资，其中，商品贸易在两国经济关系中扮演着主要角色。1992~1993 年中俄贸易较比苏联时期有较大增长，由 1991 年不足 40 亿美元上升至

59 和 78 亿美元，中国成为俄罗斯第二大贸易伙伴。但自 1994 年起两国贸易开始下滑，1998 年降至 55 亿美元。此后，伴随着俄罗斯经济增长，中俄贸易量迅速增加。2001 年双边贸易额首次超过 100 亿美元，2004 年突破 200 亿美元，此后几乎每隔一年上一个台阶，2006 年为 334 亿美元，2007 年为 482 亿美元，2008 年则升至 568 亿美元。中国成为俄罗斯第二大贸易伙伴国，俄罗斯也进入到中国 10 大贸易伙伴行列。

但全球金融危机重创了俄罗斯经济，并因此导致两国贸易在 2009 年出现了大幅下滑，全年降至 388 亿美元，比上年下降了 32%。2010 年以来，世界经济形势渐趋好转，俄国经济也恢复了增长，中俄贸易大幅回升，并且超过了各自对外贸易的整体增长速度。到年底，两国贸易额基本上恢复到危机前的最高水平（554 亿美元）（见图 1）。

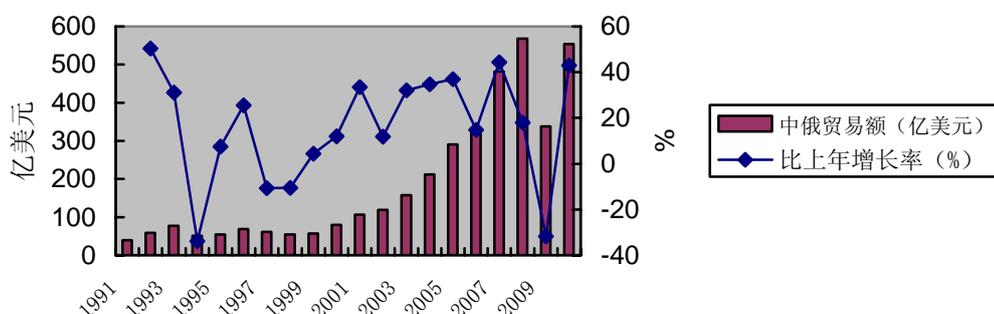


图 1 1991-2010 年中俄贸易额与增长率

资料来源：中国商务部。2010 年数据来自中国海关总署。

简要历史回顾显示，转型期间中俄两国的经济合作历程并非一帆风顺：第一个 10 年间不仅波动频仍（1994、1997 和 1998 年三次出现下降），而且总量规模很小（到 1999 年仍不足 80 亿美元）；第二个 10 年里贸易额快速而稳定增长，并在危机前达到了历史最高水平（560 亿美元）。

另一个重要特征，是中俄双边贸易的规模和变动趋势主要受俄罗斯国内经济发展状况影响，突出表现在二者较为一致的波动性与变动轨迹。以 2009 年为例，中俄双边贸易额同比下降 32%，其主要原因是俄从我国进口的骤降（几乎比 2008 年规模缩减了近一半），而非我国从俄罗斯进口的减少（-11%）。在贸易总额 32% 的降幅中，俄从我国进口减少所作的贡献为 86%，而我国从俄罗斯进口的减少所带来的影响仅占 14%。

中国对俄出口的主要商品是劳动密集型产品，如纺织品、服装、鞋类、家电等日用消费品。2002年，仅纺织、毛皮和鞋帽类就占据了56%的出口份额，机电产品占比不足15%。2003年以后情况发生了变化，当年电机电器等商品跃居首位，成为中国对俄出口的第一大类商品。此后该类商品的出口占比不断提高，2010年上半年中国出口到俄罗斯的商品以机器设备（机电、光学医疗和运输设备）为主，占到了近50%（这与中国总体出口结构相似，2010年1-9月机械及运输设备出口份额占到了近50%），鞋靴伞等轻工产品、纺织品及原料，以及家具玩具等商品占到了近15%。

俄罗斯对华出口的商品结构与其对外贸易的整体结构高度吻合，主要以能源原材料为主。2007-2008年，矿产品、木材及其制品以及化工产品三项占到俄罗斯对华出口的近80%，而机器设备（包括机电产品、运输设备和光学医疗设备）占比不足8%。²2010年，俄罗斯对华出口的近70%是矿产品和木及制品，机电产品只有5%，光学医疗和运输设备占比不足1%。有趣的是，尽管对华出口与俄罗斯总体出口结构高度一致，但中国从俄罗斯进口的商品结构却与本国的总体进口结构大相径庭：2010年1-9月初级产品进口仅占到我国全部进口的30%。

双方在生产投资领域的合作进展较为缓慢，投资规模不大。截至2006年底，俄罗斯吸纳的外国投资累计1400亿美元，对俄投资累计最多的前10位国家中，没有中国。2006年中国对俄非金融类直接投资为4.7亿美元，同比增长132%，累计投资达到9.4亿美元。俄罗斯截至2006年底对华累计投资额仅有6亿美元。

产业分布领域也较为有限。中国在俄罗斯投资的主要领域是贸易、微电子、通讯、家用电器组装、木材加工、服装加工、餐饮和农业等。俄罗斯对华投资领域则主要集中于核电站、农机组装、化工等行业。

总之，从贸易商品结构以及投资领域看，中俄经济关系具有鲜明的互补特色。俄罗斯立足于其丰富的自然资源，主要向中国出口矿产品及其他原材料，从中国换回家用电器和劳动密集型的轻工产品。显然，这种劳动密集型对应资源密集型的互补性贸易模式是由两国的资源禀赋差异决定的。另一方面需要强调，伴随两国经济持续增长，动态比较优势将在中俄经济合作中发挥越来越重要的作用，即随着两国人均资本存量逐年增长，双边合作将逐步向高附加值高技术领域扩展。

² 参见商务部《国别贸易报告——俄罗斯》2008年第1期。

二、深化经济合作的方向

如前所述，中俄经济合作在取得一定进展的同时，也存在着一些问题，比如波动性大，结构单一化等，其核心是贸易商品和投资领域的低级化，这不仅制约了双方合作规模的增长，也使双边合作严重受制于经济周期的影响。同时，中国对俄贸易条件趋于恶化，尤其在国际市场动荡的情况下，大宗商品价格上涨进而通胀极易通过贸易链条扩散至国内。对俄方而言，局限在互补型领域的合作模式也有机会成本，即错失“搭乘中国经济快车而加速发展”的难得机遇。

全球金融危机爆发后，中俄关系面临着新的机遇和挑战。国际上，加强两国合作有助于推动世界的多极化建设，另一方面，两国在新的国际形势下，也存在着利益分歧，突出表现在如何适应中国的强势崛起这一问题上。国内事务上，两国都致力于经济增长方式的转型。中国在努力构建和谐社会，以使经济增长更多面向国内市场、居民消费以及环境保护。俄罗斯则提出现代化目标，核心是转变经济原料化趋势，转向立足创新的可持续发展模式。加强并巩固中俄经济关系对于两国战略转型任务的完成具有重要意义。简而言之，俄罗斯在确保中国的能源及资源密集型商品的供应方面能够扮演重要角色；它还是中国商品、服务以及技术出口的潜在大市场；是承接中国对外投资，进而转移过剩产能、减轻资源环境压力，外汇储备资产与投资多样化、减轻资产泡沫和通胀压力的理想目的地。

中国之于俄罗斯的战略意义也在后危机时代进一步凸现出来。中国商品和技术可以丰富市场供应，改善基础设施和技术装备水平；中国也将是最具潜力的投资来源地，这对于俄罗斯经济发展，尤其是远东地区意义尤为重大。不仅如此，中国的庞大市场将为俄罗斯商品和服务提供稳定的需求，并进而成为拉动俄罗斯就业、增加收入以及结构升级的可靠动力。

这里，我们将主要依据中国经济和贸易投资转型来具体分析加强中俄经济合作的未来方向。

1. 外贸转型与对俄贸易

全球金融危机爆发后，中国经济加速了转型进程，一个根本方向，是扩大内需并降低对欧美市场的依赖。2010年前三季度，我国进出口总额为2.1万亿美元，同比增长了38%，其中，进口增速（42%）超过了出口增速（34%）8个百分点。对东盟、印度、巴西、俄罗斯出口同比分别增长36.2%、39.5%、89.9%和74.6%，对这四个新兴市场出口占出口总额的比重比上年同期提高了1.1个百分点。同时，自新兴市场和发展中国家的进口快速增长，

其中自东盟、印度进口分别增长 51.1%和 62.1%。³

中国经济与对外贸易转型首先为俄罗斯对华出口提供了有利条件。除了传统的资源性商品，我国对俄罗斯文化产品以及服务（旅游、运输等）的进口需求将快速增长。

中国对外贸易中，服务贸易一直落后于商品贸易，但 2010 年服务贸易却出现了大幅增长。上半年中国服务进出口总额为 1700 亿美元，同比增长 32%，其中，出口增长 41%，进口增幅为 25%。服务进口中，电影、音像进口增长速度最快，达到了 53%，运输和旅游服务同样增长速度很快，分别达到了 48%和 16%。咨询服务进口也增长了 15%。运输和旅游是传统上的服务贸易大项，进出口总额分别达到 444 和 463 亿美元。随着中国经济成长，2009 年上半年旅游项目首次出现较大逆差后，一直未能扭转局面。2010 年上半年仅旅游进口就达到了 245 亿美元。

俄罗斯农产品及农业原料对我国出口也大有潜力可挖。俄罗斯拥有丰裕的土地和水资源，俄罗斯学者也意识到了在资源环境压力增大、国际市场农产品价格大幅上涨背景下发展俄罗斯农业的重要性，公开提出要把俄罗斯建设成为亚太地区的能源和资源密集型商品的供应基地。事实上，农产品及其原材料贸易潜力已经体现在 2010 年的中俄外贸实践中。上半年俄罗斯对华出口的纺织品及原料暴增了 603%，食品饮料和烟草也增长了 100%以上，活动物和动物产品也从 3.3 亿美元增长至 5.9 亿美元，增长率高达 80%，占比升至 6%以上。这一比率与机电商品在俄罗斯总出口中的占比大体相当。⁴

我国对俄出口方面，传统商品（机电与轻工商品）短期内仍有增长余地，但长期上，出口主要应向高技术高附加值的商品转移，这是因为，在中国经济持续高速增长 30 年后的今天，劳动力成本大幅攀升，资源环境成本也在快速上涨，人民币汇率升值进一步降低了我国劳动密集型商品的竞争优势。长期看，这部分产业应该转移到更低发展水平的国家去。对俄服务输出则大有可为，尤其在旅游、教育、金融和市场服务方面。

2. 投资政策转型与对俄投资方向

现阶段，中国在逐步提高外资进入门槛并调整吸引外资的优惠政策，同时，推出一系列举措鼓励中国企业“走出去”。短期看，中国对外投资仍将以直接投资为重点，并且主要集中在向上游和下游产业链扩展的产业环节，生产转移不会是重点，但长期却应该是中国对外投资的主流。事实上，中国对外直接投资增速迅猛，不到 10 年间就突破了每年 500 亿美元的大关，对外直接投资从 2000 年不足 10 亿美元增长至 2008 年的 522 亿美元。

³ 数据来源：中国商务部

⁴ 数据来源：中国商务部

在此背景下，俄罗斯有望成为中国对外资本输出的重要目标区域之一。

高科技领域，两国确定的战略产业有很大一部分是重合的，可望形成战略竞合关系，联合研发潜力巨大，尤其在军事和宇航工业中更为明显。

资源性产业，俄罗斯的政策重点是提高资源加工度，并把更多生产环节留在国内。应该说，这与中国的利益也是部分吻合的，毕竟中国的资源环境压力以及不断上升的人力成本客观上要求高能耗的资源密集型产业逐步向外转移。但这里的实质约束是俄罗斯劳动力的高成本，所以恰当的移民政策至关重要。事实上，俄罗斯的资源密集型产业不仅可以在开采环节吸引大量的中国资本，加工制造环节同样有可能主动承接中国的产业转移，并因此带动俄罗斯产业结构升级与资源密集型制成品出口，以及资源产地的基础设施投资。这对于远东地区的发展意义尤为重大。

电子与轻工产业，中国企业有动力直接将品牌设计和研发，以及市场营销和服务环节延伸至俄罗斯国内，以使产品更加适合当地市场的需要。这是贸易带动型的服务业投资，但只有俄罗斯开放市场才能成为现实。

服务业引资同样大有潜力。由中国传统出口商品带动的研发设计以及市场服务等服务业投资以外，俄罗斯的旅游业对于中国资本同样具有较强的吸引力。目前，旅游和休闲服务成为中国发展最为迅猛的产业之一，对外国的相关服务的需求也在大幅增长。俄罗斯拥有丰富的、差异化的自然资源和人文资源，中国资本的进入将直接带动俄罗斯旅游服务的出口，尤其是吸引中国游客进入俄罗斯旅游消费。

直接投资以外的其他形式的对俄资本输出也亟待开发，比如，俄罗斯在中国发行债券（国家主权债券与公司债券）和股票。中国资本包括外汇储备投资于俄罗斯证券具有诸多好处，不仅能够丰富投资渠道，提高收益率，还可以分散投资，并降低国内资产的泡沫。

三、阻碍合作的流行观念

尽管从中国经济发展趋势和转型需要，以及俄罗斯国内发展诉求的角度看，客观上存在着扩大双边经济合作的可能，但若要使可能成为现实，还需满足一系列前提条件，比如，双方政府高效的服务（提供信息、安全以及产权保护等），明智的政策（如货币兑换、移民、投资以及能源政策等），以及对于双边合作战略意义的共识。后者的核心是政治互信，某种程度上，又是前两个因素的前提。无此，则较难实现中俄经济合作的跨越。这里集中对于几个流行的观念进行具体分析。这些观念似是而非，但对于中俄双边合作尤其是地区层面的经

济合作，以及两国的政治互信却影响深远。

原料附庸论

俄罗斯看待中俄经济关系，尤其是在地区（远东与西伯利亚）层面上的合作秉持着不同的逻辑：国内发展观与政治战略论。按照后者的逻辑，如果放任远东和西伯利亚地区自由开展与中国的经济合作，俄罗斯就会沦为中国的“原材料附庸”；并且最为可怕的，是中国移民将会大量涌入，从而不用武力而“事实上”占领俄罗斯领土。引申的结论，就是必须对与中国的经济合作，尤其是地区层面的经济合作进行限制。

事实上，“附庸”不是贸易的结果，相反，是国内经济发展水平和产业结构特点决定了一国的外贸模式。抛开中国因素，俄罗斯在国际市场上长期扮演着原材料出口商的角色。在俄罗斯的出口结构中，原材料比重一直在 60-70%左右。反观中国的进口结构，以 2010 年为例，原材料比重仅占 1/3，而从俄罗斯的进口中原材料则占到了 70%。这说明，并非中国把俄罗斯变成了“原材料附庸”，而是俄罗斯实在拿不出其他商品可供出口。

封闭也不能确保产业升级，相反，对外经贸交流反倒有可能加速结构调整，促进产业结构升级。当然，这里的前提条件，是利用恰当的政策工具，比如财税、投资和出口政策等，鼓励资本投资于生产加工，以及其他非资源性生产中。中国早已提供了经典案例。我们的对外开放也是以出口石油、农产品以及其他原材料开始的；外资迄今为止仍旧在相当一部分工业和出口领域中占据着主导地位，但与此同时，中国不仅实现了 30 多年的高速增长，产业结构也不断得到优化。

我们认为，问题的症结不在于推理和事实，而是俄罗斯人根深蒂固的一种先验观念，即认为经济关系要从属于国际政治目标，为避免中国成为强邻而宁愿放弃双边合作的经济利益。但这种逻辑同样经不起推敲。

首先，缺乏国内发展支撑的国际战略或政治目标难以单独实现。试图通过封闭自己的经济领空来确保政治安全的所谓“战略”成功的可能性极低。历史上有前苏东社会主义国家的例子，现实中也有朝鲜和古巴的鲜活案例。正确的逻辑，应该是先有国内的经济的发展，然后才会有国际地位提升和国际政治的安全，而不是相反。对于俄罗斯这样的大国而言，更是如此。

中国经常被批评“过于专注国内发展，而没有国际视野”。这种观点至少是部分观察到了中国改革开放 30 年的经验，即着重解决自己内部的发展问题，而外部影响力与国际地位

的提升则是国内经济发展的自然结果。“发展是硬道理”就是这种观念与战略的具体体现。与之相比较，俄罗斯人是过于看重所谓的国际战略而相对忽略了自己的发展问题。

事实上，俄罗斯中央和地方对待中俄经济合作的态度是不同的。远东和西伯利亚地区从自身经济社会发展的角度出发，对于开展同中国的经贸合作持有更加积极的态度。如果只强调所谓的“国家利益”或中央利益，而搁置远东地区开发，势必会加大俄罗斯内部的分离倾向，或者直接将俄罗斯公民从远东和西伯利亚等经济落后地区赶跑。较比外来人口的大量涌入，居民的自愿流失也许是俄罗斯远东地区更为真实的安全威胁。

第二，即使出于政治考量，也需要对国际战略的终极目标进行讨论。是抽象的领土与封闭空间上的特权维系，还是人民的安居乐业？毗邻国家紧密的经济合作以至人文交流一定会带来灾难吗？放眼全球，并非没有相似的大国关系。美国和加拿大尽管名义上是两个独立的主权国家，但边界却相对模糊。开放扩大了人民工作和生活的空间，为自由和繁荣奠定了坚实的基础，也因此扩大了自己的国家安全边界。

限制华工论

在俄罗斯流行的另一个观点认为，从人口构成、地缘安全角度考虑，应对外国人口尤其是中国居民向俄罗斯的流动进行限制。

从雇佣角度看，资本会对劳动力的生产效率与工资成本进行权衡。在俄罗斯尤其是远东地区的企业中还有一个因素可能发挥重要影响，即沟通和管理成本。这是由资本所有者——管理者——技术专家——一般工人之间的沟通协调所引发的成本。显然，在中国资本创建的企业中如果雇佣一定数量的中国员工，则会节约大量的源于语言、生活习性、工作习惯所引发的协调费用，从而提高企业竞争力。另一方面，中国工人的生产效率在发展中国家中首屈一指，这也是中国能够长期吸引大量 FDI 的原因之一。惟一不利因素，是中国收入水平快速提高，从而使劳动力竞争优势相对降低。所以，在是否雇佣中国劳动力一事上，资本家会自己进行权衡，从而找到一个均衡点，也是企业最具竞争力的那一点。如果俄政府的工作许可限制偏离了最优均衡点，就会损害企业竞争力，并进而损害其他目标，比如产业结构升级、进口替代，FDI 的流入，进而现代化战略的实现等等。

动态角度看，俄罗斯即使放开移民限制，中国移民的数量和比例也不会太大。中国对外人口流动的目标主要是发达国家和地区。到俄罗斯境内企业就业的中国公民大都是短期居留。长期看，随着中国经济持续增长，以及各项社会保障措施逐步完善，中国人流动到俄罗

斯工作与居留的意愿会快速下降。事实上，中国的“人口红利”正在逐步丧失，现在全社会更加关注的是如何解决自己的劳动力供给不足问题，而不是通过移民解决劳动力就业问题。

更何况，无论是自然条件还是民族传统文化，对于外来人口而言，俄罗斯并不具备很强的吸引力。俄罗斯人也许认识到了人才与劳动力缺乏对于现代化建设的制约作用，在 2010 年夏季圣彼得堡国际经济论坛上，总统梅德韦杰夫提出，要把俄罗斯建设成为梦想家的乐园，以吸引外国人到俄国创业、定居。毫无疑问，如果没有明智的移民政策，上述目标是不可能达到的。

多元战略论

俄罗斯一方面提出要加强中俄双边经济关系，另一方面总是高举多元化战略，强调中俄合作是开放的，也要大力吸引美国、日本、韩国以至欧洲的资本进入俄罗斯尤其远东地区；在移民政策方面，强调要多引进中亚、北朝鲜甚至印度的劳动力；在能源矿产品以及农产品供应方面，更是将出口市场放大到整个亚太地区。

应该说，俄罗斯从分散风险的角度制定多元化战略是明智的，但如果有意限制中国劳力和资本进入就可能存在问题了。前面已经分析了政治意图扭曲经济规律的后果，这里重点对于俄罗斯吸引中国投资，尤其是进入俄罗斯远东地区发展建设问题进行分析。事实上，俄罗斯理应将吸引外国直接投资的重点放到中国资本上，这不单是源于中国对外投资潜力巨大，更为关键的要点，是中国的直接投资将能为远东地区生产的产品，尤其是资源密集型商品返销到规模庞大的中国市场提供更大的可能性。

俄罗斯希望引入更多他国资本以平衡中国的影响，但这很可能只是一厢情愿。事实上，资本只会流向利润最高的地区。可以预期的是，在中短期欧美日资本也只能对远东地区的资源感兴趣。中国则不同，还可以进行一般制造业投资，因为有产能转移和庞大的国内需求做支撑。

在商品输出方面，俄罗斯也一直致力于出口市场的多元化，原油管道建设问题充分暴露了这一点。进入 2010 年，国际市场上大宗商品价格暴涨，俄国人看到了世界资源环境压力下中国以及日本和韩国对于自然资源密集型商品的进口依赖，提出要建立供应东亚的高效型资源密集型商品的供应基地。但应该看到，中国迄今为止尚未形成对俄罗斯油气，以及农产品和其他资源密集型商品的高度依赖。以中国的原油进口为例，中国一直致力于进口市场的多元化，目前的油气主要从中东以及拉美甚至非洲进口。农产品则主要从美国、拉美国家和

澳大利亚等国家进行，东盟国家在与中国签署自贸区协议后，也成为我国重要的农产品进口来源地，而俄罗斯在我国农产品进口中的占比则很低。所以，中国大可不必操之过急，而俄罗斯在双边贸易中的讨价还价空间并不是很大。

当然不可否认，俄罗斯拥有巨大的潜在优势，比如俄罗斯拥有核武器能保证油气供应，并且国内政局稳定，资源丰富。只是俄罗斯也需要看到，要想真正进入中国市场并在中国经济中发挥更大影响力，也是需要一定创新的——尤其是思维与技术上的转变。

政府主导论

还有一个根深蒂固的观念，是两国都持有的，但却对双边经济合作产生着消极影响，即认为双边经济合作必须由政府和国企主导，以大项目为载体来实施才能确保合作规模扩大。迄今为止，两国经贸交流，尤其是投资合作也的确主要依赖政府来推动，市场自发力量不足。

以国企为载体，靠大项目推进的合作方式具有显而易见的好处，比如，可以更好地执行国家战略目标，也可以在短期内迅速提升两国的合作规模。但应该看到，这一合作模式同样存在一些问题：

国企主导的大项目合作通常集中在基础设施、资源性产业以及重化工业领域。这些项目投资规模巨大，但却缺乏长期增长潜力。因为再大的投资项目也是一次性的，投产以后生产规模能否持续扩大还要取决于产出能否适应市场需求。此外，大项目往往集中于自然资源的开发与加工，受储备量制约，生产规模达到一定程度后便会转为递减，直至资源枯竭时下降为零。

国有企业的效率问题。在两国国内，垄断性国企的低效都广为诟病，进入对外经济合作领域后，这一问题也不可能自然消失。

最后，这里还有一个策略问题。中俄双方独特的经济结构决定了双方合作的产业领域，而由国企来主导项目往往会引起俄方对于资源控制与移民战略的恐慌和猜忌，这也是双方合作潜力长期得不到发挥的重要原因之一。在俄罗斯暂时无法消除疑虑的情况下，扩大投资合作的可行步骤应该先从民企开始，因为民企较少涉及敏感的资源控制问题，并且更能适应俄罗斯的市场需求，更加契合俄方利益。所以，俄罗斯在放开在一般性轻工、家电以及相关服务领域的投资限制方面阻力应该更小。这一领域中，中国资本现阶段的进入应该主要是品牌设计和市场服务环节，只要能够确保中国资本在这些领域享受到国民待遇，并克服俄罗斯市场上的非经营性风险，比如执法部门的勒索等问题，中国民营资本的对俄投资就能率先实现

增长，并以此来撬动双边经济合作向更深更广领域推进。

除了上述政治因素，中俄两国之间在经济合作上还受制于其他观念，比如，有俄罗斯学者认为，如果俄罗斯放开限制，中国商人和产品进入俄罗斯后，还会重蹈 1990 年代的失序，假冒伪劣商品重现市场，俄罗斯边境地区的社会治安甚至也将成为问题。我们认为，这是过去不良记忆带来的恶果，我们应该为此检讨。但更为重要的是，我们还必须面对现实，面对业已发生的变化。

全球金融危机后，国际上最突出的不安就是如何适应中国的强势崛起。因为这一变化太过迅速令人来不及处理。事实上，现今的中国不单成长为国际政治舞台上的重要力量，经济实力也的确今非昔比。1990 年代的中国，市场尚处于初级阶段，企业及其产品更是鱼龙混杂。20 多年后的今天，中国制造，尤其在日用消费品市场上占据绝对领先地位，中国成为全球最大的出口国即为例证。

更为重要的，是俄罗斯同样今非昔比。1990 年代的俄罗斯国内政治混乱，政府无力执法也是导致双边贸易失序的重要原因。回望 1990 年代，中国商品同样大举进入欧美市场，但却未曾出现类似俄罗斯市场上的混乱。20 年后的今天，俄罗斯同样发生了深刻变化，政府执法能力较比叶利钦时期也提高了很多。因此，我们有理由对俄政府规范市场的能力充满信心。

四、结论

历史上，中俄经济合作受制于俄罗斯国内发展不足而水平低下，并且波动性大。后金融危机时代，两国的经济合作步入新阶段，出现了很多新变化和新机遇，客观上存在着推进并深化两国合作的可能性。主要途径之一，是结构调整和优化，即通过贸易商品和投资领域的多样化来拓展合作空间并提升合作规模。但同样，新时期双边经济合作能否取得新的突破主要取决于俄方。

关于中俄关系，流行的看法，是政治关系良好，经济关系很弱，并且这种不匹配制约了前者的发展；为巩固并提升两国良好的政治关系，需要推进经济领域的合作，以夯实政治关系的经济基础。

从这种判断出发，推进两国经济合作的意义在于匹配或适应政治关系，经济合作进而成为从属性的，并服务于政治战略的需要。但本文的分析显示，真正制约两国经济关系走向深化的主要原因，恰恰是缘于俄罗斯高举政治目标而置经济利益于不顾。

事实上，正确的逻辑，不是政治伙伴关系要由经济基础来支撑，而是经济关系的深化需要通过增强政治互信才能得以实现。从这个角度看，两国的政治关系并非臆想中的好，事实是，双方的深层互信问题并未得到根本解决，进而阻碍了两国经济关系的提升。

国与国之间的经济关系应当符合经济规律，相对独立于政治进程，只有这样才能互惠互利于两国人民。在现实的国际关系丛林法则下，俄罗斯政治家有理由对政治-经济关系进行仔细权衡，但有一点，过度强调国际战略目标可能严重损害经济利益。政治家应该超越传统的以邻为壑的国际政治观念。