

中俄“长江—伏尔加河” 地区合作中的投资困境研究

刘 军

【内容提要】 中俄“长江—伏尔加河”地区经贸与人文合作是中俄非毗邻地区合作的新模式。在中俄两国政府的推动下，中国长江中上游地区与俄罗斯伏尔加河联邦区在经贸与人文领域的合作不断向前推进，取得了初步的成效。但是，这一中俄非毗邻地区合作的新模式也面临诸多挑战，突出表现在经贸合作落后于人文合作，投资合作落后于贸易合作，尤其是双方大型企业的投资几乎空白，表现出极大的投资困境。从俄方来看，伏尔加河联邦区面临着投资饥渴，但投资环境不佳；从中方来看，长江中上游地区大型企业有投资需求，但表现出较大的投资恐惧。如何走出投资困境，实现投资恐惧与投资饥渴的对接是中俄“两河合作”成功与否的关键所在。

【关键词】 地区合作 “长江—伏尔加河”地区合作 中俄经贸关系 投资困境

【作者简介】 刘军，华东师范大学国际关系与地区发展研究院教授，俄罗斯研究中心研究员。

中俄两河流域（长江中上游与伏尔加河流域）经济与人文合作是中俄两国战略层面上非毗邻地区合作的新模式。2013年10月22日，《中俄总理第十八次定期会晤联合公报》提出，建立中华人民共和国长江中上游地区和俄罗斯联邦伏尔加河沿岸联邦区合作机制，支持进一步深化两地区经贸、投资和人文领域互利合作。2014年10月10日，中国国务院总理李克强在《俄罗斯报》发表署名文章《让中俄友好合作之路越走越宽》，文章强调中俄两国建立了“长江中上游—

伏尔加河流域”合作机制，这是两国母亲河的历史性牵手^①。2016年6月25日，中俄两国元首签署的《中华人民共和国和俄罗斯联邦联合声明》指出，拓展和深化地方合作，积极运用“长江—伏尔加河”模式的经验，完善合作模式和机制，以推动重点项目，培育新的合作增长点^②。2018~2019年是中俄地方合作交流年，如何在欧亚全面伙伴关系背景下进一步推进中俄两国地区合作新模式，尤其是在长江中上游及伏尔加河流域这样的非毗邻地区推进合作，是中俄两国面临的共同课题。

一 中俄“长江—伏尔加河”非毗邻合作的现状及问题

中国长江中上游地区和俄伏尔加河沿岸联邦区都具有较强的经济实力、科技水平和丰富的人文底蕴。本着优势互补、互利共赢的原则，2013年5月，为推动中国长江中上游地区和俄罗斯伏尔加河沿岸联邦区经贸与人文合作，中俄“长江—伏尔加河”地区合作机制正式启动。2014年6月和2015年8月，双方分别在萨马拉和成都举行两地区地方领导人第三次、第四次座谈会。2016年年初，为扩大和深化两地区合作，双方在原有两地区地方领导人座谈会机制基础上成立中国长江中上游地区和俄罗斯伏尔加河沿岸联邦区地方合作理事会，标志着中俄“长江—伏尔加河”地区合作再上新台阶，步入一个机制化的稳定发展阶段。

从目前来看，在中俄两河合作框架中，人文合作优于经贸合作。在两国中央及地方政府的推动下，人文合作有效推进，人员交流、教育与学位合作、旅游与文化交流等日益活跃，极大地推进了长江中上游地区与伏尔加河联邦区的相互认知与了解。在这一过程中，相互之间的认识与了解不断加深，双方合作的意愿与共识不断加强，相互合作的适应力与能力在不断提升。

在“长江—伏尔加河”机制推动下，2015年以来，中国长江中上游六省市与俄罗斯经济合作发展迅速，双方进出口贸易额增长幅度高于同一时期与欧美国国家贸易额。以湖北省为例，2016年湖北省与俄罗斯进出口贸易额达到53.6亿元，增长16.6%，同一时期与美国贸易总值为280.9亿元，增长6.5%，与欧盟贸易

^① 《长江与伏尔加河历史性牵手》，2014年10月14日，http://www.gov.cn/xinwen/2014-10/14/content_2764909.htm

^② 《中华人民共和国和俄罗斯联邦联合声明》，http://www.xinhuanet.com/politics/2016-06/26/c_1119111908.htm

总值为 368.8 亿元，下降 4.2%^①。

但是，中俄“长江—伏尔加”合作的落实过程中也暴露出一些问题，突出表现在：第一，长江中上游地区与俄罗斯伏尔加河沿岸联邦区经贸合作水平仍然较低。两区域间经贸合作水平仍然滞后于中俄经贸合作整体水平，表现为双方经贸额偏低、规模有限，经济合作形式仍然以传统贸易为主。根据长江中上游六省市有关部门提供的数据，2015 年长江中上游六省市对俄进口额总计约 35 亿美元，仅占全国对俄双边贸易额的 5%，并且主要集中在莫斯科和圣彼得堡周边地区。在“长江—伏尔加”合作机制推动下，长江中上游六省市对俄进出口总额 2017 年超过 60 亿美元^②。但是，相对于 2017 年中俄进出口贸易总额 840 亿美元的规模而言，长江中上游地区所占比例仍然较低。

第二，中俄“长江—伏尔加机制”下的经贸合作项目落实情况差。目前中俄两国已建立两个区域之间的合作工作组机制，截止到 2018 年先后举办了四次地方领导人座谈会，期间均举行经贸洽谈会并签署大量投资意向。但是，大部分项目并没有真正落实或者已在俄投资项目有撤回的意愿。“长江—伏尔加机制”沿线地方政府间开展经贸合作意愿也很强烈，多次组织展会和洽谈会推介有意愿的合作项目，但是中方企业对俄投资贸易积极性不足，对俄罗斯市场既缺乏了解，又很少进行充分的前期调查。

自 2013 年“长江—伏尔加”机制建立以来，中国长江中上游地区和俄罗斯伏尔加河联邦区之间的经贸合作发展迅速，但是地区合作水平仍然低于中俄经贸合作整体水平，其主要的原因在于：

第一，俄罗斯宏观经济形势不稳定对于中俄地方合作造成一定程度负面影响。2014 年起俄罗斯受西方国家经济制裁和国际能源价格下跌、国内经济改革举步维艰等多重因素的影响，俄罗斯经济陷入严重危机之中，卢布汇率短时间内

^① 《2016 湖北省外贸进出口值下降 8.3% 2017 年有望企稳回升》，http://wuhan.customs.gov.cn/wuhan_customs/506378/506380/1212863/index.html

^② 《2017 年湖北省外贸进出口值首次突破 3 000 亿元人民币创历史新高》，http://wuhan.customs.gov.cn/wuhan_customs/506378/506380/1726211/index.html；《2017 年重庆市进出口持续稳步增长》，http://chongqing.customs.gov.cn/chongqing_customs/515860/515862/515863/1724874/index.html；《2017 年湖南省进出口增幅全国第四》，http://changsha.customs.gov.cn/changsha_customs/508922/508924/508926/1883325/index.html；《2017 年安徽省进出口创历史新高，外贸发展质量持续提升》，http://hefei.customs.gov.cn/hefei_customs/479578/479584/479586/1723469/index.html；《江西省进出口贸易统计（2017 年 12 月）》，http://nanchang.customs.gov.cn/nanchang_customs/496836/496842/496844/1726524/index.html；《2017 年四川外贸进出口值突破 4600 亿元增速创“入世”以来新高》，http://chengdu.customs.gov.cn/chengdu_customs/519405/519410/519412/1724151/index.html

大幅度下降基本抵消中俄经贸项目可能的盈利。俄罗斯经济前景不明朗、投资环境较差、卢布汇率不稳定导致中国企业担忧在俄罗斯投资的前景。受 2014 年俄罗斯宏观经济形势的影响，伏尔加河沿岸联邦区的支撑产业汽车制造业（主要集中在鞑靼斯坦、萨马拉州等地）遭遇到困难，鞑靼斯坦等传统产油联邦主体受到西伯利亚地区新的产油联邦主体竞争（汉特—曼西斯克）。经济形势的恶化加剧了部分联邦主体和城市的财政赤字问题，即便外资有意愿设立联合投资项目，俄罗斯联邦主体自身财政状况也会限制了其参与的能力^①。

第二，中国长江流域和俄罗斯伏尔加河沿岸联邦区缺乏合作传统，地区交往的基础比较薄弱。长江中上游和俄罗斯伏尔加河联邦区在地理位置上处于两国内陆腹地，位置相对封闭，两个地区之间没有紧密联系和交往的历史。最突出的问题是两区域间相互缺乏了解，信息交流不畅，两国企业间存在因为缺乏了解而产生不信任的现象。此外，俄罗斯大企业也没有做好外资进入联邦区的准备，俄罗斯大企业和金融系统对于联邦区内高科技产业长期发展计划参与程度不足。联邦区部分行政领导对基础设施项目的认知存在惯性思维，没有促成各类投资项目之间良性互动的思想，更没有将投资项目与地区长期发展规划联系在一起，影响地区投资吸引力。俄罗斯金融系统对于伏尔加河联邦区内周期较长的投资项目和基础设施建设项目缺乏兴趣，不利的融资环境削弱了该联邦区对国外投资的吸引力。

第三，“长江—伏尔加”机制在地区层面上缺少有效的协调机制，各省或联邦主体之间的项目规划呈现出碎片化特点。长江中上游各省工业基础形成于三线建设时期，工业趋同度高，信息技术、电子科技、汽车制造在多个省均有基础，各省在对外合作时存在竞争关系，容易出现项目重复上马或者恶性竞争的不利局面，因而需要一个能够协调长江中上游六省市的机制。伏尔加河沿岸联邦区同样存在缺乏有效的协调与沟通的问题。伏尔加河联邦区 14 个联邦主体工业结构也存在趋同问题，多为由国防工业体系转型的民用工业，因此伏尔加河联邦区各联邦主体提出的合作意向也存在重复的问题，特别是核心城市缺乏细化的社会经济发展计划和招商引资方案。联邦区、联邦主体、城市之间的社会经济发展思路方面存在一些差异，经常存在利害冲突。

^① [俄] C. 比留科夫：《俄罗斯伏尔加联邦区社会经济发展的现状与前景》，载《俄罗斯研究》2017 年第 5 期。

第四，尽管中俄两国政府多次将“长江—伏尔加”地区合作列入两国元首会晤的政治宣言中，但是这一机制并未获得明确的政策支持，尤其是财政与税收方面的支持。中俄两国政府没有制定专门的、有利于“长江—伏尔加”合作的税收优惠措施和商务便利化方案。长江中上游六省市均处于全面推进“一带一路”部署的重点区域中，但是相对于沿海地带和沿边地区，处于内陆的长江中上游六省市在引导企业开展对外经济合作方面仍然缺乏明确的政策引导。同样，俄罗斯方面对于伏尔加河沿岸联邦区的招商引资也缺乏配套优惠措施，中国企业的投资主要流向莫斯科周边地区和俄罗斯近年来着力开发的远东西伯利亚地区。

总的来看，近年来中国长江中上游六省市和俄罗斯伏尔加河沿岸联邦区合作框架下的地方经贸、人文合作呈现出一个较好的发展趋势。“长江—伏尔加”机制属于两国战略层面上的合作，两国中央与地方政府的积极推动有利于两区域合作的推进。但是，由于种种原因，经贸合作远远不能适应形势的需要，尤其是投资领域的合作仍处在空白点，大型投资项目仅仅停留在协议签署层面，没有实质性进展，投资困境严重制约两个地区之间合作向着更深程度推进。

二 俄罗斯伏尔加河沿岸联邦区：投资饥渴

俄罗斯伏尔加河联邦区下辖 14 个联邦主体，经济与社会发展基础较好。俄罗斯联邦政府确立的伏尔加河沿岸联邦区 2020 年目标是区域生产总值占全国第一，人均收入增长率全国领先。伏尔加河沿岸联邦区经济发展潜力巨大，经济比较发达，仅次于莫斯科和圣彼得堡，尤其是鞑靼斯坦共和国社会安定，民族关系和谐，经济发达，工农业全国领先。这一地区与俄其他地区一样，工资水平低，劳动力成本低，但工作质量和劳动力素质高，劳动力经过短期培训，就能从零起点成长为熟练工人^①。总的来看，该地区主要优势在于：

第一，有利的地理位置和巨大的物流潜力使得伏尔加河沿岸联邦区天然拥有充当亚太国家和欧亚国家交通桥梁的功能。从地理上看，伏尔加河联邦区有着有利的地理条件——位于连接西伯利亚、远东和东亚国家与俄罗斯欧洲部分和欧洲国家的十字路口。伏尔加河联邦区现有 198 座城市，这些城市由发达的交通通信系统连接。伏尔加河联邦区拥有较为发达的水路交通系统以及铁路和公路网，有

^① 华东师范大学俄罗斯研究中心调研组在中国驻喀山总领馆的访谈，2018年9月。

利于运输货物和乘客，喀山、乌法、下诺夫哥罗德、萨拉托夫、乌里扬诺夫斯克等城市铁路干线、公路以及水运线路相互交叉。俄罗斯联邦政府集中力量推动建立喀山交通枢纽，利用鞑靼斯坦共和国的地理优势，将其建成为欧亚和东西方之间航空、铁路、公路、水路运输结点。

第二，尽管俄罗斯部分地区（乌德穆尔特、基洛夫州、摩尔达维亚共和国）正在经历去工业化过程，但伏尔加河沿岸联邦区工业实力仍然雄厚，在俄罗斯工业生产总值中占到 23.9%。伏尔加沿岸联邦区在能源产业、农业、食品工业领域潜力较大。目前化工和石化、林业和采矿业等行业发展较快。汽车制造、配件生产曾经十分发达，近些年有所衰退，不过在经济有所恢复的条件下，该产业可以较快恢复并发展。伏尔加河联邦区资源储量非常丰富。联邦区内有大片未开发的原始森林和阔叶林带，也有大面积的草原。这里的主要矿产资源有石油（占俄罗斯储量的 13%）、天然气（占 2%）、磷酸盐（占 60%）、锌（占 19%）、铜（占 16%）、银（占 14%）、金（占 7%）^①。伏尔加河联邦区正在积极开发矿产资源，但是进一步扩大开发需要大规模投资，特别是境外投资。

第三，伏尔加联邦区长期稳定发展的关键是科技基础。俄罗斯科学院在喀山、下诺夫哥罗德、萨马拉、萨拉托夫都设有研究中心，这些机构在基础研究和应用技术研究方面实力雄厚。除了发展科学城，也需要向高科技产业投入大量资本。尽管新世纪以来大批高素质的专业人才离开伏尔加河联邦区流向俄罗斯中心城市，但该地区的人才储备还是可以保障本地区的企业获得足够的工程人才和经济专家。此外，伏尔加联邦区劳动力素质较高，在一定程度上可以满足外资大规模投资联邦区的需求。

第四，伏尔加河沿岸联邦区层级和联邦主体都拥有制定社会经济发展战略的经验。早在 2005 年前后，联邦主体曾讨论过 2020 年前后联邦区发展战略规划，每一个联邦主体都制定了为期十年的长期发展方案、为期五年的中期发展规划以及年度计划。同时，所有这些计划要求定期调整并根据俄罗斯当前不利的社会经济条件进一步细化。最近 20 年，高科技产业将成为增长最快的领域，其依仗的是地区科技和教育综合实力、人才储备以及丰富的自然资源，因而长江流域地区对伏尔加联邦区的投资可以集中于信息技术、生物技术产业、电力设备和仪表制

^① 参见俄罗斯联邦水文气象与环境监测局伏尔加河沿岸联邦区司网站，<http://www.pfo.meteorf.ru/o-službe/spravocnaya-informacziya/xarakteristika-prirodnix-resursov-v-pfo.html>

造产业、油气领域、森林工业综合体和农业等高科技、高附加值产业。

尽管伏尔加联邦区有着较好的经济社会发展条件，但是，与2008年经济危机后整个俄罗斯经济社会发展所遭遇的经济滑坡一样，伏尔加河沿岸联邦区的发展也面临种种不利条件。从政治方面看，伏尔加联邦区14个联邦主体之间存在着对政治影响力、社会经济特权的竞争，在经济利益方面存在意见分歧。一些地区有着特殊的地位，特别是鞑靼斯坦共和国和巴什科尔托斯坦共和国，它们有很大的特权。这些地区的精英野心大，试图在政治和经济领域内强力控制其所属的资源。部分联邦主体，如鞑靼斯坦共和国，其权力精英的本民族认同感深，外来投资者很难进入。

从经济方面看，在伏尔加联邦区内部，不同联邦主体的经济发展战略不同，各联邦主体之间的差距日益加大，特别是在工业发达地区（鞑靼斯坦、巴什科尔托斯坦、萨马拉、彼尔姆）和农业主导地区（奥伦堡、萨拉托夫）之间。大部分居民生活水平低，特别是在农村地区、中小城市。除了地区中心城市和几个特大城市之外，几乎所有地区都是如此，直接降低了伏尔加联邦区的消费需求和消费市场的容量。联邦区内交通和能源基础设施的发展存在局限，缺少长期投资的来源。即便是伏尔加联邦区富裕的地区，也缺少资源来更新交通基础设施。一个更加直接的问题就是物流不畅。伏尔加联邦区州与州之间没有高速公路，不能（或者频率极低）直接通航，需要到莫斯科中转。公路、铁路、航空都在吃老本，更新程度差。快递运输方面，价格高，速度慢。人口外流严重，劳动力市场不平衡。人口主要外流到莫斯科和圣彼得堡市，以及到临近的工业发达的乌拉尔联邦区。

在所有问题当中，除了鞑靼斯坦共和国外，伏尔加联邦区面临最根本的问题就是投资不足，从而造成制造业生产下降，直接导致其经济发展速度低于全国平均水平。这样带来的直接后果就是经济增长的内部动力不足，表现为投资需求强烈、但现实投资不足的“投资饥渴”现象。2016年，俄罗斯各地区投资继续下降的地区有47个，伏尔加联邦区的大部分地区，由于投资环境差、吸引投资能力有限，都在经历着“投资饥渴”^①。

伏尔加联邦区投资饥渴局面的形成与整个俄罗斯的地区形势密切相关。当前，俄罗斯地区社会经济状况仍然复杂，表现为：在地方层面，俄罗斯联邦大部

^① [俄] C. 比留科夫：《俄罗斯伏尔加联邦区社会经济发展的现状与前景》。

分联邦主体萧条和衰退，缺乏地区内经济增长点，预算赤字不断增加，投资不足，阻碍社会经济发展。在中央层面，联邦中央预算资金明显不足，援助地方意愿不足。2008年金融危机之后，俄罗斯联邦地区发展部的调研显示了俄罗斯地区社会经济状况的一些值得关注的特点。首先，经济危机导致地区预算收入开始大幅度下降。根据地区发展部官方统计数据，受到经济危机打击最严重的17个地区工业生产大幅度下降，投资积极性遭到抑制。在这样的情况下，政府开始通过补贴和贷款积极援助联邦主体。预算援助能够帮助地区生存，但是远不足以助其恢复经济。事实上，一半以上的地区存在债务问题，并且不清楚何时能够清偿债务。2014年以来，在国内经济压力刺激下，俄罗斯以进口替代战略为指导加快国内经济结构调整，地方预算赤字规模有所缩小。2017年俄罗斯地方预算赤字总额达365亿卢布，但是相对于2009年，预算赤字的地区数量增加到60个^①。2017年俄罗斯地方国债规模下降了1.6%，但是，在2018年1月1日地方国债规模仍然达到2.315万亿卢布^②。

经过经济危机几个阶段的冲击之后，俄罗斯各地区有意从邻国吸引投资来恢复和发展经济。但从伏尔加联邦区来看，客观存在着一些不利于改善投资环境的问题：（1）伏尔加河沿岸联邦区部分行政官员、商人以及当地居民对于外国投资重要性认识不足。对于伏尔加河沿岸联邦区来说，在联邦主体层面和城市层面存在非制度性的行政障碍，削弱该联邦区对于国外资本的吸引力。（2）伏尔加联邦区内部分联邦主体在经贸政策上存在着较强的贸易保护政策，明显不利于吸引境外投资。（3）在联邦区内缺乏推动境外投资项目落地的制度，政府招商意识缺位，也不利于吸引外资。地方领导人在联邦层面游说时首先争取的是个人的地位，而没有有针对性的研究和落实吸引国内外投资实现社会经济发展长期计划。

三 中国长江中上游地区：投资恐惧

长江中上游六省市所在的中西部地区是近年来国内经济发展最快的地区之

^① 详见俄罗斯联邦财政部报告，https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/02/main/Dannye_ob_ispolnenii_mestnykh_budzhetov_RF_-_01.01.2018.pdf

^② В 2017 году 49 российских регионов смогли снизить госдолг, 21.02.2018. <https://ria.ru/economy/20180227/1515331800.html>.

一, 2017年重庆、江西进入国内GDP增速前五名, 安徽、四川、湖南进入国内GDP增速前十名。伴随着各省市经济体量增加, 长江中上游地区对外投资能力也在增强。2016年长江中上游六省市对外非金融类直接投资流量分别为: 四川省14.12亿美元, 重庆市18.14亿美元, 湖北省13.19亿美元, 湖南省20.96亿美元, 安徽省10.31亿美元, 江西省9.69亿美元, 相对于2015年, 增速超过58%, 高于全国平均增速(49.8%)^①。但是, 在长江—伏尔加河合作机制下, 中方企业, 尤其是大企业面临一个共同的问题就是对俄投资恐惧。

从2013年中俄两河地区合作启动以来, 中俄两国无论在政府还是在企业层面都开展非常频繁的互动与交流, 两国企业间也签署了众多的经贸合作与投资协议, 初步展示了良好的合作意愿。俄方提出要制定优先合作项目清单, 挑选一些作为两地区合作优先实施示范项目, 欢迎东风汽车公司、三一重工、中联重科、远大住工等中方企业赴俄投资设厂, 开展互利合作; 推动俄下诺夫哥罗德州与中方北汽福田公司合作, 在俄建设年产15万辆汽车制造厂, 希望中方协调企业确定项目, 开展方案设计和建设动工; 推动俄下诺夫哥罗德州与中方长城汽车公司合作, 在俄建设年产20万辆汽车制造厂, 预计投资3.5亿美元; 推动巴什科尔托斯坦乌拉尔车厢制造厂与中方企业合作生产重型钻井设备项目; 开展基础设施建设项目合作, 2018年伏尔加联邦区有4个城市承办足球世界杯赛事, 欢迎中方企业参与建设体育场馆、酒店以及基础设施等; 俄罗斯正在建设欧亚陆路(公路)大通道, 全长8000多公里, 其中有2000~2500多公里位于伏尔加河沿岸联邦区内, 途经巴什科尔托斯坦共和国、奥伦堡州、鞑靼斯坦共和国, 并经哈萨克斯坦与中国西部边界连接, 已经开始实施设计方案, 欢迎中方企业参与工程建设, 也可以投资和开展融资活动。

中俄双方实际洽谈并签署的一些较大的合作协议主要有: 2016年, 安徽省海螺集团与俄罗斯乌里扬诺夫斯克州发展集团公司合作, 总投资5亿美元的水泥熟料生产线项目正式签约落户乌里扬诺夫斯克市, 标志着安徽省与俄罗斯伏尔加流域合作的第一个项目取得实质性进展。该项目为中俄两河合作重点项目, 海螺水泥股份公司和乌州发展集团将成立合资公司, 建设新型干法水泥熟料生产线和配套燃气电站等项目, 同步配套规划伏尔加河沿岸码头, 中俄双方各占合资公司

^① 《2016年度中国对外直接投资统计公报》, <http://images.mofcom.gov.cn/fec/201711/20171114083528539.pdf>

75%和25%的股权。2015年，江西直方数控动力有限公司在俄罗斯国家农业龙头企业巴什基尔农业技术公司的参与下，在巴什基尔进行农用拖拉机组装工作，投资项目总额约为200亿卢布。直方数控公司还与俄罗斯巴什基尔养蜂和蜂毒疗法科研中心签订了框架协议，计划在该地区设立的畜牧、育种、乳制品及蜂蜜等产业领域吸引中国企业进行投资，投资金额约5000万美元。湖南省湘拖集团与鞑靼斯坦共和国“农业服务”联合体合作签署湖南省首个中俄“两河合作”项目——潇湘农机产业园（喀山）。2015年，四川省铁投集团入驻楚瓦什，四川农业合作园区项目正式签约，项目涉及土地5万公顷，估算投资70亿元人民币，这是四川铁投在俄罗斯的第一个投资合作项目。2013年，四川西林集团与楚瓦什共和国发展集团共同签订了《楚瓦什四川农业合作园区项目合作协议》，总投资16亿元，系中俄首个农业合作园。除上述签署的较大的合作项目协议外，长江中上游各省市一些中小企业也参与中俄两河合作的进程，如设立筷子厂、面粉厂、水泥厂、汽车销售、钻机生产企业等。

尽管在长江—伏尔加河合作框架下签署了一系列合作协议，但是总的来看，中俄两河经贸合作成效不明显，突出表现在：第一，签署的项目多，落实的项目少，落地项目仅占5%~10%。第二，中方大企业动力不够，在俄大企业普遍不盈利，存在较大的投资恐惧。中俄经贸合作盈利的都是小企业，而不是大企业。第三，中小企业有较大的投机性，受汇率影响，赚到钱就汇回来，难以扎根。而且，中小企业的困难是难以从银行获得贷款。第四，以传统的货物贸易为主，缺乏投资合作。投资时限长，风险大，相比白俄罗斯、哈萨克斯坦，在俄罗斯投资成本高。中方大型企业，比如湖南的中联重科把生产基地放在白俄罗斯，销售市场在俄罗斯，表现出明显的对俄投资恐惧。

中方大型企业对俄投资恐惧的主要原因在于：第一，相互认知、思维方式与企业文化存在差异。长江、伏尔加河两个区域是中俄合作的空白点，长期缺乏往来，互不了解。喀山鞑靼斯坦共和国贸易与工业商会负责人亚瑟·尼古拉耶夫认为，对鞑靼斯坦乃至伏尔加河沿岸联邦区而言，重要的市场与对外合作伙伴是里海沿岸国家，如哈萨克斯坦、伊朗等，还有土耳其、意大利、德国等。对于2018年11月份在中国上海举行的国际进口博览会，鞑靼斯坦方面没有做什么准备。他们认为这与广交会没有什么区别。而且，俄罗斯可以用于出口的产品很有限。中国的市场过于庞大，不知如何入手，俄罗斯只需要一个小小的市场即可，或者只需要在中国大市场上有一个小小的份额即可，没有面向整个中国市场的想法和

实力^①。此外，中方企业普遍反映难以适应俄罗斯方面的思维方式、工作方式，认为俄方变化太快，难以琢磨^②。重庆的中欧班列——渝新欧方面是7天*24小时工作，确保随时能够联系上，但俄方在非工作时间根本找不到人^③。第二，法律法规和市场发育程度等存在差异，汇率、海关与银行系统方面也存在问题。在俄罗斯，如果银行破产，企业可一夜陷入困境，风险较大。尽管俄罗斯平均税率不高，但税务硬约束较严格，而且规定得比较死，中方企业避税难度较大。为了规避风险，在俄中国企业习惯于尽快将在俄罗斯所获收益转回国内，企业难以在俄罗斯扎根^④。

中方大型企业对于俄投资恐惧还因为缺少示范性支柱企业的带动，而且，部分不成功的案例也影响其他企业的投资热情。安徽海螺集团（生产水泥）在乌里扬诺夫斯克的项目是中俄两河合作18个重点项目之一，俄地方政府非常支持这一项目，但是项目实施难度很大。当地居民担心环境问题，联合起来进行抗议，海螺集团被迫改变原初的选址，因而导致一系列新的难题：水、电、道路都要重新建设。此外，当地已有俄罗斯的一家水泥厂，二者是同质竞争关系，给安徽海螺集团带来了非常大的阻扰。这一项目的受阻无疑带来了诸多负面效应，使很多企业对于在伏尔加联邦区的投资望而止步。

四 走出投资困境

中俄两河合作有着非常明显的优势，如政治优势、地理优势、资源优势等。尤其是从政治上看，中俄两国高层都非常重视，将长江与伏尔加河地区合作上升为国家战略，地区层面上的政府部门也积极推动，长江中上游各省市与俄罗斯伏尔加河沿岸联邦区的政治经济与人文互动日益频繁。但是，中俄两河合作也存在诸多制约因素，尤其是投资合作远远跟不上实际需要，俄方有投资需求，中方有投资恐惧，因此，如何实现中俄双方在投资领域的合作对接是两河合作的关键所在。

从中俄两河合作的实际来看，投资合作的根本性问题还是心理认知问题。中

① 华东师范大学俄罗斯研究中心调研组在喀山贸易与工业商会的访谈，2018年9月。

② 华东师范大学俄罗斯研究中心调研组在湖南中联重科的访谈，2017年11月。

③ 华东师范大学俄罗斯研究中心调研组在重庆渝新欧公司的访谈，2017年11月。

④ 华东师范大学俄罗斯研究中心调研组在湖南中联重科的访谈，2017年11月。

方企业普遍反映，俄罗斯的银行问题、汇率问题、投资环境差等制约中方的投资。因此，做好基础性工作，摆正心态是中俄双方都必须首先解决的一个问题。要了解对方，了解对方的发展战略、法律法规、投资指南等，这样才能有的放矢地去进行合作，实现双赢的目的。从外资在俄的投资情况来看，德国企业在伏尔加联邦区的投资非常成功，德国企业在合作中实行当地化，变成俄罗斯企业，其中有很多经验可供中俄两河合作来参考。在中国东北与远东西伯利亚的合作中，中国黑龙江的华信集团与俄罗斯远东地区进行粮食合作，中方的投资也非常成功，合资变成俄罗斯的生产性企业，这也是一个成功的案例。对于拓展俄罗斯市场的海外企业来说，生产当地化是非常重要的，是俄罗斯政府采购标准的一项重要要求。据喀山鞑靼斯坦共和国贸易与工业商会负责人亚瑟·尼古拉耶夫介绍，一家意大利企业希望向俄罗斯销售自身的产品，但俄罗斯不购买。为此企业到俄罗斯投产，在俄罗斯采购零部件，结果就通过了俄罗斯政府采购的要求^①。

从伏尔加联邦区的中方大型企业来看，也有成功的案例。海尔集团是为数不多的能在伏尔加联邦区发展较好的企业之一。2016年海尔投资10亿美元与俄罗斯方面签约，当年就投产并盈利。其主要的经验是使用当地的旧工厂加以改造，迅速投产。而且，海尔前期做了大量的市场调研，并根据俄罗斯当地居民的消费需求来生产电冰箱，很受市场欢迎。当地政府也大力支持，划给海尔127公顷的土地用于成立海尔工业园。海尔集团在鞑靼斯坦的成功，树立了中俄非能源合作的一个良好示范。对于海外投资，中国企业还需要抱团出海，多家企业一起面对和解决问题。特别是要以园区的形式经营合作，比如海尔园区会邀请和接纳其他中国企业^②。

此外，对于中方企业来说，要认识到长江—伏尔加河流域合作要打持久战，要给予长江—伏尔加河地区合作足够的时间作为培育期，充分相信长江—伏尔加河合作的未来前景。当前，两河地区人文合作的快速推进有利于两区域的相互了解与民心相通，人文合作的顺利推进必将带来经贸与投资的开展。与此同时，长江—伏尔加河合作作为国家发展战略在政治层面有强大的保证，双方的经贸与人文合作必将在中俄两国合作的大背景下得到同步发展。2018~2019年是中俄地区合作交流年，中俄两河合作的非毗邻模式必将在中俄地区合作的大框架下得到

① 华东师范大学俄罗斯研究中心调研组在喀山贸易与工业商会的访谈，2018年9月。

② 华东师范大学俄罗斯研究中心调研组在中国驻喀山总领馆的访谈，2018年9月。

强化。此外,从目前来看,种种不利条件阻碍长江—伏尔加河的合作,但是种种有利条件也在悄悄形成,比如直航开通、中欧班列的开通、总领馆的设立等为中俄两河地区合作插上了腾飞的翅膀。

中俄两河合作的实际推进也逐渐形成良性的发展局面,相互之间的认识与了解不断加深,双方合作的意愿与共识不断加强,相互合作的适应力与能力在不断提升。部分中方企业家反映,尽管俄罗斯方面的效率低一点,但是其基本规则、基本制度相对完善,对中国人的包容性与欢迎度也在提高。俄罗斯的品牌歧视不严重,相信产品质量,不盲目迷信,相信自己的判断。此外,俄罗斯的人力资源好,素质高。社会治安总体上较好,种族歧视不那么明显^①。这些都说明中俄之间的认知在不断深化,相互之间形象得到了提升,也有利于中俄地区合作的有效推进。

总之,随着俄罗斯国力的不断提升,俄罗斯投资环境的不断改善,中方走出投资恐惧,实现中俄地区层面的投资合作有着较大的潜力。一方面,俄罗斯地区发展新态势有利于长江—伏尔加河合作的推进。金融危机之后,俄罗斯地区社会经济状况恶化,迫切需要发展,迫切需要从邻国吸引投资。但是,莫斯科、圣彼得堡地区的中俄合作趋于饱和,远东西伯利亚与中国东北合作不尽人意。在这一背景下,中俄长江中上游与伏尔加河的地区合作的重要性不断上升。另一方面,目前俄罗斯面临的国际局势也有利于长江—伏尔加河流域合作的推进。乌克兰危机后俄罗斯与西方关系陷入低谷,俄罗斯进一步转向东方,中俄合作包括地区合作的动力得到提升。丝绸之路经济带与欧亚经济联盟的对接客观上需要中俄两国地区合作,尤其是两国非毗邻地区的合作。中俄高层次政治关系及中俄战略协作伙伴关系的提升也迫切需要中俄在经济领域的合作来夯实基础。因此,无论是国内政治还是国际形势均有利于推动中俄长江中上游与伏尔加河地区的合作。

(责任编辑 张红侠)

^① 华东师范大学俄罗斯研究中心调研组在湖南中联重科的访谈,2017年11月。