

中俄双边贸易

影响因素研究

ZHONGE SHUANGBIAN MAOYI
YINGXIANG YINSU YANJIU

— 张庆艳●著 —

黑龙江人民出版社

中俄双边贸易影响因素研究

张庆艳 著

黑龙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

中俄双边贸易影响因素研究/张庆艳著. —哈尔滨:黑龙江人民出版社, 2010. 5

ISBN 978 - 7 - 207 - 08653 - 2

I. ①中… II. ①张… III. ①中俄关系—双边贸易—研究
IV. ①F752. 751. 2

中国版本图书馆 CIP 数据字(2010)第 074835 号

责任编辑:王裕江

装帧设计:王 刚

中俄双边贸易影响因素研究

Zhong E Shuanbian Maoyi Yingxiang Yinsu Yanjiu

张庆艳 著

出版发行 黑龙江人民出版社

通讯地址 哈尔滨市南岗区宣庆小区 1 号楼

邮 编 150008

网 址 www.longpress.com

电子邮箱 hljrmcbs@yeah.net

印 刷 哈尔滨天兴速达印务有限责任公司

开 本 880 × 1230mm 1/32

印 张 6.25

字 数 150 000

版 次 2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 207 - 08653 - 2/F · 1402

定 价 15.00 元

(如发现本书有印制质量问题,印刷厂负责调换)

本社常年法律顾问:北京大成律师事务所哈尔滨分所律师赵学利、赵景波

内容简介

主要内容:本书共八章,分别从中俄双边贸易发展历史与现状、中俄文化差异、国家战略、经济危机、灰色清关、中俄本币结算、中俄能源合作与自由贸易区、中俄贸易定量研究及对策等八个方面加以论述,建立贸易模型,采用理论与实证的研究方法,对影响中俄双边贸易的因素和中俄贸易潜力进行定性与定量分析,最后提出政策建议。分析问题的角度和研究方法具有科学性和创新性。

目 录

第一章 中俄双边贸易发展历程及影响因素	(1)
第一节 中俄双边贸易的发展历程	(1)
第二节 中俄双边贸易发展中的主要影响因素	(14)
第二章 基于东正教视角下的文化差异与中俄双边贸易	(23)
第一节 俄罗斯东正教信仰的确立	(24)
第二节 东正教的文化特征	(26)
第三节 中国文化与西方文化的误解和隔阂	(32)
第四节 俄罗斯东亚政策的走向	(35)
第五节 本章小结	(40)
第三章 国际战略与中俄双边贸易	(42)
第一节 国际战略	(42)
第二节 美国国际战略对中俄的影响	(44)
第三节 俄欧关系对中俄的影响	(51)
第四节 俄罗斯国际战略	(59)
第五节 国际战略影响下的中俄双边贸易	(65)
第四章 经济危机与中俄双边贸易	(75)
第一节 世界经济危机对中国贸易的影响	(76)
第二节 世界经济危机对俄罗斯的影响	(85)
第三节 世界危机对中俄贸易的影响	(92)
第五章 从“灰色清关”视角看中俄双边贸易中的摩擦问题	(98)
第一节 贸易摩擦的理论来源	(98)

第二节 俄罗斯新移民法:迂回打击灰色清关	(103)
第三节 中俄贸易中的灰色清关	(109)
第四节 灰色清关何去何从	(120)
第六章 中俄双边贸易中的本币结算	(126)
第一节 中俄双边贸易中的本币结算现状	(127)
第二节 人民币与卢布汇率的决定	(135)
第三节 人民币本币结算的意义	(147)
第四节 政策建议	(149)
第七章 中俄能源合作及自由贸易区研究	(152)
第一节 加强中俄能源与投资合作	(152)
第二节 自由贸易区的建设问题	(166)
第八章 基于贸易引力模型的中俄双边贸易定量研究与对策	(173)
第一节 贸易引力模型概述	(173)
第二节 中俄双边贸易引力模型中的变量	(177)
第三节 中俄双边贸易实证检验	(180)
参考文献	(187)

第一章 中俄双边贸易 发展历程及影响因素

第一节 中俄双边贸易的发展历程^①

中俄(苏)是两个毗邻的大国,两国幅员广阔,资源丰富,进出口商品优势互补,双方市场容量都很大。而且中俄(苏)两国有着长达7 000 多公里的边境线,是友好的邻邦。两国的交通运输方便,使双方都能节约大量运输费用。因此,发展中苏两国贸易的潜力是很大的。从历史主流来看,中俄(苏)两国人民已建立了友好的经济交往,两国间的经济贸易联系曾对两国建设起了极为有益的作用。回顾中俄(苏)贸易大致经历了以下几个阶段:

一、1950~1960 年中苏贸易发展

我们知道,经济贸易的发展首先要受政治因素的制约,很难设想,在两国关系没有正常化的情况下,经济贸易会有大幅度地发展,在这一点上,中苏贸易关系反映尤其明显。在1950~1960 年这个时期被称为中苏建交的“兄弟”友谊期。1949 年10 月1 日,中华人民共和国成立,中华人民共和国宣告成立后的第二天,即10 月2 日,苏联率先予以承认并宣布与新中国建立外交关系,这对于刚刚站立起来的中国人民和新生的中华人民共和国来说无疑

^① 肖庆华. 中俄贸易结构失衡的原因及对策研究[D]. 哈尔滨:黑龙江大学, 2009, 14~26.

是一个巨大的鼓舞和支持。在此后的一段时间里,两国关系发展十分迅速。当时,第二次世界大战刚刚结束不久,饱经战争创伤的中苏两国和人民,正处于消除战争和日、德法西斯侵略所造成的严重后果。特别是中国,经历了几十年的军阀混战、日本侵略、国共两党之争,新中国刚刚开始着手建立国家的政权机构,恢复经济,一切都百废待兴。与此同时,两国在解决自身问题的同时,都面临着国际环境因“冷战”开始而日趋严峻、西方列强施加强大的军事和政治压力的形势。面对这种严酷的内外局势,1949年12月16日,中苏两国首脑签署了《中苏友好同盟互助条约》,两国友好关系全面启动,双方许诺相互支持,互利互助。此时,中国在建国初期经济处境十分困难,苏联“老大哥”伸出援助之手,帮助中国援建工业和企业项目达156个,并派遣大批专家帮助解决技术难题,这对中国恢复和发展经济起到了重要作用。新中国成立后,中苏两国的贸易走上了正轨,我国政府在中央人民政府贸易部内成立了对外贸易司,统一领导全国对外贸易工作。新中国成立初期,由于一些帝国主义国家对我国实行经济封锁政策,中苏之间的贸易是当时我国主要的对外贸易渠道,苏联是我国当时最大的贸易伙伴。我国政府每年与苏联政府正式签订交换货物和付款协定。在中央人民政府贸易部的领导下,我国相继成立了若干进出口公司,其主要业务是对苏联和东欧社会主义国家开展贸易。1952年,我国对外贸易部正式成立后,中苏贸易逐年上升。1959年是中苏两国进出口贸易额达到最高水平的一年,总额达到近20亿卢布。占我国当年对外贸易总额的50%以上。当时我国进入大规模经济建设高潮,迫切需要从苏联进口成套设备和工业产品。苏联当时提供的156个项目的工业设备,其中包括冶金工业、机器制造工业、石油工业、煤炭工业、交通运输等大型企业设备等,为我国工业基础的奠定发挥了积极作用。我国长春汽车厂、武汉钢铁厂等大型工业企业就是在苏联提供出口设备的条件下建成的,我国则以苏联人民所需要的轻纺工业产品、日用消费品、食品等出口到苏

联,偿还进口设备的费用,这对满足苏联人民的生活需要也作出了重大贡献。有些商品从中国运到苏联远东地区比苏联从西部运到远东地区更方便,运输路线更短,由此还能节约大量的运输费用。这也为当时中苏两国贸易的开展提供了有利条件。

二、1961~1979年中苏贸易发展

这一时期是中苏关系恶化的对抗期。早在上世纪50年代,中苏两国领导人在思想意识方面的分歧逐步显露,随后,双方展开公开论战。直到1956年苏共二十大后,前苏联领导人把中苏两党在意识形态方面的分歧逐步扩展到两个国家的关系中。1960年7月,苏联政府决定从中国撤走全部专家,标志着中苏关系的全面恶化。在此后很长的时间里,中苏关系处于敌对状态,两国边境甚至多次发生武装冲突。这期间苏联在中苏和中蒙边境大量增兵,对中国的北部安全构成严重威胁。两国除了勉强维持外交关系外,经贸合作大幅下降,科技、文化等交流基本冻结。然而值得庆幸的是,即使在中苏关系严重恶化的时期内,特别是在中国“文化大革命”期间,中苏关系最为紧张的时刻,两国仍默认《中苏友好同盟互助条约》,没有任何一方宣布废除该条约。由于政治上的原因,中苏两国的贸易受到严重的影响。从上世纪60年代开始,由于苏方单方面撤走专家,单方面撕毁合同,使中苏贸易一度下降和中断。其中1969年是两国贸易额最低的一年,仅有2400万卢布,占当年我国对外贸易总额不到1%。从上世纪70年代开始处于平稳发展阶段,两国贸易额尽管比最低年代有所回升,但始终在低水平幅度内(3亿~4亿卢布)徘徊。

三、1980~1990年中苏贸易发展

这个时期是中苏两国关系的复苏和发展期,也就是中苏关系实现正常化的时期。随着中苏两国关系的改善,两国经济贸易也在不断发展。两国副总理的互访揭开了中苏经济、贸易、科技合作

发展的新的一页。1984 年 12 月中苏双方签订了关于成立中苏经济、贸易、科技合作委员会协定。1985 年戈尔巴乔夫出任苏联党和国家最高领导人后,中苏关系开始逐步解冻。1989 年 5 月 16 日,戈尔巴乔夫作为苏共总书记访华,中国国家领导人邓小平与其在北京举行历史性会晤,从而结束了中苏长达 20 多年对立的历史,实现了两国关系的正常化。邓小平在与戈尔巴乔夫会谈时,对中苏关系自建交后 10 年间的“蜜月期”及以后关系恶化的历史进行了总结,并就两国关系提出“结束过去,开辟未来”的精辟论断。两国领导人发表了《中苏联合公报》,郑重宣布:两国“将在相互尊重主权和领土完整、互不侵犯、互不干涉内政、平等互利、和平共处的国与国之间关系的普遍原则基础上发展相互关系”。这预示着中苏两国将在和平共处五项原则基础上建立一种新型国家关系,它既不同于五十年代的同盟关系,也不同于六七十年代的对抗关系,而是要从此告别过去,进入创建两国睦邻友好合作的新时期。双方领导人还就中苏间的一系列问题开诚布公地交换了意见,并且决定切实加以解决;放弃意识形态之争,尊重各自的选择;逐步解除两国边境军事压力,通过谈判解决领土纠纷;恢复文化交流,扩大经贸合作等。

20 世纪 80 年代是两国贸易重新恢复和上升时期,中苏贸易真正大幅度上升是从 1983 年开始的。1982 年两国贸易总额为 6.04 亿瑞士法郎,1983 年猛增到 16.64 亿瑞士法郎,与 1982 年相比,增长了 1.75 倍。1984 年又上升到 26.52 亿瑞士法郎,比上一年增长了 60%,达到了 36 亿瑞士法郎(约合 16 亿美元)。1985 年协议数 46 亿瑞士法郎,实际完成 45 亿瑞士法郎,比 1984 年增长了 73%,占 1985 年我国对外贸易总额的 3%。1990 年达到 90 亿瑞士法郎,比 1985 年又增长了一倍。值得提出的是,80 年代前半期中苏贸易取得了如此迅速的发展,是在中苏关系仍没有恢复正常化的情况下取得的,因此它是不同寻常的,也是来之不易的。

与此同时,中苏两国又先后签署了好几个贸易经济协定,如

1984年12月,苏联部长会议第一副主席阿尔希波夫来我国访问期间,就进一步发展两国经济贸易和科技合作进行了具体讨论,会谈进行得比较顺利,很快取得了成果,与我国政府签订了三个协定,即《中苏经济技术合作协定》、《科学技术合作协定》、《关于建立两国经济、贸易、科技合作委员会协定》。它们反映了两国政府积极开展经贸关系的共同愿望。1985年又在莫斯科签署了两国政府关于1986~1990年交换货物协定和支付协定,即《长期贸易协定》。以及关于在中国建设和改造工业项目的经济技术合作协定。在中苏经济技术合作协定中,还包括有关苏联承担对企业的技术改造以及从苏联引进新的大型设备项目在内。这些协定的签署表明,中苏两国在经济贸易和科技领域合作有较大的发展,这些协定的签订进一步推动了中苏两国经济贸易继续发展。在这个阶段的两国贸易中,苏联在对中国出口中,主要商品是钢材、木材、有色金属、化肥、水泥、飞机、汽车和各种机械产品等。机械设备比重约占36%,燃料冶金和原料约占35%,化工和化肥约占13%。中国向苏联出口的主要商品是食品和轻纺工业品,如猪肉、玉米、花生、大豆、棉花、茶叶、热水瓶等。食品及其原料占46%,30%为日用品,而这些产品在苏联则最为畅销。苏联人民对中国的轻工业品、纺织品、绸缎、热水瓶等日用消费品等都是爱不释手。我们在莫斯科,经常见到住宅楼的窗台上,饰品般地摆放着中国的暖水瓶,虽然有的暖水瓶已比较陈旧,造型上也是二十世纪五六十年代的产品,但苏联人仍当作稀罕物品保留使用着。中国的运动球鞋也特别受苏联年轻人的欢迎,人们普遍认为,中国的球鞋质量好,穿着舒适,弹跳力好。有一位苏联贸易工作人员到中国逛百货店时,一次就购买了十几双运动球鞋。问他为什么买这么多球鞋,他说:“托带的人太多了,如果能送朋友一双球鞋,比送其它礼物还更受欢迎。”在苏联的商店里,只要有中国商品出售,立即会吸引大批顾客。人们称赞中国丝绸质地好,图案美丽,特别是妇女更作为最讲究的衣料购买。苏联人即使能买到一些中国食品罐头也是

非常高兴的。苏联的中、老年人对 20 世纪 50 年代习惯使用的中国商品记忆犹新,对中国商品有传统的兴趣和爱好,甚至连一盒万金油、一个指甲刀也视为珍品。所以,发展中苏贸易对做好苏联人民的工作,增进两国人民之间的友谊和了解也是很有意义的。

四、1991~1995 年中俄贸易发展

1991 年苏联解体后,俄罗斯继承并履行苏联所承担的各项国际义务,从而使中苏间原有的经贸合作能够在新的基础上得以保留和发展。中俄两国在经贸领域签署了《鼓励和相互保护投资协定》、《经贸协定》、《避免双重征税和防止偷、漏税协定》、《保护知识产权协定》、《进出口商品合格评定协议》等一系列重要文件,为两国间经贸往来奠定了法律基础。为推动中俄双方经贸合作健康、稳定发展,两国成立了中俄经济贸易和科技合作委员会,1992 年在莫斯科召开了第一次会议。苏联解体后,中俄政府间协定记账贸易方式逐渐被两国企业界直接经贸联系所取代,由单一的记账贸易扩展为现汇贸易、补偿贸易、对销贸易等,除商品贸易外经济合作项目、劳务承包、合资企业日益发展。多种形式的企业界直接贸易联系,扩大了双方接触面,拓宽了合作渠道,促进了中俄贸易的进一步发展。

1991~1993 年期间,俄罗斯从 1992 年开始实施对外贸易自由化,这使得中俄双边贸易发展较快。1992 年俄罗斯总统叶利钦访华后中俄两国的贸易进入了新的阶段,1991 年两国的贸易总额为 39 亿美元,1993 年双边贸易额达到 76.6 亿美元的高峰。这一阶段双边贸易的快速发展主要是因为苏联解体后,相当一部分国有企业生产滑坡,国内商品十分匮乏,急需我国进口商品。我国对易货贸易也实行了一系列优惠政策,两国政府对这一时期双边贸易的迅速发展起到了积极的推动作用。俄罗斯急需日用品,而西方商品却被俄罗斯的低物价、低工资挡在门外,中国产品在俄供不应求。俄罗斯的大公司、大企业都同中国做生意,信誉好,履约率

高。同时,在这段期间内,中国大量劣质产品也涌入俄罗斯。1993年下半年~1995年底,市场经济结构已经出现,竞争机制尚未发挥作用。1994年中俄双边的贸易额开始下降,1994年为50.8亿美元,比上年降幅达33.8%。主要原因是:

(一) 1992~1993年,两国贸易大幅度上升,是一些偶然的、暂时的和特定的因素起作用的结果,并没有稳定的基础

1991年底苏联解体时,当时经济形势已十分严峻,1990年已出现了和平时期的第一次经济负增长,国民收入与GNP比上年分别下降4%和2%。苏联解体前夕,消费品的供应已处于全面短缺状态,据当时官方材料:在1200多种基本消费品中,有95%以上的商品供应经常短缺,在211种基本消费品中有188种不能自由买卖,大多数大中城市实行了凭票供应商品的制度。1992年初俄实行的激进改革,又加深了经济危机,一次性大范围放开价格并没有起到缓解市场供应和稳定经济的作用。这时俄罗斯消费市场确实是一种空空如也、饥不择食状态。但其原材料产品,由于生产萎缩与经互会解散等原因,出现了相对过剩。而这期间,中国经济发展顺利,市场供应充足。在这种条件下,中国采取了一些措施,如大力开展对俄边境地方贸易,并在政策上给予一系列优惠等,利用俄经济、市场的困难与混乱,拓展了对俄贸易,有人称为乘“乱”而进,乘“需”而入。就在1992~1993年两年,使地方边境贸易急剧上升,由国家的补充地位变为对俄贸易中的主力军。以黑龙江为例,1992年对俄贸易额为23.4亿瑞士法郎,比1991年增长了1.34倍,1993年又上升到30亿瑞士法郎,又比上年增加28%。

(二) 中俄贸易条件的重大变化

到了1994年(严格地说从1993年下半年开始),两国贸易条件与前两年相比有了明显的变化。

1. 随着中国对经济的宏观调控加强,压缩基础建设规模,实行紧缩政策,使得对从俄进口的生产资料需求大大减少,与此同时,俄生产资料价格大幅度上调,逐步接近国际市场价格。这样,使中

方在与俄商品交换中因高额差价而获取高利润的可能性不再存在。

2. 由于中国实行汇率、税制改革与配额许可证管理,这就抵消了边境地方贸易以前享受的特殊优惠待遇。

3. 西方国家逐步进入俄市场,竞争激烈。过去那种中国商品在消费品市场占主导地位的局面已不复存在。

4. 1992~1993年在大力开拓俄市场时,由于政府缺乏有效的宏观调控,忽视商品质量,大量伪劣商品拥入俄罗斯市场,使中国商品信誉极度下降。同时,中国人的形象大大受损。这样,中国商品从原有的俄市场被排挤出去。这说明,在拓展俄罗斯市场的同时,潜伏了破坏的因素。所以,有人称1992~1993年中国对俄市场的开拓是一种带有破坏性的开拓。这个教训是极其深刻的。顺便指出,在此期间俄方也有一些低劣产品进入中国市场。双方的信誉大大受损,履约率大大下降。

5. 受一些具体政策变化的影响,如1994年1月28日中俄双方对外人员实行普通护照签证制度,给双方经贸合作带来一定困难。

(三)1993年俄方大幅度提高进口关税,使中国出口商品盈利下降,在一定程度上抑制了我国对俄罗斯的出口

与此同时,俄方大幅度降低出口关税,鼓励出口,所以使1995年中国对俄国的进口额有所回升。但由于贸易方式由易货贸易逐步向现汇贸易过渡,双方企业均缺乏资金,并且俄出口商品也逐渐失去其价格优势,所以这一时期的双边贸易始终未能超过1993年的水平。

(四)1992年末,西方国家通过出口信贷途径,迅速占领了俄罗斯消费市场大部分,俄罗斯与西方的联系日益密切

企业普遍实行私有化,商业银行、房地产公司、股份公司等市场要素像雨后春笋般冒出来,私人资本开始了自己的原始积累时期,掠夺、欺诈、蒙骗、走私成为获取财富的重要手段,市场经济的观念渗入人们头脑,实际地改变着人们行为规范。此时市场经济

中的竞争机制远未发生作用,市场没有完全占满,与其说俄国是市场经济了,不如说是个大市场。中俄易货贸易走向衰落,俄方接到我方货物后欠款不还普遍化,开展正规化的现汇贸易条件远未成熟,中国地方外贸公司普遍陷于困境,相当一部分撤出俄国市场。但此时市场上,中低档日用消费品需求巨大,竞争不激烈,一些经营体制灵活的中国公司开始转换贸易形式,为了规避风险,他们不再发货给俄国公司而是发给自己,自己在俄注册公司,自己接货,自己销售,从事跨国直销,或跨国自销。这样,在易货贸易萎缩的同时,跨国营销蓬蓬勃勃地开展起来,至 1995 年跨国直销作为在俄的中国公司开展的贸易基本形式,达到它的鼎盛时期。在莫斯科从事跨国直销的中国公司最多,莫斯科是欧洲最大的商品集散地,集中了俄西部地区 70% 以上的中国商人,市内已形成了十余个最著名的中国商品批发中心和中国商场。独联体和多国商人都有到此进货,在远东地区,黑龙江在哈巴、滨海地区、阿穆尔州、比罗比詹建立了 7 个商场,销售额达 15 亿美元左右。天津“六必治”、上海“中华牙膏”厂、广州“宝洁”等二十多个中国厂家在七戈罗捷科夫中国商场上租了摊位,自己搞直销。俄中部地区如鄂木斯克、秋明、车里雅宾斯克、叶卡捷琳堡、下诺史戈罗德等地也有中国公司。

五、1996 ~ 2000 年中俄贸易发展

1996 ~ 1998 年,双方贸易额依然下滑。1997 年贸易额为 61.2 亿美元,与上年同比下降 10.5%,其中我出口 20.3 亿美元,增长 20.3%,进口 40.9 亿美元,下降 20.7%;1998 年贸易额 54.8 亿美元,同比又下降 10.5%,其中出口 18.4 亿美元,下降 9.4%,进口 36.4 亿美元,下降 11%。但是这一时期的两国边境地方贸易发展较快,1998 年边地贸易额比 1997 年增长 20% 以上,约占两国贸易总额的 1/3。经过五年发展,俄市场经济基础已形成,70% 以上企业已私有,俄出现了中产阶级。此时消费出口市场已占满,跨国直

销衰落,莫斯科市场摆满了卖不动的中国货。1996年前,发货单位中国有企业亏损严重,但私有企业亏损少。1996年以后50%以上私营企业也开始亏损。1996~1997年大批中国公司纷纷退出。1998年7月,俄罗斯发生严重的经济危机,政治局势动荡不安,卢布贬值到原来的1/3。经济危机后,由于价格因素大批西方商品的退出,为中国商品再度占领俄国市场创造了条件。经济危机后,俄罗斯贫困阶层增大,许多中国商品质量并不次于欧洲产品,且价格低廉,这使得1999年两国贸易止跌回升。1999年2月24~27日,朱镕基总理访问了莫斯科,举行了中俄首脑第四次会晤,进一步推动两国在经贸等具体领域的合作。具体合作成果如下:

(一)中俄双方决定在石油、天然气开采方面进行可行性研究,为将来的合作开发做准备

在签订的文件中,对中俄意义最大的是对铺设从伊尔库茨克科维克金气田向中国输送天然气管道进行技术、经济论证的总协定。它被看作是中俄关系的新水平和两国在能源领域合作的新突破,俄石油天然气工业公司将参与实施科维克金气田计划,像这样具有世界声望的公司参加此项目,将增加其他一些世界级大公司对这个项目的兴趣。两国还打算建设输油管道,每年可向中国输送2500~3000吨石油。在中国兴建开采、运输、贮存、加工天然气的基础设施等项目。

(二)签订中俄出口电能协议

从东西伯利亚向中国出口电能的框架性协定,这条输出电线每年要向中国输送180亿千瓦时的电能。

(三)中方在俄开办超市

中方在莫斯科开办两家中国商品超级市场,改善中国商品在俄消费者心中的形象。北京天客隆访华团在莫斯科主要商业大街——新阿尔巴特街开办连锁超市。

(四)中方在俄国开办商务中心

中方在莫斯科列宁大街的“旅行者大厦”开办中国商务中心,

为中国贸易公司提供服务。

(五) 签署了四项地区间合作协定

合作对象:上海和阿穆尔州、辽宁省和巴什库尔、吉林省和滨海边疆区、新疆和阿尔泰边疆区。

(六) 五项企业合作文件

1. 中国欧洲商业开发投资管理中心与俄玛拉股份有限公司关于新阿尔巴特街房地产买卖合同。

2. 中国欧洲商业开发投资管理中心与 C&T 股份有限公司关于新村街 4 号房地产买卖合同。

3. 广东 TCL 集团有限公司与俄莫斯科红宝石电视机厂关于彩电散件组装协议。

4. 广东 TCL 集团有限公司与俄量子电视机厂关于彩电散件组装协议。

5. 江苏春兰集团与俄国有企业机械制造厂能源公司关于合作生产空调器的协议,双方共同投资建设年产 20 万台空调生产能力工厂,项目总投资为 2000 万美元。春兰以空调设计工艺、制造技术和尖端设备等作为投入,目的是使俄能源公司的空调组装生产能力得到迅速扩张,有利于双方共同开发俄罗斯及独联体的空调市场。同时还将合作扩展到其他家电的生产制造及其市场开发。春兰公司已对多家前苏联、东欧地区的公司进行过考察,最后确定资金、技术实力雄厚的俄能源公司作为合作伙伴。双方除了合建空调生产厂外,还将对在高新技术能源及动力机械等方面的合作进行探讨。

1999 年中俄两国贸易开始回升除了上述的因素之外,是由于两国的边贸再度活跃的结果。中俄边贸活跃的主要原因是:第一,中国加大基础建设投资,对从俄进口的木材、钢材等需求增强;黑龙江、内蒙古、新疆等边境省区的边民互市贸易在国家良好政策刺激下非常活跃;第二,中国产品质量的改善推动了边贸发展;第三,1998 年中国又出台了相关优惠政策,鼓励地方发展边境小额贸易