

秘鲁市场环境 with 中秘经贸关系

张 颖

内容提要 秘鲁自然资源比较丰富, 90 年代以来的经济改革开放不断改善着贸易和投资环境, 秘鲁成为具有吸引力的市场。10 年来中秘经贸关系有了显著发展, 两国政府的长远战略考虑为双边经贸关系的发展开辟了良好的前景。

关键词 秘鲁市场 中秘经贸

作者 中国社会科学院拉美研究所助理研究员。(北京 100007)

秘鲁有比较丰富的自然资源, 是拉美中等经济发展水平的国家, 贸易和投资环境在不断完善, 与中国在经济上有较大的互补性。对中国企业来说, 秘鲁是一个具有吸引力的市场。

90 年代以来, 藤森政府实行的稳定经济和经济改革开放政策, 显著地改善了秘鲁的宏观经济形势及贸易和投资环境。

第一, 实施经济稳定计划。大幅度压缩公共开支, 精简政府机构和削减政府部门的预算经费。实行税制改革, 制定新税法, 调整税种和税率, 大大增加了国家的税收。1989 年国家财政收入中税收占国内生产总值的比重不足 7%, 到 1997 年税收占国内生产总值的比重增长到 12%。经济稳定计划取得显著效果, 遏制了 80 年代曾困扰国家经济的恶性通货膨胀。通胀率从 1990 年的 7 650% 降至 1997 年的 6 5%, 创 24 年来的最低水平。

第二, 实行大规模私有化政策。1992~ 1995 年, 国家将 80 多家国有企业出售给国内外的私营企业, 减少了对经济的干预, 同时, 政府获得 42 亿美元的收入, 使国家财政状况得到改善, 公共外债负担有所减轻。

第三, 调整产业结构。政府在保持矿业、石油开采和渔业这些优势产业发展的同时, 大力发展具有天然优势的农业和旅游业。根据本国经济的特点, 还积极扶持中小企业的发展。

第四, 实行自由贸易政策。开放国内市场, 取消各种贸易限制, 取消大量非关税壁垒, 秘鲁现行关税已统一为 15% 和 25% 两种。放开了银行利率, 取消了对外国金融机构和保险公司的限制。开放外汇市场, 自由兑换外币, 实行由中央银行调节的浮动汇率制。

第五, 采取各种措施努力改善与国际金融机构的关系, 为缓解外债压力和吸引外资创造良好的条件。1991 年, 秘鲁外国投资和技术委员会批准了《外国投资、技术转让以及专利和商标许可实施细则》, 取消对投资领域和投资地区的限制 (如对私人投资者开放了政治上敏感领域), 取消在利润汇出、外汇兑换方面的限制, 允许资本自由流动, 外国投资者可享受国民待遇。加入世界银行投资保护宪章和国际投资纠纷处理公约, 大大改善了投资环境。同时,

简化税制，简便投资手续，对在建筑业、旅游业和边远地区的投资在税收上给予优惠。

藤森政府的经济改革政策使经济形势显著好转。在经历了1990~1992年的低增长阶段后，出现了1993~1995年上半年的高增长阶段，国内生产总值分别增长6.4%、13.1%和7.4%。1996年经济出现疲软，增长率仅为2.5%，1997年恢复到7.2%，在拉美国家中名列前茅。1998年秘鲁经济出现了困难，但凭借经济改革和增长的积累已渡过了困难阶段。

经济改革和开放带来的重大变化反映在对外贸易和外国投资上。1990~1997年期间，商品贸易总额由61亿美元上升到154亿美元（出口额由32亿美元上升到68亿美元，进口额由29亿美元上升到86亿美元）。对外贸易结构也发生了变化。由于秘鲁政府注重发展与亚太地区的经贸关系，秘鲁向亚太地区的出口占其出口总额的比重从1990年的15.4%增加到1996年的17.1%，进口从1990年的27.5%上升到1996年的34.4%。1997年秘鲁同亚太经合组织签订协议以来，与这一地区的贸易进一步加强。秘鲁同中国和日本的贸易发展较快，1997年秘鲁向中国和日本的出口分别占其出口总额的9.5%和7.7%。秘鲁提供的投资优惠待遇在国际资本市场产生明显效应，吸引了大量外国直接投资。截至1998年8月，外国在秘鲁的直接投资已达74.6亿美元，投资主要集中在电讯、矿业、能源、工业和金融等5个部门。

二

中国和秘鲁的贸易往来历史悠久，但是在很长一个时期，两国间只有少量的民间贸易，而且主要是中国对秘鲁出口，每年仅几万美元。1971年两国建立外交关系后，双边经贸关系开始进入一个新的发展时期，特别是中国首次购买秘鲁鱼粉15万吨，缓解了秘鲁鱼粉出口的困境，促进了中秘两国经济和政治关系的发展。1983年两国成立了政府间的“经济贸易混合委员会”，协调双边经贸关系。中秘双边贸易呈现以下几个特点。

（一）双边贸易额有较大幅度增长。同1990年相比，1996年双边贸易额增加5倍，高达6.6亿美元，1998年降到4亿美元，这主要是由于鱼粉生产和出口受到影响。

（二）长期以来中国的贸易收支一直为逆差。1991~1996年双边贸易总额为24.6亿美元，而中国贸易逆差累计14.7亿美元。也就是说，中国的贸易逆差占双边贸易总额的59.8%。近来，双边贸易收支仍然呈不平衡状况。1998年，中国的进口额为2.9亿美元，逆差为1.8亿美元，占双边贸易总额的45%。

（三）秘鲁向中国的出口集中于少数几个项目，如鱼粉、铁矿砂和铜。1996年这3种产品的出口占秘鲁向中国出口总额的95%。

（四）中国向秘鲁的出口产品品种比较分散，原来的出口品种有焦炭、金属加工车床、纺织品、工业用缝纫机、家用陶瓷器皿、医药品和服装。而1996年这些产品仅占中国向秘鲁出口总额的7%。

中秘两国间的投资始于90年代。1990年12月，福建省华闽进口公司、福建省水产开发公司与香港超富发展有限公司、鲁威拉企业集团在利马组建秘鲁水产有限公司，从事海洋捕捞、水产品加工和销售业务。中国工程和农业机械进出口总公司在秘鲁设厂装配农用拖拉机。中国航空技术公司设立了Y-12飞机的保养中心。1992年中国首钢公司参与秘鲁的私有化，以1.2亿美元的价格购买了秘鲁铁矿。此外，中国的其他一些企业也陆续在秘鲁进行了投资。1993年10月，中国天然气总公司中标开采秘鲁北部塔拉拉第七块油田。根据合同，总投资额4300万美元，除几年内需投资1000万美元资金外，其余资金为技术和设备。

中国首钢收购秘鲁铁矿 6 年来, 成品矿平均年产量达 530 万吨, 年均销售收入达 1 亿多美元, 目前已成为秘鲁第 5 大出口企业。

中秘投资的特点是单向投资, 秘鲁在中国没有投资。中国在秘鲁的投资主要集中在矿业和石油部门, 1996 年投资总额为 12 365 万美元, 其中在贸易方面的投资为 151 万美元, 矿业投资 12 214 万美元。中国在秘鲁的投资具有明显的资源开发性质。

三

从中秘双边经贸关系的发展可以看出以下几个特点。

第一, 双方存在较大的经济互补性。秘鲁矿产资源丰富, 特别是铁矿和铜矿发展水平较高, 开采规模较大, 是拉美主要矿产品生产 and 出口国之一。尽管中国有丰富的自然资源, 但由于经济发展很快, 工业原材料特别是矿业原料不能自给。秘鲁渔业资源也十分丰富, 鱼种类繁多, 目前仅开发约 15%。秘鲁鱼粉产量一直居世界第一, 每年捕获鱼的 90% 以上用于制作鱼粉和鱼油, 鱼产品 90% 供出口。迅速发展的中国畜牧业需要秘鲁的大量鱼粉作饲料。经济互补成为中秘贸易和投资合作的基础。

第二, 中秘贸易的发展较有潜力。近几年来, 虽然受到“厄尔尼诺”现象的影响以及政府限制捕鱼量和实行禁捕期, 鱼产量从 1994 年的 1 160 万吨减少到 1998 年的 410 万吨, 但是秘鲁的鱼粉出口在中国有巨大的市场需求, 一旦渔业生产得到恢复, 秘鲁向中国出口鱼粉和鱼产品将会恢复良好势头。

在双边贸易中, 采矿业具有更大的潜力。预计秘鲁向中国的矿产品出口可有显著的增长。首先, 首钢秘铁扩大生产投资, 将在中期内产生效果, 促进秘鲁向中国的铁矿出口。另外, 秘鲁矿业正在扩大, 仅 1995 年用于矿业勘探和开发的本国和外国的投资就达 2.5 亿美元。此外, 外国在秘鲁矿业的投资呈增长趋势, 自 1991 年以来, 投资额已达 10 亿美元以上。

第三, 在投资领域大有潜力可挖。中国是个发展中国家, 需要大量资金和引进外资用于国内经济发展, 因此不可能向海外大量投资。但是, 在铁、铜等金属矿和石油的开采、木材开采和加工、机械和电器装配、纺织和服装等方面, 中国的投资有较大的可能性。前不久, 秘鲁宣布 1 950 万公顷土地用于矿业开发。石油业也是中国企业关注的部门。目前, 中国石油开采业的生产设备能力过剩, 可以在秘鲁找到投资机会。秘鲁政府采取政策积极促进中国对秘鲁石油业的投资。目前, 中国的一些企业已与秘鲁进行接触, 探讨木材加工方面的合作。

四

两国间经贸关系存在的一些问题。

第一, 中国贸易逆差的问题。中国长期的贸易逆差主要原因有以下几点。其一, 中国对秘鲁鱼粉的需求量和进口量大。其二, 中国向秘鲁出口的产品种类十分分散, 没有著名的商标品牌, 形不成拳头产品, 不利于促进中国向秘鲁的出口。其三, 企业的短期行为。很多打入秘鲁市场的企业没有长期计划, 或者说没有开发秘鲁市场的总体战略, 仅满足于运进几个集装箱的商品进行销售, 而不是进行战略性开发。长期从事中秘经贸事务的人士指出, 有志开发秘鲁市场的大企业应该制定长期的市场开发战略计划, 以求在秘鲁市场上占有稳定和牢固的地位。这些计划应包括: 系统地进行市场调查, 以使自己的产品更加适应当地市场; 在

秘鲁建立产品装配中心，这不仅可降低生产成本，而且可便于进行产品技术改进，以求适应当地的条件和需求；建立售后服务中心。

在开发拳头产品和著名品牌问题上，机械、电子和电器产品出口大有潜力可挖。这些产品比较适合秘鲁的经济发展水平和工业现状。中国向拉美出口机械和电子产品的增长速度快于轻纺产品等传统产品出口的增长速度就充分说明了这一点。

第二，秘鲁出口产品多样化的问题。秘鲁向中国的出口主要是传统产品，尽管这些产品在中国有良好的市场，但是如何努力实现产品出口多样化，以便在中国开辟新的市场，仍是有待解决的问题。附加值较高的鱼类加工产品、冷冻鱼虾、木材和木器家具、手工艺品等在中国市场很有潜力。

第三，相互了解和适应当地环境的问题。由于经济体制、市场机制、法律和司法程序不同，文化和语言不同，相互了解和适应当地环境是十分必要的。中国企业进入秘鲁市场有一定的难度，从两眼摸黑到如鱼得水需要有一个艰苦努力的过程。相互了解可在更广泛的意义上加以理解，不仅是商务和企业层面上的，而且是科技、文化、风俗习惯等众多方面的。

第四，银行和金融机构合作的问题。由于缺少这方面的合作，双边贸易的很大一部分通过第三国金融中介进行。加强金融机构和银行方面的合作需要两国政府提供强有力的支持。

第五，投资环境和反倾销的问题。秘鲁的投资环境已经有了实质性的改善，加快了外资的流入。但是仍然存在着一些需要解决的问题，例如立法的稳定性、不合理的税收、劳动力成本高，等等。最近几年来，秘鲁针对中国产品的反倾销案件有增加的趋势。1994年12月到1995年12月，先后3次对中国的服装、自来水表等产品实行反倾销措施。1996年对中国的服装、鞋等实施的反倾销达到空前的规模。因此，如何妥善处理反倾销问题显得日益重要。

五

中国和秘鲁的经贸关系具有良好的发展前景，这不仅仅是由于两国的经济特点和两国间存在的经济互补性，而且由于意义更广泛的一些重大因素。

在当前新的世界格局下，地缘经济和政治版图在发生变化。虽然亚太地区在金融危机中受到创伤，但是其经济活力正在恢复，经济发展具有良好的前景，仍然是世界愈来愈关注的地区。秘鲁是一个太平洋国家，它在世界上的地位正在发生变化，过去远离这一地区，在一定程度上影响了秘鲁的发展。目前，秘鲁处于优越的地缘经济和政治战略位置，它可以作为亚太地区与拉美地区连接的一个终端，向安第斯地区辐射，同时成为连接两大洋的陆路通道。秘鲁已经意识到这一点，愈来愈重视发展与亚太地区的经济和政治往来，积极参与亚太事务，同时一如既往地加强与安第斯国家和南锥体国家的关系。

中国在发展与秘鲁经贸关系方面有自己的战略考虑，即通过贸易与投资建立一个矿产品和其他原料开发和供应基地，也计划在秘鲁建立一个向安第斯国家集散商品的中心。吴仪副总理在1996年6月访问秘鲁时曾这样评价中秘经贸关系：对于中国来说，秘鲁的投资条件是比较成熟的，两国签有投资促进与保护协定。另外，秘鲁资源丰富，又建立了伊罗自由贸易区，提供优惠条件，中国以其强大的经济实力为基础，在这个安第斯国家有良好的贸易和投资前景。

(责任编辑 高川)