

· 市场概览 ·

秘鲁努力改善贸易和投资环境

张 颖

一 经济特点与贸易和投资环境

秘鲁是拉美的一个中等国家,拥有丰富的矿产资源和渔业资源,是铜、银、铅、锌、铁、金和铝的世界十大生产国之一,银的出口占世界第2位,铜的出口占第7位,也是拉美最重要的黄金生产和出口国。在此基础上,形成了秘鲁的经济结构和参与国际分工的特点:矿产品生产和出口构成经济的主项,大量工业技术产品和消费品需要进口。过去,秘鲁曾经实行替代进口政策,力图改变单一的生产和出口初级矿产品的经济结构,建立比较完整的本国工业体系。由于采取了一系列的措施,秘鲁发展起一批本国工业企业,其中有食品加工和轻纺,但是规模和技术水平都很有限。20世纪90年代以来,秘鲁实行经济改革和开放政策,重新审定本国的国际分工,利用本国自然资源的优势,吸引外资,发展采矿业和矿产品出口。

经济政策的重大调整为经济发展带来重要的变化。首先,秘鲁市场开放度显著提高,成为安第斯地区经济最开放的国家之一。自90年代起,秘鲁全面、大幅度地降低关税和取消非关税壁垒,简化税率,建立了15%和25%的两级税率制,平均关税为13%。此外,国家还减少了对贸易的垄断,取消了预先申请进口许可证的规定。目前,几乎取消了所有的进口限制和禁令。

市场的开放促进了对外贸易的发展。商品贸易总额由1990年的61亿美元上升到2001年的143亿美元。秘鲁传统的出口产品主要有矿产品、鱼产品和农产品(棉花、咖啡和糖),2001年三项产品的出口额分别为32亿美元、9亿美元和2亿美元,占出口总额的比重为66.8%。非传统出口产品主要有纺织品、鱼类加工产品、蔬菜和水果等。进口产品主要有机械设备、电子、电器、日用消费品等。2001年进口产品中消费品占21.8%,中间产品占50.1%,资本货占26.6%。

采矿业成为经济改革中受益最大的部门,得到较大的发展。秘鲁主要矿产品的产量是:铜56万吨、金131吨、银2557吨、铅27万吨、锌88万吨、铁301万吨、锡3.7万吨。据秘鲁能源和矿业部的报告,2001年秘鲁主要矿产品出口额达32亿美元,占出口总额的45%,主要出口美国、德国、意大利、英国、西班牙、巴西等国。政府对很多国营采矿企业实行了私有化,对投资矿业部门提供优惠政策,吸引了大量外资和先进技术。目前大约有70多家外国矿业公司在秘鲁落户,其中比较突出的有安塔米纳矿业公司,主要从事铜和锌等矿的开采。该公司扩大投资的计划完成后,秘鲁的矿业生产将增长30%,拉动国内生产总值增长近2个百分点。秘鲁南方铜业公司计划扩建伊罗冶炼厂,可以提高加工能力66%,矿石处理从目前的110万吨提高到183万吨。新上台的托莱多政府提出继续实行私有化政策,给予投资矿业优惠待遇,促进外国投资,引起国际采矿业投资者的极大兴趣。

秘鲁的工业结构并不健全,以加工和装配业为主。主要工业部门有纺织、食品加工、造纸和水泥等,制造业的产值仅占国内生产总值的15%,很多工业产品需要进口。现有的工业企业大多是70~80年代发展起来的,普遍比较落后,竞争力较弱。由于全面、大幅度地降低关税和取消非关税壁垒,这些企业失去原有的保护,受到进口产品的激烈竞争,不少企业或破产或被兼并。但是,纺织业、食品加工业、鱼产品加工业等,利用本国自然资源和劳动成本低的优势发展起来。为此,秘鲁对纺织等行业实行一定的保护政策,扶植其发展。在其他行业,如食品、药品、工业原料、土畜产品、机械设备和零配件等方面,由于秘鲁不具备生产或生产能力不足,进口限制比较松,进口产品的市场占有率很高。例如,秘鲁医药工业不发达,原料生产仅有几个品种,几乎全靠进口满足国内需要。国内虽然有制药企业200多家,但是规模都不大,而且生产产品的成本普遍高于进口产品,因此小厂只能从外国进口大包装半

成品在国内分装上市。在药品市场开放的情况下,本国企业面临进口产品的激烈竞争,秘鲁药品市场年销售额在5亿美元以上,本国产品市场占有率仅为25%。

秘鲁深化经济结构改革的政策为外资参与秘鲁经济提供了新的机遇。托莱多总统上台后,积极推行第二轮国有企业私有化,其中涉及能源、交通与通讯、农业、矿业、旅游服务等行业,积极吸引外国投资。对一些地区的输变电线路工程,安第斯电力公司的电力系统工程,一些机场、港口和公路网的租赁经营,农牧产品加工厂的出售,森林和农业土地开发,沿海地区水利灌溉,旅游服务以及市政供水排水工程等项目,秘鲁将采取公开招标方式出售企业或股权,或采取租赁方式寻求与外资合作。例如在24个国有水产养殖项目私有化过程中,将有关项目经营权通过公开招标的方式租赁给私人公司或外国公司经营。秘鲁政府与国际货币基金组织制定的私有化目标是2002年收入达到7亿美元,政府希望提高到12亿美元。

二 中秘经贸合作具有 良好的发展前景

随着21世纪世界地缘经济和政治版图的变化,亚太地区的经济地位和影响将日益加强,秘鲁作为太平洋国家,会充分利用这一地区的经济发展来带动本国的经济发展。90年代以来,秘鲁十分重视发展与亚太地区的经济关系,目前秘鲁与亚太地区的贸易占其对外贸易的一半左右,与亚洲地区的贸易额约占1/4。

秘鲁尤其重视发展与中国的经贸关系。2001年11月,秘鲁总统托莱多在参加亚太经合组织第9次领导人非正式会议时指出,中国是秘鲁最主要的贸易伙伴,将积极发展与中国的经贸关系。秘鲁和中国的经济特点决定了两国间存在着较强的经济互补性。秘鲁是一个以初级矿产品和鱼产品出口为主的国家,制造业并不健全,很多工业产品(包括日用消费品)需要进口;而中国经济发展活力强劲,需要大量进口工农业原料,包括矿产品和鱼粉等,同时需要为其工业制成品寻找海外市场。较强的经济互补性为两国的经贸合作奠定了基础。中国对秘鲁的很多资源性产品和原料,如鱼粉、铁矿砂、铜等都有较大的需求,中国对秘鲁出口的轻工、化工、机械等产品,在质量和价格上都比较符合秘鲁市场的需求。另外,两国企业在加强资源性开发等合作的同时,还可以合作方式,在秘鲁组装和加工家用电器、轻纺、农业机械等秘鲁市场需求量较大的产品。

正如托莱多总统所指出的,秘中两国在文化和风俗习惯等方面有许多共同之处,在秘鲁有大量华侨和华裔,在政府中甚至有华裔部长,这些都为两国的经贸往来提供了便利条件。秘鲁政府一直把中国市场作为实施政府计划

的主要国际市场之一,希望今后有更多的中国企业到秘鲁投资。中国也十分重视与秘鲁的经贸合作,官方和民间经贸代表团频频出访秘鲁,探讨双方在经贸、科技等领域的合作。

90年代以来,中国与秘鲁双边经贸关系的发展一直很快,2000年的贸易额为7亿美元。目前,秘鲁是中国在拉美的第六大贸易伙伴。中国从秘鲁主要进口矿产品、鱼粉和饲料;出口轻工产品、化工原料、机械设备、焦炭、药品、农业机械和各种消费品。在投资方面,秘鲁是中国在拉美最大的投资市场,据统计,中国目前在秘鲁的投资额约为2亿美元。截止2001年6月,中国在秘鲁共投资建立了19家企业,其中一些企业采取了合作投资方式。投资项目主要有资源开发、贸易、生产加工、运输等。中国对秘鲁的劳务出口也获得很大发展,截止2000年,中国与秘鲁累计签订承包劳务合同95项,合同金额近9000万美元。

三 与贸易和投资相关的 法律和法规

(一) 关税与其他税收。秘鲁1991年9月的第668号法是对对外贸易的框架性法律,包括了汇率和贸易方面的主要法律规定。1994年秘鲁实行15%和25%两级税率制,4300多种商品的税率为15%,约占全部税目的82%;950多种商品实行25%的税率,约占18%。税率为15%的商品主要有各种汽车和零配件、计算机、发电机组、多相电动机、机器零件、配电盘、电缆、漆包线、插座、开关、小五金、玻璃、纸张、砂纸、颜料、扣子、拉锁、种畜等;税率为25%的商品主要有家用电器、五金制品、炉灶、割草机、自行车、玩具、乐器、铅笔、眼镜、化妆品、肥皂、成衣、鞋类、地毯、珠宝首饰、金银制品、纸制品、革制品等。为促进工业生产,刺激经济增长,秘鲁财政部颁布法令,规定自2001年4月起,将1390种工业生产和加工所需的原材料和零部件的进口关税从原来的12%降至4%。

除关税外,进口产品须缴纳18%的增值税,某些产品(如汽车)需缴纳本国消费税,但是对进口数量没有限制。在所得税方面,公司所得税税率为应纳税所得的30%。没有在秘鲁国内设立机构的外国公司在秘鲁的所得按不同项目使用不同的预提税税率,其中特许权使用费为10%,利息为1%;外国公司在秘鲁提供劳务的为30%,在境外给秘鲁提供劳务的不征税。

秘鲁实行最低所得税制度,最低所得税额为公司资产价值的2%。当公司确定所得税时,首先看按普通税率缴纳的税额和最低所得税额哪个高,高者为公司应缴纳的税额。在某些特殊情况下,政府有关部门可与公司签订固定税收合同。外国投资者的投资额在200万美元以上的,合同允许所得税税额10年稳定不变。公司所得税为国税范

围,地方政府无权征收。

秘鲁通常允许公司以税务机关确定的资产使用年限为基础,采用直线折旧法来提取折旧。若纳税人提出要求,也可使用其他折旧法。当资产过时或废弃时,纳税人可注销资产成本中未折旧的部分。建筑物的折旧率一般为3%,采矿设备和机器、车辆等的折旧率为20%,其他固定资产为10%。除建筑物外,纳税人均可就其他资产的折旧率与税务机关协商。

秘鲁允许亏损向后结转但不允许亏损向前结转,净亏损允许冲抵获利年度之后4年内获得的利润。如果4年后仍有未冲抵的亏损,不能用于以后的结转。对于投资额大、生产周期长的经营活动,亏损的结转期可长于4年。

(二)海关手续。在美洲开发银行和联合国开发计划署的帮助下,秘鲁海关总署进行了改革,在海关办理各种手续基本上可以自动化处理。在办理进口手续时需注意海关要求用西班牙语填写票据,注明被通知人地址、货物重量、规格及货运费。目前,中国向秘鲁出口的货物大多从香港转运,出口公司开具的是到秘鲁的全程提单,而提单上只有从中国大陆港口到香港的一程船名,因此货物到秘鲁港口后,就会出现全程提单上的船名同香港到秘鲁的二程船名不符的现象。因此,在香港完成货物的转运手续后,应立即将二程船运输单通知秘鲁进口商,以便进口商凭全程提单和转运通知单换取二程船提单。

根据秘鲁海关的要求,对离岸价在5000美元以上的进口产品要实行装船前的检验,进口商为此要支付最高达离岸价1%的检验费用。货物包装须用模板标记,必须有原产国标签,外包装要标明进口商和分销商的名字和纳税人税号等。在清关手续方面,未在10天内结关的货物,每天须缴纳按吨位和立方米计算的仓储费;20天内未结关者每月将征收确定关税2%的罚金;超过3个月货物将由海关拍卖;未领取的货物可以在到岸后60天内申请运回。

目前秘鲁绝大多数产品的进口许可证已经取消,但是某些产品例外,如可用于制造可卡因的化学原料、硝酸氢氨盐类化肥等。禁止进口旧服装和鞋类、5年以上车龄的轿车和8年车龄的卡车等。进口药品、外科医疗材料、罐头食品和化妆品时,需要有进口统一注册部门出具的批件。卫生部和农业部制定有卫生检疫和动植物检疫标准。

(三)关于投资的规定。秘鲁管理外国投资的主要法

律有外国投资促进法、私人投资增长基本法等。现行法律为外商投资提供了优惠条件。外商享有国民待遇,允许在所有经济部门投资,不需要政府事先特殊批准和登记;允许任何种类的投资,如直接投资、合资、购买股票等;允许自由撤出资金、转让财产和设备、债务等,外国投资者有权自由汇出所得利润和股息,自由提供国内贷款,但是在将资本利润及专利权使用费等汇回母国时,需到秘鲁外国投资与技术委员会登记。在获得国家最高法令的授权后,外国投资者可以拥有秘鲁边境50千米以内区域的矿产开采权和使用权。承认和实施外国仲裁法,在外国投资者与政府发生经济纠纷时,可诉诸有约束力的国际仲裁。1994年秘鲁与中国签署了投资保护协议。

(四)自由贸易区。自由贸易区可为企业提供15年的免税待遇。秘鲁南部的塔科纳自由贸易区每日的交易额达100万美元。

(五)针对中国产品的反倾销问题。随着中国与秘鲁双边贸易的迅速发展,这期间也出现了一些问题,如反倾销。秘鲁针对中国产品的反倾销措施始自1994年,近年来有增加的趋势。1994年12月至1996年12月,先后3次对中国的服装、鞋类、水表等产品实行反倾销措施。1995年秘鲁开始对中国的色织全棉蓝粗斜纹布、色织与棉混纺聚酯短纤维平纹布、印花与棉混纺聚酯短纤维平纹网、聚酯纤维蓝粗斜纹布、未漂或漂白聚酯短纤维平布分别征收10%、41%、31%、51%和33%的反倾销税。2000年10月,秘鲁政府曾就是否维持针对这5种纺织品的反倾销措施进行过审议。2001年6月,秘鲁政府决定正式对从中国进口的5种纺织品重新开展反倾销调查,并就此向中国纺织品进出口商会寄送了秘鲁反倾销和反补贴委员会的调查问卷。2001年11月,继5个月前对中国生产的几种汽车轮胎展开反倾销调查后,秘鲁宣布对其征收反临时倾销税,税率从11%到900%不等。2002年2月秘鲁全国工业总会认为,在2000年和2001年的头9个月期间,有700万条外国棉制毛巾以低于市场价格进入秘鲁市场,占秘鲁国内市场的70%,其中相当一部分来自中国,要求政府采取干预措施,限制外国棉制毛巾的进口。当然,反倾销问题是中秘两国经贸关系发展过程中出现的问题,由于两国政府对发展双边经贸合作持积极态度,相信这一问题会得到妥善的解决。

(责任编辑 高川)