

# 中资企业在拉美的投资战略及进展\*

[阿]古斯塔沃·亚历山德罗·杰拉多

(拉马坦萨国立大学, 阿根廷)

[关键词] 境外直接投资; 中国企业; 产业间贸易; 文化差异; 理解互信

[摘要] 中国的境外直接投资(IED)随着“走出去”战略的深化正席卷世界,旨在有效管理不断增长的外汇储备以及国际融资。中国企业群体仍然不是拉美最大的投资商,但凭借其拥有快速获取融资的能力,已然成为拉美市场扩张速度最快的投资群体。中国企业在拉美主要是开采油气和矿石等自然资源,也涉及制造业和服务业,较为突出的是机械自动化和银行业。中国企业在拉美崭露头角,给当地的各行各业带来了巨大的冲击和影响。然而,拉美社会并不清楚中国政府和企业因地制宜地从事商业活动的细节、运行机制以及双方法律的差异性,从而导致双方矛盾不断。对此,中国企业仍需在理解互信方面作出更大努力,同时要把握机遇,绝不能驻足不前。

[中图分类号] F752

[文献标识码] A

[文章编号] 2095-5170(2016)01-0019-12

DOI:10.16095/j.cnki.cn32-1833/c.2016.01.005

## 一、中国的境外直接投资

最近十年中国在境外的直接投资大潮与一系列内外因素有关,其中最重要的是中国政府实行全面明确地支持中国企业国际拓展的政策,这种政策除了给予境外直接投资项目一些财政利好外,还包括提供公共资助。

这种名为“走出去”的战略,使中国在上变成了资本来源国,同时又使中国继续作为外国资本的青睐对象。我们都知道,这一战略是时任总理的朱镕基在 2001 年 3 月召开的九届人大四次会议作报告时正式提出的。根据第十个“五年规划”(2001—2005),中国企业的境外投资,应是中国经济主动适应全球化趋势的关键之一。

2004 年,在十届人大二次会议上,时任总理的温家宝在报告中坚持了这一政策,主张中国要加快实施“走出去”的战略,要更加有效地协调和引导中国对外投资,鼓励各种资本所有制的企业开展境外投资业务,扩大它们对国外市场的参与。由此,在第十一个“五年规划”(2006—2010)中,

“走出去”的政策得到确认和强调。

中国境外直接投资的扩张虽已引起国际社会的关注,但与那些工业化国家相比,中国境外直接投资的总量依然很小。可以说,中国在世界较大经济体之间的游戏中还是一位新手(中国无疑属于较大经济体之列)。中国的境外直接投资总量所占比例虽然还小,但是年均流动资金不容小视,现已处在世界资金来源的第三位。

这就是说,中国资本(从中国流出的境外直接投资)目前在股份总量中的盘子不大,但它在不断增持;目前,在中国国内,在境外直接投资的累积总额中,外国资本仅占 1/4。但是,中国作为世界国际直接投资市场上的一个资金来源国,它的出现是其经济发展必然要迈出的一步;所有迹象表明,中国在未来一定会继续在国外寻找投资机会,来自中国的境外直接投资可能会加速。

从 2002 年起,中国的境外直接投资流量开始持续上升,在 2007 至 2008 年间翻了一番。当时,中国投资者享有一种几乎是特权的财政地位,这种地位与开始遭受国际危机的其他国家的许多大企业形成鲜明对照。中国的投资者,利用了发达

[收稿日期]2015-10-12

[作者简介]古斯塔沃·亚历山德罗·杰拉多,阿根廷拉马坦萨国立大学教授,布宜诺斯艾利斯大学研究员,拉马坦萨国立大学亚太观察中心负责人兼中阿关系研究项目负责人;兼任阿根廷财政部、外交部和农业部顾问,泛美发展银行(BID)协调员;出版多部有关亚洲问题的著作以及系列论文,曾荣获联合国和拉丁美洲及加勒比海经济委员会(CEPAL)颁发的多项经济学奖。

\* 本文标题由编者所加,原为“中资企业在拉美”,译文发表时略有删节并订正了几处讹误。

国家遭受的这次严重危机。

早在 2004 年,中国政府就实施了一项帮助中国企业境外投资一些优先领域的信贷计划,包括投资中国紧缺的自然资源开采,可带动中国技术出口的制造业和基础设施,一些研发项目,以及可加强中国企业全球竞争力的收购行为。这种帮助也被用来支持国际扩张,如对需要中国企业参与的基础设施建设项目予以资助。从 2004 年起,在其后的 6 年时间里,中国与国外签订了 127 个双边投资协议和 112 个避免双重征税协定。所有这些,都是中国为了适应与其不断增长的对外直接投资而采取的政策(Davies,2010)。

最近,到 2012 年,中国境外直接投资量已达 878 亿美元,首次成为全球第三大对外投资国。2012 年底,有超过 16000 家中国企业在全球 179 个国家建立了大约 22000 家公司,投资金额达到 5319.4 亿美元,排在世界第 30 位。总而言之,虽然中国企业在境外直接投资领域属于“后来者”,但它们经过短时间的快速发展,已经成功进入全球大部分国家的市场,渗透进诸多领域。

中国境外直接投资的主要目的地,从地理位置上看,主要集中在亚洲地区。截至 2011 年底,中国境外直接投资总数的 71.4%是在亚洲;其次是在拉丁美洲,占 13%。但是,中国在拉美的投资,有 92% 流入了英国控制下的两个避税天堂——英属维尔京群岛和开曼群岛,其余 8% 则流向了巴西<sup>[1]</sup>、秘鲁、委内瑞拉和阿根廷,其详细情况留待后文论述。中国境外投资的第三个目的地是欧洲,接下来依次是非洲、北美洲和大洋洲<sup>[2]</sup>。

2013 年,中国企业集团在全球 156 个国家和地区的 5090 家企业进行了直接投资,投资额超过 1000 亿美元,使中国成为全球第三大对外投资国。由此,中国的境外直接投资达到世界前列,非金融类投资增长了 26%。至于国际并购(F&A),包括香港在内,中国现在是世界排名第二,占全球境外直接投资总量的 10%(2011 年以 7%排名第四)。可以说,自 21 世纪初开始,中国政府就在全面夯实其“走出去”的战略<sup>[3]</sup>。

## 二、贷款问题

随着中拉商贸和投资渠道日益密切,中国现在正迅速成为拉美国家主权信贷的主要来源国。接受中国信贷的拉美国家,基本上都是一些很难进入全球资本市场的国家。从 2005 年到 2011

年,中国银行界总共向拉美相关政府提供了超过 750 亿美元的贷款。仅在 2010 年,中国就向拉美贷款 370 亿美元,超过了世界银行、泛美发展银行和美国进出口银行对拉美贷款的总和。

上述贷款的绝大部分,都是由中国两家发展银行——国家开发银行和中国进出口银行提供的。贷款对象主要是阿根廷、巴西和委内瑞拉三个经济体,用途则集中于矿业、能源、大宗商品和基础设施项目。中国银行资助这些项目不为别的,就是为了更好地获得明确和具体的目标:收取市场利率,有时是高利率。与世界银行、泛美发展银行和美国进出口银行这些西方竞争对手相比,国家开发银行收取的利率更高。

拉美国现在对中国贷款比较谨慎,因为它可能会加深拉美对大宗商品(农产品和能源)贸易的依赖,进而产生意想不到的环境后果;反过来,这些后果可能会使金融商贸活动带来的经济利益大大缩水。拉美内部的政治争论认为,拉美可以把来自中国的部分资金转投到创新、工业多元化和环境保护方面,否则,来自中国的新资金可能会带来风险。下文我们将会谈到,在那些没有积极开展和疏导争论的地方,对中国资本的进入反响强烈,引发了一系列严重的社会和政治问题。

2014 年 7 月 15 日至 17 日,在巴西举行了金砖国家领导人第六次峰会,中国国家主席习近平出席,并在会后访问拉美,与巴西、阿根廷、委内瑞拉和古巴四国领导人进行了会晤。这些会晤如峰会期望的那样,产生了一个利好结果:决定建立“新开发银行”(NDB),其总部设在上海,资本为 500 亿美元。

习近平此次访问备受许多观察家称赞,认为这次访问取得了在中拉投资贸易关系中前所未有的成就。不过,中国多年以来就是拉美金融领域的重要玩家。根据“泛美对话”(Diálogo Interamericano)收集的资料,从 2005 到 2013 年,中国共向拉美国家提供了超过 980 亿美元的贷款,其中绝大部分来自国家开发银行和中国进出口银行。

但是,中国对拉美的贷款主要集中在几个国家。超过一半以上给了委内瑞拉,其次是阿根廷和巴西,其余 20% 给了拉美其他国家。习近平此次访问的结果,签订了一系列双边贷款协议,再次肯定了这一趋势。协议的贷款,主要是用于支持能源和基础设施领域的投资。

中国如此鲜明地选择贷款下家,这可让我们

更好地明晓其拉美地区战略。2013年,委内瑞拉向中国的出口额约占其国内生产总值(PBI)的3.5%,获得的中国信贷也最多;而拉美最大的经济体之一墨西哥,从2005至2013年,从中国得到的贷款仅为24亿美元。中国对拉美地区的放贷,明显倾向于那些与中国的拉美战略相向而行的国家,这些国家的行为受到了中国对拉美直接投资方向的支持。在这一背景下,得到中国外汇储备支持的金砖国家新开发银行,可以视作中国与其拉美盟国之间双边贷款协议的扩展。

中国的资助似乎更倾向于拉美国家“想要”什么,而不是研究发展的西方专家们所说的“需要”什么。美国以及国际性金融机构如国际货币基金组织和世界银行,倾向于资助与当下发展趋势相符的事项,如对外贸易自由化和小额扶贫贷款项目,但中国的信贷通常是资助能源、基础设施建设和工业项目。在拉美地区,基础设施建设的支出缺口,每年高达2600亿美元。

中国的贷款,不附带那些传统机构的资助所带有的束缚——“附带条件”。这些附带条件强迫借债的国家承诺采取紧缩措施和结构调整计划,往往给地区增长和公平带来令人怀疑的结果。我们下文将会谈到,中国企业善于从拉美现有规则框架出发,占领那些开放的空间。与此同时,中国企业在进行新的投资时,一般会不同程度地依托那些受国有或跨国企业控制的现有公司进行,凭借这种发展基础,制定一种富有进取心的渗透战略。

### 三、中国对拉美的境外直接投资

进入21世纪以来,中国对拉美的直接投资不仅规模有变化,其地理和行业分布也有变化,这与前述“走出去”战略、中国经济状况和中国对外双边关系的发展是一致的<sup>[4]</sup>。因此,中国总理在2005年前后频繁访问拉美各大经济体(尤其是古巴、巴西和阿根廷),为签订“全面战略协议”铺平了道路;时至今日,中国与拉美几个最大经济体都签署了这样的协议。中拉关系的这种进步,现已逐步得到日益紧密的商贸往来的强化,得到各种基于投资而形成的更加紧密的中长期联系的加强<sup>[5]</sup>。

为了确保食品安全(健康的角度)和优质,除其他办法外,中国还租赁土地:在乌克兰租地种谷物,未来还将饲养生猪销往中国。中国多年前就在菲律宾这样做了。最近,中国最大的猪肉生产

商宣布,将收购美国最大的猪肉厂商史密斯菲尔德食品厂(Smithfield Foods)。下文我们将谈到,中国在拉美也采取了类似的战略。

近年来,流向拉美的境外直接投资主要集中在服务业,其次是制造业和自然资源开采业。下表是各行业所占的比重:

行业	比例(单位:%)
服务业	43
制造业	31
采矿业	25
其他	1

资料来源:2013年拉美经委会(CEPAL)的报告

据拉美经委会的报告,中国对拉美的直接投资一度相对谨慎,但大约从2004年开始加速增长,2008年全球金融危机发生时的情况另当别论。目前,中国对拉美的投资仅在少数几个国家处于优势地位,如厄瓜多尔,可能还有委内瑞拉。美国和欧盟现在是拉美外资的主要来源国,分别占25%和40%,而中国和其他亚洲经济体所占比例仍然有限,仅有7%。

因此,直到不久前,中国对拉美的直接投资很少。拉美经委会2011年的报告估计,从1989年到2009年的20年间,中国对拉美的投资总额大约为60亿美元,主要投资领域是石油和矿产。从1990年开始到2009年,中国对拉美的直接投资一直徘徊不前,但自2010年起则开始大步加速。

1990—2012年中国对拉美各经济体的直接投资估计(百万美元)

国家	1990—2009	2010	2011	2012
阿根廷	143	3,100	2,450	600
巴西	255	9,563	5,676	6,066
智利	...	5	...	76
哥伦比亚	1,677	6	293	996
厄瓜多尔	1,619	45	59	86
墨西哥	146	9	2	74
秘鲁	2,262	84	829	1,306
委内瑞拉	240	900	...	...
投资总和	6,342	13,712	9,309	9,206

资料来源:2013年拉美经委会的报告

2010这一年,中国对拉美的直接投资就超过130亿美元,其中3/4来自石油领域的两大收购案——中石化(SINOPEC)在巴西的收购和中海油(CNOOC)在阿根廷的收购。但是,增长不限于这两大收购案;2010年,中国各类企业也纷纷走向拉美,或在拉美扩大业务。这些企业有电力行业的“国家电网”、汽车制造业界的“奇瑞集团”(该企业和阿根廷的索克马集团在乌拉圭合作)和

矿业界的“中国铝业”。下面,我们简要论述在拉美各经济体中,中国所处现状的形成过程。

中国现在是世界最重要的经济体之一,其成长过程迅速。中国的发展速度独一无二,它在世界上的特殊分量,其作为商人的地位远高于投资者。中国现在是拉美第二大进口国,很快将成为拉美第二大出口国(两方面排第一的都是美国)。总之,中国对拉美的影响在于贸易而不是直接投资。

中拉贸易和投资的特点及性质多种多样,学界多有讨论,笔者在此不作赘述,只谈一个突出特点,那就是贸易和投资流向是工业领域;这一点妨碍了双方之间的贸易密度,使共同投资的空间不大,在一定程度上限制了南美国家更多更好地跻身亚太产业链。互补型贸易远不能形成一种更紧密的关系。

在资本主义生产中,贸易关系对资本的流动、流向和分配举足轻重。在中国商贸圈里,拉美可以成为签署中长期可信赖伙伴协议的地区,以确保粮食供应和其他原材料包括能源供应。然而,由于拉美存在地区差异,各国经济不尽相同,受中国的影响也有区别。

在此贸易背景下,在服务业和几乎是家族性的行业中,通过家族联系流入拉美的移民,成千上万地进入超市工作。阿根廷有一个企业家协会,现已成为近十万落地生根的中国移民的经济支柱,华人现在已是阿根廷第四大群体<sup>[6]</sup>。在第二产业方面,在拉美投资的大部分中国企业,基本上都开设商贸办事处支持加工业务,其中有些加工厂逐渐发展成了小型生产厂家,从中国进口零部件进行组装;这在中国成为整个拉美工业成品和零部件的主要供应商之一后,变得特别普遍。

从中国及其自身利益的角度看,拉美各国无疑是生产原材料的理想地。关键的需求之一是,中国从拉美采购的商品,70%是大宗商品(拉美经委会2013年数据)。而且,中国是矿产和金属如铜、铁、石油等的进口大国。由此,中国对这些产品的需求变化,对这些产品的国际市场价格影响巨大,进而影响着拉美的对外结算和兑换汇率。

拉美地区传统的出口商品基本上都是中国所急需的大宗商品。因此,进入21世纪以来,拉美各国对中国的贸易都是顺差。拉美外汇流入曾稳定增长,而中国则需要外汇。一些产品和生产设备价格上涨,导致通过贸易平衡产生大量外汇收入:阿根廷的食用油,巴西的铁矿石,智利的铜矿,

玻利维亚的锡矿,秘鲁的金矿,哥伦比亚、委内瑞拉和厄瓜多尔的石油,等等,都是外汇的来源。

相反,墨西哥及中美洲和加勒比大部分经济体却没有这么幸运,这些经济体与中国在第三类市场存在竞争;在技术含量低和劳动密集型的产品生产和出口上,许多国家都与中国存在竞争关系,中国与这些国家的贸易收支是顺差。

中国对拉美的直接投资(非金融),大约有90%流向自然资源开采业。中国投资的流向告诉我们,拉美大陆存在巨量自然资源。中国的投资模式在西方世界还比较陌生,但对中国的进军国际市场十分合适:中国企业的国际化进程由大型国有企业牵头,带着定好的融资方案前往其他国家,是一个享受低息贷款和其他好处(如给予一定年限的优惠)的独立单位。这种投资模式,将使中国在21世纪成为拉美最大的外来力量,这没有什么稀奇的,现实趋势也在证明这一点。

中国通过各种可能的渠道,希望同那些可向中国提供所需东西的经济体建立更加紧密的关系,料无疑义,中国目前所需要的物资就是自然资源、粮食和能源。这在《2008年中拉关系白皮书》中有所表述;在2013年出版的《中国与非洲的经贸合作白皮书》中再次提到;而中国对一些相对发展不足并且是其周边邻居的较小经济体的投资情况,亦是证明。

表面看来,拉丁美洲似乎已成为中国境外直接投资的重要目的地,但有两点必须注意。首先,如果看一看中国在21世纪前10年境外直接投资的流动情况,特别是2006年的数据,可以说来自中国的资本流动很不正常。2006年,中国流入拉美的资本总额达到78.33亿美元(92.5%流向开曼群岛),但自2007年开始则急剧下降。2006年,中国对拉美的直接投资占当年对外投资总量的26.3%,而2010年只有13.8%。这样的减缩幅度,与2009年的全球经济衰退似乎没有关系(尽管该年存在下降趋势),更不是2009年和2010年中国政府采取调控措施的结果。

另一个值得注意的问题是,中国对拉美直接投资的大部分资金都流向了避税天堂。2006—2010年间,英属开曼群岛和英属维尔京群岛年均吸收了流动资金的95%;2010年底,上述两地累计占中国在拉美直接投资总额的92%。这样的资金流向,使拉美接收的生产性投资的规模实际上大为减小。

说到具体国家,在2006—2010年这五年间,

无论是存量还是流量,巴西都是中国对外直接投资最具吸引力的国家,其次是秘鲁和委内瑞拉。由于内部市场规模和出口潜力巨大,巴西似乎有别于其他拉美国家(Dussel Peters,2013)。但是,如同人们所言,想要弄清中国在拉美的直接投资总量,这是很困难的事情。

例如,根据2013年秘鲁双边贸易报告,到2013年上半年,中国在秘鲁投资总额中占0.9%;但根据艾伦·费尔利2014年的研究,这个比例被低估了,因为该报告只统计了由外国公司登记的直接投资资金。根据利马证券交易所的数据,截至2012年,中国在秘鲁的采矿业、银行业、基础设施和通信行业的投资,就超过了40亿美元。

中国在乌拉圭的直接投资呈递增趋势。官方数据显示,在2011和2012年,中国对乌拉圭的投资额超过25亿美元,是2005年之前年均投资额的五倍。中国对乌拉圭投资跃升,始于2006年对一家纸浆厂进行巨额投资,随后又渗透到其他许多企业和经济活动中。自2006年起,中国对乌拉圭的直接投资额,超过乌拉圭国民生产总值的5%;在拉美,只有智利和巴拿马高于这个比例。乌拉圭是一个相对较小的经济体,即便对一家企业进行小规模的投资,也可能大幅改变乌拉圭的统计数据。

根据媒体和其他专业出版物的报告,过去10年,中国对乌拉圭的投资大幅增加,也有数家中国企业进驻,但这些企业大多是商业代理,而不是从事可以在当地增值的生产活动(Bittencourt y Reig,2014)。

拉美也有一些国家如墨西哥和智利,至今仍未引起中国直接投资的兴趣。这两个国家值得关注的是,它们都与中国签订了自由贸易协定(TLC),这应能促进相互投资。关于这一点需要指出,直到前不久(2013年12月20日墨西哥新石油改革法案正式实施前),中国想大举投资墨西哥的石油开采也是不被允许的。我们同样不要忘记,虽然中国现在是拉美的重要投资者,但投资规模远赶不上在拉美的传统投资者——北半球西方国家。

综上所述,我们可以看到:中国对拉美兑现的投资,约有92%用于开采自然资源,尤其是油气资源;其余8%是投资巴西国内市场,主要是支持基础设施建设,其次是支持加工业<sup>[7]</sup>。这里需要说明,在2010年前,中国企业对巴西的累计投资不超过30.3亿美元,但在2010这一年,投资额达

到354.5亿,这为两国关系的发展构筑了一条重要道路(Oliveira,2012)。

但是,巴中贸易理事会(CIBC,英文缩写是CBBC)的估计是,2010年中国企业在巴西的有效投资应该在126.9亿美元。而根据《拉一中网站》(RED LAC-CHINA)的数据,在2000年到2011年期间,巴西从中国获得的投资是146.14亿美元,是中国在拉美投资最多的国家,占流动资金的6.41%(Dussel Peters,2013年)。但这个估计没有把购买先期资产的投资计算在内,因而可能低估了大约15.22亿美元(CBBC,2013)。

2010年以来,中国资金持续流入拉美,年均90亿美元;模式一如既往,鼓励中国企业加速进军一些主要领域;市场目标也一如既往(这在前文说到过)。在阿根廷、委内瑞拉、巴西、哥伦比亚和厄瓜多尔的石油和天然气行业,中国企业都是最重要的外国投资者,但在秘鲁投资不多。中国企业在秘鲁的投资,主要集中在采矿业,对巴西采矿业也有少量投资。从1999到2009年,中国在巴西主要的投资领域是电子行业(24%)和汽车行业(18%)。2010年,中国在巴西主要的投资领域是能源(石油和天然气),占总投资的22%;其次是采矿业和农牧业,分别占18%和13%。2011年,汽车业重新成为主要投资领域,占总投资的37%。

#### 四、中国企业在各自投资领域的战略及进展

根据拉美经委会2013年的数据,2010年以前,中国对拉丁美洲及加勒比海地区的直接投资十分有限,2010年出现转折;这一年,中国的直接投资接近140亿美元,其中3/4产生于两次大手笔的石油工业收购:一次是中石化(SINOPEC)在巴西的收购,一次是中海油(CNOOC)在阿根廷的收购。在这之后,中国对拉美的直接投资,年均在90-100亿美元,其中大部分(90%)流向自然资源开采业。虽然中国在拉美的投资很重要,但远未进入拉美最大投资国之列。

中国在阿根廷、巴西、哥伦比亚、厄瓜多尔和委内瑞拉的石油和天然气开采领域,是最重要的外国国之一。中国对矿业的投资,目前主要集中在秘鲁和巴西。中国重视对巴西的投资,除了体现在自然能源领域外,还体现在巴西的加工制造领域,以及至少一家大型电力公司身上。拉美经委会的报告说,中国企业的战略是首先为当地企业服务,起初是开设一家生产工厂,接下来就是从

中国进口它们的产品；这样做一是为了赢得当地市场的亲近和认可，二是可规避进口限制。

进入拉美的境外直接投资，有一半集中在服务业，但在这一领域却没有中国的身影，这颇让人奇怪<sup>[8]</sup>。惟一的例外是银行业和商业。如中国工商银行在秘鲁和阿根廷开设了支行；商贸部门则在一些国家开设了一些下属机构，主要为中国企业的商业活动提供服务。这一情况部分反映出中国企业在服务业领域发展不足，也说明中国服务类企业历来把重心放在国内市场的事实。即使是在自然资源领域，许多投资矿业和石油的中国企业，它们实际上是大进口商，是把资源输往中国。

下面，让我们看一看中国在拉美最重要的投资领域：

1. 石油。有报告指出（López y Ramos, 2014），中国的能源政策掌握在两大政府部门手里——国家发改委（NDRC）和国家能源局（NEA），其中期目标是减少对煤炭和化石燃料的依赖，逐步转向以可再生能源为基础的能源模式。

中国在拉美石油行业最重要的投资(百万美元)

企业	国家	初始投资年份	投资估算(累计)
中石油(CNPC)	秘鲁	1994	326
	委内瑞拉	1998	1,140
	厄瓜多尔	2003	199
中石化(SINOPEC)	巴西	2010	11,911
	阿根廷	2011	2,450
	哥伦比亚	2006	1,081
中化集团(SINOCHEM)	巴西	2011	3,070
	哥伦比亚	2009	877
中海油(CNOOC)	阿根廷	2010	3,100

资料来源：根据拉美经委会 2014 年的数据整理

现有四家中国大型能源企业在拉美投资，均为国有企业<sup>[9]</sup>。中石油是最早进入拉美市场的，1990 年代就已进入秘鲁和委内瑞拉，2003 年进入厄瓜多尔。中石油进入这几个国家的方式，都是通过转让或与这些国家的国企合资（joint venture）。

中石化在拉美则采取不同的进入战略。在巴西，中石化最重要的投资模式是和其他跨国公司“合资”，其中最著名的公司有西班牙的雷普索尔公司（Repsol）和葡萄牙的高浦公司（Galp）。而在哥伦比亚和阿根廷，中石化则是直接从私人手中收购原有股份。

在阿根廷，中石化从 2006 年开始进入，方式是购买美国西方石油公司（OXY）签订的作业区

块，价格是 24.5 亿美元。这笔投资，加上 2010 年 10 月以 71 亿美元购买了西班牙雷普索尔公司巴西子公司 40% 的股权，使中石化成为在拉美投资的第二大亚洲企业（López y Ramos, 2014）。

中石化起初进入巴西的方式，是向巴西石油公司（Petrobras）提供服务，特别是投入 19 亿美元，对其天然气管道系统（GASENE）进行设计和部分建设（CBBC, 2013）。中国在巴西投入的最大一笔资金，是 2009 年 5 月由中国国家开发银行向巴西石油公司提供的 100 亿美元贷款（这也是中国向一个拉美国家提供的最大单笔资金）。贷款协议规定，2009 年巴西石油公司每天向中石化供应 15 万桶石油，2010 至 2019 年期间每天供应 20 万桶（Freitas Barbosa, Tepasse y Biancalana, 2014）。

中化集团和中海油进入拉美的方式，也是通过收购其他企业的股权。2010 年 3 月，中海油以 31 亿美元收购了阿根廷布里达斯公司（Bridas）50% 的股权。布里达斯非法占有泛美能源公司（PAE）40% 的股权<sup>[10]</sup>，几个月之后，它又宣布收购其余 60%（此前由英国石油持有）。相反，中化集团进入巴西的方式，是通过与挪威国家石油公司（Statoil de Noruega）“合资”；中化集团还在哥伦比亚收购了一家英国公司的股权。

这四家企业的行为表明，家家都有进入拉美市场的深化发展战略。2013 年，中石油和中海油分别以 10% 的股权成功竞标，加入对巴西利布拉（Libra）油田的开发。这两家企业打算在其后 35 年内向巴西政府支付 14 亿美元债券，并投资大约 200 亿美元<sup>[11]</sup>。

中国企业对拉美石油和矿产资源开采的投资很重要，但它们仍不是拉美最大的公司，也没有主导任何一个具体行业。但是，中国企业引起了拉美各国政府和社会的关注，其原因很多，其中最突出的有两点：第一点是大部分中国投资都是在近几年并且几乎是同时涌入了拉美。除首钢集团和中石油外，其他企业都是在最近 5 年进入拉美的，因此，它们在接受国都是相对的“新来者”（newcomers）。实际上，许多中国企业几乎没有在国外开展工作的经验。第二个原因是它们的来头：几乎都是国有企业。但这一点引起的关注度稍小，因为在中国企业投资的这些领域里，也都是大型国有公司的天下，如巴西石油公司、道达尔公司（Total）、挪威国家石油公司等。中石油在秘鲁以 26 亿美元收购巴西石油公司的股权，保证方式

是中石油承诺在 58 油田 (lote 58) 进行投资<sup>[12]</sup>。

2. 矿业。中国在整个拉美的许多矿业开采项目中投资规模虽然不大,但比油气行业集中,所有重大投资都集中在秘鲁和巴西。秘鲁吸收的投资(不单是中国的投资)之多,使其已成为世界矿业投资的主要目标国之一<sup>[13]</sup>。秘鲁能源和矿业部的数据显示,中国投资占秘鲁全国矿业投资的 23.12%。中国企业投资开发的主要项目,有托罗莫乔、潘帕德庞戈、盖伦、里奥布兰科和马克纳等矿山,这使秘鲁有望在 2016 年成为世界第二大产铜国(Fairlie, 2014)。

中国对秘鲁的矿业投资,除首钢集团 1992 年购买的一家铁矿外,其余都发生在 2007 年之后。中国资本进入秘鲁,发生在 1990 年代开始的秘鲁私有化时代;其标志如前所言,首钢购买了秘鲁的主要矿山——秘鲁铁矿(Hierro Perú)。目前在秘鲁,中国企业至少握有四个大型矿业项目,尽管只有一个项目(中铝拥有)进展顺利。中国企业虽然占有秘鲁矿业投资计划的 25%,但目前只有首钢集团出矿,另有中铝的项目在建<sup>[14]</sup>。

这种状况表明,中国的采矿企业在实施自己雄心勃勃的发展计划时遇到了种种挑战,其所处的国外环境比国内复杂得多,困难得多。

1990—2012 年中国在拉美矿业最重要的投资(百万美元)

企业	国家	进入时间	投资估算
首钢集团	秘鲁	1992	453
中国铝业公司	秘鲁	2007	2762
紫金(45%)、铜陵(35%)和厦门钨业(20%)	秘鲁	2007	190
中国五矿集团(60%)和江西铜业(40%)	秘鲁	2008	730
南金兆集团	秘鲁	2009	100
武汉钢铁	巴西	2010	400
华东矿业	巴西	2010	1200
中国铝业投资控股有限公司	巴西	2011	1950

资料来源:根据拉美经委会 2013 年的数据整理

在秘鲁,所有中国企业都是自主经营矿厂,或者和其他中国企业合作。而在巴西,中国企业则通过收购当地在册矿业公司的股权,与当地企业合作。巴西存在严格的条条框框限制,与当地公司合作似乎更容易克服困难从而进入巨大的巴西市场。

阿根廷中央银行(BCRA)的资料显示,在 2012 年中国对阿根廷的总投资中,矿业投资占 11%。投资阿根廷矿业的投资商主要是中国冶金

集团公司;而在石油领域,则是中石化和中海油。中国总投资中投向阿根廷矿业的比重,官方提供的数字与媒体报道的数字之间存在不小差距,后者给出的数据是 13%(López y Ramos, 2014)。

3. 农业和林业。除了油气产业和矿业,数家中国企业对投资拉美的农业和林业表现出了兴趣,但这两个领域的中国投资总量相对较少,相关的官方统计数据也较为有限。有一点可以肯定的是,中国的资金无论投放在哪个领域,都会对当地社会产生重大的影响,所以拉美的林业也不例外(如秘鲁和亚马逊地区的木材行业)。一直以来,外国资本对拉美地区农林产业的投资,都受到环保主义者和各国政府的严密监控,拉美的政治学界还就外国资本投资拉美农业中的买地、租地问题展开了激烈的辩论。

近几年,中国对外投资大量涌入,给拉美地区带来了强烈的土地所有权威胁危机意识,也迫使各国开始检讨本国的土地法。因为,之前在关于外国人购买土地所有权这方面,拉美各国的法律都较为宽松。2010 年,巴西政府出台一项法令,加强了对外资购买土地所有权的限制,减少现行土地法律的灰色地带。巴西限制外资购买土地的措施,为拉美其他国家纷纷效仿,例如乌拉圭以及阿根廷。2011 年 12 月,阿根廷政府出于对中国企业及金融机构(他们时常以中国国企派驻的中国公民个人身份出现)购买该国土地的担心,通过了一项限制外国人购买土地的议案,对外国人购买土地的数量和用途进行了明确规定,这也让中国黑龙江农垦总局旗下的北大荒集团公司投资 1 亿 5000 万美元购买 300 公顷土地用于农业种植的计划落空<sup>[15]</sup>。

2014 年初,中国农业类投资企业对海外农业投资达到了近 100 亿美元。其中,中粮集团完成了两起重大并购:一起是对尼德拉公司(Nidera)的并购,这是一家掌控南美市场一手粮源和领先的种子业务的跨国企业;另一起是收购来宝集团旗下来宝农业有限公司(简称“来宝农业”)。中国官方通过收购释放出一个明确的信号,中国未来将不断扩大对外农业投资<sup>[16]</sup>。总而言之,虽然笔者在阿根廷没有查询到大量关于中国对阿农业直接投资的数据,但是通过相关新闻报导,笔者了解到,中国企业一直在阿根廷国内大量购买土地,并投资谷物贸易<sup>[17]</sup>,见诸报端的企业有来宝农业和重庆粮食集团等。

4. 基础设施。在中国和拉美各经济体之间,

基础设施建设领域是理解双方互补性程度的核心问题。过去几十年间,中国政府一直大力推进国内基础设施建设,诸如“西部大开发”等重大规划,都是了解政府政策的主要指标。所谓西部大开发,就是发展中部和西部,这两个地区比东部和东南部的发展相对慢一些。西部大开发战略,使中国的基础设施建设能力大增,取得了意想不到的结果。各种建筑和工程公司应运而生,其财务、物流、技术能力得到提高,使中国企业可以走出国门闯一闯了。有一项调查显示,中国建筑类企业目前的国际化程度还比较低,但都制定了在不久的将来实现国际化的宏伟蓝图<sup>[18]</sup>。

与中国相比,拉美国家经济发展乏力,不仅导致基础设施建设和其他各种设施建设不足,还导致解决这些问题的资金和经验不足。为了改变现状,许多拉美国家都在寻求国际投资;然而,到目前为止,中国企业对投资拉美基建领域仍持谨慎态度。正是因为缺少国际化经验,才导致许多有实力的中国建筑企业不敢涉足拉美。

根据拉美经委会 2013 年的报告,投资拉美基础设施有多种途径。首先,可以收购现有股权;其次,参与签订有政府支持的合同;最后,参加各类项目竞标。第一种途径似乎最为快捷,可以在规模上和方面迅速增长,更适用于在那些严控行业投资。目前,只有中国国家电网这家电力输送企业,在拉美采取了这条途径。2010 年,中国国家电网在巴西收购了 17 亿美元的股权,接着在 2012 年收购了 9.4 亿美元的股权,两次收购对象都是西班牙的企业。

第二种进入办法,通常需要中国某家国有银行向拉美某国政府提供贷款,用于建设一项具体的基础设施,条件是该项目要由中国企业承建。这种类型的最大投资,是中国水电(Sinohydro)在委内瑞拉和厄瓜多尔投资的电厂。此外,还有几个投资规模较小的项目。2014 年 11 月,在阿根廷南部内乌肯省,有几家中国企业在为太空监测站的基础设施进行建设,这是中国在境外建立的第一个太空监测站。

在中国与拉美国家签订的工程建设项目中,也常有私营企业特别是技术实力过硬的企业参与,例如华为公司(Huawei)和中兴通讯(ZTE)。这两家公司都是从事电信设备制造和安装的企业。

华为现在是墨西哥几个电信企业的主要供应商,这些企业有墨西哥无线通信公司(Telcel)、墨

西哥电话总局(Telmex)和墨西哥移动运营公司(Lusacel)。同时,华为也向其他竞争者如西班牙电信(Telefónica)和内斯特公司(Nextel)提供设备、零部件以及相关服务。除此之外,华为还向多个领域的企业提供电信服务和设备,例如墨西哥石油公司(Pemex)、墨西哥社会保险协会(IMSS)、良讯(Bestel)和全国水务委员会(Conagua)。相反,借助国家开发银行提供的 20 亿美元贷款,中兴得以购买巴西的固话和手机运营公司。

华为和中兴都进入了拉美主要国家,签署了一些通讯网建设协议。设备虽在中国生产,但两家企业都致力于提升对拉美客户的服务能力,甚至还在巴西成立了研发(I+D)中心。

需要指出的是,第二和第三种投资途径官方不认可是“境外直接投资”,因为建成后的基础设施物件不属于外资企业的资产,只是出口资产和服务的依托。因此,在国际收支平衡表中,对这类投资的统计有所不同。但是,这两种方式通常是中国企业和其他跨国公司向接受对象输出资本和技术的重要渠道。

5. 制造业。尽管拉美制造业吸引了大量中国投资,但远不能和油矿业所获取的投资额相比。

中国对拉美制造业的投资,大部分是为了获得当地市场,并不是出口到第三方,或者卖回中国。中国企业通常是在当地建设生产基地,接下来从中国做进口生意;这既可以就近利用和了解市场,也可以规避拉美一些经济体近年来对进口的严格限制。这样的生产厂家,大部分集中在巴西。巴西是南美最大的市场,也是进口限制和法规最严格的国家之一。但是,巴西市场的重要性,足以刺激中国资本甘冒严苛的法规风险。

2000—2012 年中国在拉美最大的制造业投资(百万美元)

国家	产业	公司	投资额
巴西	汽车	奇瑞、江淮汽车	355
	摩托车	嘉陵、宗申	209
	家用电器	格力、美的	266
	电子技术	联想	141
墨西哥	电子技术	联想	40
	钢铁	金龙	50
	汽车	耐世特	50
乌拉圭和委内瑞拉	汽车	奇瑞	230

资料来源:根据拉美经委会 2013 年的数据整理

许多中国厂家都是装配厂,零部件都是同一厂家在中国制造;它们给产品增加的很小价值,只是为了履行当地法规的要求。依靠从中国进口零

部件,是巴西许多中国制造企业生存的命脉。2011年,巴西政府对使用当地零配件少于65%的汽车厂商增收30%的汽车税,这使江淮汽车集团不得不暂时停止在巴西建厂(CBBC,2013)。

同其他领域一样,中国制造企业在拉美也属于“新来者”,大部分企业是在2010年以后才进入拉美市场,但很多企业随后没能兑现其投资。而且,从2007到2012年间,中方宣布在巴西投资的总价值约685亿美元的60个项目,只有39个项目落地,实际投资为244亿美元(CBBC,2013),其余21个项目至今还处在论证协商过程中。因此,在宣布投资与实际落地之间,还存在显而易见的差距。

2012—2014年中国宣布在巴西的主要投资项目  
(百万美元)

领域	企业	投资额
能源	浙江正泰太阳能科技集团	350
	国家电网	1,692
汽车	陕汽集团	500
	Shaneray	65
	陕汽 Shacman 子公司	200
	福田雷沃重工	150
	中国重汽	150
石油	中海油+中石油	1,500
金融及银行服务	中国工商银行	100
	中国建设银行	810
电子技术	富士康	500
	联想	150
农产品贸易	安徽丰原集团	320

资料来源:2014年巴西电子消费协会公布

从上面的表格中我们可以看出,中国近来宣布在巴西的投资领域很广;从长期来看,中国企业在巴西制造业的投资遥遥领先于在拉美其他经济体的投资。

中国制造企业进军巴西,不久前还是一些“抢滩部队”,或者说是一些最老的企业,其中最著名的是空调制造商格力集团(1998年进入巴西)。此外,一些摩托车制造商,在玛瑙斯(Manaos)地区的经营,也有一些年头。

巴西制造业引进各国投资,主要是为生产满足国内市场的产品;而墨西哥和中美洲的跨国企业,其产品则是为了出口,尤其向美国出口。大部分中国制造企业都把生产基地设在中国,因此,中国制造企业很少到墨西哥投资,更想不到邻近的中美洲和加勒比地区投资。拉美经委会的报告显示,那些进入墨西哥市场的中资企业,多是基地设在美国的企业,收购股权是其发展战略的一部分。

它们是中国在墨企业的老大,如电子行业的联想集团(Lenovo)和汽车转向盘生产厂家耐世特(Nexteer),就是这种情况。

汽车工业是中国投资项目最多的领域。在最近六年间,中国企业公布的投资额超过60亿美元。但是,许多项目最后都因当地市场变化而取消了(如中国一汽集团在墨西哥的投资计划),还有一些项目一拖再拖。最近,福田公司投资巴西的情况就是如此。该公司投资巴西的方式,由福田雷沃重工(Foto Lovol Heavy Industries)和巴西柏罗克公司(Bramax)合营。因此,时至今日,中国汽车制造业在拉美制造出来的汽车产量微不足道。

乌拉圭的进口法规比巴西宽松许多。与南方共同市场(MERCOSUR)邻国巴西和阿根廷相比,乌拉圭的经济比较开放。乌拉圭除了对出口给予10%的补贴外,还采取一种临时许可的零关税进口制度,这使得汽车整车及配件进入南方共同市场的成本很低。乌拉圭一方面大力保护出口汽车的生产,同时又补贴汽车出口,这使其向邻国市场的出口收入颇丰<sup>[19]</sup>。然而,比较各国市场的规模,奇瑞公司更重视在巴西设立新厂。

随着中国制造企业的逐步发展和渐渐熟悉拉美的管理机制,许多企业发现在墨西哥建厂向美国和拉美市场出口,不失为一个高明战略,尤其是墨西哥工人的工资水平和中国国内工人相差无几。

一个鲜为人知的例子,是拉美希安特汽车公司(Giant Motors Latinoamérica)的操作模式。希安特是一家与中国一汽集团合作的墨西哥战略联营公司,它在2006年与“一汽卡车”或“一汽解放”开始“战略联营”。其合作模式不是合资,而是长期联营(asociación)。通过联营,双方都能获利;从2006到2014年间,两者的关系发生了实质性变化。目前,希安特的许多产品,已直接使用“墨西哥一汽卡车”这一商标了(Dussel Oeters, 2012)。

中国制造企业是奔着拉美市场而来的,但其未来战略是否一如从前,现在还不甚明朗。我们现在看到的情况是:从拉美出口到中国的产品,矿产品大约占50%,其次是农产品,占35%<sup>[20]</sup>。但值得注意的是,拉美向中国的出口清单里出现了一些新产品,比如鱼类和猪肉;还有一些高科技产品,如微电路元件、远程通信设备、数据处理器等。这些新产品出现在向中国的出口清单中,表明拉

美开始在亚太地区的供应网络中逐步建立起自信。

关于渔业,中国企业与拉美当地企业有一种重要的“合资”(joint ventures)模式,但这种模式仅有一例,它就是中国渔业集团(CFG)出资5000万美元,收购了秘鲁一家渔业公司现有的股权;之后,中国渔业集团又收购了另外两家公司。这些收购不仅保证中国渔业集团可以支配这些企业的有形资产,而且还得到了各家企业占有的市场份额和经营许可,使各种整合过程和鱼粉生产十分顺利(Fairlie,2014)。

## 五、差异之下艰难前行

中国过去和现在对拉美国家及其一些工业部门影响巨大,但其动机、战略和手段并非被当地政府、商界人士和公民社会完全理解。同样,中国企业也需要加深了解拉美的商业环境和提供的机遇。

中国在拉美投资的项目,并非都很成功;所以,中国企业需要继续探索如何在一个与国内完全不同的环境中开展业务,关键是要弄清产生问题的根源,研究前文说到的一些项目为什么被取消。中国在拉美的一些投资项目不到10年,受各种事件的影响加上全球危机,造成了今日的局面。各行各业都有自己的原动力,因此,地方合作伙伴的作用有时非常重要。

拉美的中资企业,给人的印象几乎都集中在石油业和矿业。但实际上,中国投资几乎渗透到了拉美所有的领域,包括农业;在农业领域,中国企业多聚焦于林木采伐和渔业。最后,虽然规模不大,但在建筑业、制造业、转运服务、应用技术、电信和物流服务、银行和金融业,也有中国资本的身影。

中资企业在其涉足的所有领域,几乎都经历并引起当地巨大反应;中资企业无论是在登陆阶段还是操作阶段,只要一采取行动,都是如此。中国企业登陆拉美市场时,大量问题是因动机不明引起的不信任;而在进入之后,则是对中国人能力的担心。至于其他担心和争议,有劳工事务和当地人力的使用问题,以及对当地环境意想不到的直接破坏事件(特别是采矿业,需要采取一定的补偿措施),还有安全事故(也发生在采矿业,并开始向建筑和物流业扩散)。

中国人在文化上融入拉美社会的困难也不小。此外,大量中国人来到美洲沿海城市扎根的

速度,也令人印象深刻。总之,中拉关系的新阶段意味着中国人和中国企业的到来,意味着给拉美社会带来一股新的力量。中国政府现出台了一些新规定,以更好地支持中国企业和人员;但如何运用所谓“软实力”来减轻中国企业受到的政治压力和经营压力,考验着中国政府的能力。

拉美当地市场对并购的抵制,也就是对参加公共招标的阻碍很强烈;其中,还有争取政府对项目设施的批准通过问题。另一方面,行为方式的巨大差异,意味着中国企业在企业文化方面需要进行重大改变,与当地合作伙伴进行协调,这是因为,这些差异涉及同地方劳动力和次承包人的关系,涉及同当地政府和社区的关系,也面临自认为受到损害的环保主义者、土著人群体和其他团体的阻挠,最后,还有与拉美现实有关的敏感问题,以及中国人感到困扰的社会毒瘤(各种犯罪、暴力和不安全)。

这里,我们可举出一系列例子来说明并购之艰难。最突出的例子有:2004年,中国五矿集团收购诺兰达矿业集团(Noranda)遇阻;2005年,中海油收购优尼科公司(UNOCAL Corporation)未果;2001年,和记黄埔港口(HPH)收购大巴哈马群岛港口管理局(Grand Bahamas Port Authority)落空。但是,也有并购成功的案例。例如2013年,中海油以155亿美元成功收购尼克森石油公司(Nexen);中国最大的银行——中国工商银行,则并购了南非标准银行(Standard Bank)的阿根廷分行。虽然法律手续延宕不断,但阿根廷中央银行(BCRA)最终确认了这次收购,现已营业。其他并购成功的例子还有:2012年,铜陵有色金属公司(Tongling)收购了米拉多铜矿(Mirador);2011年,收购了布朗库河铜矿(Río Blanco);中国铝业对秘鲁特洛莫克山铜矿(Toromochu)的收购,也获得了部分进展<sup>[21]</sup>。

地处偏远、政治局势、社情民意、支付制度和操作流程、劳工文化差异等等,所有这些因素都影响到投资者与当地的关系,对中国企业来说都不是简单的问题。这些问题都涉及到项目的可行性,都与行为主体的差异性密不可分。

不了解拉美劳工关系法,也是一种差异。劳工矛盾,早在1992年就暴露出来了。当时,首钢在秘鲁的项目马尔科纳(Marcona)公司,发生了严重的劳工纠纷;2006—2010年间,五矿集团在开发阿根廷格兰德山铜矿(Sierra Grande)期间,曾因违反当地劳动法、用水和爆炸物管理法规引

起抗议,遭遇水荒;也是在阿根廷,位于巴塔哥尼亚地区的阿根廷最大的龙山油田(Cerro Dragón),当地工人激愤而起,爆发了极为严重的抗议示威,迫使中石化不得不重新制定战略,化解发生的社会冲突。2006年在厄瓜多尔,在安第斯石油公司所属的塔拉波亚油田(Tarapoa),以及2012年在玻利维亚波托西的科尔基里(Colquiri)锡矿,也发生了针对中国企业的类似抗议活动。

在东方石油(Petrooriental)旗下的厄瓜多尔奥劳亚纳油田(Orellana),2007年发生了劳动岗位和劳动质量纠纷。2012年在普埃布拉(Puebla)油田,2014年在中铝旗下的托洛莫科(Toromocho)铜矿,都发生了与当地居民及环保主义团体的纠纷;而在厄瓜多尔的米拉多(Mirador)铜矿,则遇到了土著人的抗议,如此等等。

在秘鲁托洛莫科发生的纠纷,具有典型意义:整个城镇的搬迁旷日持久,新居环境是否优美不得而知;这引发了搬迁居民的抗议,但也设立了对话机制。中铝集团有心结束这种局面。到2013年6月底,该集团为安置托洛莫科项目涉及的5000居民,投资5000万美元建了一座新城镇。城址在尧利省胡宁区,位于海拔4500米高的卡瓦科托。这项搬迁工程是秘鲁矿业史上最大的私营社会项目,是首次集体安置。这样的安置为当地土著居民提供了他们所缺少的生活服务,如自来水、下水管道和供电系统(Fairlie,2014)。

在哥伦比亚的卡克塔,针对中国企业的罪行和暴力特别激烈。2011年6月,中化集团的艾默儒德(Emerald)能源公司遭到24起袭击,包括数起绑架;2009年,在哥斯达黎加,安徽外经建设公司(AFECC)的项目设备遭到抢劫;2012年,玻利维亚波托西的科尔基里锡矿遭到袭击;在委内瑞拉,仅在2010年,就发生了47起绑架中国管理人员的事件。

由于存在这类问题,加上其他性质的问题,中国企业与拉美不同业主之间规划和协商的项目,不少都没有得到落实,例如:2011年重庆三合堂集团(Sanhe Hopefull)在巴西东北部萨尔瓦多—德—巴伊亚投资的大豆加工厂项目(24亿美元);北大荒农垦集团在阿根廷里奥内格雷省的投资项目(15亿美元)。北大荒集团的项目包括开发一片荒无人烟的土地,并在该省建设一个港口;该项

目的失败,归咎于阿根廷中央政府和省政府之间意见相左,还有购买土地的法律限制。在巴西、阿根廷和乌拉圭,对购买土地的法律限制,已成为中国投资某些项目的一大阻碍。

环保问题几乎在拉美各地都有发生。例如,首钢在秘鲁;中国建筑股份有限公司在巴哈马群岛(巴哈马大型海岛度假村项目——Baha Mar,对海岸石壁造成了破坏);中铁四局在厄瓜多尔建设的乔内(Chone)大坝;上文提到的五矿在阿根廷格兰德山铜矿的用水问题;在阿根廷拉里奥哈省北部的法马蒂纳(Famatina)矿山,发生了铀超标问题;巴西的贝卢蒙蒂(Belo Monte)大坝,严重影响生态系统;在秘鲁的施佩资源(Shin Pe Resources)项目涉嫌有毒排放;在厄瓜多尔具有象征意义的亚苏尼(Yasuni)石油项目,因开采面接近或穿过一个专门的生态保护区,受到各方关切。

面对中国企业的投资要求,拉美各国政府应该给出不同的回应;给予什么样的回应,取决于每个国家与中国的关系和开放程度。当涉及贸易摩擦时,拉美各国现在都采取“保护主义性质”的行政保护手段,尽管过去也曾普遍借助法律手段和双边贸易保护与投资协议。

例如在阿根廷,对轮胎、玩具、纺织品和计算机等商品,紧急采取了“反倾销”措施,有媒体将之称为“大豆战争”,因为这些措施唤醒了中国运用其“软实力”中最拿手的东西来消除障碍,以便向阿根廷销售上述这些最重要(在价值上)的出口产品。阿根廷采取这样的贸易政策,一方面使进口商很难得到外汇,另一方面也带来了一些负面示范效用。在乌拉圭的奇瑞汽车厂(设在蒙得维的亚),就受到了反倾销调查;中国设在阿根廷南部火地岛省的尿素生产厂也接受了调查。

在巴西,围绕钢铁、纺织品、轮胎、运动鞋等商品的关税问题,存在许多争论,并在2012年提高了上述工业品的关税。这直接导致江淮汽车公司(JAC)取消了原定的投资项目;还有其他一些厂家也取消了在巴西的投资项目。在墨西哥,自2001年以来,反倾销措施案增加了三倍,重点是反对牛仔面料和钢管倾销。但从2011年起,墨西哥停止了关税补贴,最近在管理方面已有变化,也有望修改贸易政策。(本文由蓝博译,朱伦校)

#### [参 考 文 献]

[1]巴西中央银行一直负责更新境外直接投资(IED)的讯息,但自

2007年起,中央银行把公布原始数据的工作留给了投资界。因

此,杜赛尔·彼得斯(Dussel Peters)在2014年发表的文章中所使用的数据,来源于中巴企业家委员会(CEBC)。该委员会的数据,通过新闻报道、与企业会谈和企业财务报表分析进行调整(中巴企业家委员会,2012)。

- [2]大部分拉美经济体都不公开境外直接投资的来源国,这里主要依据中华人民共和国商务部相关信息。
- [3]“预计未来10年中国对外直接投资将达1.25万亿美元。”据新华社2014年12月9日报道,习近平主席在中国召开的亚太经合组织会议上的讲话。
- [4]自1979年起正式公布“走出去”战略,中国一直加强和支持对外投资,但确定各种支持措施是在2005年。在2008年发表的国际经合组织(OECD)第三份报告中,“中国投资政策回顾”一文对此有详尽论述。
- [5]中国和拉美之间的贸易目前仍维持多年前形成的模式,其特点是采取工业互换模式:拉美从中国大量进口手工业产品,与此同时向中国大规模出口自然资源(农副产品和油矿资源)。
- [6]尽管中国人也向拉美其他国家移居,尽管阿根廷也是一个移民国家,但中国人的到来还是引起了阿根廷国内民众的关注。中阿相隔遥远,文化迥异。30年前,阿根廷还没有形成中国移民群体,而现在,中国移民数量仅次于来自巴拉圭、玻利维亚和秘鲁的移民。
- [7]中国在自然资源开采以外的投资,流向巴西最多。现有许多中国制造企业在巴西运营,至少还有一家大型电力公司。
- [8]与中国一样,日本和韩国也没有投资拉美的服务产业。
- [9]期初是三家企业:中国海洋石油总公司(CNOOC),成立于1982年,控制了绝大部分海上石油勘探和生产业务;中国石油化工股份有限公司(SINOPEC),成立于1983年,主营石油的精炼与销售;中国石油天然气集团公司(CNPC),1988年创建,是石油工业部的下属企业,主要负责陆地石油的开采。
- [10]泛美能源(PAE)是阿根廷第二大石油生产商和第三大天然气供应商,分别占其国内石油和天然气生产总量的18%和12%(阿根廷石油和天然气协会2012年公布的数据)。该企业经营着阿根廷最大的圣豪尔赫海湾龙峡谷油田(Cerro Drag)。
- [11]在拉美几个主要的出产石油和天然气的国家,都有中国投资

的身影,但墨西哥例外,该国的能源领域暂时不允许外国资本进入。不过,这种情况可能很快就會发生彻底变化,因为2014年10月31日,墨西哥总统签署能源改革令,将允许外资企业涉足墨西哥的原油开采。这意味着已经国有化75年的墨西哥原油领域将正式对外资开放。墨西哥政府称,此项改革将有助于墨西哥引进外资,从而提升业已下降的原油产量。

- [12]<http://gestion.pe/economia/petrochina-adquiere-activos-petrobras-peru-us-2600-millones-2080948>。
- [13]来自美国的投资占秘鲁矿业总投资的18%,仅次于中国;第三名是加拿大,投资额占总投资的16%。
- [14]中国铝业股份有限公司(简称“中铝”,英文全称:Aluminum Corporation of China Limited,英文缩写:CHALCO)是由中国铝业公司、广西投资(集团)有限公司和贵州省物资开发投资公司共同发起设立,并于2001年9月10日在中国注册成立股份有限公司。
- [15]北大荒农垦集团是中国著名的粮食企业,该集团在阿根廷购买土地主要用于种植玉米和大豆;而重庆粮食集团也在巴西购买土地用于种植棉花。
- [16]中国产业海外发展协会(隶属国务院)引述的评论说:“农业将是中国未来并购的重点,涉及整个产业链,特别是在饲养业和畜牧业。”
- [17]2012年通过了一项限制外国人购买土地的法案,这直接导致中国企业取消了对该国农业及土地领域的部分投资项目。
- [18]资料来自中国国际贸易促进委员会(CCPIT)2012年的一份调查报告。
- [19]奇瑞-索克马公司(CherySocma)创建于2007年,当时,中国奇瑞汽车公司和阿根廷索克马公司(马克里集团(Macri)所有)签署了合作协议,拟共同出资在乌拉圭创建合资公司,产品投向拉美市场。该公司现在继续是中国奇瑞和阿根廷索克马合资的企业,但有媒体披露,该合资公司已于2014年9月停止运行,2015年第三季度将永久关闭。
- [20]拉美对中国的出口,大约90%产生于四个国家:巴西(41%)、智利(23.1%)、阿根廷(15.9%)以及秘鲁(9.3%)。
- [21]<http://gestion.pe/empresas/chinalo>。

## Chinese Enterprises in Latin America

Gustavo Alejandro Girado

(La Matanza National University, Argentina)

**Key Words:** China's foreign direct investment; Chinese enterprises; inter-industry trade; cultural differences; mutual understanding and trust

**Abstract:** With the deepened "go global" strategy prevailing around the world, China's direct foreign investment is designed to effectively manage the growing foreign exchange reserves and international financing. Chinese business groups are still not Latin America's largest investors. However, it has become the fastest expanding investment groups in the Latin American market through its ability of quickly obtaining financing. Chinese companies in Latin America mainly work on exploring natural resources such as oil, gas, minerals and so on. It also involves in manufacturing and services, especially the mechanical automation industry and the banking sector. Chinese companies' booming in Latin America has brought tremendous impact and influence to the local businesses. However, the society does not understand the details of how Chinese government and enterprises do business according to local conditions and differences in operation mechanisms and laws between the two sides which results in the two sides' contradictions. Therefore, Chinese companies still need to make greater efforts to promote mutual understanding and trust and at the same time seize the opportunity of development.

[责任编辑:刘一兵]