

中企在秘鲁： 有水电、有矿业，还将有两洋铁路

■ 本报记者 王莹

近日，中国国务院总理李克强对秘鲁进行正式访问，这是中国国务院总理 20 年来首次访秘。《中国企业报》记者了解到，李克强总理访问秘鲁期间，中秘签署了双边产能、能源、矿业、基础设施建设、检疫、医疗、航天等 10 项合作文件和 143.2 亿美元贸易协议。业内人士表示，未来将进一步拓宽两国投资合作领域，促进中国在秘投资多元化。

资源丰富 是中企投资重要原因

数据显示，2014 年中秘贸易额为 143.2 亿美元，中国已成为秘鲁第一大贸易伙伴、出口目的国和进口来源国。

与此同时，两国相互投资规模和领域不断扩大。截至 2014 年底，中国在秘鲁投资为 142.4 亿美元。中秘两国结合各自发展战略，打造以贸易和投资合作为主线，以基础设施、能矿合作为重点的合作新格局。

秘鲁驻华大使贡萨洛·古铁雷斯曾对《中国企业报》记者表示，秘鲁拥有非常丰富的矿产、石油、天然气等资源，这是吸引中国企业赴秘投资的重要原因。

据了解，秘鲁特殊的自然地理条件决定了其矿产资源丰富，是世界 12 大矿产国之一。丰富的矿产资源和石油储备，可以支撑秘鲁中长期经济发展维持较高的水平。

此外，为了快速推动经济的发展，秘鲁实行了较为开放的招商引资政策，给予外国投资者享有本国居民的同等待遇。

“秘鲁和多个国家签署了自由贸易协定，若中国企业在秘鲁投资建厂并生产，可以利用秘鲁的这个优势。”贡萨洛·古铁雷斯表示，比如，秘鲁与美国签订的自由贸易协定 2009 年 2 月 1 日开始生效，秘鲁打开了通向美国市场的大门，90% 的秘鲁产品以零关税进入美国市场，这在提升秘鲁作为贸易伙伴的稳定性和可靠性的同时，90% 的中国企业在秘鲁投资生产的产品能零关税进入美国市场。

目前而言，秘鲁已经成为中国在拉美最大的投资目的地，同时也是中国商业、金融、投资等各个领域进入拉美的入口。

中企深度投资秘矿业项目

此次李克强访问秘鲁的亮点之



王利博制图

一，则是李克强出席秘鲁中资企业座谈会。据了解，此次参加座谈的企业包括万新集团、首钢集团、五矿集团、中国铝业等。座谈会上，李克强对在秘中企提出三点希望：一是以产能合作推动中秘合作转型升级，二是履行好企业社会责任，三是加强协调配合，抱团出海。

《中国企业报》记者了解到，此前纽蒙特矿业和自由港迈克墨伦铜金矿公司等美国矿企一直以来都是秘鲁采矿行业的最大投资者。而近年来，中国在秘鲁市场上的矿业项目价值不断增大，现已超过美国和加拿大项目的总和。

2014 年 7 月，中国五矿集团旗下子公司 MMC 以 70 亿美元的价格收购了嘉能可可达公司位于秘鲁的 Las Bambas 铜矿项目，预计到该项目实现最大产能时的年产量将可达到 45 万吨。嘉能可可达将于 2015 年下半年上线。

而中国在秘鲁市场上的其他矿业相关投资还包括尚在扩张过程中的 48.2 亿美元的 Toromochu 铜矿，五矿集团和江西铜业斥资 25 亿美元联合收购的 El Galeno 铜、金和银矿项目，首钢秘鲁铁矿公司在 Marcona 运营的 15 亿美元铁矿扩大项目以及金兆矿业公司计划对 Pampa de Pongo 铁矿项目进行的 32.8 亿美元投资等。

然而，值得注意的是，秘铁项目曾一直在劳工问题和工会问题中苦苦地挣扎。

分析指出，秘鲁市场有限，工业和基础设施比较落后，环保、社区和劳工问题复杂，两国开展产能投资合作并非易事；加之，两国政治制度、经济体制和文化差异很大，中国企业在秘发展还存在水土不服的现象，秘有关法律对中国国有企业在秘投资经营也有一定限制。

很多重要领域 吸引中国参与

李克强表示，中国是人均资源占有量低于世界平均水平的国家，中资企业在秘鲁开发，选矿，有力支撑了国内经济建设。但在国际经济复苏艰难，大宗商品价格、初级产品价格大幅波动的背景下，单纯依靠资源发展已难以抵御经济风险，必须努力推动中秘经济合作的转型升级。

对此，清华大学中国与世界经济研究中心研究员袁钢明表示，现在的关键是和当地的融合，不仅是和政府部门，而且要和当地的产业等进行融合。

过去，中国在秘鲁的投资集中在能源和矿产领域。古铁雷斯说，事实上，秘鲁还有很多重要领域可以吸引

中国参与，比如基础设施。秘鲁在基础设施领域有很多项目，而且还有公私伙伴计划，希望可以长期参与秘鲁经济。

而记者也从中国长江三峡集团公司获悉，三峡集团近日已与秘鲁能矿部签订了《建立能源领域开发合作机制谅解备忘录》，这标志着三峡集团全面启动在秘鲁水电资源开发实质性工作。

“秘鲁水资源丰富，开发程度偏低。目前其全国水电开发总量仅占技术可开发量的 6.6%。此次签署协议后，双方将联合开展秘鲁国内水资源流域规划和研究，获取可开发资源，共同明确开发的阶段性目标。”中国长江三峡集团公司知情人士表示。

据了解，三峡集团将联合秘鲁国内电力企业等，对秘鲁相关河流进行全方位统一规划、设计、建设、运营。同时，三峡集团在开展秘鲁业务时，将积极联合国内相关装备企业，带动中国装备走出去，探索与秘鲁水电产业实行全方位合作服务。

此外，最引人瞩目的莫过于开展“两洋铁路”可行性研究。李克强总理此次访问拉美，先后与巴西和秘鲁达成协议，三方将联合围绕这条横贯南美、联通大西洋和太平洋的铁路开展可行性研究。

索投资合作新模式，鼓励合作建设境外经贸合作区、跨境经济合作区等各类产业园区，促进产业集群发展”。

中国产业集聚研究专家杨建国在接受记者采访时表示，目前，在中国和白俄罗斯的项目合作中，最具典型示范意义的项目合作就是中白工业园。相信在不久的将来，中白工业园一定能够成为中白两国成功合作典范项目，成为“丝绸之路经济带”上的国际合作示范园区，成为国际经贸深度合作新模式。

政府进行网络现代化改造、联合生产设备、培养网络人才等，未来白俄罗斯将享受到更加便捷的网络服务。

中国驻白俄罗斯大使崔启明表示，充分发挥白俄罗斯独特的区位优势，以工业园等示范性大项目为重点，拓展产能、基础设施、高科技、金融信贷等领域务实合作，将推动两国发展，造福两国人民。

【海外投资实务 Overseas Investment】

深度本土化： 奇瑞汽车的 1.36 万倍增长

■ 吴明 张骅 本报记者 张晓梅

巴西时间 5 月 19 日，在中国—巴西工商峰会上，奇瑞汽车董事长尹同跃作为参与该峰会的中方企业家代表之一，与巴西雅卡雷伊市市长在巴西总统府就奇瑞巴西工业园项目正式签署协议。第二天，李克强总理一行参观了在里约热内卢举办的中国装备制造业展览会，对奇瑞在巴西建设的中国车企最大海外生产基地，给予了高度赞赏。

10 辆轿车起步

其实，奇瑞从创业之初，就已经在全球战略上发力。它的技术和人才之源就是来自于世界汽车王国德国，从那里成长起奇瑞第一批工程师、设计师和高级技工。有很多至今依然工作在企业的核心岗位上。这些种子在奇瑞生根发芽，营造出了奇瑞全球化的视野。

对于“走出去”，奇瑞也探索出了适合自己的路径。

第一步是用商贸解决“走出去”的问题。奇瑞依据差异化竞争法则，从能卖奇瑞车的国家做起逐步推进，2001 年，奇瑞 10 辆轿车出口叙利亚，从此拉开了奇瑞汽车在海外销售的序幕。目前，奇瑞产品已销往 80 余个国家和地区，覆盖亚、欧、非、南美和北美五大洲的汽车市场，连续 12 年居自主品牌海外销量第一。通过商贸合作，不仅培育了海外队伍，而且熟悉了海外市场，更重要的是对世界前沿技术和顶尖汽车设计、制造大师有了一个清晰的感知。

第二步是用“请进来”解决“走进去”问题。奇瑞发现，我国自主品牌由于起步晚，没有一个科学而完整的运行体系，更没有系统地对品牌进行规划和设计，因此，只有进一步学习才能解决问题的根本。

2010 年，奇瑞进入痛苦的转型期。在对品牌、研发、管理进行大幅调整的同时，与以色列合作成立观致汽车制造公司，是“请进来”的重要举措。

尹同跃透露：“奇瑞需要把品牌、产品、用户这三者关系有机地联系在一起，这就是我们创造观致的原因。在做品牌过程中，观致请了很多宝马的专家，他们对做品牌的路子很熟悉，有了观致，这个“黑匣子”便让我们打开了；另一方面，观致直接把最先进的理念、流程和架构带了进来，这就是国际流程，也就是今天奇瑞正在形成的运行体系，这是从合资企业中学不来的。”

14 个生产基地

奇瑞海外发展正经历着从“走出去”到“走进去”，深度经营的阶段。通过独资建厂、合资建厂和授权生产三种模式，在海外建设生产基地。目前，奇瑞在伊朗、埃及、乌克兰、俄罗斯、巴西等国家和地区共建有 14 个生产基地，并取得了丰厚成绩。

而本土化是奇瑞深度经营的一个重要策略。

首先是产品本地化。奇瑞根据各个市场的特点及消费者的个性需求，对自身产品做了很多属地的适应性开发和改进，使产品从上市之初即受到消费者认可。

其次是采购本地化。采购的本地化一直是奇瑞属地化的目标，奇瑞在继续加强属地化的执行，提高当地的国产化率的同时，也将严格把控质量，达到或部分超过国际知名品牌在当地的标准。

此外是人员本地化：多年来，奇瑞一直致力于人才队伍的本地化建设。目前奇瑞海外公司人员的本土化率已超过 90%。

作为奇瑞全球化布局的重要组成部分，巴西是奇瑞立足并辐射整个南美市场的核心基地，是奇瑞在全球化布局中的战略市场。自去年 8 月 28 日巴西工厂落成以后，第一台巴西工厂生产的奇瑞轿车 A13FL 已于今年 4 月正式上市，并获得了媒体与首批用户的一致好评。奇瑞针对巴西小型车市场，结合工厂投产的产能安排，将在今年陆续推出多款车型，进一步提升奇瑞在当地的品牌形象。

5 年后的世界品牌

对于奇瑞汽车 2015 年国际市场开拓策略，尹同跃表示，在当前国际市场的严峻形势和困难下，中国汽车的主要出口市场依然低迷。奇瑞通过“调结构”的产品策略和“聚焦核心”的市场策略，坚定地实施公司战略转型的相关要求，逐步抑制下滑的趋势。预计 2015 年，奇瑞集团出口 13.6 万辆，比 2014 年上升 13.2%。

在“调结构”的产品策略方面，2015 年，推进艾瑞泽 7、瑞虎 5、E3 等五款新车型在智利、阿根廷、巴西、哥伦比亚等国家上市。通过产品升级，加快全新一代盈利高的新车型上市节奏。对正在开发的全新车型，根据国内和国外的需求，真正实现同步规划、同步开发、同步试验，减少二次开发的时间和费用，提升在海外市场的盈利能力。

在“聚焦核心”的市场策略方面。改变过去全面开花的做法，着重培育核心市场和重点市场，将有限的资源投入重点国家，实现大的突破。

对于企业全球化发展，尹同跃向记者透露了奇瑞海外“三步走”发展战略。2013—2016 年：巩固并领先入门级地位，成为中国最好的品牌汽车企业；2016—2020 年：进入价值市场并打造主流价值品牌，具备世界主流跨国汽车企业的体系能力，产品主要技术性能达到国际标准水平；2020 年后：具有国际竞争力的世界级汽车企业，产品主要技术性能达到国际一流水平；2016—2020 年：进入价值市场并打造主流价值品牌，具备世界主流跨国汽车企业的体系能力，产品主要技术性能达到国际标准水平。

海外最大中资工业园调查

（上接第十九版）

记者了解到，除首批入园的 7 家企业外，中国福马、中信建设、华能永诚、烽火通信、吉利集团、聚鑫科技、金川集团、三环集团、运银实业、人福医药、中国十五冶、亿赞普科技、北京易华录、白俄金属合成公司共 14 家意向入园企业向管委会递交了入园意向协议文本。

两国政府共同推进

中白工业园的建设和发展得到

了两国政府的大力支持。

2012 年 6 月，卢卡申科签署总统令，以最高立法的形式规定了入驻中白工业园的企业在税收、土地等多方面所享有的优惠政策，为入园企业减轻成本压力提供了有力的保证。

其中最受关注的是“十免十减半”政策，即对入园企业采取十年免征所得税、不动产税及土地税，之后十年减半征税。入园企业进口设备及配件时，可以享受免除进口关税和进口环节增值稅的待遇，股东利润也可

自由汇出。

不仅是白俄罗斯方面，记者从中工国际工程股份有限公司和哈尔滨投资集团有限责任公司了解到，目前在商务部、国资委、进出口银行的统一协调下，园区建设正在有序开展。商务部、国资委相关司局和进出口行相关部门为落实园区招商计划，给予了巨大帮助。

据了解，在国家发展改革委、外交部、商务部联合发布的《推进共建丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路的愿景与行动》中，明确“探

相隔 6 个时区的全天候中白情缘

（上接第十九版）

同时，白俄罗斯对于“丝绸之路经济带”的构想也有着积极的回应。卢卡申科表示，“丝绸之路经济带”是一条资本、金融、商品、劳动力流通之路，白俄罗斯为这条路的建设做好了准备并已展开工作，将参与相关基础设施建设，包括为企业提供生产基地。

“一带一路”效应正在发酵。据了解，白俄罗斯公路总公司已经与中国路桥等中资企业签署了战略合作协议，未来将就建立合资企业一事进行磋商。前述中国路桥相关人士对记者表示，“此举将对白俄罗斯未来基础设施建设和有关产业的发展意义重大。”

据北京易华录信息技术公司总裁林拥军对记者介绍，易华录公司与

白俄罗斯第二大网络运营商“商业网络”公司签署了合作备忘录，将为白方提供信息和网络安全技术支持。林拥军表示，“我们将抓住‘一带一路’建设的机遇，把中国的高科技产业带到欧洲腹地，实现企业的国际化发展。”

中兴通讯白俄罗斯地区相关负责人对记者表示，中兴与白俄罗斯通讯部签订了长期合作协议，将帮助白