加强基础设施建设领域合作

中拉企业可彼此借力

■ 本报记者 张凡

图为中车集团为巴西供货的城轨车辆 （来源：中国中车）

随着中拉合作的不断深化，中国企业承建的公路、铁路、港口、水电站等设施不断出现在拉丁美洲这片热情奔放、神奇的大陆上。中拉虽然距离遥远，但基础设施建设领域的合作蕴藏着巨大机遇。

“中车与拉美已达成内容丰富、品种齐全、关系紧密的合作！”中国中车集团副总裁余卫平在乌拉圭参加第十一届中拉企业家高峰会时如此说道，“过去7年，我们为拉美制造了6188辆各类机车。虽然与乌拉圭的合作还没开始，但我相信，中车最多是迟到了，但绝对不会缺席。”

基础设施建设作为中拉六大合作领域之一，目前正进入新的大发展时期。

中国现代国际关系研究院拉美研究所副所长、研究员杨首国在接受《中国贸易报》记者采访时表示，近年来，中国工程企业纷纷走进拉美，项目遍及拉美30多个国家，完成了公路、铁路、港口、水电站等一大批样板工程。这一强劲势头得益于中拉在基础设施领域的突出互补优势。拉美在经历上世纪50至70年代基础设施建设高峰期后，如今基础设施老化、不足的短板日益凸显，已严重制约经济发展，急需加大基础设施建设力度。而中国能向拉美提供充足的资金和技术保障，这为双方合作提供了坚实基础。

正如余卫平所说，近年来，中车集团在拉美地区十分活跃。“以阿根廷为例，我们为之提供了各种轨距、各种制式的内燃机车、电力机车、内燃动车组、电力动车组、地铁列车、铁路货车，简直就是和阿根廷一起构建了一个‘世界铁路博物馆’。我们和巴西也有着亲密无间的合作。在今年9月2017金砖国家领导人厦门会晤期间，巴西圣保罗地铁公司与我们签订了地铁采购订单，里约地铁公司也与我们签署了战略合作协议。”

在谈到中车将来在拉美如何布局时，余卫平表示：“首先，除了现有的轨道交通产品、服务合作外，我们还希望把更多领先且成熟的产品和技术带到拉美。其次，未来，我们更需要产能上的合作。我们的本地化制造、本地化用工、本地化采购、本地化维护、本地化管理，将会推进高端装备全球价值链、产业链、供应链的重新布局。”余卫平以一个企业家的高度敏感认识到，中拉基础设施合作正处于转型升级的新阶段。

杨首国表示，近年来，中拉基础设施合作领域不断拓宽，已从工程建设拓展到园区建设、产业规划、产能合作等领域，合作方式从单一的工程承包向项目建设加后期运营拓展，PPP、BOT等新的项目融资模式加速实施，并购、直接投资等显著增加。拉美国家由于建设资金匮乏，希望大力吸引私人和外国资本进入基础设施领域，因此主要采取PPP这一融资和项目管理模式，即政府与企业合作，通过签署协议向企业提供特许经营权。“PPP模式在中拉基础设施合作中正不断推广，但同时也对中企在项目选择、法律程序以及与政府沟通等方面的能力提出更高要求。”

杨首国还指出，当前，中拉基础设施合作面临新的发展机遇。随着拉美经济在2017年摆脱衰退并取得小幅增长，拉美各国基础设施建设有望加快。以南美洲基础设施一体化倡议、中美洲一体化和发展项目为代表的区域互联互通工程加速推进，拉美将进入交通、电力、通信等项目建设高峰期。2016年，南美洲国家联盟批准了581个一体化建设项目，预计投资1914亿美元，主要集中在公路、铁路、电站等项目领域。随着“一带一路”建设与拉美对接不断推进，为基础设施合作提供了新的平台，中拉基础设施专项贷款、中拉合作基金、产能合作基金等提供了有效融资保障，亚洲基础设施投资银行、金砖国家开发银行、美洲开发银行等多边金融机构亦可提供资金支持。

“目前，全球经济呈现回暖向好态势，新一轮科技革命和产业变革蓄势待发，新产业、新技术、新业态层出不穷，但深层次结构性矛盾并未得到有效解决，新的增长动力仍未形成，不确定因素较多。在这个时候，实体经济，尤其是制造业和基础设施建设必然是振兴全球经济的主战场，必然是拉动经济增长的强大引擎。为满足中拉人民对美好生活的需求，中拉企业家站在了一起，从彼此身上借力。”余卫平说。

中拉农业合作“广阔天地大有作为”

■ 本报记者 姜业宏

墨西哥牛油果、智利蓝莓和草莓、巴西大豆、阿根廷牛肉、秘鲁鱼粉、哥斯达黎加菠萝、哥伦比亚咖啡、古巴食糖、厄瓜多尔玫瑰……来自拉美各国的农产品越来越多地进入中国市场，悄然改变着中国消费者的生活。随着中国同拉美国家经贸往来的密切和升级，中拉农业合作也将凭借天然互补和后天经营打造出更广阔的前景。

中拉农业合作大有可为

统计数据显示，2016年，中国同拉美国家和地区的贸易总额达2166亿美元，比2000年提高了16倍，占中国外贸总额的比例也由2.7%上升到约6%。中国多年来一直是拉美能矿产品和大豆、食糖等产品的最大进口国。联合国拉丁美洲和加勒比经济委员会国际贸易与一体化司司长罗萨雷斯表示，中国市场在拉美地区的对外贸易中扮演着至关重要的“稳定器”角色。在拉美发展的重大转折时刻，中国将成为拉美地区的重要合作伙伴。

“作为世界第二大经济体和全球经济的重要引擎，中国的发展为拉美发展提供了机会。”厄瓜多尔前副外长马塞洛·费尔南德斯认为。

从贸易结构来看，2016年，中国对拉美国家和地区的出口额为1139亿美元，比上年下降13.8%；从拉美进口额为1027亿美元，比上年下降1.1%。巴西中国问题研究所所长罗尼·林斯表示，经过持续10余年的高速增长周期后，拉中贸易已进入深度调整期，从超高水平开始下降，这完全符合市场规律。

我国商务部报告显示，中国对拉美投资方式日益多元，领域更加宽广，从传统的能源矿产、基础设施领域开始向农业、制造业、信息产业、服务业、电子商务、航空运输等诸多领域扩展。从这一角度而言，在中国调整经济结构、拉美多国提出重塑制造业的背景下，中拉经贸将同步调整、优化升级。

中拉农业合作的快速发展主要源于双方的高度互补性。中国和拉美的耕地面积均占世界总耕地面积的10%，但中国人口占世界总人口的20%，拉美人口则仅占8%。这种农业资源配置和人口布局决定了中拉农业合作潜力巨大。

农产品“落地”还需“流通”

世界批发市场联合会副主席、全国城市农贸中心联合会会长马增俊在接受本报记者采访时表示，作为最大的国际消费市场，中国正吸引着大量来自拉美国家的农产品。拉美农产品之所以在中国市场热销，一方面是由于中国对各种高品质农产品的消费需求不断增加。另一方面，一些正在进行经济结构调整的拉美国家瞄准了中国的广阔市场，不断推动对华农产品出口多元化。

除了在农产品供需两端的天然互补外，中拉在贸易便利化、动植物检验检疫领域的合作也助推了拉美农产品的热销。中国已与智利、秘鲁、哥斯达黎加等拉美国家签署自贸协定，在农产品关税政策和通关手续上互利互惠。

中拉五年合作规划将农业定为双方重点推进的六大合作领域之一。据统计，目前，中国已与16个拉美国家签署了双边合作备忘录，与其中的13个国家在合作协议下建立了联委会或工作组来推动合作的具体落实。

“互联网+”和电子商务平台的拓展成为近年来拉美高端农产品不断热卖的重要原因。马增俊告诉记者，从拉美进口的水果最初往往通过电商平台逐步打开销路，但面向国内广阔的民间消费者，农产品批发市场则构成了供应链分发体系的基础。进入中国市场的水产、肉类等农产品，80%以上通过批发市场分散到全国各地，从优化通关便利的产品落地举措，到供应链升级的产品流通举措，都是关系消费者餐桌品质的重要举措。

图为光怪陆离的拉美水果 （毛雯）

中拉跨境电商合作前景可期

跨境电商在拉丁美洲地区还没有得到充分发展，这是一块备受关注的潜力市场。日前，在第十一届中国—拉美企业家高峰会上，如何发展拉美地区电子商务、如何做好电商监管成为热点话题。

据了解，拉美不少国家，如哥伦比亚、秘鲁、墨西哥、智利等国，人均收入并不低于中国，但是零售市场的经营业态却有很大差距，一些最新的品牌在当地市场上难觅踪迹，而旧款产品售价又太高，本土产品品质得不到保证，较高端的欧美产品又不易为大众所消费。通过跨境电商实施“全球买”“全球卖”，可以破解商品的时差问题，使得中国大量优质产品迅速进入当地市场，当地特色产品也能快速进入中国市场，从而拉近消费水平。

目前，中国一些比较成熟的电商企业已经在拉美地区试水。在本届峰会上，浙江聚贸电子商务有限公司（以下简称聚贸）副总裁本·葛米出席了跨境电商专题会议，他表示，跨境电子商务已经创建了一个在线的中国—拉丁美洲合作丝绸之路，每一个国家都可以成为一个起点，通过跨境电子商务，企业可以用最直接最有效的方式参与全世界的合作，实现互联互通，共享中国经济发展带来的红利。

据称，聚贸在拉美已经开设了面向20多个国家和地区的服务。拉美企业可通过聚贸平台获得金融、物流、大数据、科技等方面的支持，以促进企业技术改造、转型升级。

据业内人士分析，拉美地区人口平均年龄在30岁以下，是全球人口最年轻的区域，消费市场比较活跃。拉美地区电商发展尚处于初期阶段，墨西哥、智利、秘鲁等国的网上零售份额占整个零售业份额的比例非常低。如果把传统的零售超市开拓到线上，将会有很大的发展空间。

中国贸促会研究院国际贸易研究部主任赵萍在接受《中国贸易报》记者采访时表示，中国和拉美之间电商发展的前景非常广阔，目前，中国主要从拉美地区进口很多农产品、特色水果等，以满足国内个性化、多样化的消费需求。商品通过电商途径进入中国，中间环节少、效率高。中国企业到拉美地区发展电商，有很大的发展潜力，也可以带动当地电商的发展。

跨境电商如何加强安全监管，是商家和消费者所关注的问题，主要体现在金融安全、货物安全、产品质量安全等方面。据本·葛米介绍，所有在聚贸平台上营销的企业都必须通过政府、商会、协会三方认证机构的验证。赵萍也表示，网上电子交易主要是通过信用卡、支付宝等工具来完成的，具备了一定的安全条件。

中国商务部日前宣布，将跨境电商零售进口监管过渡政策扩大至15个城市，过渡期延长到2018年年底。目前对跨境电商零售进口商品暂时按照个人物品监管，虽然实施了必要检疫，但并未要求跨境电商零售进口商品符合国内相关标准，也未执行货物进口检验检疫要求。

对此，对外经贸大学教授王健认为，政府方面越来越看清跨境电商零售进口的意义，这个范围的扩大释放了进一步促进进口的信号。跨境电商零售进口是对一般贸易进口的重要补充，让消费者有了购买国外消费品的另一个渠道，有助于减少灰色渠道，给消费者带来福利，也可以探索监管创新，把跨境电商零售进口纳入合理监管，利于中国与拉美之间的跨境电商朝着规范、可持续方向发展。

（孙强）

中企深耕拉美清洁能源市场获赞

■ 本报记者 陈璐

“真正的朋友能够从世界的另一头触及到你的心灵。”中国能源建设股份有限公司（以下简称中国能建）国际分公司总经理董斌在第十一届中拉企业家高峰论坛上这样形容中国与拉美之间的关系，虽远隔重洋，却心灵相通。

近日，乌拉圭《国家报》报道，乌拉圭咨询公司Equipos Consultores近期的一项民意调查表明，乌拉圭民众对中国形象和中乌贸易关系普遍持高度认可态度。好评的获得与中企在深耕乌拉圭以及拉美市场树立的良好形象息息相关。

拉美得天独厚的自然资源，吸引了众多中企向其清洁能源市场投去橄榄枝。“作为全世界最大的区域电力市场之一，拉美地区国家除了丰富的油气资源外，还拥有丰沛的水资源、太阳能和风能等发展条件。拉美地大物博，在自然资源和农产品等领域具有资源禀赋优势，成为最具有发展潜力的新兴地区之一。”董斌介绍道。

据了解，拉美地区发展中经济体国家城镇化进程加快，对电力能源建设的需求量大，尤其在清洁能源建设方面有强劲的需求。此外，拉美地区保持稳定发展的良好态势，联合自强和一体化建设不断取得新进展，整体实力和国际影响力不断增强。上述条件也成为吸引中企投资拉美地区的重要因素。

“拉美地区已将包括清洁能源在内的电力基础设施作为拉动经济增长的重要手段，在新建和升级电力基础设施方面需求很大。”董斌表示，中国清洁可再生能源产业优势明显。中国企业凭借在电网建设方面的良好经验与先进的管理技术，通过加强在电力领域的合作和投资，包括发电、高压及超高压输电、水资源规划以及生物质、地热和风能等清洁可再生能源项目建设，逐渐打开了拉美地区的电力市场。

以中国能建为例，作为全球最大的电力行业全面解决方案提供商之一，具有集规划、项目管理、勘测、设计、施工、装备制造、总承包于一体的完整产业链。中国能建非常重视与拉美国家开展合作。在拉美地区，承建了阿根廷基塞水电站、厄瓜多尔索普拉多拉水电站等一系列重大项目。“除了改善当地的经济和贸易生态环境，造福于沿线地带的经济发展之外，也为当地提供了更多的培训项目，进一步彰显了中国企业强大的竞争实力。”董斌表示，中国能建积极主动参与拉美地区电力建设，特别是清洁可再生能源建设重大工程，并以此为契机，将中国能建在电力能源基础设施建设领域的优势和拉美的需求结合起来，促进经济社会的可持续发展。

“一花不成春，独木不成林”。不仅仅是中国能建，众多中企都瞄准了拉美清洁能源市场，助力深化中国与拉美的产能合作。如中国三峡集团和葡萄牙公司在秘鲁联合开发项目、中国风电企业与阿根廷等国签署合作协议、中国光伏企业晶科能源中标墨西哥清洁能源项目等。

拉美服务贸易市场“离中国更近”

■ 本报记者 范丽敏

从地图上看，中国和拉丁美洲隔着浩瀚的太平洋相望，地理距离非常遥远。

“巴西合作伙伴却说，其实拉丁美洲市场离中国更近，而不是离美国更近。当然，这并不是从地理位置上来说的，而是因为拉美经济发展水平以及业务模式都跟中国有相近的地方。”滴滴出行副总裁顾涛出席第十一届中国—拉美企业家高峰会时说。

由于市场相近、互补性强，中国与拉美近年来服务贸易快速发展，为双方发展增添了新动力。

中拉签订协议推进服务贸易发展

11月11日，商务部部长钟山与智利外交部部长埃拉尔多·穆尼奥斯分别代表两国政府，正式签署中国—智利自贸区升级谈判成果文件。其中，中国与智利在服务贸易方面取得重大突破。据商务部国际经贸关系司司长张少刚介绍，双方在原有服务贸易补充协定基础上，对服务贸易承诺部门数量和质量进一步扩大开放。

稍早，商务部与巴西工业外贸和服务部签署了《中华人民共和国商务部与巴西工业外贸和服务部关于服务贸易合作的谅解备忘录（两年行动计划）》。根据该行动计划，双方将轮流召开服务贸易促进工作组会议，就相关合作内容加强沟通和互动。

“我们深信这个合作协议能够对推进巴中贸易发展发挥作用。”巴西工业外贸和服务部副部长马塞洛·马亚表示。

除了签订协议外，不少拉美国家到中国推介，希望加强服务贸易方面的合作。

“对我们来说，‘一带一路’不仅是一条‘丝绸之路’，更是一条牛肉之路、奶制品之路、羊毛之路，还承载着旅游、银行和其他服务贸易领域。”乌拉圭驻华大使费尔南多·卢格里斯指出，乌拉圭是一个全球性的服务贸易出口大国，旅游、金融、物流等行业发展迅速，更以其优美自然风光和安定的社会环境被称为“南美瑞士”。他希望能与中国企业展开深度合作，发挥乌拉圭的桥梁作用，达到共赢。

中企将“共享经济”、创新技术带到拉美

日前，华为与巴西国家通信学院（私立高校）合作，投资130万美元在研发（R&D）设施上开发移动技术，旨在促进和增加公司与当地行业参与者的合作和知识共享。

“这些举措将进一步推动拉丁美洲的移动通信技术升级。”华为集团拉美大区副总裁王春翔表示，拉美通信市场巨大，发展前景看好。他们将加大拉美市场布局，推动华为在拉美的发展步伐。

“我们除了将最新研发成果应用到拉美外，还在拉美部署了1个全球技术支持中心、2个供应中心和10个客户解决方案创新与集成体验中心，并举办各种行业论坛，联合进行本地化创新。”王春翔说，他们邀请大学生到中国参加“未来种子”信息通信人才培训。截至2017年，未来种子项目在拉美14个国家展开，4年来累计有近300名拉美青年学生从中受益。

拉丁美洲有6亿人口，人均GDP在8000美元左右。“拉美是世界上除了中国之外最大的市场之一，前景广阔，我们非常看好拉美市场。”顾涛说。

今年年初，滴滴出行与巴西移动出行服务商99签署战略合作协议，将成为99的战略投资者。滴滴出行进军拉美，不仅把中国的服务贸易出口到拉美，也把中国“共享经济”的成功经验带到了这片遥远的大陆。

顾涛说：“中企取得的许多成就，尤其在‘共享经济’‘互联网经济’部分完全可以移植到、分享到拉丁美洲，使拉美人民能够更好地享受互联网经济带来的便利。”