

乌拉圭自贸区 独特设计发挥营商潜能

■ 本报记者 刘国民 实习记者 孔帅



Zonamerica 园区的设计方式，促进了建筑、自然和服务之间的平衡，促进了人与人之间的互动、连接，使人才与公司拥有愉快的工作体验，其最终目的是创造一个使人才能充分发挥潜能的环境。近日，乌

拉圭驻华大使馆商务官员、一等秘书费德里科·拉赫接受记者采访时，重点介绍了乌拉圭 Zonamerica 自由贸易区的独特设计。

乌拉圭 Zonamerica 自贸区位于首都蒙得维的亚市附近，距离市

中心 30 余公里，主要业务包括物流、分发和服务。记者从该自贸区英文官方网站了解到，企业入驻自贸区可享受特殊的税收优惠，政府保证自由贸易区法律规定的利益直到合同终止；免征国家税，不考

虑原产地，所有货物免征进口税和关税，保税区内货物储藏不受时间限制。

Zonamerica 自贸区英文官方网站资料还显示，乌拉圭拥有拉美地区最好的人力资源，而自贸区对这些人才有强烈的吸引力且能帮助他们获得成功，自贸区合作发展的积极环境可以降低人员周转率，促进专业进步，并有助于入驻企业的发展，自贸区还提供适合不同业务的人才定向培训与新员工招聘的所有解决方案，并为企业创造良好的激励环境。

据费德里科·拉赫介绍，Zonamerica 自贸区在哥伦比亚设有一个分支机构，在中国广东省佛山市也有一个分支机构，中国分公司已成为所有有意在拉丁美洲和中国推广其产品和服务的公司的商业服务中心。Zonamerica 建立在乌拉圭可靠的商业环境之中，它在乌拉圭自由贸易区法律下运作，该法律在国际上得到承认，且正处于进一步改进当中。费德里科·拉赫表示，

Zonamerica 自贸区的目标是提供快速响应，满足在其园区运营的公司的需求，为他们提供基于最先进技术

的定制解决方案。除了自贸区本身的特色外，乌拉圭的整体投资环境也是业内人士关心的问题。在费德里科·拉赫看来，乌拉圭吸引外国直接投资的优势有很多，包括政治、经济和社会可靠、稳定，市场准入条件优惠，经商容易且没有歧视，政府不要求地方配套等等。在资金方面，还有无外汇管制、对利润汇出没有限制、单一税制通行于全国等优势。

费德里科·拉赫说，乌拉圭与所有南美国家签订了优惠贸易协定，并与墨西哥签订了自由贸易协定，再加上乌拉圭是南方共同市场成员，这使得在乌拉圭生产的商品能方便进入南美各国市场。

乌拉圭互联网下载速度和普及率在拉丁美洲是最高的，与发达国家相当，从而使乌拉圭成为 IT 密集型项目理想的投资地。费德里科·拉赫说。

宁夏 :与拉美合作不缺席

■ 本报记者 孙允广

与拉美国家开展经贸合作不仅仅是沿海省市的专利，内陆地区也可精准定位，找准合作方向，发挥自身优势。宁夏贸促会会长陈正荣在乌拉圭埃斯特角市举办的第十一届中国—拉美企业家高峰会期间表示。

峰会期间，陈正荣率团出席了大会开幕式、平行会议、圆桌会议和同期举办的展览等活动，并就“共建‘一带一路’，助力企业共享中国发展红利”主题发表了如何促进拉美国家与中国内陆尤其是宁夏等西部地区合作的主题演讲。

乌拉圭之行并非宁夏首次与拉美国家建立经贸联系，双方此前在种牛领域的合作，就是成功典范之一。

众所周知，阿根廷农牧业较为发达，肉牛养殖技术先进，而宁夏有着深厚的畜牧业基础，发展势头良好。双方在这一点上有着天然的合作基础。

今年 2 月，阿根廷英肃德集团、科佳生物科技（宁夏）有限公司和宁夏农业投资集团公司共同投资组建成立了中阿（宁夏）卡罗丘肉牛繁育有限公司。该公司计划投资 30 亿元，建设包括中国（宁夏）阿根廷安格斯牛良种繁育中心、安格斯良种母牛繁育生产基地、安格斯肉牛育肥生产基地以及肉牛加工厂等多项建设项目。

全部项目建成投产后，卡罗丘公司将成为一家涵盖阿根廷安格斯肉牛养殖、种牛繁育、冻精胚胎生产经营、繁育技术研发及咨询服务、屠宰加工、货物进出口等全产业链的大型高科技型企业。同时，公司还将生产具有宁夏地方特色的系列牛肉产品，打造地域特色品牌。

在双方的共同努力下，该项目推进非常顺利。今年 4 月，中国（宁夏）阿根廷安格斯牛良种繁育中心建设项目正式在宁夏贺兰县洪广镇开工奠基。该中心占地 537 亩，计划投资 1.5 亿元，引进阿根廷安格斯种母牛 350 头、公牛 20 头。

据了解，良种繁育中心将发挥资金和技术优势，应用活体采卵技术与体外受精技术、全基因组测定、胚胎移植等现代繁殖技术，搭建肉牛良种繁育技术研发和推广平台，从而打造国内一流的安格斯种牛繁育、冻精胚胎生产、技术研发及示范推广基地。宁夏将借此机会建立起适合当地肉牛产业发展的良种繁育体系，为优质高档肉牛引种、培育、扩张打下基础。

宁夏自治区党委副书记、自治区政协副主席崔波表示，希望双方以此为契机，继续推动肉牛屠宰、分割、保鲜等技术落户宁夏，也希望宁夏与阿根廷在生物发酵、制药、设施农业、葡萄酒产业等方面开展合作，在更多领域实现互利共赢。

此次会议期间，宁夏贸促会分别与阿根廷亚太商会、秘鲁—中国商会、古巴商会签署合作备忘录，将在经贸信息互通、联络机制建立、相互参加展览活动等方面加强联系，进一步推动宁夏与阿根廷、秘鲁、古巴等拉美国家的合作。同时，宁夏贸促会在中拉企业家高峰会配套展览中，向中拉商协会、企业宣传推介宁夏及中阿博览会，发出参会参展邀请，各方积极回应，宣传成效显著。

中拉合作基金成相互投资坚实后盾

■ 本报记者 高洪艳 实习记者 孔帅

随着我国企业“走出去”步伐明显加快，国际市场对企业整体发展的重要性日益提升，但融资问题仍是中国企业拓展海外市场需要冲破的关卡。为降低中国企业投资拉美的风险，缓解资金压力，中国单方面出资设立的中拉合作基金成为进一步推动双方经贸关系的重要助力。

中拉合作基金由中国国家主席习近平在 2014 年 7 月出席中国—拉美和加勒比国家领导人会晤时宣布启动，由中国进出口银行和国家外汇管理局共同发起设立，总规模 100 亿美元。2016 年 1 月 12 日，中拉合作基金分别召开了普通合伙人公司和基金管理公司第一次董事会，标志着中拉合作基金作为注册在境外的有限合伙制基金正式投入运营，为中国企业投资拉美搭建起有力的投融资平台。

据中国进出口银行介绍，中拉合作基金通过股权、债权等方式，投资于拉美地区能源资源、基础设施建设、农业、制造业、科技创新、信息技术、产能合作等领域，支持中国和拉美各国间的合作项目，与拉美地区的社会、经济和环境发展需求及可持续发展愿景相适应，服务中拉全面合作伙伴关系。中拉合作基金也明确宣布，将拉美的制造业、农业、能源矿产、基础设施和科技等在国民经济领域中成长性好、中长期回报率可观并且资金缺口较大的行业和领域作为重点投资领域。

中国拉丁美洲学会副秘书长唐俊表示，基金在拉美经济发展低迷时瞄准机遇进入，准确地把握了投资时机，为拉美经济社会发展提供亟需的资金和技术，获得了国际道义和投资回报上的双赢。与过往一直为拉美所质疑的主权投资

色彩过重不同，基金通过股权、债券等国际通行的商业化运作，为中国企业投资拉美搭建平台，弥补投资拉美资金不足的短板，能够很大程度上帮助民营企业解决融资难、成本高的难题。有此坚实后盾的支持，中资企业可以免除后顾之忧，摒弃短线思维，安心做大项目、做强项目、做长项目。立足长远发展，将企业获利与促进当地经济社会发展 and 环境保护结合，做到经济效益和社会效益兼顾，在当地人民的尊重和拥护下取得企业的可持续发展。

受益于“一带一路”和中拉合作基金的双重利好，中拉合作发展迅速，中拉合作基金业务也取得一些突破性进展。2016 年 5 月 11 日，中拉合作基金首个项目花落湖南企业——远大住工国际有限公司和中拉合作基金正式签署战略合作协议，2017 年 2 月 21 日，牙买加使用中拉合作基金打造政府招标及采购系统，提高政府采购的透明度和效率。

中工国际工程股份有限公司总经理助理金永学表示，将在农产品领域与中拉合作基金等股权投资基金加强合作，扩大生产规模并提升质量。通过投资构建交易平台，为中拉农产品贸易商创造更加透明的交易环境，同时为中国贸易商提供供应链金融服务，促进中拉农产品贸易规模和质量不断提升。

智利驻华大使馆经济贸易事务公使衔参赞贝安之表示，中国单方面出资设立的中拉合作基金，在拉丁美洲的业务水平已经趋于成熟。习近平主席称，中方在拉丁美洲的投资在未来 10 年将达到 2500 亿美元。而基金在拉美所做业务，对这个目标的达成非常有帮助。

中拉贸易发展与人民币国际化相得益彰

■ 本报记者 刘国民

近年来，人民币国际化在拉美地区取得显著进展。《中国贸易报》记者梳理央行《人民币国际化报告 2017》和其他资料后发现，2009 年以来，人民币国际化在拉美地区取得不小进展。其成果包括：

2009 年 4 月 2 日，中国人民银行与阿根廷中央银行签署了规模为 700 亿元人民币/380 亿阿根廷比索的双边本币互换协议。

2013 年 3 月 26 日，中国人民银行与巴西中央银行签署了规模为 1900 亿元人民币/600 亿巴西雷亚尔的双边本币互换协议。

2015 年 5 月 25 日，中国人民银行与智利中央银行签署了在智利建立人民币清算安排的合作备忘录，并签署了规模为 220 亿元人民币/2.2 万亿智利比索的双边本币互换协议。给予智利 500 亿元人民币合格境外机构投资者（RQFII）额度。同日，授权中国建设银行智利分行担任智利人民币业务清算行。

2015 年 9 月 17 日，中国人民

银行与阿根廷中央银行签署了在阿根廷建立人民币清算安排的合作备忘录。9 月 18 日，授权中国工商银行（阿根廷）股份有限公司担任阿根廷人民币业务清算行。

2016 年 12 月 12 日，经中国人民银行授权，中国外汇交易中心开始在银行间外汇市场开展人民币对墨西哥比索直接交易。

2017 年 7 月 18 日，中国人民银行与阿根廷央行续签了中阿双边本币互换协议，旨在促进两国经济发展。协议规模为 700 亿元人民币/1750 亿阿根廷比索。协议有效期三年，经双方同意可以展期。

中国人民大学财政金融学院副院长赵锡军在接受记者采访时说，中国和拉美多国签署本币互换协议，对中拉贸易用人民币计价结算支付是一大支持，也将对双边投资中发挥积极作用。

促进贸易便利化、减少汇率波动对贸易的阻碍，是在拉美推进人民币国际化的重要价值之一。全国



远大的 漫漫拉美路

■ 本报记者 孙允广

近日，中国—拉美企业家高峰会在乌拉圭埃斯特角市举办，再一次燃起了中企对开辟拉美市场的热情。拉美市场究竟如何？中国企业该如何更好地理解不同国家纷繁复杂的市场情况？企业应如何更好地扎根拉美、发展壮大？近日，《中国贸易报》记者采访了远大集团国际业务开发经理霍健，听他讲述远大的“漫漫拉美路”。

远大集团十分看好拉美市场。霍健认为，相较欧美、中国等成熟市场，拉美国家很多行业尚属蓝海。如墨西哥、巴西、智利、哥伦比亚等国家，政治环境相对稳定，经济增长潜力较大。

在墨西哥、巴西等工业条件相对成熟的国家，远大集团主推非电空调。例如，墨西哥的 Cryoinfra 项目采用的就是远大非电空调，其中 BDS1000 是全球最大的单台蒸汽型非电空调。非电空调利用天然气或工厂余热进行制冷或制热，环保、节能，用户能够在短期内收回成本。随着拉美国家近些年来环保意识增强，该

类产品广受认可，远大在该领域的业务取得较好成绩。霍健说。

远大在智利开展的能源项目建设也颇具代表性。智利的 COSTANERRA 是南美第一高楼，使用了远大 CHP 技术，为整个建筑供应冷、热和电。发电以天然气为原料，通过涡轮机产生电，利用发电产生的钢套水和废烟

气通过系统循环提供制冷和制热。霍健表示，一些拉美国家的电力基础设施建设不够完善，电力供应不稳定，远大技术能够为某一区域提供能源，使能源供应达到相对平稳的状态。而墨西哥、智利、巴西甚至一些南美小岛国，天然气储量非常丰富，因此，这一技术对上述国家经济适用，又符合其国情和资源结构，容易被当地市场接受。

每进入一个国家，远大集团都会对该国经济现状、工业发展状况进行综合评估，根据不同国家开展不同的推广方式，并根据市场变化调整企业战略。霍健举例说，远大集团一开始认为电力

空调不够环保，甚至拒绝做电力空调产品。但近些年来，很多拉美国家的风力、太阳能发电等清洁能源发展迅速，这给远大带来了新的思路。

远大集团开始推广利用磁悬浮技术压缩制冷的电空调。这是远大跟随市场环境变化新制定的发展战略。霍健说，对企业而言，要及时关注一个国家的发展态势，看到市场的未来前景，才能够制定长远的发展计划，从而更好地满足市场需求。

当然，远大集团的拉美之路也并非一帆风顺。霍健表示，拉美国家与中国在思维方式、风俗习惯上存在较大差异。而且拉美国家政治、政策方面存在不确定性，经常受到美国政策变化影响，很多政策在特朗普上台前后发生了较大转变。他举例说，能源领域属于朝阳产业，拉美国家给予的补贴程度不同，甚至一些国家存在朝令夕改的行为。此外，有的拉美货币对人民币汇率波动较大，这对一些项目的推进构成了无形的障碍。

如何规避风险？远大集团在一些情况下采取合作代理模式。霍健认为，代理模式可以减少不稳定政策带来的损失，并减少了开辟市场的困难和挫折。

虽然代理模式可以规避风险，但仅仅依赖代理是不行的。企业必须在当地建立分公司，才能够做大做强，这是成熟企业的必经之路。霍健表示，与代理商合作过程中，一些因素是不可控的。比如，远大拥有完善的售后监控和服务系统，通过互联网技术对所有售出的空调进行实时监控，以保障空调在出现状况之前就可以解决问题。但个别代理商存在短视现象，对问题重视不够，甚至麻痹大意。对远大而言，建立分公司可以更好地掌握市场情况，把不可控的环节变为可控，提高服务质量。此外，分公司还可以加深企业对不同市场的理解能力，让企业按照自身的模式和文化理念在当地扎根。

霍健提醒赴拉美开拓市场的企业，要规划好公司定位。首先是自身定位，明确自己是怎样的公

