

中国在拉美的经济存在：大不能倒？

郭 洁

内容提要：最近十年间，伴随中拉关系的不断推进，中国越来越成为拉美地区经济发展进程中的一个重要因素。双边贸易额的飞速飙升，中国直接投资的显著增长，使得中国在拉美经济存在这一议题引发了超常关注。过扬或过抑，均模糊了现实。现实常常多维展开，简单化不益于了解真相。中国在此地区的经济拓展确有实绩，而其背后的结构欠优、可持续发展动力不足，亦是清晰可见。“互利共赢”、“共同发展”并非田园牧歌式畅想，而是对彼此都很现实的利益需求，以此为基点和目标的中拉合作论坛是否能为当下问题拓宽解决路径，为明日发展创造更多的可能和机会，有赖互信、共识与协作。

关键词：中国 拉丁美洲 贸易 投资

说真的，我每天都在燃烛祷告，祈愿中国经济千万不要倒。¹

——路易斯·米格尔·卡斯蒂亚（秘鲁前经济与财政部长）

穷游拉美的途中，一张东方人的面孔常常会引起当地人的好奇。被问得最多的一句话便是 ¿De dónde eres?（你从哪儿来？）不过，多数情况下，对方会不等我回答紧跟着追加一句 ¿Japonesa?（日本人吧？）次数多了，有点儿哭笑不得。有意思的是，在同当地学界、企业界或是媒体接触时，类似事情却鲜有发生。相反，我发现，在这些圈子里，“China”绝对是一个高频词。为什么？不是因为中国已成为世界第几大经济体或是威胁到谁了，当然，也不是出于对这个遥远陌生

郭洁 北京大学国际关系学院副教授。

1 “Castilla: Rezo para que economía china no caiga,” *Diario Gestión*, el 3 de octubre del 2011.

国度的单纯兴趣，而是因为：中国（人）来了。这一存在之大，无法视而不见。至于大到什么地步，从篇首所引秘鲁前经济与财政部长路易斯·米格尔·卡斯蒂亚（Luis Miguel Castilla）的这句话中便可窥一斑了。

纵观拉美经济史，自独立以降，地区范围内各种经济范式并不少见，但经济表现始终差强人意。整个20世纪，世界经济一声喷嚏，拉美经济随即病倒的事也是屡屡发生。有时，疾病之瞬间爆发甚至并非由外部直接传染所致，典型如新世纪初的阿根廷危机。回想起来，若用“惊心动魄”形容当时的险境，恐不为过。自此之后，整个世界目睹了拉美连续六年的经济繁荣，地区国内生产总值以每年5%左右的速度增长，人均国内生产总值增幅则保持在3%以上。¹ 2003年至2008年也由此获誉拉美的“黄金年份”。在最近这次全球金融危机中，拉美经济总体表现令人印象深刻，虽亦受波及但很快呈现复苏走势。引用《金融时报》一篇社论的话说：“在人们现存的记忆中，这还是头一次，‘拉丁美洲’和‘金融危机’这两个词竟没有按照惯例联系在一起。”² 原因何在呢？当然，不可能是单一因素的作用，但有一点得到公认，即自2003年后中国对全球大宗商品的旺盛需求令拉美特别是南美国家受益匪浅，而在此次危机中，在发达国家进口需求疲软的情况下，来自中国的持续需求在地区贸易及大宗商品价格回升中发挥了甚为重要的作用（参见图1）。简言之，中国经济的强劲增长及其同拉美国家日益密切的经贸联系，是导致以上“意外”现象发生的重要原因之一。“拉丁美洲”

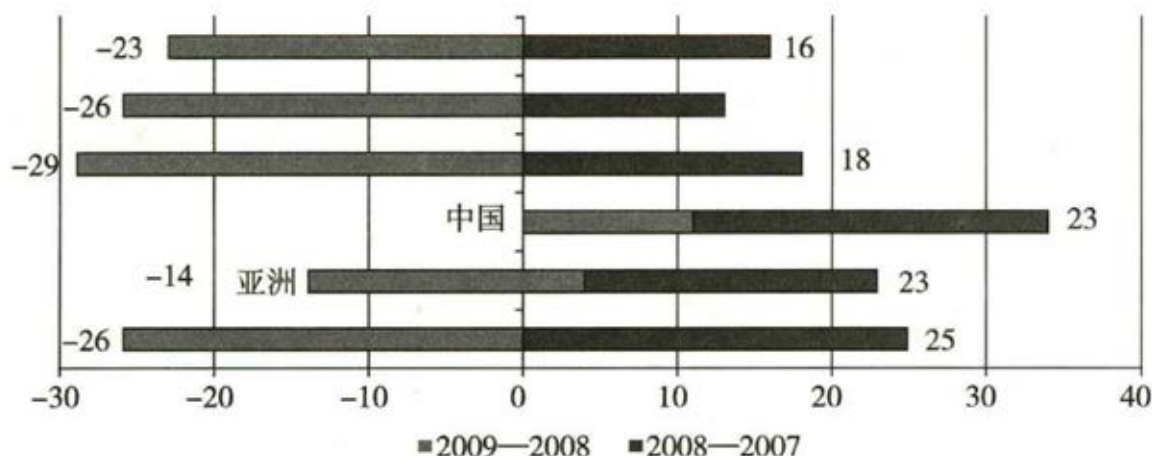


图1 2008年金融危机前后拉美和加勒比地区出口贸易增幅对比（单位：%）

来源：联合国拉美经委会：《中华人民共和国和拉丁美洲和加勒比地区经济贸易往来迈入新阶段》，智利圣地亚哥，2011年版，第12页。

1 ECLAC, *Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean*, Santiago, Chile, December 2008, p.13.

2 "Coming of Age," *Financial Times*, January 3, 2012.

与“中国”这两个词如此紧密地联系在一起，这在“人们现存的记忆中”，恐怕也是“头一次”。

一、贸易奇迹：5年“飞越”50年

1956年至1961年号称巴西的“黄金时代”。在捷克裔总统儒赛利诺·库比契克（Juscelino Kubitschek）的领导之下，巴西工业化获得了真正的起步和发展，工业年增长率高达9%或以上，而他提出的响亮口号“5年等于50年”，也与他留给后人的其他遗产一起被永远载入了史册。“5年等于50年”，这不仅在当时，哪怕放到今天，也会让人不由得觉得雄心逼人。不过，若稍加对比以下这张中拉贸易增长曲线图，恐怕不自觉地会感叹：事实上，谁又能为速度设限呢？

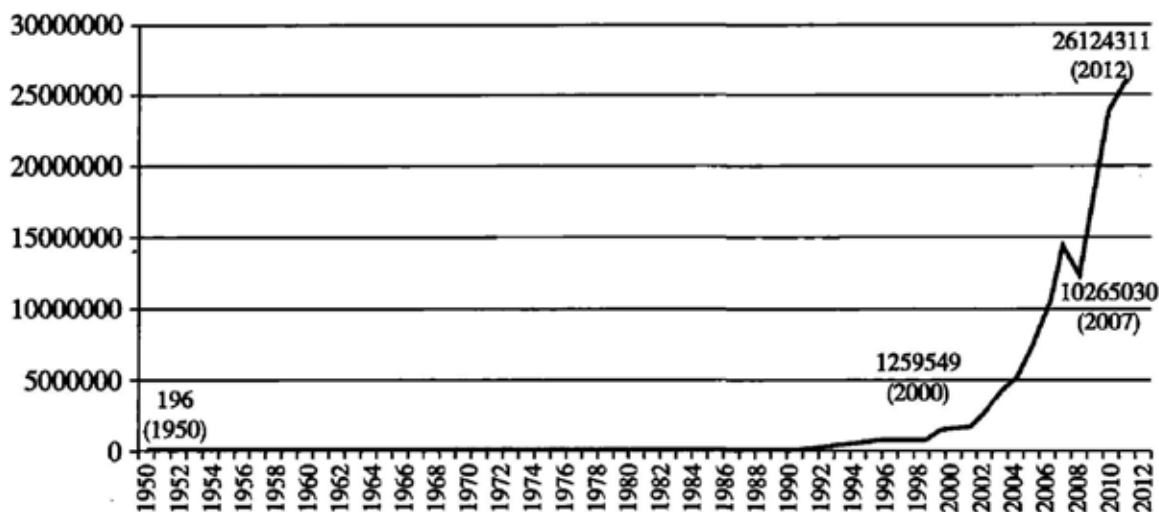


图2 1950—2012年中拉贸易额变化（单位：万美元）

数据来源：《中国对外经贸年鉴》、《中国海关统计年鉴》（相关年份版）。

注：1979年以前为外贸业务统计数据，1980年以后为海关进出口统计数据。

从图2可以看到，中拉贸易用了整整50年突破100亿美元，而在2007年至2012年仅仅五年间，双边进出口额即从1000亿美元出头，迅速飞升至2500亿美元以上。拉美成为全球对华出口增速最快的地区，而中国亦于2010年超过欧盟成为了拉美第二大进口商品来源地。据拉美经委会预测，如果中国和欧盟对拉美产品的需求增长保持现有速度，两年之后（即2016年），欧盟目前作为拉美第二大商品出口市场的地位也将由中国取而代之。¹ 根据各国外贸数据显示，2012

¹ CEPAL, "Promoción del Comercio y la Inversión con China: Desafíos y Oportunidades en la Experiencia de las Cámaras Empresariales Latinoamericanas," Noviembre de 2013, Santiago, Chile, p.9.

年,中国是巴西、智利、秘鲁的第一大出口目的地国,哥伦比亚、乌拉圭、委内瑞拉、古巴的第二大出口目的地国以及阿根廷和多米尼加共和国的第三大出口目的地国。同年,中国还是巴西和巴拉圭的第一大进口来源国以及阿根廷等拉美12个国家的第二大进口来源国(详情参见表1)。目前,拉美个别国家已发布了2013年统计数据。比如,据巴西发展、工业和外贸部会同外贸秘书处提供的数据显示,2013年,巴西对中国的出口增长占巴西出口总额的比例从2012年的17%增至19%,进口占比亦有0.2%的增幅,达至15.6%。¹考虑到2013年中巴贸易额(833.28亿美元)已占到中拉贸易总额三分之一强,双方贸易关系的进一步增强对整个地区的意义不可小觑。²

表1 中国在拉美各国贸易伙伴中的排名位次(2000/2012年对比)

	出口贸易伙伴排名		进口贸易伙伴排名	
	2000年	2012年	2000年	2012年
阿根廷	6	3	4	2
玻利维亚	18	9	7	2
巴西	12	1	11	1
智利	5	1	4	2
哥伦比亚	36	2	9	2
哥斯达黎加	30	8	15	2
厄瓜多尔	18	11	10	2
萨尔瓦多	49	32	23	4
危地马拉	43	29	19	3
洪都拉斯	54	9	21	4
墨西哥	19	4	7	2
尼加拉瓜	35	25	20	3
巴拿马	31	5	25	2
巴拉圭	15	25	3	1
秘鲁	4	1	9	2
乌拉圭	4	2	7	3
委内瑞拉	35	2	18	2

1 Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, "Balança comercial Brasileira, 2013," http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1388692200.pdf, Página visitada em 29 de janeiro de 2014.

2 中巴贸易最新数据参看: Conselho Empresarial Brasil-China, "China-Brazil Update," Edição 9, Março de 2014, p.1。

续表

	出口贸易伙伴排名		进口贸易伙伴排名	
	2000年	2012年	2000年	2012年
安提瓜和巴布达	nd*	15	26	3
巴哈马	nd	19	28	3
巴巴多斯	42	12	9	4
伯利兹	nd	11	17	2
古巴	6	2	3	2
多米尼克	nd	25	25	4
圭亚那	27	10	6	3
牙买加	16	18	10	4
多米尼加共和国	nd	3	nd	2

* no disponible, 即数据不详。

来源: CEPAL, “Promoción del Comercio y la Inversión con China: Desafíos y Oportunidades en la Experiencia de las Cámaras Empresariales Latinoamericanas,” p.15.

不过, 但凡被称之为“奇迹”的, 总不免让人心生不安。在这些乐观数字的背后, 是否存在某些可预见或不可预见的风险? 至少, 中拉贸易商品的品种类型不均衡, 是一个显而易见的事实: 拉美出口至中国的产品, 种类较少, 以自然资源为主; 而中国出口至拉美的产品, 品种多元, 以资本货物居多。目前对中国出口最多的国家主要集中在南美洲, 其次是中美洲和墨西哥, 与中国的贸易亦集中于几种中国需求旺盛的初级产品上。其中, 矿产资源异常丰富的安第斯国家秘鲁、智利、玻利维亚是中国铜、铁、铅、锌、金等金属矿产的主要进口来源国, 相关矿产品的出口构成其对华出口贸易额的主要部分。以上富矿国中的“首富”秘鲁, 在此方面尤为典型。根据秘鲁2013年11月发布的《秘中双边贸易报告》, 在过去近六年里, 秘鲁对华出口的传统产品(即主要矿产品以及少量如鱼粉、鱼油等渔业产品)所占比重始终居高不下。就2013年前三季度的数据来看, 对华矿产品出口金额已占到所有对华产品出口总额的95%。其中, 又以铜、铁占比最大, 分别高达72.6%和14.8%; 其余如列于第三、第四位的铅、锌, 占比略小, 分别为6%和5.4%。¹ 秘鲁政府多年来虽力推非传统产品的出口, 但就已有对华贸易数据来看, 效果尚未显现(参见图3)。相比之下, 中国出口秘鲁的产品则较为多样, 如电机、电气、音像设备及零部件、机械器具及零部件、车辆及零配

1 参看 MINCETUR-OGEE-OEEI (Oficina General de Estudios Económicos & Oficina de Estudios Económicos Internacionales), “Reporte de Comercio Bilateral Perú-China (III Trim-2013),” 07/11/2013, p.6.

件，等等。以原材料、日用消费品、资本品三大类来看，在相应年份基本呈均衡增长态势（参见图4）。

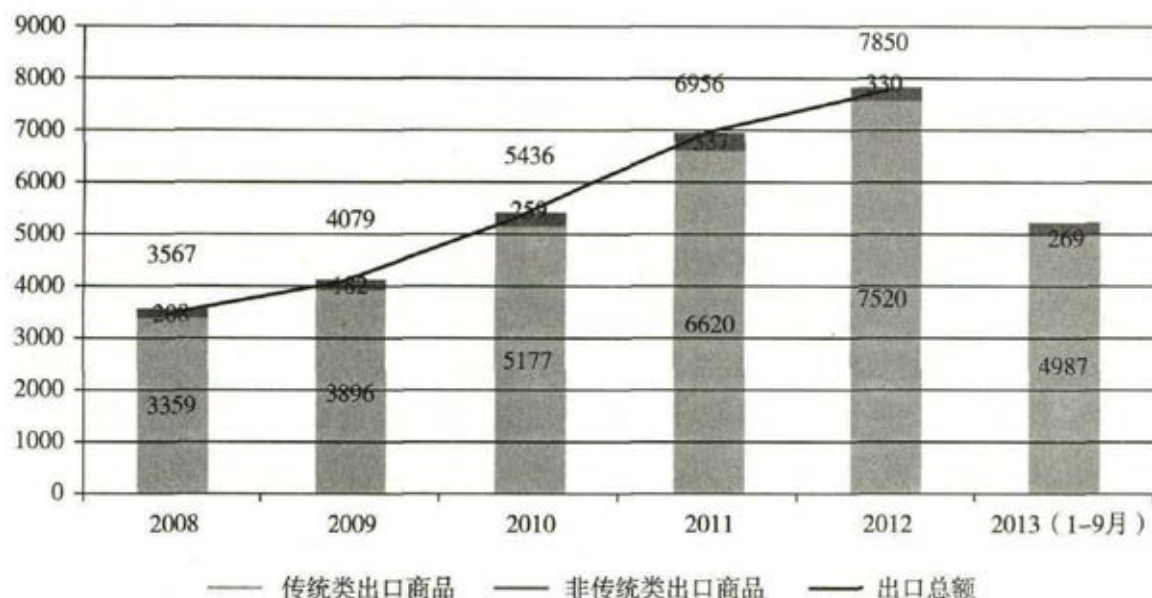


图3 2008年至2013年前三季度秘鲁对华出口商品数额及构成（单位：百万美元）

来源：MINCETUR-OGEE-OEEI, “Reporte de Comercio Bilateral Perú-China, III Trim-2013,” p.5.

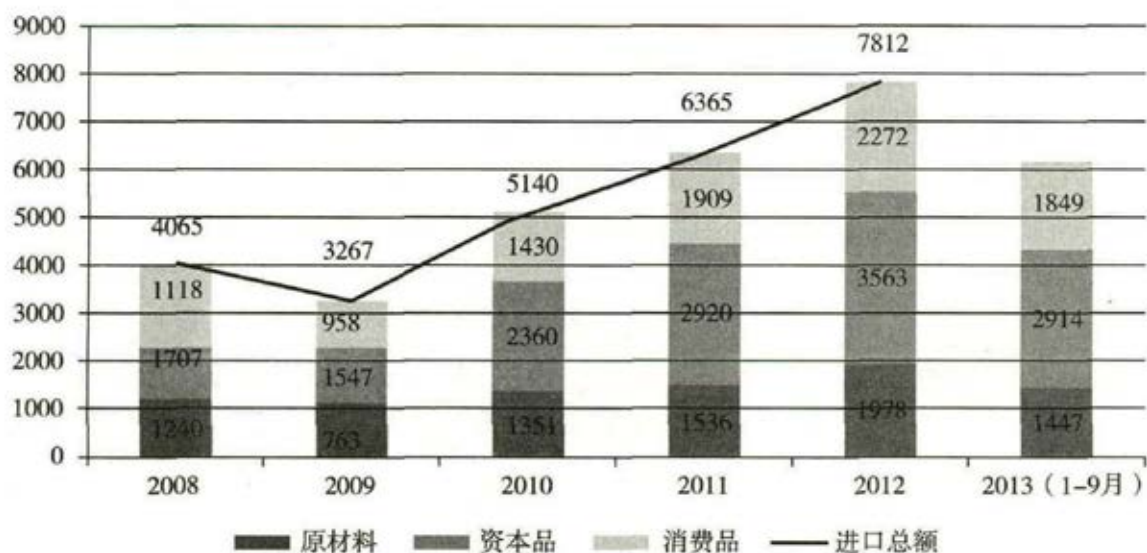


图4 2008年至2013年前三季度秘鲁从中国进口商品数额及构成（单位：百万美元）

来源：同图3。

大致类似的图景同样出现在中国与巴西、阿根廷等大西洋沿岸南锥国家的贸

易关系中。据巴西外贸秘书处统计,大豆、铁矿石及矿砂、木浆等纤维状纤维素浆、蔗糖、生皮、阴极铜、大理石、花岗岩等植物产品和矿产品,仍是2013年巴西对中国出口的主要产品。其中,初级产品占比在八成以上(其中又以大豆和铁矿石最为集中),半工业制成品不到10%,工业制成品则继续徘徊在3%至4%之间。¹ 相比照,2013年中国对巴西的出口贸易中,劳动密集型产品继续保持优势,机电、化工、纺织及原料等产品占中国对巴西出口总额的七成以上。此外,家具玩具等轻工产品、贱金属及制品,以及光学、钟表、医疗设备等亦在巴西自中国进口的大类商品之列。阿根廷的情况也颇为相似。从对华出口产品种类看,大宗农产品所占比重更为突出。据阿根廷国家统计局公布的2013年前三季度外贸数据,1—9月阿根廷对华出口总值为46.3亿美元。其中,以大豆为主的植物产品和以豆油为主的动植物油脂的出口金额共计35亿美元左右,占出口总额的75.8%。矿产品位列第三位,占比11.2%。同期,中国对阿出口总值84.8亿美元,同巴西相似,机电产品是第一大类商品,占自中国进口总额的57.3%。其次为化工产品,占11.6%,此外,运输设备、家具玩具、塑料橡胶和贱金属及制品等主要进口品的进口合计占阿根廷自中国进口总额的19.2%。²

目前这样一种中拉贸易关系结构,从某种意义上讲,一方面体现了静态比较优势,但另一方面,确实也意味着拉美国家潜在的贸易收益仅局限在少数几个优势领域。此外,由于中国需求强劲,对华贸易将加剧拉美国家在这些领域的专业化,自然就产生出未来发展是否具有可持续性的担忧。近年来,有关拉美国家会否重蹈历史覆辙,再度跌入“原材料陷阱”抑或罹患“荷兰病”的讨论也是常伴耳边。同样,对中国来说,对某些特定大宗商品的过旺需求以及供给来源地的过于集中,也是一种显而易见的“非传统不安全”。如此,某种矛盾似乎暗藏其中。

在与拉美国家学者或官员交流时,发现“贸易互补”是一个不那么能引起共鸣的话题,得到的回应若非一个不难会意的耸肩,便可能是直接的质疑或反驳了。至于原因,简单来说,双方都是从自身角度去解读“补”这个词的涵义的。事实上,考虑到次区域间的差异以及各国的国际专业化程度不同,对于那些同是大宗商品和中低端技术商品出口国且有着贸易保护主义传统的国家(如巴西、阿根廷)以及那些以劳动密集型商品出口为主并辅以自然资源出口(如墨西哥)或自然资源较为匮乏(如中美洲和加勒比众多经济体)的国家来说,中国这个贸易伙伴所带来的显然并非全然是福,特别对后者而言,事实可能恰恰相反,来自中国的竞争使其所受约束最大。这种紧张也在一定程度上解释了,为何这些年来拉美国家对中国出口产品发起贸易救济调查案件急剧增多以及各种反倾销政策的密

1 http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1386017020.pdf, Página visitada em 29 de janeiro de 2014.

2 http://countryreport.mofcom.gov.cn/record/view.asp?news_id=36875, 2014年1月16日登录。

集出台。根据世贸组织提供的统计数据,1995年至2013年上半年,全球对中国发起反倾销调查数量排名前十位的国家之中,四个来自拉美地区。由这四个国家——巴西、阿根廷、哥伦比亚、墨西哥——外加排名第13位的秘鲁发起的案件数之和占到同期全球对华反倾销调查案件总数的1/4以上。¹ 拉美经委会一份对中拉贸易的回顾报告称,就地区范围看,2008年金融危机以来,从中国进口的商品已成为拉美地区反倾销调查的主要对象。其中,大部分的反倾销调查集中于阿根廷和巴西两国,占比约八成左右,涉及商品包括钢铁、纺织品、鞋、家电、轮胎,等等。²

诸如此类的中拉贸易关系中的结构性问题显然不容忽视。如今摆在双方面前的一个共同话题,恐怕已不再仅仅是双边贸易额的简单飙升,而是如何优化贸易结构、扩展贸易新领域、增强彼此贸易的安全感。同时,贸易并非中拉经济关系的全部。伴随中国经济增速放缓,中拉贸易继续保持快速增长的前景正遭到越来越多的质疑,而与其紧密相连的另一个维度正在引发一波又一波相较更为密集的关注和讨论,此即投资。

就贸易关系而言,中国和拉美双方面临的共同话题是如何优化贸易结构、扩展贸易新领域、增强彼此贸易的安全感。

二、投资之旅:内需推动式资源寻求

据中国商务部新近发布的数据显示,截至2013年底,中国非金融类对外直接投资(FDI)累计达5257亿美元。³ 其中,流向拉美和加勒比地区的数额超过800亿美元。虽然从对外投资区域分布的静态数值来看,拉美尚不是中国企业海外拓展的重点区域,特别是相较亚洲或其他近邻地区,拉美所吸引的中国投资无论金额还是项目数都难以企及。不过,若以动态增速纵向观之,则不难看出其中蕴含的后发动力与潜能(参见图5)。

根据拉美地区的汇总数据,如今中国已成为该地区第三大投资者,仅位居美国与荷兰之后。中国资本快速攀升的势头,毫不奇怪地引发了各方超常关注。不过,这短短数年间被很快“捧热”的话题,其实并非像其外表看来那样“新鲜”。因为中国投资进入拉美并非新近发生之事,而是大致可追溯至二十多年前即北京首都钢铁总公司进入秘鲁之时,换言之,大大早于我们今天耳熟能详的“走出去”战略的正式提出。

1. 具体数据参看:WTO, "Anti-dumping Initiations: Reporting Member vs Exporting Country 01/01/1995 - 30/06/2013," http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_InitiationsRepMemVsExpCty.pdf, 2014-1-14。

2 联合国拉美经委会:《中华人民共和国和拉丁美洲和加勒比地区经济贸易往来迈入新阶段》,第12页。

3 《2013年我国对外直接投资简明统计》,中华人民共和国商务部,2014年1月17日, http://fec.mofcom.gov.cn/article/tjzl/jwtz/201401/1796114_1.html, 2014年1月20日登录。

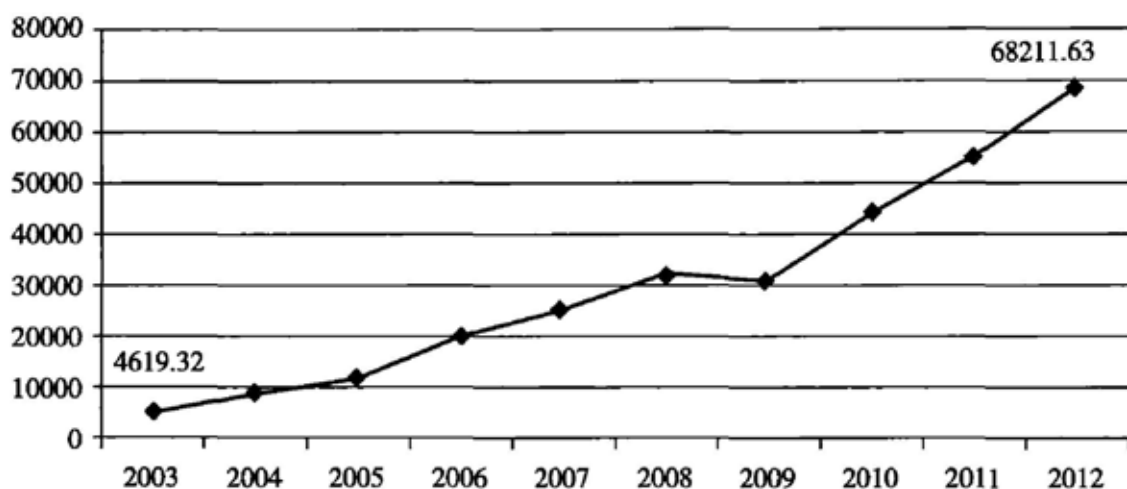


图5 2003—2012年中国对拉美非金融类直接投资存量(单位:百万美元)

数据来源:《中国商务年鉴2013》,北京:中国商务出版社,2013年版,第194页。

就像中国改革进程中许多大胆的尝试一样,这第一步的迈出,今天看来,虽颇有战略远见,但在当时,却多少有点儿机缘巧合,当然,亦离不开特定的政治经济背景。1991年4月,秘鲁新任总统藤森应邀来华进行首次国事访问。期间,除与中国领导人达成并签署了有关《中国政府向秘鲁政府提供贷款的协议》外,他还向中方积极推介了当时已处于破产边缘并被秘鲁政府首先列入私有化日程的大型国企秘鲁铁矿公司(la Empresa Minera del Hierro del Perú S.A.)。而20世纪90年代初的首钢,也正在有意识地追踪国际矿业讯息,寻求为其即将扩大的生产能力——特别是拟在山东济宁筹建的年产能计划达至500万—1000万吨的齐鲁钢铁厂——找到长期而稳定的原材料来源。1992年,秘鲁政府启动了对秘鲁铁矿公司的国际招标,而同年,在中国领导人的直接推动下,国务院发文进一步扩大首钢自主权改革试点,首钢由此拥有了更大的投资立项权、对外经贸与外事权以及资金融通权。在对秘鲁局势及秘铁情况做了一定调研后,首钢决定参与竞标,并于1992年11月5日,以1.18亿美元的出价(远高于拍卖底价5倍的价格)最终赢得此标,收购了秘鲁铁矿公司98.4%的股权,相应获得其所属670平方公里马尔科纳(Marcona)矿区内矿产资源的永久勘探、开采与经营权及其他连带资产。¹

此后,伴随国内对铜、铁、金、铝土等战略性矿产的需求不断增长,差不多在首钢“走进”秘鲁的15年后,越来越多从事金属矿勘探、开采、冶炼、加工

1 具体可参阅《首钢年鉴》、《首钢日报》等相关介绍与报道;亦可参看首钢研究人员相关著述,如首钢发展研究院研究员车宏卿的文章《首钢收购秘鲁铁矿的启示》(载《中外管理导报》1996年第4期)、首钢博物馆筹备办胡景山所著《钢铁传奇——百年首钢 百年钢铁传奇》一书(中央文献出版社2014年版)。

以及贸易的企业，陆续踏上这块神奇的“新大陆”，开始了它们的投资之旅。不难理解，与禀赋条件相适应，所有较大规模的项目基本均集中于金属矿储量丰富的安第斯国家。其中，秘鲁因位处成矿带中部、矿藏种类繁多、法律法规较完善、投资政策较连贯、相关服务产业也较发达，特别是投资回报率总体较高等原因，吸引了大量的中国矿业投资。目前涉及数额较大的项目，除以上提到的首钢秘铁马尔科纳铁矿项目的系列延伸扩建项目外，特别值得一提的还有号称中国企业在海外建成的最大铜矿项目——中国铝业公司特洛莫乔（Toromocho）项目。特洛莫乔铜矿是中铝于2007年8月以8.6亿美元从加拿大秘鲁铜业公司（Peru Copper Inc.）手中购得的，项目从转手到2013年底正式投产，历经长达六年多时间。由于前期涉及建设污水处理厂、修建医院和学校等公共设施以及特别是矿区一千多户居民整体搬迁工程等巨额投入，据秘鲁能矿部提供数据显示，截至2013年8月，中铝在该项目上投资已逾35亿美元，投产后预期年产铜金属规模可达27.5万吨。¹如今，首钢秘铁、中铝特洛莫乔项目差不多被视为中国矿企投资拉美的两个经典案例：不同的时代背景、不同的挑战和难题（劳资纠纷/社区关系）、不同的解决路径、不同的社会评价。相同的是：摸索着学习、学习中成长——尽管这成长总免不了伴随烦恼。就项目本身比较而言，首钢秘铁属已实施熟矿、中铝特洛莫乔系唯一建成新矿，其余在秘中企投资的多为区块，除少数已在生产阶段外，大多仍处于项目勘查、钻探、评估或与矿区居民的沟通磨合过程中，包括中国五矿集团公司与江西铜业公司共同出资收购的加拿大北秘鲁（Lumina）铜业股份有限公司位于卡哈马卡大区的加莱诺（Galeno）铜金矿项目、厦门紫金铜冠投资发展有限公司在秘鲁的白河（Rio Blanco）铜钼及周边区域的矿业开发项目、南金兆集团在阿雷基帕省卡拉韦利地区的班巴德尔蚌够（Pampa del Pongo）铁矿项目、庄胜矿业集团在阿雷基帕省雅拉班巴区的萨卡纳（Cercana）斑岩型铜矿项目等。2014年4月14日，五矿集团发布消息称，由该集团所属五矿资源有限公司、国新国际投资有限公司和中信金属有限公司组成的联合体，就以58.5亿美元交易对价收购全球最大商品交易商嘉能可—斯特拉塔（GlencoreXstrata）位于秘鲁南部的拉斯邦巴斯（Las Bambas）铜矿项目达成协议。²此交易若顺利获批，将成为迄今中国金属矿业史上最大的一个境外收购项目。目前，秘鲁国内对此消息极为关注，并有颇多讨论。具体前景还有待进一步观察。

在拉美，与以上炼企、矿企差不多同一时段体会着相似烦恼与成长感悟的，还有中国的石油企业。对后者来说，当年决定踏出国门，与首钢亦有几分相似，

1 参看：Ministerio de Energía y Minas: “Cartera estimada de proyectos mineros, agosto de 2013,” <http://www.minem.gob.pe/>. Consultado el 10 de diciembre de 2013.

2 http://www.minmetals.com.cn/detail.jsp?article_milliseconds=1397435631637&column_no=01, 2014年4月14日登录。

更多由现实需求所推动,或亦辅以一定程度可能还不是特别清晰的布局意识。取自国际能源机构的数据显示,中国改革开放以来,伴随着社会经济的稳步发展,石油消费量一直呈稳步增长态势,1993年产需首次出现缺口,中国亦由石油净出口国变成净输入国(参见图6)。正是在这样的背景下,中国油企开始“走出去”。这一年,专门从事陆上石油勘探与开采的中国石油天然气总公司率先迈开第一步。有意思的是,中石油首个油田开发项目同样落地秘鲁。¹

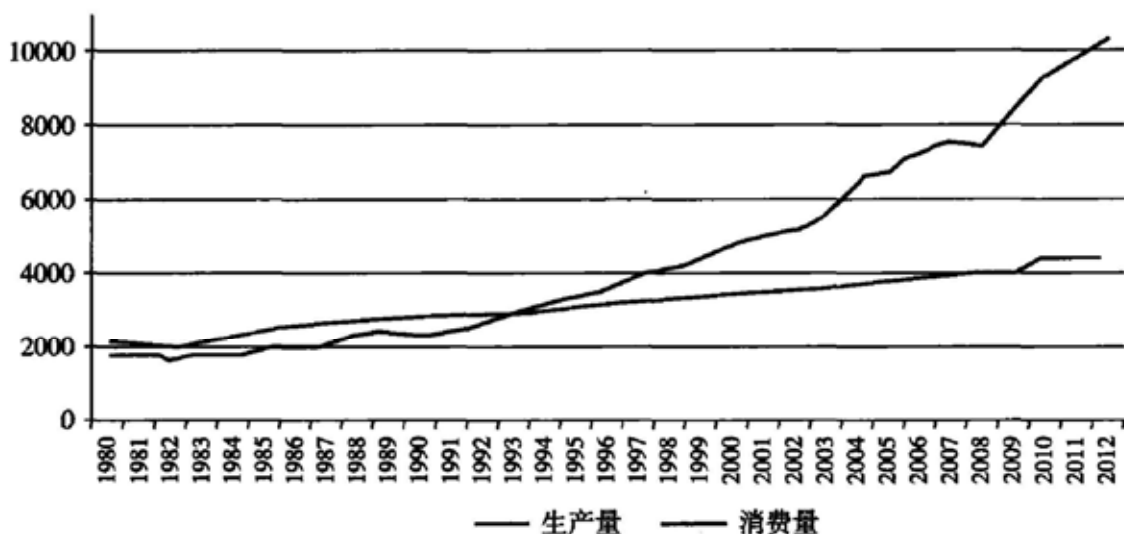


图6 1980—2012年间中国石油年度生产量与消费量(单位:千桶/日)

数据来源:国际能源机构数据库。

1993年10月,中石油所属中美石油开发公司中标获得秘鲁西北部塔拉拉油田第七区块开发权益,次年底又竞得相邻的第六区块的开发作业权。按中石油自己的说法,以上两个秘鲁区块项目“开创了中国的石油企业走向国际市场、参与国际油气勘探开发活动的先河”。²此后10年间,作为唯一在拉美有油气投资业务的大型石油央企,中石油的投资开发重点主要集中于三个国家,一个是被其视为大本营的秘鲁,另一个是秘鲁北部邻国厄瓜多尔,再一个则是拉美地区最大的石油生产国和输出国之一的委内瑞拉。进入后二者的方式与秘鲁相似,亦是接管老油田开始。2003年底,从中国最大外贸公司中国化工进出口公司改制

1 至于中石油为何首选秘鲁,详细背景不得而知。事实上,秘鲁石油无论产量还是储量,较之地区其他“有油国”,并不突出。比如,以1995年石油产量为例,秘鲁当年的排名只居地区第8位,不仅在石油大国墨西哥、委内瑞拉之后,亦不及厄瓜多尔、特立尼达和多巴哥等国。具体产量数据可参看《中国石油天然气工业年鉴1996》,北京:石油工业出版社,1996年版,第544页。

2 参看2013年中石油就其在拉美地区业务首次发布的专题报告《中国石油在拉美》,第5页, <http://www.cnpc.com.cn/cn/gwym/qywh/cbw/PageAssets/Images/report/2012cnpcinla-cn.pdf>, 2013年12月2日登录。

而来的中化集团公司，收购了美国康菲公司（ConocoPhillips）厄瓜多尔全资子公司 CRS，开启了在拉美的投资。2005年9月，主营炼油生产与经营等下游业务的中国石油化工集团联手中石油，通过收购国际同行资产方式，拥有了它在拉美的第一个项目份额。2008年10月，主要从事近海石油勘探的中国海洋石油公司，亦循着相似路径，与中石化合作以3.2亿美元购入加拿大塔利斯曼能源公司（Talisman Energy Inc.）在特立尼达和多巴哥的油气资产，进入拉美。

2009年对于中国在拉美的石化能源投资来说，是颇有分水岭意义的年份。自此之后，中国在拉美的能源投资表现出两个不同的特点：其一，投资方式日渐呈现某种偏好。此前，相关项目的取得多是通过招投标、与所在国石油公司合资勘探开发或合作经营、从私人公司手中购买区块权益等多种途径，仅有少量通过跨国并购现成项目的方式，而自2009年之后，除个别项目外（如2010年中化集团公司对秘鲁马拉农盆地和乌卡亚利盆地的五区块应标项目），后一种方式，特别是从那些在拉项目运作成熟但受金融危机影响资金困难的欧美跨国公司手中收购战略资产，明显成为主流。其二，投资金额激增，地域亦进一步拓展。在2009年之后特别是自2010年开始，在拉美的数项油气资源收购项目投入金额多在十亿或几十亿以上，直接推动中国对拉美非金融类直接投资连续三年超过百亿美元；从分布上看，亦差不多覆盖了拉美范围内除墨西哥之外的几乎所有石油主产国。¹ 下表列出了过去20年间中国企业在拉美的各项石油投资项目。

表2 中国企业在拉美的石油投资项目（1993—2013年）

日期	投资主体	项目描述
1993年10月	中石油	秘鲁塔拉拉七区块油田项目
1995年7月	中石油	秘鲁塔拉拉六区块油田项目
1997年6月	中石油	委内瑞拉卡拉高莱斯（Caracoles）油田和英特甘博（Intercampo）油田项目（即陆湖项目）
2001年6月	中石油	与委内瑞拉国家石油公司合资的奥里乳化油项目
2003年8月	中石油	厄瓜多尔亚马孙11区块油田项目
2003年11月	中石油	收购阿根廷伯乐士石油公司（Pluspetrol）在秘鲁亚马孙地区操作的1AB/8区块45%的权益
2003年12月	中化集团	收购美国康菲公司（ConocoPhillips）全资子公司 CRS 资源（厄瓜多尔）公司，获得其在厄瓜多尔16区块14%的权益。
2005年8月	中石油 中石化	收购加拿大能源公司（EnCana）厄瓜多尔五个区块油气资产

1 2013年12月，墨西哥议会通过了能源改革法案，推翻了1938年开始实行的能源产业国有化做法，允许私人和境外资本进入该领域。估计此举可能会引发中国投资者关注，进而相应带动对墨能源投资。

续表

日期	投资主体	项目描述
2005年12月	中石油	秘鲁 111/113 区块风险勘探项目
2006年8月	中石油	与委内瑞拉国家石油公司合资开发苏马诺 (Zumano) 油田项目
2006年9月	中石化	联合印度石油与天然气公司分别购得美资企业哥伦比亚奥米麦克斯 (Omimex) 石油公司 25% 的股份
2007年3月	中石油	与委内瑞拉国家石油公司合作扩大奥里诺科 (Orinoco) 重油带合作项目
2007年3月	中石化	购得委内瑞拉 POSA 海上油田项目 80% 的权益
2009年5月	中石化 中海油	收购塔利斯曼能源公司在特立尼达和多巴哥拥有的全部油气资产
2009年10月	中化集团	收购英国艾默儒德能源公司 (Emerald Energy PLC) 100% 的股权, 获得哥伦比亚 8 个区块 50%—100% 的权益以及秘鲁 163 区块 100% 的权益
2010年3月	中海油	与阿根廷布里达斯能源公司 (Bridas Energy Holdings) 将其子公司布里达斯公司改组为各方持股 50% 的合资公司, 并由此获得相应资产权益
2010年5月	中化集团	收购挪威国家石油公司 (Statoil ASA) 拥有的巴西佩雷格里诺 (Peregrino) 油田项目 40% 的权益
2010年10月	中化集团	中标秘鲁马拉农 (Maranon) 盆地的 178、185、165 和乌卡亚利 (Ucayali) 盆地 173、175 共 5 个勘探区块
2010年10月	中石化	收购西班牙石油公司雷普索尔 (Repsol) 巴西资产 40% 的权益
2010年12月	中石化	收购美国西方石油公司 (OXY) 阿根廷子公司全部资产
2010年12月	中石油	与委内瑞拉国家石油公司合资经营奥里诺科重油带胡宁 4 区块项目
2011年2月	中海油	持股的阿根廷泛美能源公司收购美国埃克森美孚公司 (ExxonMobil) 在阿根廷、巴拉圭、乌拉圭的部分资产
2011年11月	中石化	认购葡萄牙高浦 (Galp) 能源公司巴西资产 30% 的权益
2011年12月	中化集团	购入法国佩朗科 (Pereneo) 石油天然气巴西有限公司拥有的巴西圣埃斯皮里图 (Espírito Santo) 盆地 5 个勘探区块 10% 的权益
2012年2月	中化集团	全资收购道达尔荷兰 TEPMA B.V. 公司, 获得哥伦比亚库西亚纳 (Cusiana) 油田资产权益以及 OAM、ODC 管线管理权益
2013年10月	中石油 中海油	与多家石油企业组成的联合体中标巴西里贝拉 (Libra) 盐下石油区块勘探和开采权 (中石油和中海油各分得 10% 的股权)
2013年11月	中石油	收购巴西国家石油公司所属的巴西能源秘鲁公司全部股份

说明: 以上信息来源多元, 包括企业官网及国务院相关机构 (如国资委、国土资源部、商务部等) 发布的信息及报告等。

由于国内资源类产品供需缺口大,加之国际价格持续高位运行、投资回报率相对较高等因素,中国在拉投资的资源寻求特征仍较明显,投资占比高达80%以上。与此同时,由于资源类投资往往耗资巨大,非一般企业所能承担,加之普遍涉及非传统安全领域相关议题,如上所见,相对容易获得国有政策或商业银行贷款支持的大型央企在其中发挥着绝对主导作用,成为此类投资的主体。初来乍到、着眼资源、国有背景、资金雄厚、相对封闭,以上这些特点,使得在拉美从事资源投资的“中国央企们”成为国际舞台上各利益攸关方关注的焦点。2008年金融危机后,中国资源类企业表现出的逆时扩张,以及不时发起的一宗宗大额收购,更推动外界将“中国”这一“超级投资者”的形象加倍放大。无论什么,大常常未见得好,更何况是虚像。2013年冬,在一次对拉美某国驻华商务参赞采访时,当问及对最近几年间中国在其本国投资金额激增是何看法时?对方给出了一个让我觉得可以理解但仍不免有些惊讶的消极评价。在其看来,无论是贸易还是投资,过分集中于个别商品或个别领域,都不能称之为真正意义上的“共赢”,而没有共赢,就无法苛求长久。我不得不说,一定程度上同意这一观点。那么,有无我们双方都承认的共赢之路呢?答案似乎呼之欲出:多元化。

三、走向多元:探寻共同发展之路

从现有发展和未来趋势来看,不可否认,多元化确是推进中拉贸易与投资实现可持续发展的理想道路。鉴于贸易较投资更为“自由”的特性,未来更均衡的中拉贸易格局的形成,除需双方共识和努力外,恐怕还必须辅以足够的耐心。相比之下,投资的“可推动性”可能更为明显。事实上,最近几年,随着政府层面鼓励引导政策跟进式调整及完善、拉美各国吸引中国投资的意愿和力度的日益增强,加之企业海外生存经验的不断积累以及相关产业国内转型升级压力剧增等诸种因素的共同影响,一种投资领域和主体更趋多样、地域分布亦更显发散的格局也在悄然形成。从投资目的看,除缓解国内资源约束类的投资外,其他诸如寻求海外市场、降低生产和物流成本、转移产能、提高竞争力甚至带动技术研发类投资日渐活跃;从行业看,除金属矿、石化能源等资源类产业外,资金亦广泛流入了制造业、农业、电力、电子、信息技术和软件、金融、批零商业、清洁能源、基础设施、纺织、医药、交通运输、仓储、餐饮、旅游等领域。

目前,多数领域在拉美的投资几乎都可举出至少一到两个较为公认的成功案例。例如,业务已遍布该地区许多国家的电信设备制造商深圳华为公司,海外布局经验丰富,国际化运营模式在所在国受到广泛认可。而其国内同行中兴通讯公司,在拉美同样拥有可观的市场份额。另外,个人电脑制造商联想公司,汽车厂家奇瑞公司,家电制造商格力电器公司,主营彩电业务的创维、康佳、TCL等

公司,设备生产商三一重工、中联重科、徐工机械等,均已在诸如巴西、墨西哥这样经济规模较大、拥有不断增长的消费市场、享有独特地缘优势(或毗邻北美市场或与地区多国相邻具有平台辐射力)、营商环境相对较好或市场准入条件处于良性改善中的国家中,投资设立生产基地或长久发展平台。2007年之后,在国际粮价大幅上涨的背景下,中国一些国有粮企、民营资本亦将眼光投向拉美农业资源丰富的巴西、阿根廷、玻利维亚等国,通过购置或租赁土地(如重庆粮食集团在巴西和阿根廷、浙江民企卡森集团在巴西、上海民企鹏欣集团在玻利维亚)或收购当地农业资产(如中粮集团收购智利葡萄庄园、中成集团收购牙买加糖厂)等方式,开始了在拉美的农业投资。此外,顺应拉美经济发展带来的电力需求不断增长的现实,近些年来,国家电网、葛洲坝集团等大型电力并基建类央企也越来越多地涉足拉美市场,如在巴西、阿根廷、厄瓜多尔等国借由并购欧洲企业输电资产、合作融资承建大型水电项目等方式,参与到相关领域的投资建设经营之中。与此同时,华锐风电、金风科技、天华阳光等从事风能、太阳能等其他清洁能源项目的民营企业,也通过各自在智利、古巴及中美洲相关国家的可再生能源项目,继续寻求在地区范围内延伸业务、扩大投资。另外,特别值得一提的是中国的银行界。自2009年中国正式加入美洲开发银行以来,为支持中拉贸易并向中资企业以及拉美当地企业提供配套金融服务,国内各主要金融机构近年来纷纷布局拉美。目前,国家开发银行已在多个国家设有工作组。中国银行继2009年在巴西设立了首家经营性分支机构中行巴西有限公司后,又先后在秘鲁、智利、墨西哥三国开设了“中国业务柜台”。近两年,中国工商银行明显加快了在拉美布设网点的步速。2012年,工行正式收购南非标准银行阿根廷分行80%的股份,成立了阿根廷子行;2013年,它在巴西和秘鲁设立分行的申请虽历经坎坷,但最终获批,目前,工银巴西、工银秘鲁已分别于2013年9月和2014年2月正式对外营业。中国建设银行在2013年底与巴西工商银行(BicBanco)已达成收购其72%股份的协议,如无意外,预计亦将很快进入拉美市场。

需要指出的是,虽然以上“多元”趋向大致已现,但具体到次区域、个别国家,一种自然形成的分布不均衡也是清晰可见的。总体上,同贸易情况相关,中国最大量的投资流向了南美洲。就国别而言,中国对巴西和阿根廷两国的投资,无论从产业布局还是从相应的投资主体来看,相较地区其他国家,多元的色彩都表现得更加突出。以下梳理了2005年至2013年11月间中国企业在拉美和加勒比地区约61笔超过亿美元直接投资所涉行业和流入国分布情况(参见表3)。通过对比分析,不难看出这一明显差异。

表3 2005年至2013年11月间约61笔过亿美元投资所属行业及国别分布

国家 \ 行业	能源	金属矿	农业	金融	汽车	化工	地产	电信
巴西	7*	4	2	4	4		3	2
委内瑞拉	1	1			1			
秘鲁	1	7	1					
阿根廷	3		1	2	1	1		
智利	2**	2						
厄瓜多尔	1	2						
哥伦比亚	2							
墨西哥		2						
牙买加			1					
巴哈马							1	
特立尼达和多巴哥	2							
涉及金额(亿美元)	346.7	171	42.3	20	16.2	10.1	9.6	3.5

说明：本表依据的初始数据来自美国传统基金会数据库，经本文作者对比其他多种信息来源的数据加以修订和确认，并在此基础上计算得出现有数据。

* 其中有2项为国家电网项目，其余为油气项目。

** 风能和太阳能项目各1项。

这种相对多元背景下呈现出的分布不均衡，很大程度上无法用单一因素加以解释。2014年1月28日至29日，在古巴首都哈瓦那举行的拉美及加勒比国家共同体（CELAC）第二届首脑会议上，中国此前一年多提出的关于设立中国—拉共体合作论坛的倡议正式获得通过，成为现实。提此建议，中国很大程度上是期望借鉴现有中非论坛有效经验，以拉共体这个新的时代背景下出现的、涵盖了拉美和加勒比地区所有33国的多边一体化组织为“抓手”，推进中拉双方展开全方位整体合作。根据中国外交部负责拉美事务官员的说法，其主要的目的在于“为深化中拉全面合作伙伴关系搭建一个重要的平台，充分发挥中拉各自的优势，实现互利共赢，共同发展”。¹ 这里包含了本文正在探讨的两个关键词：共赢、发展。由于论坛尚未启动，预期将于2014年年底召开的首届部长级会议具体议题等亦无相关发布，对于最终是否或如何将朝此目标实质迈进，眼下均不得

1 《外交部拉美司司长沈智良谈拉丁美洲与加勒比》，2014年1月10日，http://www.fmprc.gov.cn/mfa_chn/wjlb_602314/zjzg_602420/lmzs_602900/xwlb_602902/t1117606.shtml，2014年1月16日登录。

而知。不过,考虑到中拉经济关系现状,特别是中国作为论坛倡导者的身份,这样一个以中国为一方、拉美33国为另一方的合作框架,相信至少会带动中国政府和企业提高对除南美以外的其他次区域和除现有主要贸易投资对象国之外的其他国家的经济关注。另据规划,各成员国将在此平台框架下与中国达成各类双边合作协议,相信此举亦会推动双方贸易的增长和中国资金向相应区域和国家的加速流入。同时,与论坛配套的各类共同基金项目应该也将会引导所涉领域的合作覆盖到地区更大范围的国家中去。鉴于这一过程本身即建立在拉美内部区域、国别异质性的现实基础上,预期结果很大程度上会是一个经济存在多样化的呈现。

不过,希求中拉合作论坛推进共赢,通过框架内相应机制安排,促动中拉经济关系走向更为均衡的发展,恐怕从各自双方角度来说,均离不开某些基本的认

要推进中拉双方合作共赢,中国必须首先对拉美内部的同一性和差异性有非常清晰的理解与把握。

知前提:就中国而言,必须首先对拉美内部的同一性和差异性有非常清晰的理解与把握。整体合作的平台若善加利用,便利化带来的好处可能清晰可见。同时,由于“共同体”这样的结构极易导致有意或无意地忽略其内部33个国家间事实上的纷繁多样,如若某些适宜双边而非整体谈判的议题被不恰当地置于这一平台上,其结果也许非但不利于催生共

识,反而容易引发误会甚至摩擦,如此便适得其反,只会令问题变得更为复杂。另外,作为发起国,应尽可能准确把握拉共体各成员国对“全面合作伙伴关系”的理解、定位和期待。当然,中国最好首先公开清晰阐明自身的界定,以避免预先造成不必要的误读。从拉美国家的角度来说,珍惜地区凝和的力量,理解中国合作伙伴的务实特性,将可能减少猜疑、增加互信,真正利用好这一平台提供的合作机会,找到各自诉求与中国战略目标的契合点,共同推动双边及整体合作的领域朝着彼此期望的方向不断拓展。2012年6月,时任中国总理温家宝在智利圣地亚哥联合国拉美经委会总部发表的题为《永远做相互信赖的好朋友》的演讲中,曾毫不隐讳地道出了即使“好朋友”也不妨公开承认的事实:“利益关系是中拉关系的实质和核心。”¹若欲推动中拉整体合作均衡、可持续地发展,理解这一点至关重要。

综上,中拉关系最近十年间的发展,达到了前所未有的高度。两个原本隔海遥望的经济体头一次这般亲密接触,在特定时空或场域甚至达到了某种程度的依赖。也许是由于“头一次”,也许是因为遥远陌生,中国身影、中国面孔在这块土地上的出现,激发了想象,也催生出不少神话成分。回到主题,“大不能倒”恐怕也算其中之一吧。想起西班牙语中一个有趣的表达,叫做“cuento chino”,直译即“中国故事”,实际意指“天方夜谭”,似与当下语境有几分契合。神话

¹ 温家宝在联合国拉美经委会的演讲:《永远做相互信赖的好朋友》,智利圣地亚哥,2012年6月26日, http://news.xinhuanet.com/world/2012-06/27/c_112303984.htm, 2012年12月23日登录。

总充满魔幻，引人着迷，而现实自有其全真图景，浪漫空间有限。在当前及未来的拉美发展议程中，中国正在以及将要扮演怎样的角色，还需细致观察、理性分析。在拉美过去两百年的经济发展史上，人们曾目睹过太多“某某繁荣”一闪而过。希望这一次，中国之花开得长久。有时，长久纵然不能“苛求”，但却值得共同追求。