

# 外国政府和企业是如何开拓拉美市场的?

周 余 云

**内容提要** 拉美作为一个具有自身特点和优势的地区大市场,吸引了众多的外国政府和企业。目前,外国投资主要集中在能源、矿业、电信、交通、金融和组装加工业等领域。在开拓拉美市场方面,外国政府和企业密切配合。政府不单纯从经济角度,而且也从全球战略的角度高度重视,加强对企业的宏观引导和服务,为企业铺路搭桥;企业则根据自身特点和优势,按照市场运作规则拓展市场空间,加强对拉美市场的渗透,其中有些做法值得借鉴。

**关键词** 外国政府和企业 开拓 拉美市场

**作者** 中联部拉美局

拉美地区作为一个庞大市场具有 3 大优势:一是自然资源种类多,储量大;二是经济实力和发展势头良好,全地区国内生产总值为 1.4 万亿美元,拥有 4.9 亿消费者,家庭购买力在发展中国家中处于领先地位<sup>1</sup>;三是地区形势较为稳定,投资回报率高<sup>2</sup>,风险相对较小。3 大优势的组合适使之成为地区外国家和企业竞相开拓的市场。

## 一 外国政府和企业看中的拉美主要投资领域

80 年代后期以来,拉美国家开始了全面的经济改革,大多数国家开始注重外向发展,或给予外国投资者以国民待遇,或取消对外资的份额限制,并逐步取消国家的行业垄断,向外国资本开放大部分经济领域。目前,外国投资主要集中在能源、矿业、电信、交通、金融和组装加工业等领域。

(一) 石油、天然气能源市场。拉美原油储量丰富,占世界总储量的 12%。自 1986 年油价下跌以来,拉美主要产油国为使石油勘探和生产免受其害,开始实行石油开放政策和国际化战略,逐步向外国资本开放石油和天然气市场,为欧美石油公司大举进军大开方便之门。1997 年 10 月,美孚石油公司和德国 VEBA 石油公司与委内瑞拉石油公司签署了一项为期 35 年的战略联合协议,合作投资 25 亿美元,从 2001 年起在委内瑞拉开采重质原油。1998 年美

<sup>1</sup> 据设在迈阿密战略研究公司公布的《1998 年拉美市场分析年度报告》:1998 年拉美国家家庭购买力阿根廷为 22 867 美元、乌拉圭 15 315 美元、墨西哥 14 518 美元、智利 13 599 美元、哥伦比亚 10 063 美元、委内瑞拉 10 303 美元、巴西 9 699 美元、危地马拉 9 437 美元、秘鲁 9 250 美元、巴拉圭 8 226 美元、哥斯达黎加 7 256 美元、萨尔瓦多 6 871 美元、多米尼加 6 641 美元、巴拿马 6 225 美元、厄瓜多尔 5 023 美元、洪都拉斯 2 802 美元、尼加拉瓜 2 045 美元。

<sup>2</sup> 据美国贸易部统计,巴西是世界上投资回报率最高的国家,平均回报率为 8.42%,而世界平均回报率为 4.42%。

国西部石油公司在秘鲁的石油年产量达 1 759 万桶。英荷壳牌石油公司在阿根廷的年收入也已达 22 亿美元。1999 年 6 月，西班牙雷普索尔公司在以 135 亿美元的价格收购了南美洲最大的阿根廷国营石油公司后，控制了阿根廷 50% 的加油站、44% 的炼油能力和 56% 的油产量。

(二) 矿产、林业资源市场。拉美矿产资源种类多，品位高，储量大。外国公司投入巨资直接参与了拉美矿业勘探和开发。加拿大、美国、澳大利亚、日本、英国、德国、法国和南非等国在“铜矿之国”——智利均有投资。由澳大利亚 BHP 公司控股 (占 57.5% 的股份)、英国 RTZ 公司、日本 JCO 公司和世界银行国际金融公司参股的埃斯孔迪达公司 (总投资 25 亿美元)，已成为世界上第一大从事铜矿业的公司，1997 年铜产量达 93.3 万吨，占当年智利全国铜产量的 1/4。

亚马孙地区丰富的森林资源也吸引了众多的外国企业，跨国公司加强了对林业公司的收购和林地经营权的购买。德国韦斯塔格-盖塔利特股份公司购买了巴西格塔公司 25% 的股份；马来西亚萨姆林木材公司获得了巴西伊塔夸蒂亚拉地区 26 万公顷森林的经营权；日本的巴西永大公司已成为该地区最大的木材加工出口商。

(三) 电信、交通和水电气等基础设施。拉美基础设施较为薄弱，制约了经济改革的进一步深化，亟待完善，而资金短缺为外资介入提供了良机。西班牙、美国、荷兰等国跨国公司在拉美国家电信领域的投资已具相当规模。1994 年 2 月，西班牙国际电话公司以 20.02 亿美元的价格收购了秘鲁电讯公司和利马电话公司 91.39% 的股份。1997 年 11 月，摩托罗拉公司宣布实行“铱星计划”，两年内在巴西投资 2 亿美元，建立一个生产中心，业务范围遍及整个南美。1998 年 3 月，荷兰飞利浦公司计划在巴西投资 3 000 万~5 000 万美元，建立一家移动电话公司。由韩国移动通信集团与巴西 ABC 集团合资组建的 ALGRA 公司出资 15.08 亿雷亚尔获得里约热内卢等市 B 波段的移动电话经营权。1998 年 7 月，巴西政府对总资产达 950 亿美元的巴西电信公司进行了拍卖，其中 80% 的移动电话、2/3 的固定电话和长话业务及经营权已落入外资手中。外商计划在 10 年内对巴西电信公司投资 1 000 亿美元，近 3 年内注入 600 亿美元，并以此为基地进一步开拓拉美电信市场。

交通和水电气供应等基础设施也是欧美跨国公司注意开发的领域。法国阿尔斯通工程公司继 1997 年在委内瑞拉地铁工程招标中获 3.78 亿美元的采购权后，1998 年 11 月又获得 1.32 亿美元的采购权，为加拉加斯地铁装备 44 节车厢、1 套信号设备、电力线路、3 套地下供电设备和地下防火系统。同年，委内瑞拉和美国合资的 ENELMAR 集团在委内瑞拉新埃斯帕尔达电力公司私有化招标中以 6 300 万美元中标，获得了该公司 70% 的股份和 50 年的经营权。

(四) 金融、保险服务业。金融、保险业是投资大、风险高、回报率也高的产业。1997 年外资银行开始大举进入巴西，外国独资和合资银行从 1995 年的 200 家增加到 1998 年的 2 000 家。1997 年西班牙毕尔巴鄂-比斯开银行以 4.8 亿美元的价格收购了委内瑞拉的地方银行。1998 年 2 月，巴西货币委员会、美国通用电气公司和日本丰田公司在巴西成立了合资银行。

(五) 汽车、电视机等机电组装工业。美国通用、福特和克莱斯勒，日本日产，德国大众等汽车公司在墨西哥都设有工厂，1997 年墨西哥向世界各地提供了近 100 万辆汽车。韩国三星、法国汤姆森、日本索尼和荷兰飞利浦等跨国公司使墨西哥的蒂华纳地区成为世界上最大的电视机生产基地。1997 年在巴西政府宣布对在其北部、东北部和西部投资设厂的外国公司给予税收优惠政策后，5 月，日本本田和捷克斯科达两家汽车公司首先宣布将在巴西各投资 3

亿美元建立汽车生产厂，韩国亚洲汽车公司则决定投资9亿美元。7月，奥迪和大众汽车公司决定在巴拉那州投资7.5亿美元建立汽车厂，从1998年底起日产汽车约700辆。12月，德国奔驰公司宣布2000年前在巴西投资10亿美元。1998年1月，法国标致/雪铁龙公司决定与巴西联合在里约热内卢投资6.5亿美元（其中法国投资2.5亿美元），建立一个汽车生产厂。

## 二 外国政府和企业开拓拉美市场的主要做法

在开拓拉美市场方面，西方国家政府和企业密切配合。政府不单纯从经济角度，而且也从全球战略的角度高度重视，加强对企业的宏观引导和服务，为企业铺路搭桥；企业则根据自身特点和优势，按照市场运作规则拓展市场空间，加强对拉美市场的渗透。其主要做法如下。

（一）政府适时调整对外贸易政策，把拉美确定为需要重点开拓的资源产地和出口市场。1993年美国政府推出了系统的综合贸易改革措施，即“国家出口战略”，成立了由商务部、财政部和贸易代表办公室等19个机构组成的贸易促进委员会，协调政府各部以推动出口。美国已将墨西哥、巴西和阿根廷等国列为经济增长最快、市场潜力最大的“新兴市场”，并将对中美洲的援助改为投资和贸易。1999年1月，克林顿在《新世纪国家安全战略》中提出：“美洲国家的经济增长和一体化将在21世纪对美国的繁荣产生深刻的影响。拉丁美洲已成为世界上发展最快的地区和我们发展最快的出口市场。……我们将鼓励私营部门带头通过增加投资在加勒比地区发展中小型企业。”目前，拉美吸收了美国出口的23%。美国预测，到2010年拉美将成为美国第二大出口市场。俄罗斯总统叶利钦在1998年2月批准了《进一步发展俄罗斯联邦与拉美的合作计划》。近年来，俄罗斯与拉美双边贸易有所增长，逐步扭转了90年代初经贸合作的下降趋势，1998年贸易额达25亿美元左右。俄罗斯外长伊万诺夫说，俄罗斯与拉美经济存在明显的互补性，不是世界市场上的竞争对手，而是潜在的伙伴。俄罗斯的外交任务是协助制定经贸合作的“游戏规则”，消除制约双边经贸联系的不利因素，以促进俄罗斯与拉美实业界的合作。目前，俄罗斯与阿根廷、巴西、古巴、尼加拉瓜和厄瓜多尔等国有投资合作项目，并与拉美国家签订了15个经贸合作协定，11个科技合作协定，与阿根廷和古巴签署了关于保护和相互鼓励投资的协定，俄罗斯还与阿根廷、巴西、哥伦比亚、古巴和墨西哥等国成立了经贸合作委员会。

（二）强化政府对出口企业的金融服务和经贸信息服务功能。美国增加了对企业出口融资的预算，加强中小企业管理局对中小企业的金融服务，在全国各地成立了1000家小企业发展中心、13000个退休经理志愿者服务团、17个出口援助中心；利用计算机网络技术，建立终端遍及全国的贸易信息库，提供国外需求最大的商品和服务部门名单供企业参考，出口商免费查询各国的商业信息和国际市场动态，以及时调整生产和经营决策。意大利强调要运用“国家体系战略”，代替过去的个别企业单独行动的方式，在开展外交活动中注重发展经济关系，通过派驻国外的官方机构和半官方组织，协助企业打入国际市场；同时加强信贷担保机构的活动，为企业提供更多的资金，帮助企业应付国外投资风险。意大利企业的具体步骤是，一般先以商业活动开路，使商品先打入某一市场，然后在这一市场投资设厂，以推进投资、生产和技术3大要素的“联合进军”，最后占领这一市场。

（三）以政带经，借首脑外交之机推动经贸合作。1998年初，加拿大总理克雷蒂安率领由500人组成的贸易代表团访问阿根廷、智利和墨西哥，与3国签署了300多项合同，合同金额

13 亿美元，显示了加拿大开拓拉美市场的决心。同年，加拿大魁北克总理率工贸部长及企业、文化界人士 150 多人访问墨西哥，签订了有关农业、建筑、能源、矿业、环保、电讯和交通等方面的 40 多个合同。目前，加拿大与拉美国家的贸易额已超过 100 亿美元，对拉美的出口占加拿大出口总额的 2%，发展潜力很大。加拿大的电讯、航空、环保等技术在拉美有较强的竞争力，一些大企业已在拉美国家设立了生产基地，其中对秘鲁、哥伦比亚、哥斯达黎加、巴西和委内瑞拉的投资较多。1998 年 3 月，意大利总理普罗迪访问拉美时强调，要“使 1998 年成为‘拉美年’”，结束意大利“在这一地区的政治和经济上的空缺状况”，意大利应抓住拉美各国正在向工业化转变并想尽快进入全球化世界市场的“历史新时刻”，大力发展意大利与拉美国家的外交和经济贸易关系。目前，意大利 3/4 的国外参股公司集中在拉美，拉美已成为意大利优先关注的务实外交重点。1999 年 5 月新西兰总理访问墨西哥时，签署了加强科技文化交流的协定和航空运输协议，双方表示坚决支持自由贸易和加强经贸合作。

(四) 与拉美国家签订政府间自由贸易协定和经济技术合作协议，企业借机拓展拉美市场。1992 年 8 月，美、加、墨 3 国签署了北美自由贸易协定。协定生效后，墨西哥市场迅速被打开，现已成为美国和加拿大的投资市场和销售市场。1998 年 3 边贸易额达 5 100 亿美元，比协定前增长 75%，其中美墨贸易额为 1 850 亿美元、加墨贸易额为 60 亿美元，分别增长 120% 和 65%。根据 1998 年 4 月达成的贸易协议，美墨间将有价值 5 亿美元的纺织品可以进行跨国界的无关税自由贸易，此外，化学、医药和手表等产品将进一步减免关税。加拿大与墨西哥之间也将有 7 000 万美元的纺织品实行无关税自由贸易。

北美自由贸易协定生效后，美国有 40% 的大厂商愿意将一些需要大量劳动力的生产工序（如纺织、电子和汽车等部门）转移到墨西哥。同时，由于该协定规定在墨西哥生产的产品出口到美国时不受配额限制，关税也比较低，因此，许多跨国企业纷纷来墨西哥投资设厂以避免美国的贸易壁垒，把墨西哥视为打入北美大市场的跳板，导致墨西哥客户工业迅速发展。墨西哥现有 4 235 家客户工业企业，其中 40.5% 为美国独资、12.5% 为墨美合资、1.7% 为日本独资、3.2% 为其他国家投资。1999 年 1~4 月，外资装配厂的出口额占墨西哥制造业出口额的一半以上。

加拿大自 1986 年与加勒比国家签订了自由贸易协定后，双边贸易和投资迅速发展，从 1993 年到 1997 年，加拿大向加勒比的出口增加了 7.5%，进口增加了 15.6%<sup>»</sup>；对中美洲国家的出口增长了 30.6%，进口增长了 84.9%。1996 年，加拿大与智利签订了自由贸易协议，目的是把智利作为进一步发展与拉美国家经贸合作的桥梁。目前，加拿大还在与巴西、阿根廷、乌拉圭和巴拉圭等南共市成员国和哥斯达黎加、萨尔瓦多、洪都拉斯、尼加拉瓜、危地马拉等中美洲国家进行经贸合作谈判。1998 年 11 月荷兰与智利签署了促进和保护投资协议及关于避免双重征税的意向书，以推动贸易和投资的发展。

欧盟作为继美国之后的拉美第二大贸易伙伴和南共市第一大贸易伙伴，近年来在积极开拓拉美市场。欧盟对拉美的出口 1990~1997 年年均增长 7.1%，1997 年欧拉贸易额达 904.57 亿美元，其中出口额为 523.92 亿美元，进口额为 380.65 亿美元。1999 年 6 月，有 48 个国家首脑参加的首届欧拉首脑会议在巴西召开，双方同意“促进‘互利的’贸易自由化，举行旨在减少关税障碍和对货物贸易及服务贸易实行免税的全新贸易谈判……提高投资水平和促成

<sup>»</sup> 《加拿大在西半球的出现》，载《拉美和加勒比一体化简报》，1998 年 10~11 月双月刊。

金融流动和生产投资的有利环境”。此举表明，欧盟准备通过给予关税优惠待遇、进行大量投资和签署贸易协定来加强与拉美的经贸联系，收复被美国和加拿大挤占的地盘。

亚洲与拉美同是经济发展较快的两大“新兴市场”，地区间的经济联系在不断加强，双边贸易稳步增长。1997年APEC亚洲成员国与拉美的贸易额达500亿美元，占拉美对外贸易额的10%，潜力十分巨大，其中，日本是对拉美出口最多的国家，占总额的42.2%（1996年），其次为韩国（14.7%）和中国（13.4%）<sup>¼</sup>。

（五）跨国公司利用雄厚的资本优势直接投资设厂。90年代以来，拉美一直是国际资本理想的投资场所。1996年国际投资总量达3490亿美元，其中流入拉美和加勒比地区的约390亿美元<sup>½</sup>。1998年对拉美的外国直接投资为710亿美元，比1997年增长了5%。从投资国别看，美国仍为拉美的最大投资国，主要投向为墨西哥和加勒比地区。1994年1月到1998年8月，美国对墨西哥的直接投资达210亿美元，在墨西哥的美资企业达9221家；加拿大对墨西哥直接投资1994~1998年累计达15.42亿美元，在墨西哥的加资企业达980家。另据巴西跨国公司协会统计，目前在巴西直接投资的国家中，美国占第1位，累计投资为262亿美元；德国占第2位，为135亿美元；西班牙和葡萄牙投资增长较快，分别为120亿美元和40亿美元。在秘鲁，西班牙为主要投资国，总投资为24亿美元，主要集中在通讯业和金融业；美国投资为16亿美元，主要集中在矿业和工业加工业；英国有16亿美元，主要集中在矿业和能源业。

90年代以来，欧盟对拉美的直接投资有了大幅度增长，开始对美国的霸主地位形成挑战，其中，西班牙投资数额较大，1998年为129亿美元，占欧盟投资总额的1/3；其次是英国（占23%）、法国（占15%）和德国（占15%）。

（六）跨国公司利用拉美国家的私有化进程，大举收购和兼并拉美国有企业。长期以来，拉美一些国有企业因管理不善，陷入效率低下、长期负债、无力经营的困境，拉美国家大多采取私有化的解脱办法，西方跨国公司趁势加大了收购和兼并的力度。1998年拉美企业被兼并和购买总值达823.9亿美元，比1997年712亿美元增加了15.7%，其中由地区外母公司购买的拉美企业价值高达555.2亿美元，占购买和并购总值的67.4%，地区内的购买和并购为268.7亿美元。在1998年宣布出售的1094家企业中，有328家巴西企业。1998年巴西国有企业的私有化总额已达276.1亿美元，其次是阿根廷和墨西哥，分别为144.9亿美元和80.3亿美元<sup>¾</sup>。1982年墨西哥国有企业有1115家，1999年减少到218家。秘鲁计划对179家中大型企业进行私有化，领域涵盖了金融、航空、电讯、铁路和石油等，目前政府正在对其中的48家进行私有化。在拉美私有化部门中占第1位的是电信，其次是能源、航空、港口和医疗卫生等服务行业。

在拉美私有化浪潮中，获利最大的是西方国家的政府和跨国公司。西班牙在历时4年、耗资400亿美元的收购潮中，拥有了拉美最大的电话公司、电力公司和保险公司及智利、阿根廷、委内瑞拉和玻利维亚最大的银行。1997年在拉美的250家大跨国公司的子公司的销售额已占拉美500家大企业销售额的40%。这些子公司的母公司有49%在美国，38%在欧盟国家<sup>6</sup>。另据1999年9月的统计表明，拉美最大的1000家企业中有580家是外国私人企业，这1000家最大企业在1998年创造的纯利润总额7513亿美元中，有近一半（3545亿美元）是

<sup>¼</sup> 美洲开发银行1998年度报告。

<sup>½</sup> 世界银行：《金融资产流动和发展中国家》，1997年8月，第23页。

<sup>¾</sup> 危机中的拉美企业兼并购历史纪录》，埃菲社纽约1999年1月15日电。

由外国企业创造的。

外国政府和企业开拓拉美市场起步早、见效快、措施得力，形成了一些行之有效的具体做法，对我们有所启发。

1999年6月，出席第一次中拉贸易研讨会的拉美专家坦率地指出，中国忽视了拉美的经济实力，忽视了它巨大的生产能力和消费能力，仅仅把它看成一个原料和基础产品的来源地。拉美经济体系常任秘书莫内塔也指出：拉美各国经济正在向全世界开放，中国应利用大好时机发展和深化与拉美的双边贸易。随着拉美经济的恢复发展和市场的不断开放，外国政府和企业对拉美经济的参与和市场的开拓程度将不断加深，一个开放的中国应迎头赶上。

(责任编辑 高川)

---

① 拉美经委会官员谈外国在拉美的直接投资情况》，载《拉丁美洲研究》，1999年第5期，第60页。

---

## 本刊评出 1999 年拉美十大新闻

一 1月13日，巴西金融形势恶化，中央银行行长易人，政府宣布本国货币雷亚尔贬值，由此引发全球金融市场动荡。

二 12月14日，美国与巴拿马为巴拿马运河回归举行交接仪式，从而宣告巴拿马成为这条国际水道名副其实的主人。

三 3月23日，巴拉圭副总统阿加尼亚被暗杀，这一事件致使巴拉圭国内局势一度出现混乱。

四 1月21日，阿根廷中央银行宣布，开始探讨实施美元化的可能性。

五 1月5日，美国总统克林顿提出放松封锁古巴的建议。3月28日，古巴主席卡斯特罗亲临古美棒球赛场，并同美国棒球选手一一握手。有人将之与1971年“中美乒乓外交”相提并论。但古美关系仍因某些因素（如小埃连事件）而处于紧张状态。

六 7月14日，英国和阿根廷签署一项协议，宣布两国同意恢复因马岛冲突而中断长达17年的联系。

七 拉美积极推行对外关系多元化。6月28日，欧拉首脑在巴西召开会议。9月2日，首次“东亚-拉美论坛”会议在新加坡举行。11月15~16日，伊比利亚美洲首脑会议在古巴召开。

八 12月15日，委内瑞拉举行全民公决，通过了新宪法。

九 12月中旬，委内瑞拉受“厄尔尼诺”和“拉尼娜”影响，发生洪水灾害，死亡多达3万人。

十 3月8日，美国总统克林顿对尼加拉瓜、洪都拉斯、萨尔瓦多和危地马拉4国进行为期4天的访问。

developments under the influence of globalization, and will continue to affect the future developments of the region. (Shen An)

## LATIN AMERICAN FOREIGN POLICY TOWARDS THE NEW CENTURY

Faced with the significant changes of the world politics and economy, Latin American countries have been adjusting their foreign policies so as to locate themselves in a proper place in the world. Most of the countries in the region are moving closer to the U. S. Politically, Latin America and the U. S. are transforming their relationship from being dominant vs. passive towards becoming partners. Economically, the relationship between the two sides are also shifting from unequal exchanges towards cooperation.

Latin American relations with the EU members are developing rapidly. A free trade agreement between the two sides has been put forward. Latin America is trying to build its relations with the U. S. and EU in a parallel way so as to set up a triangle of triple economic relations among the three.

Latin America is also working towards a better relationship with Asia and the Pacific region. Particularly, Sino-Latin American relations are developing fast in the last decade.

Inside Latin America cooperation has become the norm of the day. For instance, settlement of the border conflict between Ecuador and Peru has paved the way for the further development of bilateral relations. (Xu Shicheng)

## HOW THE FOREIGN GOVERNMENTS AND ENTERPRISES OPEN UP THE LATIN AMERICAN MARKET

The Latin American market has three advantages: 1) It has a large variety of natural resources. 2) Its economic development is promising. 3) Generally speaking, its political stability is guaranteed and investment risk is not so great. Foreign governments and enterprises have been opening up the Latin American market in such areas as energy, mining, telecommunications, transportation, finance and manufacturing assembly.

The foreign governments and enterprises cooperate closely to enter the Latin American market in the following way: 1) The government makes timely adjustment of its foreign trade policies towards the Latin American market. 2) Market information is provided by the government. 3) Visits of the high-level government officials have been utilized to promote economic cooperation. 4) Trade and economic treaties are signed with Latin American countries. 5) The large companies are encouraged to make investment in Latin America.

(Zhou Yuyun)