

2026-GB-E035
PER/MEP/IRR



区域国别研究报告

上海市哲学社会科学规划办公室

2026 年 8 月 13 日

秘鲁宏观经济政策与营商环境研究报告

上海国际问题研究院公共政策与创新研究所

上海市企业走出去综合服务平台

《**区域国别研究报告**》是上海市哲学社会科学规划办公室依托上海市各高校和科研院所专业研究力量，紧扣服务企业走出去现实需要，专为“上海市企业走出去综合服务平台”打造的区域国别研究品牌。

《报告》基于学者“在地研究”田野调研、企业出海实务经验以及其他信息，聚焦国别/区域、产业/行业、在地合规运营三类场景，推出三类系列成果。其中，“**国别报告**”系列以对象国政治、经济、社会、文化等内容为研究对象，重点围绕宏观经济形势、营商环境、中资企业经营状况、机遇挑战等维度，解析对象国各领域的发展态势，为企业海外布局提供决策参考；“**行业报告**”系列针对重点产业跨境布局或企业走出去的行业赛道，深入研判对象国的重点行业发展格局；“**合规报告**”系列回应企业海外合规运营实务关切，系统梳理对象国重点领域的监管要点，为企业在地运营提供应对策略参考。

摘 要

秘鲁是拉丁美洲第六大经济体，具有丰富的矿产资源，营商环境持续改善，外资政策日趋开放，正成为中国企业拓展南美市场的重要目的地。本报告分析了秘鲁的宏观经济运行态势、外资法律框架与营商环境、投资机遇与挑战，并提出应对策略。

秘鲁宏观经济稳健复苏，内需驱动下多部门协同增长的特征明显。贸易条件受益于金属价格高位而持续改善，汇率与通胀总体平稳，银行体系保持稳健。但经济对矿业出口的高度依赖构成结构性隐忧，使宏观经济易受大宗商品价格波动影响。秘鲁的外资相关法律保障体系完善，通过法律保障、税收激励和汇兑自由，为外资提供国民待遇与稳定的经营预期。

中企赴秘鲁投资的机遇包括：第一，钱凯港开通及配套经济特区正重塑南美物流格局，催生临港产业集群；第二，中秘自贸协定升级利好电子商务与数字经济准入；第三，秘鲁可再生能源资源禀赋与配套政策规划带来长周期投资窗口。相关挑战包括：政治体制脆弱导致政策连续性不足；资源项目面临复杂的当地社会网络关系；美国对秘鲁安全防务、经贸政策有较大影响。

报告建议企业进行全生命周期政治风险管理,将社区融入与本土化经营置于战略核心,推行嵌入式合规体系,并采用集群出海与多方联盟模式,实现互利共赢。

目 录

一、背景	1
二、宏观经济形势	3
（一）经济增长稳中趋升	3
（二）贸易条件持续改善	5
（三）货币政策与金融形势总体稳定	6
（四）经济对矿业的依赖度依然高企	7
三、秘鲁的外资政策与营商环境	11
（一）外资政策具有稳定性	11
（二）股本比例有若干要求	13
（三）公司治理规定	14
四、中国企业对秘鲁投资的机遇与挑战	17
（一）多元产业投资的战略机遇	17
（二）挑战	21
五、企业拓展秘鲁市场的路径选择	25

（一）编制投资中长期风险防控指南	25
（二）构建支持项目发展的稳固的社会基础	26
（三）完善嵌入式合规体系	26
（四）打造本土化联盟与产业生态集群	27

一、背景

秘鲁位于南美洲西海岸，是拉丁美洲第六大经济体。该国拥有丰富的铜、金、银、铅、锌、天然气和石油资源。秘鲁地理特征多元，沿海为干旱地带，内陆安第斯山脉以及与哥伦比亚和巴西接壤的部分为热带地区。丰富的矿产资源主要分布在山区，而秘鲁的沿海水域则提供了优质的渔场。

根据 1993 年颁布的《政治宪法》，秘鲁是一个单一制共和国。此外，还设有分散的地区和地方政府（省/区），这些机构在各自管辖范围内均享有政治和行政自主权。总统和国会议员每五年通过普选直接产生。

2025 年秘鲁的人口为 3440 万，其中 1150 万（约 33.4%）居住在首都利马。^①世界银行将秘鲁归类为中上收入经济体，但其人均 GDP 仍低于拉丁美洲平均水平。2010 年至 2020 年，秘鲁经济年增长率常超过 4%。然而，2020 年经

^①秘鲁劳动力人数估计约为 1850 万。主要宗教是罗马天主教，官方主要语言为西班牙语和克丘亚语（Quechua）。此外，在该国南部高地地区的部分地区也使用艾马拉语（Aymara）。就识字率而言，15 岁及以上人口中 95.3% 能够读写。参见：“Peru’s mining & metals investment guide 2026-2027”，Ernst & Young, February 2026, p.22, https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/9415057/7714200-ey_peru-s_mining_and_metals_investment_guide_2026-2027.pdf?v=1770652905.

济出现两位数的收缩。^①秘鲁积极推行自由贸易政策，是安第斯共同体成员国，与玻利维亚、哥伦比亚、厄瓜多尔共同组成安第斯共同体，并与智利、哥伦比亚、墨西哥一起加入太平洋联盟（Pacific Alliance）。同时，秘鲁还是《跨太平洋伙伴关系协定》（CPTPP）的缔约方，并与欧盟、美国分别签订了贸易协定。

秘鲁作为拉美重要经济体，宏观经济保持稳健复苏，外资政策持续开放，为中国企业提供了广阔空间。然而，该国政权更迭频繁、社区冲突及地缘博弈等因素交织，企业投资面临多重挑战。

^① “Peru Economic Forecasts, Data & Projections” , <https://www.focus-economics.com/countries/peru/>.

二、宏观经济形势

金属价格走高，秘鲁获得自 20 世纪 50 年代以来最有利的贸易条件。内需扩张，财政改善，秘鲁近年来在宏观经济表现以及社会与经济发展指标等方面进步显著，GDP 增长率持续强劲，债务水平下降，汇率稳定，通胀水平也处于低位。

（一）经济增长稳中趋升

秘鲁 2025 年经济增速达 3.4%。根据秘鲁国家统计与信息研究所（INEI）数据，这标志着秘鲁经济连续第二年实现增长。这一成绩得益于国内需求增强、私人投资复苏以及公共工程实施力度加大。2025 年 GDP 增长主要由二、三产部门强劲势头推动。建筑行业（6.7%）、贸易（3.6%）、服务业（3.0%）和制造业（1.9%）均实现增长。同时私人投资回升、公共投资执行加快以及家庭消费改善共同支撑了就业增长。在第一产业中，农业增长了 4.8%，连续第二年实现增长，这得益于蓝莓、葡萄、牛油果、咖啡和马铃薯产量增加，以及畜牧业子行业增速加快。渔业增长 2.9%，主要受直接消费类捕捞量上升推动；采矿业和碳氢化合物

则增长 1.4%。^①这主要受益于铜、锌和白银产量的提升

2026 年的增长受到暂时性供应中断的影响。原因包括厄尔尼诺效应引发极端天气事件、国内天然气短缺、中东局势演变导致油价上涨,以及外部需求疲软和国内大选状况不确定性拖累投资。2026 年通胀预计暂时上升,后期预计对能源、食品和化肥成本的冲击减弱,风险倾向于下行。

预测显示,秘鲁在 2026 年的经济增长率将维持在约 3.0%。^②2026 年第一季度,因为强劲的私人消费和投资,秘鲁的经济增速保持在 3.5%的稳定水平。4 月份同比增长率仍高于 3%,资本品进口和建筑指数表明投资势头持续强劲。尽管企业预期放缓,劳动力市场依然向好,3 月份正规就业人数 (5.7%) 和平均名义收入 (8.2%) 均实现扩张。4 月份核心通胀率升至 4.4%,反映出燃料和天然气成本上涨对交通及其他核心价格的暂时传导效应。^③受到内

^① “In line with MEF estimates: Peru grew 3.4% in 2025” , Feb.

16,2026, .<https://andina.pe/ingles/noticia-in-line-with-mef-estimates-peru-grew-34-in-2025-1063207.aspx>.

^② “Peru’ s mining & metals investment guide 2026-2027” , Ernst & Young, February 2026, p.24, https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/9415057/7714200-ey_peru-s_mining_and_metals_investment_guide_2026-2027.pdf?v=1770652905.

^③ Organisation for Economic Co-operation and Development, *OECD Economic Outlook*, Volume 2026/1, No. 119, June 2026, p.242, https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2026/06/oecd-economic-outlook-volume-2026-issue-1_8be0dba6/2d1956f0-cn.pdf.

需增强的驱动，预计 2027 年至 2029 年期间秘鲁经济将平均增长 3.2%。

（二）贸易条件持续改善

秘鲁自然资源丰富，出口初级产品多，而初级商品价格波动较大，进口的工业品价格波动较小，因此贸易条件不佳。自世纪之交以来，秘鲁的贸易条件持续改善，这对贸易平衡产生积极影响。

2025 年，秘鲁贸易顺差达到 329 亿美元新高，较前一年的 241 亿美元大幅上升。^①这一增长主要得益于全球需求强劲，铜、黄金等金属及咖啡、葡萄等农产品出口激增，而进口则以较慢的速度增长。预测显示，2026 年秘鲁贸易仍将保持顺差，这是因为采矿业和农工产业出口强劲，新建成的钱凯港（Chancay Port）可能进一步推动这一趋势。

对秘鲁而言，当前，外部环境总体呈现复杂但整体有利的态势。美国对秘鲁大多数出口商品征收 10% 的关税政策，但关键矿产出口仍可免税。铜价仍处于历史高位，有助于维持出口收入。2026 年前两个月，商品出口量小幅增

^① “Peru’s mining & metals investment guide 2026-2027”，Ernst & Young, February 2026, p.31, https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/9415057/7714200-ey_peru-s_mining_and_metals_investment_guide_2026-2027.pdf?v=1770652905.

长，传统矿产出口和非传统产品均有所增加。与此同时，3 月份国内天然气及液化天然气供应暂时中断，加上中东局势持续升级导致油价上涨，推高了能源成本和化肥价格。

（三）货币政策与金融形势总体稳定

2026 年 5 月，秘鲁央行将政策利率维持在 4.25%。4 月份一年期通胀预期已升至 2.8%，但中期通胀预期总体保持稳定。有研究预测假设，政策利率将在 2026 至 2027 年期间维持不变，当前物价上涨主要由暂时性的供应冲击所致。^①若通胀持续增强，则需采取更紧缩的货币政策以确保通胀趋近目标。财政政策将继续在 2026 年和 2027 年支持经济活动。然而，考虑到强劲的增长以及过去贸易条件的改善，财政立场仍显过于宽松。预计政府不会新推出重大的新措施来缓解高能源价格压力，现有的措施主要是针对弱势家庭的液化天然气补贴和燃料价格稳定机制。

银行体系资本充足且盈利良好，但信贷增长仍处于低迷状态。银行的盈利能力持续恢复，权益回报率和资产回报率略高于疫情前水平，这反映出在经济活动强劲的背景

^① Organisation for Economic Co-operation and Development, *OECD Economic Outlook*, Volume 2026/1, No. 119, June 2026, p.244,
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2026/06/oecd-economic-outlook-volume-2026-issue-1_8be0dba6/2d1956f0-en.pdf.

下信贷损失较低，并且 2025 年底，秘鲁的信贷增长略有增加带来的净利息收入上升。各银行保持充足的资本和流动性缓冲，远超监管要求（截至 2025 年底，总资本比率达 17.9%）。不良贷款率持续下降，截至 2025 年底已降至 3.5%，此前因 2023 年经济衰退较轻，于 2024 年 3 月达到 4.6% 的峰值。

值得注意的是，2025 年初，秘鲁的金融资产价格和风险溢价因地缘政治和贸易紧张局势加剧而出现短暂上升，随后金融资产价格波动趋于回落，已经降至疫情后最低水平。2025 年第四季度，长期主权债券收益率从一年前的 6.6% 下降至 5.9%，仍处于本地区最低水平之一。金属价格飙升以及强劲的经济活动推动了股价在 2025 年初至 2026 年 2 月底达到峰值期间上涨 98%，但随后在中东冲突及铜、金出口价格波动加剧的背景下，2026 年 3 月股价下跌 13%。^①

（四）经济对矿业的依赖度依然高企

采矿业是经济的主导产业。过去 20 年中，大量投资

^① “Peru: 2026 Article IV Consultation-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for Peru”, Volume 2026, Issue 113, May 29, 2026, pp.7-8, <https://www.elibrary.imf.org/downloadpdf/view/journals/002/2026/113/002.2026.issue-113-en.pdf>.

涌入推动了勘探和开发活动的增长。秘鲁是全球主要的矿产商品生产国之一。采矿业占秘鲁出口总额的 66.5%，其中金属矿产占比最大，达 65.4%，非金属矿产占 1.2%。主要出口产品中铜、黄金、锌和铅尤为突出，分别占采矿出口价值的 91.1% 和全国总出口的 60.6%。^①这凸显了矿业在该国生产与贸易结构中的战略性地位。

根据秘鲁能源与矿业部（Minem）的统计，2025 年 1 月至 9 月期间，金属和非金属矿产品出口额达到 428.65 亿美元，较 2024 年同期增长 20.0%。这一成果主要得益于铜、锌和黄金出口量的增加，以及国际矿产市场的有利环境。仅在 2025 年 9 月，金属和非金属矿产品出口总额达 56 亿美元，同比增长 28.7%。在全球能源转型和宏观经济持续存在不确定性的背景下，矿业仍是该国外汇收入的主要来源。

因得益于新矿业项目的开工建设，秘鲁的矿业投资呈稳步增长态势。目前，秘鲁拥有 67 个矿业项目，总投资额约 641 亿美元，分布在全国 19 个省份。其中卡哈马卡省项目最多（8 个），投资金额为 162 亿美元，其中 5 个

^① Akira Nakamura, “Peru: Mining exports total USD 42.8 billion through September”, January 1, 2026, <https://www.worldports.org/peru-mining-exports-total-usd-42-8-billion-through-september/>.

项目为铜矿；其次是阿普里马克省（7个项目，多数为铜矿）、安卡什省（7个项目，其中3个为铜矿）、阿雷基帕省（6个项目，其中4个为铜矿）和莫克瓜省（5个铜矿项目和1个金矿项目）。2027至2029年间，秘鲁将启动多个新项目，总投资额达86亿美元，这些项目主要包括：① 科罗科瓦伊科（Coroccohuayco）综合项目。该项目总投资额为15亿美元，将于2027年启动建设；② 特拉皮切项目（Trapiche），投资额约10亿美元，将于2027年开始实施；③ 马吉斯特拉尔项目（Magistral），投资额约4.9亿美元；④ 里奥塞科铜矿项目（Planta de Cobre Río Seco），投资额约4.1亿美元；⑤ 洛斯卡拉托斯项目（Los Calatos），投资额约6.55亿美元，预计于2029年开始建设；⑥ 洛斯昌卡斯项目（Los Chancas），投资额为26亿美元，预计于2029年开始建设。^①

^① Documento de Gestión, *Marco Macroeconómico Multianual 2026 – 2029*, August 28, 2025, pp.69-70, <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/8563935/7091414-marco-macroeconomico-multianual-2026-2029.pdf?v=1756399214>.

三、秘鲁的外资政策与营商环境

英国、西班牙、智利、美国、荷兰、哥伦比亚、巴西、中国和加拿大是秘鲁主要的投资方，外国直接投资主要集中于采矿、金融、电信、能源和工业等领域。目前，秘鲁政府致力于营造对投资者友好的政策环境，积极吸引国内外投资。

（一）外资政策具有稳定性

为降低政治风险的影响，秘鲁已制定一套投资法律，提供投资授权，并确立必要的经济稳定规则，以保护私人投资者免受企业经营条件的任意变更影响。

秘鲁保障外国投资者的所得税和股息分配。获得税收和“法律稳定性”的外国投资者，是指愿意在两年内向该国投资至少 1000 万美元（用于采矿和/或碳氢化合物领域），或 500 万美元（用于其他经济活动），或收购国有私有化公司超过 50% 股份的投资者。秘鲁的法律法规和司法实践对本国和外国企业一视同仁，因此给予外国投资者同等待遇。^① 外资法律对于利润汇回、国际资本转移以及

^① “Peru’s mining & metals investment guide 2026-2027”, Ernst & Young, February 2026, p.36, https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/9415057/7714200-ey-peru-s_mining_and_metals_investment_guide_2026-2027.pdf?v=1770652905.

货币兑换行为均无限制。企业股息、利息和特许权使用费的汇出也无任何限制。

根据《秘鲁所得税法》（PITL），对于来源于国外的收入所产生的外国所得税，纳税人享有扣除额度，但该金额不得超过纳税人按其海外所得或海外已缴税款适用平均税率计算得出的金额。未在相应纳税年度内使用的部分，不得在其他纳税年度进行抵扣（或补偿）。需注意：第一，对于《秘鲁所得税法》所征税的收入，在海外缴纳的全部税款均可获得税收抵免；第二，无论以何种形式缴纳的海外税款，均应具有所得税的性质；第三，只有当海外所得税的支付有可靠证明文件支持时，方可予以抵免。同样地，从境外获得收入的纳税人，若其收入由非居民公司分配的股息或利润所产生，并适用个人所得税（PITL）征税，则不仅可就股息或其他形式利润在境外缴纳或扣缴的所得税（直接抵扣），还可根据秘鲁法律规定的要求，对非居民的一级和二级公司所缴纳的企业所得税进行抵扣。

为享受间接税抵扣，须满足以下条件：第一，纳税人在股息或利润分配前至少 12 个月，持有非居民一级公司的总投票股份至少 10%，以及二级公司间接持股至少 10%。第二，纳税人在计算当年所得税时，须将非居民一级和二

级公司所缴纳的所得税纳入其净收入中。第三，扣除金额为实际在国外缴纳的税款与按平均税率计算的在秘鲁应缴总额税之间的较低额。^① 此外，使用间接税抵免还需满足相关形式要求。

（二）股本比例有若干要求

秘鲁政府尚未制定明确的规则来规定外国或国内投资参与的持股比例。然而，《秘鲁公司法》对设立公司或合伙企业设定了若干要求和条件。

根据《秘鲁公司法》规定的主要要求，任何公司或合伙企业至少应有两名股东或合伙人。但公司的分支机构不受此要求约束。秘鲁法律不要求公司设立最低股本，但正式注册公司须将股本存入银行。根据所选择合作的银行政策，开户需满足最低金额要求。通常，初始资本金额为 1000 索尔（约 300 美元）。

股份为记名股，允许发行不同类别股份，但禁止发行记名股。此外，所有股份的面值必须相同，且不得为零。同时，股份在完成全部认购并至少支付 25% 后方可发行。根据股份类别不同，可发行带表决权或不带表决权的股份，

^①PwC Peru, “Doing Business in Peru”, p.8, <https://www.pwc.pe/es/doing-business-in-peru-2025/doingbusiness-2025-peru.pdf>.

甚至可享有优先分红权。公司章程可规定股份类别、转让限制及条件，但不得禁止上述事项。

(三) 公司治理规定

公司的管理由董事会和总经理共同负责，这两个机构均监督公司的日常运营。此外，股东通过股东大会行使对公司控制权，并有权参与公司各项事务，例如增资、公司重组、任命代理人或采取其他为实现公司宗旨所必需的行动。然而，最常见的法律结构是封闭式公司。

在封闭式公司中，设立董事会并非强制要求。公司每年前三个季度内，股东必须召开年度强制性股东大会，以审议上一财年的财务报表、股息分配以及董事会的任命等事项。同样，若要进行股本增加或减少以及章程修改，也必须召开股东大会，相关决议需经多数股东同意方可通过。所有股东中，拥有表决权的认购股份至少三分之二必须出席或委托代理人出席第一次召集会议，第二次召集会议时至少五分之三必须出席，以达到法定人数要求。若上述两次会议上均未达到法定股东代表比例，则任何经商定的决议均无效。某些受监管机构，如银行和保险公司，须在秘鲁官方公报以及另一份日报上公布其资产负债表和损益

表。根据《秘鲁公司法》规定，所有公司都必须设立公司账簿，用于记录其管理机构所作出的决议。公司账簿既用于股东大会决议，也用于董事会决议。

四、中国企业对秘鲁投资的机遇与挑战

当前，中秘经贸合作持续深化。钱凯港运营打通物流瓶颈，全球能源转型推升关键矿产需求，中秘自贸协定升级释放数字与绿色经济新空间，为中国企业赴秘投资开启多元机遇窗口。然而，秘鲁政策连续性不足，资源项目面临社区关系复杂、社会许可获取困难等难题，加之环保劳工合规成本高企、治安环境不佳及国际竞争激烈，投资风险同样不容忽视。

（一）多元产业投资的战略机遇

秘鲁具有显著的增长潜力，其不断扩大的消费市场和基础设施升级计划、丰富的自然资源、作为旅游目的地的吸引力以及广泛的贸易协定网络为其发展提供了支撑。

1. 物流设施升级与临港产业集群崛起开辟新的投资空间

在过去十年中，秘鲁已采取必要措施，改善弱势地区的基础设施，以促进新投资，推动生产性部门的发展。采矿业是受影响行业之一，因为采矿和金属企业需要交通设施来将产品运送到国内外市场，所以这些需求远超标准的矿产基础设施。完善的基础设施能够减少地区之间的距离

影响，真正实现国内市场一体化，并以低成本连接其他国家和地区市场。

2024 年底开港的钱凯港，到 2026 年已全面显现其重塑南美西岸物流与产业格局的枢纽效应。“钱凯—上海”直航航线大幅缩短了南美至亚洲的海运时间，从约 33 天缩短至 23 天，物流成本降低约 20%。^①这一时空压缩直接激活了港口腹地的产业集聚。2026 年初，秘鲁政府向中国电力建设公司授予一项价值 4.2 亿美元的工程、采购和建设合同，用于修建一条 120 公里长的钱凯—中央山脉（Chancay – Sierra Central）铁路线，连接秘鲁太平洋沿岸的钱凯港与胡宁（Junín）、万卡韦利卡（Huancavelica）和帕斯科（Pasco）等地区。^②该铁路主要用于运输矿产货物，尤其是从秘鲁中部高原开采的铜及其他战略资源。此前，此类货物大部分需通过公路运抵沿海，运输时间可能超过 18 小时。这一基础设施项目将拉美城市和港口与中国的港口连接起来，以更便捷地运输货物，从而保障战略性资源的流通。对中国企业而言，这是一个涵盖制造、加工与

^① 朱雨博、孟宜霏：《钱凯港助力跨大洋贸易“提速”》，中国经济网，2025 年 8 月 4 日，http://cen.ce.cn/more/202508/t20250804_2430064.shtml。

^② Juan Delgado, “A Strategic Megaproject: Chinese Infrastructure Expands in Peru”, June 30, 2026, <https://dialogo-americas.com/articles/a-strategic-megaproject-chinese-infrastructure-expands-in-peru/>.

服务的生态圈。基于交通基础设施的改善，对秘鲁的矿业投资也将拥有更为有利的项目发展条件。

2.数字服务与新兴消费市场蕴含增量空间

《中秘自贸协定升级议定书》的签署，新增了电子商务、全球供应链、环境与贸易等高标准章节，大幅提升了贸易投资自由化与便利化水平。这不仅强化了对中国投资者的保护，更为数字经济和跨境电商铺平了道路。秘鲁作为太平洋联盟成员国，拥有广泛的国际自贸网络，中企可借此跳板进入更广阔的拉美市场。

中国金融科技企业有望将移动支付、数字信贷和保险科技方案引入秘鲁，服务其庞大的目标客户群体。随着中产阶级规模扩大，当地消费者对高性价比的产品的需求激增，但本土供应链配套能力相对薄弱。这为中国跨境电商及消费电子企业提供了巨大的空间。制度准备、物流基础设施和中国企业的模式创新也支持这一市场潜力成为现实。特别是依托《中秘自贸协定升级议定书》中新增的电子商务章节，以及等物流服务的完善，中国销售方可通过半托管等创新模式，将高性价比的消费电子产品、服装及汽车配件等快速导入秘鲁市场。而且秘鲁作为拉美增长最快的电商市场之一，其社交电商潜力巨大，为中国企业出

海提供了低门槛的切入点。

3.可再生能源产业合作具备广阔的合作空间

秘鲁拥有南美洲最为优越的太阳能和风能资源，但开发程度严重滞后。秘鲁政府希望通过建设可再生能源项目创造更多就业岗位，促进减贫事业。

2026年7月，秘鲁能源与矿业部发布一项草案法令，以建立涵盖长期、中期和短期的国家能源规划框架。该框架可为光伏太阳能的未来电力需求评估、可利用发电资源、电网扩建需求以及潜在接入限制提供结构化基础。新的规划框架可为未来的监管和投资决策提供技术支撑，涵盖供给、需求、输电基础设施、能源安全及能源转型的协调性情景，有助于识别未来对光伏发电、储能及其他灵活性技术的需求。^①这意味着数千兆瓦的光伏和风电新增装机需求。

近年来，中秘两国可再生能源领域合作不断深化，越来越多中国企业也积极参与到秘鲁能源转型进程中来。秘鲁政府对清洁能源产业的政策导向创造市场机遇。市场机会覆盖光伏电站、风电场的投资建设与运营，配套储能系

^① Luis Ini, “Peru proposes national energy planning framework with solar and storage scenarios”, July 14 2026, <https://www.pv-magazine.com/2026/07/14/peru-proposes-national-energy-planning-framework-with-solar-and-storage-scenarios/>.

统，以及面向大型矿山等高能耗用户的绿色直供电项目。

（二）挑战

1. 政治体制脆弱性与政策不确定性

秘鲁政治的脆弱性在 2026 年未获根本改善，行政与立法部门之间的对峙反复引发市场震荡。2026 至 2027 年，政治不确定性仍是秘鲁面临的核心风险因素。各政党之间的利益冲突以及历年来行政与立法机构之间长期僵持的模式，可能延缓财政、税收和投资政策等关键决策的推进。

现任政府及前任总统频繁更迭所引发的公众支持度低迷，进一步加剧了民众对治理连续性的担忧。持续存在的安全挑战和社会不满情绪，增加了抗议活动的风险，这些事件可能扰乱经济活动并影响投资者信心。地缘政治定位——在与中国保持经济联系的同时，平衡美国的战略预期——使外交政策和贸易动态更加复杂。尽管财政纪律总体上得到维持，但政治环境可能加剧市场波动，并限制结构性改革的推进速度，尤其是在需要跨党派共识的领域。

①这种体制性脆弱直接转化为重新调整矿业特许权使用费等政策风险。对于投资周期动辄 20 年以上的能源、矿产

①Allianz Trade, “Economic Overview”, https://www.allianz-trade.com/en_global/economic-research/country-reports/Peru.html#TabVerticalNegative31071994092.

和基建项目而言，政策“钟摆效应”构成首要的系统性威胁。即便法律文本给予保护，政权更迭后的民粹决策仍可能实质变更项目回报前提。

2.大型项目领域的社区关系困境尚未显著缓解

秘鲁的社会冲突高度集中于资源开采和大型工程领域，且近年来数量持续攀升。根据秘鲁法律的规定，矿业开发投资项目须征得当地土著和原住民的同意才能实施。然而，在部分地区，例如秘鲁的亚马逊地区居住着 50 多个原住民族群，分布在近 2,270 个社区中。其中约 30% 的社区（共 680 个）未获得集体土地所有权。^①这种法律上的不确定性会导致基础设施和工业项目开发进程中的土地纠纷与群体性事件。

与此同时，秘鲁法律和舆论环境对外资“本土化”的要求不断加码：严格的本地用工比例、优先采购本地物资，以及在社区协议中附加教育、医疗等基础设施硬性投入承诺，已成为标准配置。单纯依靠资本和技术优势已不足以确保项目的长期成功，能否建立起深度融入当地社会、获得各方利益相关者认可的本土化经营体系，日益成为决定

^① “Land titles for indigenous communities in Peru” , June 2023, p.1, <https://www.giz.de/sites/default/files/media/pkb-document/2025-07/giz2023-en-projektinfo-gv-land-peru.pdf>.

投资成败的关键分水岭。

3.国际竞争加剧与本土化经营硬约束

在秘鲁，中国企业并非唯一的外来投资者，还面临来自加拿大、澳大利亚、美国及巴西等国跨国公司的全面竞争。这些企业深耕拉丁美洲数十年，深谙本地政治生态、法律规则和社区文化，构建了强大的在位优势。在争夺优质矿业权、基础设施特许权和政府大型合约时，中国企业面对的是一个高度成熟且竞争激烈的市场。

在美国持续实施对华“竞争”的背景下，中国企业在秘鲁的项目进展，特别是大型基础设施或矿业项目的实施，会引发美国等西方国家的嫉视，并通过国际舆论、外交等渠道，试图侵蚀中国企业的拓展空间。此类国际影响有可能促使秘鲁政客或决策者实施具有经济民族主义色彩的政策举措。

五、企业拓展秘鲁市场的路径选择

在中国企业对秘鲁投资呈上升态势的背景下，应对挑战把握机遇亟需构建政府指导、企业践行、金融护航、行业协同的新型投资体系。

（一）编制投资中长期风险防控指南

针对秘鲁的投资与经贸合作环境，建议制订与完善中长期风险防控指南。对秘鲁的政治风险进行分级分类，将钱凯经济特区、绿色矿业、新能源等列为优先护航领域。金融机构应联合高端智库，搭建秘鲁政治风险实时监测预警平台，覆盖立法动议、选举周期和社会舆情等关键模块，为投资决策提供动态情报支撑。

企业层面，须建立与国会各主要党派、地方政府、行业协会和媒体智库的多层级沟通渠道，确保政权更替时仍能保持对话的连续性。在投资协议中应嵌入“稳定条款”与国际仲裁机制，并充分利用中秘双边投资协定及多边投资担保机构的保障工具。对于重大基础设施项目，可探索与世界银行集团国际金融公司或拉丁美洲开发银行等多边机构联合融资，借助多边参与降低单边违约风险。

（二）构建支持项目发展的稳固的社会基础

将社区关系从“配套公关”升级为决定项目生死的“基础设施”。项目进入前，应委托人类学、社会学专业团队开展至少 6 至 12 个月的社区基线调查，绘制详尽的权力与地权归属结构、利益诉求和传统文化地图。建设和运营阶段，应建立社区参与式共同决策机制，并依法设立透明化的社区发展信托基金，将项目收益的一定比例注入其中，由企业、社区代表和独立第三方共同管理，专项用于当地迫切需要的教育、医疗和职业技能培训。与本地大学合作开设技术课程，将社区青年系统培养为合格产业工人，从根本上将社区转变为项目的利益共同体。聘请具有深厚本地声望的专业人士担任社区关系高级岗位，并将社区沟通成效纳入项目经理的核心考核指标。

（三）完善嵌入式合规体系

建议在驻秘鲁大使馆经商处指导下，由主要中资企业商会牵头建立“合规与安保共享平台”，按月发布最新法规解读、执法案例和治安态势通报。企业内部推行“嵌入式合规”，将法务与风控部门前置到投资评估、合同审批和项目管理的核心决策环节，确保环境评估方案、用工模

式和税务架构从第一天起即完全符合秘鲁最新法律要求。针对秘鲁劳动法对派遣和外包的限制，提前重新设计人力资源配置方案，依法提高核心岗位本地员工比例，并在承包商协议中明确划定劳动合规责任与风险赔偿机制。

（四）打造本土化联盟与产业生态集群

改变单打独斗的出海模式，以钱凯港、经济特区、大型矿山等支点项目为依托，组织全产业链联合出海。由龙头企业牵头，整合设计咨询、装备制造、智能物流和金融保险等上下游企业，在秘鲁重点经济走廊形成共享公共服务的企业集群。

依托钱凯港，中国企业可布局三类项目：其一，面向南美市场的机电产品、新能源汽车和光伏组件组装基地，利用秘鲁辐射巴西、玻利维亚的陆路通道；其二，高附加值农渔产品精深加工园区，将蓝莓、牛油果、鱼粉等优势产品的冷链仓储与加工环节前移至港口腹地，借助大幅缩短的物流时间直接对接国内消费市场；其三，智慧港口运营、跨境电商海外仓及供应链金融服务，将中国在数字物流领域的成熟能力整体输出。

主动与在拉美经营历史悠久的跨国企业结成项目联

合体，借助其成熟的本地政商网络和文化管理经验，快速提升本地化水平。积极吸纳秘鲁有影响力的家族企业或机构投资者作为项目小股东，为项目植入深厚的本地根系。集中打造为中国企业服务的法律、会计、人力资源外包等专业服务平台，整体提升海外经营的软实力。

孙海泳（上海国际问题研究院公共政策与创新研究所）



联系地址：淮海中路 622 弄 7 号 308 室

联系电话：021-33165460

联系邮箱：zbzh@sh-popss.gov.cn

本报告为研究团队基于公开信息、行业调研、数据分析及专业研究方法独立编制完成的研究成果，仅供行业研究、学术研讨、决策参考交流使用，不构成任何商业、投资、法律、财税及其他专业实操建议。报告免费获取，未经书面正式授权，任何机构及个人不得擅自转载、复制、篡改、摘抄、传播本报告全部或部分内容。