

# 要做就做对

奥古斯都·德拉·托尔、丹尼尔·莱德曼、塞缪尔·皮恩科纳格拉

如果拉丁美洲  
希望凭借贸易  
拉动经济增长，  
那么必须找到  
正确的途径

随着近期高增长告一段落，拉丁美洲和加勒比海地区（以下简称“拉丁美洲”）再次陷入由来已久的魔咒，即其居民生活水平一直无法赶上高收入国家。

事实上，一个多世纪以来，拉丁美洲的人均收入始终徘徊在美国人均收入的30%左右。因此，当拉丁美洲决策者将政策讨论重心转向促进增长和保证社会公平时，我们也无需惊讶。这导致决策者越来越关注国际贸易这一拉动经济增长的强大潜在动力，尤其是区域贸易一体化所能够扮演的角色。例如，智利、哥伦比亚、墨西哥以及秘鲁在2012年签署协定，宣布成立太平洋联盟(Pacific Alliance)，其目标之一便是“进一步推动各成员国经济增长，促进其整体发展，提高竞争力”。

在很多方面，这一推动区域一体化的举措受东亚和太平洋地区（以下简称“东亚”）所取得的成功的影响。东亚的区域内贸易崛起、全球出口增加对其向高收入国家生活水平看齐有着紧密且积极的影响。

但我们发现，区域一体化本身并不是东亚增长秘方里的关键要素。恰恰相反，东亚国家实现区域一体化的方式才是重点所在。区域内贸易和东亚增长的联系中反映出两个重要的贸易模式：高比例的产业内贸易，即电子和重型机械等行业或产业（狭义定义）内的贸易往来；高度参与全球价值链，即多个国家参与生产运营流程的贸易。例如，一家汽车制造商可能在一个国家制造变速器，在另一个国家制造底盘，

巴西亚马孙玛瑙斯免税区，手机装配线员工。



然后将之运往第三个国家进行组装。

我们发现，一旦将地理、经济规模以及自然资源丰富程度等特有结构性因素考虑在内，拉丁美洲唯一优于东亚的地方是区域内贸易量和区域贸易伙伴的互联互通。拉丁美洲与东亚在一些关键要素上存在显著差异，如产业内贸易和全球价值链参与度。这就意味着，那些只是为了促进区域内贸易互联互通和贸易量的政策不太可能拉动经济增长。拉丁美洲政府需要制定的政策是鼓励当地企业更多地开展产业内贸易，参与全球价值链。

## 东亚一体化

拉丁美洲十分关注东亚的区域一体化经验，这不足为怪。自20世纪70年代起，东亚的区域内出口比例从35%上升至55%，整体出口量飙升。在这一趋势下，东亚居民生活水平也不断提高，与美国的差距进一步缩小。这表明，亚洲国家间的区域内贸易对其生活水平的提高起到了重要的作用（见图1）。

相比之下，20世纪70年代后，拉丁美洲的区域内出口始终停滞不前，徘徊在20%左右，且整体出口量增速缓慢。同时，其与发达国家的经济差距也始终未见缩小。

但是，通过细化分析贸易往来数据后，我们发现拉丁美洲国家与其区域伙伴的互联互通实际上并不像整体数据所显示的那样糟糕。

- 2013年，拉丁美洲国家与区域潜在合作伙伴建立活跃出口关系的比例平均接近88%，而东亚国家则为83%。

- 拉丁美洲国家签署了众多的正式贸易协议。自20世纪60年代初期至今，拉丁美洲国家已经签署了众多不同性质、深度和规模的贸易协议。其中较为著名的协议包括南方共同市场（MERCOSUR，由南美洲的南锥体地区国家组成）；安第斯共同体；中美洲自由贸易协定（CAFTA，由中美洲和加勒比海地区国家组成）；以及近期的太平洋联盟。

- 相比其他地区的区域合作伙伴，拉丁美洲区域合作伙伴的出口产品更为相近。这意味着拉丁美洲国家自然会偏向与区域外的合作伙伴开展贸易。

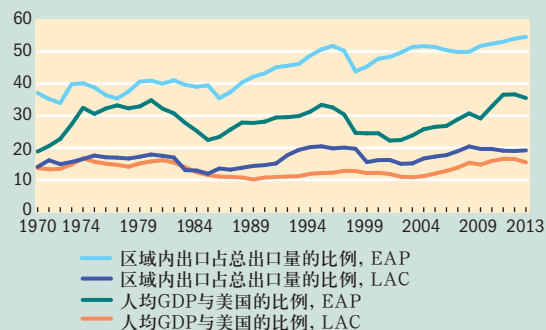
- 拉丁美洲区域内贸易比例相对较低，部分要归咎于该地区的地理和经济规模。地区内贸易双方之间的地理距离相比于其他地区更长，且贸易双方的经济规模仅超过非洲。如果将地理和经济规模限制考虑在内，那么，相比于东亚，拉丁美洲的区域内贸易业绩大幅提升。

在衡量拉丁美洲的区域内贸易情况时，地理和经济规模的重要性也体现在是否将出口美国的部分计算在内。众所周知，大多数拉丁美洲国家距离美国很近。2013年，拉丁美洲对美国出口占区域总出口量的约40%，这意味着区域内贸易的比例为60%。

亚洲和太平洋地区也是一样的情况。如果将中国和日

图1  
贸易与收入

整体而言，东亚国家相互间的贸易往来远多于拉丁美洲国家，且东亚的国民收入水平也更接近美国。（百分比）



资料来源：联合国商品贸易统计数据库；世界银行，《世界发展指标》。  
注：LAC=拉丁美洲和加勒比海地区，包括阿根廷、巴哈马、巴巴多斯、伯利兹、玻利维亚、巴西、智利、哥伦比亚、哥斯达黎加、多米尼克、多米尼加共和国、厄瓜多尔、萨尔瓦多、格林纳达、危地马拉、圭亚那、海地、洪都拉斯、牙买加、墨西哥、尼加拉瓜、巴拿马、巴拉圭、秘鲁、圣基茨和尼维斯、圣卢西亚、圣文森特和格林纳丁斯、苏里南、特立尼达和多巴哥、乌拉圭、委内瑞拉。EAP=东亚和太平洋地区，包括澳大利亚、文莱达鲁萨兰国、柬埔寨、中国、斐济、中国香港、印度尼西亚、日本、韩国、老挝、马来西亚、蒙古、缅甸、新西兰、巴布亚新几内亚、菲律宾、萨摩亚、新加坡、所罗门群岛、泰国、汤加共和国、瓦努阿图、越南。

本计算在内，则区域内出口占总出口的比例大约是55%。如果将日本排除在外，则比例大约为40%。如果只将中国排除在外，则比例降至约25%。

## 阻碍增长

正如我们所说，拉丁美洲经济增长缓慢背后存在着贸易相关的因素，但是这些因素似乎并不仅仅与区域合作伙伴之间的互联互通和贸易量有关。更确切地说，拉丁美洲国家与其他国家及全球合作伙伴之间所开展（或未能开展）贸易的类型可能是拉丁美洲经济困局的症结所在。此外，这些导致拉丁美洲贸易量走低的因素也可能影响其国际贸易架构。换言之，从拉丁美洲和东亚在贸易合作伙伴间距离和经济规模上的差异，便可解释这两个地区的贸易结构差异。

经济学家已经证明，开展产业内贸易和参与全球价值链能够给国内制造商带来竞争压力，促使它们学习和掌握外国先进技术和专业知识，推动创新，提高生产力，从而加强贸易的促增长效应。

无论一个国家的贸易结构如何，贸易开放本身就能够带来生产力增长。国际贸易将促使各国集中资源发展具有比较优势的地方经济，并提高竞争压力，淘汰生产力低下的地方企业，鼓励将这些企业的资本和劳动力重新分配至生产力较高的企业。

然而，与大范围贸易开放不同，开展产业内贸易及参与全球价值链取决于其是否有潜力推动企业学习先进知识，促进技术溢出，提高生产力。开展产业内贸易时，外来竞争将推动当地制造商，特别是出口商，提高产品质量或丰富产品种类。但是，这些都离不开科技——当地出口商的转化升级很有可能依赖其通过贸易接触的外国技术。

## 贸易开放本身就能够带来生产力增长。

在参与全球价值链的过程中，掌握外国先进技术和专业知识是一国推动经济增长，提高生产力的主要渠道。价值链的特征并不仅是不同生产流程企业间的紧密联系；价值链的成功还取决于生产流程所涉企业供应的产品质量，以及不同生产阶段产品交付的效率。正是这些特征促使价值链内的企业提高产品质量，相互分享专业知识，并惠及其他相关的当地企业。

但是，参与价值链未必能够保证企业可实现知识交流，接触到外国先进技术。在生产中间阶段，即企业与供应商及买方互动最频繁的阶段，参与价值链的国家的学习机会最多，知识交流程度最高。

在产业内贸易和全球价值链参与度上，拉丁美洲经济处于落后位置。尽管拉丁美洲国家与区域内及区域外贸易合作伙伴保持着良好的合作关系，但其 2011 年产业内贸易指数（指数基准范围为 0—1）仅为 0.25（de la Torre 等人，2015 年），而东亚和太平洋国家为 0.35。在过去 25 年间，虽然拉丁美洲国家不断提高其在全球价值链的参与度，且增长速度远高于其他地区的国家，但其整体参与度水平仍远远落后于东亚国家。2011 年，全球价值链所涉及的东亚出口贸易占东亚出口贸易量近 50%，拉丁美洲接近 40%。

在生产链参与方式方面，拉丁美洲国家和亚洲国家也存在着重大的差异。通常来说，拉丁美洲企业要么处于生产早期阶段，供应原材料（以南美为主）；要么处于生产最终阶段，负责装配（中美洲和墨西哥）。东亚企业往往参与生产中间阶段，即接收外国原材料，在改造转换后运输到后续生产阶段。在这一过程中，东亚企业就能够尽可能发掘学习和知识转移的潜能（见图 2）。

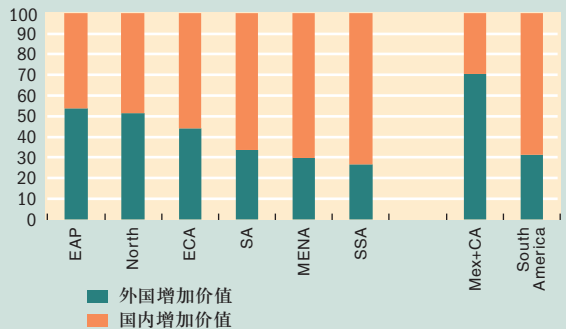
## 改变重点

当拉丁美洲决策者将重心投向区域一体化时，他们必须着重于产业内贸易的发展，推动区域内企业融入全球生产网络。

例如，拉丁美洲政府可以向特定行业提供激励措施，

图2  
各地区价值链增值情况

在全球化生产流程中，东亚和太平洋地区国家为外国产品所增加的价值几乎等同于它们在这一流程中所获得的价值。拉丁美洲国家则主要在流程初期或末期阶段增加价值。（全球价值链参与度百分比）



资料来源：de la Torre 等人（2015 年）。

注：全球价值链的参与度主要体现在一国为多阶段贸易流程出口商品所增加的价值。绿色部分表示拉丁美洲区域为产品增加的价值，橙色部分表示其他地区为产品增加的价值。当一国处于价值链中间环节时，其能够实现技术交流和学习的最大化。这时其为产品增加的价值与生产流程中的其他国家相同。EAP=东亚和太平洋地区；ECA=欧洲和中亚；MENA=中东和北美；MEX+CA=墨西哥和中美；North=七国集团成员国和其他西欧国家；SA=南亚；SSA=撒哈拉以南非洲地区。

直接引导这些贸易模式变化。但近日泛美开发银行发布报告（2014 年）表明，除非决策者掌握的信息多于私营企业，否则这些干预手段无法发挥作用。换言之，应用广泛的政策——例如，改善企业契约环境，鼓励劳动市场弹性化，提高教育培训和基础设施质量等政策——才能吸引投资，提高员工技能，降低贸易成本。这些政策能够提高企业的活力和竞争力，使其积极参与全球生产网络。■

奥格斯都·德拉·托尔（Augusto de la Torre）是世界银行拉丁美洲和加勒比地区首席经济学家办公室的首席经济学家，丹尼尔·莱德曼（Daniel Lederman）是该部门的高级经济学家兼副首席经济学家，塞缪尔·皮恩科纳格拉（Samuel Pienknagura）是该部门的研究经济学家。

参考文献：

de la Torre, Augusto, Tatiana Didier, Alain Ize, Daniel Lederman, and Sergio L. Schmukler, 2015, Latin America and the Rising South: Changing World, Changing Priorities (Washington: World Bank).

Inter-American Development Bank (IDB), 2014. Rethinking Productive Development: Sound Policies and Institutions for Economic Transformation, Development in the Americas Report (Washington).