

近十年拉美对外贸易和中拉贸易发展的特点

卢 国 正

主要观点 20世纪90年代,拉美虽受东亚金融危机和俄罗斯金融危机的影响,对外贸易仍快速增长,出口结构不断优化,制成品出口比重逐年上升,品种趋于多样化。同一时期,中拉贸易获得令人瞩目的发展,到2000年突破100亿美元。

关键词 对外贸易 中拉贸易 结构优化 多样化 反倾销

作者 外经贸部国际贸易经济合作研究院美大部,副编审。(北京 100710)

20世纪90年代,虽然爆发了墨西哥金融危机,并深受东亚金融危机和俄罗斯金融危机的影响,拉美国家的对外贸易整体发展仍相当顺利,其增长速度大大超过本地区经济增长的速度,出口产品结构发生较明显变化。

同期,中国由于经济持续高速增长,并适时地实施市场多元化等促进出口的战略,对拉美进出口贸易获得较大发展,中拉贸易关系取得突破性进展。

一 拉美对外贸易发展的特点

1. 增长速度普遍加快

20世纪最后20年间,拉美国家经济的发展大致经历了两个阶段:80年代由于爆发债务危机,经济停滞不前,被称为“失去的10年”,拉美国家的对外贸易受经济停滞和“进口替代”政策的影响,发展速度较慢;90年代经济情况有所好转,虽然受到墨西哥金融危机、东亚金融危机和俄罗斯金融危机的影响,对外贸易的增长速度很快,而且出口产品的结构趋于优化。

总的来看,在这20年里,拉美国家对外贸易

的发展经历了由缓转快的过程。80年代,拉美国家的出口年均增长率为4.4%,进口年均增长率只有1.2%,基本上与其经济的低速增长(年均仅增1.2%)持平。90年代,拉美出口量年均增长8.4%,出口值年均增长8.9%;进口量年均增长11.7%,进口值年均增长11.6%,均大大高于本地区国内生产总值(GDP)的年均增长率(2.7%),其进出口增长率仅低于中国和其他少数几个亚洲国家和地区。

2. 出口商品结构趋于优化

长期以来,拉美国家出口商品结构极不合理。80年代初,绝大部分出口商品为初级产品。此后,制成品出口比重逐年上升,初级产品出口逐年下降,出口结构不断优化。拉美国家的出口商品结构呈以下显著的变化。

(1) 制成品比重逐年稳步提高

80年代初,拉美国家制成品出口比重尚不足25%,但到80年代末,已超过30%;1994年制成品出口比重已占50%,1999年已接近60%。

同期,在拉美国家十大出口商品中,制成品所占的比重也越来越大。80年代拉美国家十大出口商品还是清一色的初级产品。1990年小轿车

的出口跻身于十大出口商品之列,从而揭开了制成品出口的新篇章。1993~1999年间,拉美国家的5种制成品出口已稳居十大出口商品之列。2000年在十大出口商品中,制成品占了6种,其出口额占拉美国家出口总额的15.3%,接近当年十大出口商品中初级产品的出口额。

表1 拉美出口商品构成变化
(占当年出口总额的%)

年份	初级产品比重	制成品比重
1980	82.1	17.9
1985	76.4	23.6
1990	66.9	33.1
1994	50.0	50.0
1995	50.0	50.0
1996	50.5	49.5
1997	47.8	52.2
1998	41.8	58.2
1999	41.0	59.0
2000	41.7	58.3

资料来源:联合国拉美经委会。

(2) 品种趋于多样化

90年代以前,拉美国家出口商品比较单一,少数出口商品的比重较大,其中,原油及其制品出口比重高达38.7%,占该地区出口总额的1/3。从90年代起,原油及其制品的出口比重开始明显下降,到2000年已降到16.1%。

另外,拉美十大出口商品占出口总额比重的变化,也能反映出其出口商品多样化趋势。1980年十大出口商品占当年出口总值的58.4%;1990年下降到43%;1993年以后进一步下降到30%左右。这表明,拉美国家出口商品已明显趋于多样化。

3. 外贸在经济中的比重稳步提高

从拉美经济对外贸的依存度(即外贸在GDP中的比重)来看也发生了明显的变化。80年代其经济对外贸的依存度保持在30%以下的水平上。由于受债务危机的影响,80年代中期对外贸的依存度比80年代初期下降了近3个百分点;80年代后期同80年代初期相比仅提高了3.3个百分点。但整个90年代,拉美经济对外贸的依存度呈上升趋势,90年代末比90年代初提高近20个百分点,

平均每年提高1.8个百分点。

80年代初,在拉美25个国家中,有23个国家主要依赖于初级产品出口,只有两个国家的制成品出口比重超过50%;有13个国家的农产品出口比重超过或接近50%。

表2 经济对外贸的依存度(占GDP的%)

	1990	1995	1997	1998	1999	2000
进口	11.7	17.1	20.6	21.8	21.0	22.7
出口	13.0	16.1	18.0	19.0	20.3	21.7
进口+出口	24.7	33.2	38.6	40.8	41.3	44.4

资料来源:联合国拉美经委会。

90年代拉美国家对外贸易的高速增长主要得益于外部和内部的重大变化及出现的有利条件。

90年代,以因特网为代表的信息技术在全世界的推广,使经济全球化的步伐大大加快。乌拉圭回合的结束和世界贸易组织的成立,为国际贸易的进一步发展创造了更加有利的条件;而作为世界经济火车头的美国,90年代伊始便进入第二次世界大战后历时最长的一次经济增长期。这种外部的大环境无疑为拉美国家对外贸易的快速发展提供了难得的机遇。

从内部看,经过“失去的10年”,拉美国家,特别是墨西哥、阿根廷等几个主要国家在国际货币基金组织的安排下,找到了缓解各自国家经济危机的办法,经济形势出现了转机,财政明显好转,高通货膨胀得到根本控制,投资环境改善,外资流入增多,生产迅速得到恢复,这些都为对外贸易的发展提供了可靠的物质基础。同时,不少拉美国家根据本国的实际情况,调整了经济发展战略,进行了结构改革,放宽了对进出口贸易的管制,大幅度降低了关税。这是90年代拉美国家对外贸易得以迅速发展的重要原因。

拉美国家出口商品结构优化的事实表明,在经济全球化大潮的推动下,地区主要国家的经济发展模式已发生根本变化。从整个地区来看,虽然各国的经济政策都不同程度地接受了西方新自由主义经济学派的主张,但并未形成一种通行的经济发展模式。与此同时,从20世纪三四十年代就开始在拉美占主导地位的进口替代政策已悄然退出历史舞台。

拉美多数国家积极响应美国提出的在 2005 年建立美洲自由贸易区的建议,对外开放的步伐进一步加快,国际贸易的内外条件可望继续得到改善。与此同时,由于拉美各国的失业问题严重,某些行业面临国外同行竞争压力的增大,同中国等亚洲国家和地区的贸易摩擦也有可能更加频繁和复杂。但这种摩擦看来不会形成拉美对外经贸关系的主流,也不可能阻挡中国等亚洲国家同拉美经贸关系的进一步发展。

二 近十多年来中拉贸易 获得世人瞩目的发展

中国和拉美相距遥远,由于历史和时代的原因,双边贸易关系长期处于低迷状态。直到 20 世纪 90 年代,由于共同的机遇和双方的努力,中拉贸易终于摆脱了低迷状态,获得世人瞩目的发展。中拉贸易呈现出以下主要特点。

1. 双边贸易快速攀升

20 世纪 80 年代,受拉美债务危机和经济衰退的影响,加上拉美国家普遍实施的贸易保护主义措施,中国同拉美的贸易一直处于非常低的水平。10 年间,双边进出口贸易仅增长 22%,中国对拉美的出口增长只有 5%,进口增长 34%。而从贸易额来看,20 世纪 90 年代之前,除极个别的年份(1988 年)外,双边贸易额从未达到 20 亿美元。

进入 90 年代后,中拉贸易发展势头十分喜人,双边贸易额几乎每隔两三年就跃上一个新台阶:90 年代的第一年,中拉贸易额为 23 亿美元,1993 年超过 30 亿美元大关,1994 年达到 40 亿美元,1995 年突破 60 亿美元,1997 年超过 80 亿美元,2000 年跨越 100 亿美元。整个 90 年代,中拉贸易额除 1998 年和 1999 年略有下降外,均呈快速增长,仅出口贸易 10 年累计比 80 年代累计增长了 2.7 倍;同期,中国对拉美出口累计增长了 5.19 倍,进口累计增长了 1.5 倍。

90 年代的 10 年间,中国对外贸易继续以明显高于 GDP 增长的速度持续发展,其中进出口贸易年均增长率为 24.9%,而同期中国与拉美贸易的发展与中国对外贸易总的发展水平保持一致,其中,进出口平均每年增长 22.1%,出口年均增长率达 28.5%,只有对拉美的进口年均增长率比

中国全部进口的增长率稍低(为 19%)。

表 3 90 年代中国对拉美的贸易增长情况
(比上年增或减 %)

年 份	出 口	进 口	出口 + 进口
1991	19.8	32.1	27.7
1992	35.4	21.5	26.2
1993	65.1	1.6	24.6
1994	38.2	16.4	26.9
1995	28.2	32.0	30.0
1996	-0.9	21.6	10.1
1997	47.6	4.5	24.5
1998	15.6	-20.7	-0.8
1999	-0.1	0.01	-0.7
2000	36.4	80.9	52.5
年均	28.5	19.0	22.1

资料来源:中国海关统计。

2. 对拉美出口实现两位数规模

20 世纪 90 年代之前,中国与拉美贸易一直处于非常低的水平。70 年代,中国同拉美国家仅保持很少的贸易关系,年均进出口额仅为 10.28 亿美元。80 年代,虽然中国经济开始起飞,但由于拉美国家遭受严重的债务危机,经济停滞不前,各国纷纷采取贸易保护主义政策,中拉贸易继续受到巨大的阻力。80 年代的 10 年间,双边贸易额年均只有 2.2% 的缓慢增长,最高年份(1990 年)为 19.7 亿美元,最低年份(1982 年)仅 14.4 亿美元,平均每年进出口额为 17.29 亿美元。其中,中国对拉美出口一直处于低迷不振的状态,最高年份(1985 年)出口额为 6.9 亿美元,最低年份(1988 年)仅 3.9 亿美元。这就是说,90 年代以前,中国对拉美每年的出口额在 10 亿美元以下。

1992 年,中国对拉美的出口额首次突破 10 亿美元,达到 10.76 亿美元。从整个 10 年来看,中国对拉美的出口除两个年份(1996 年和 1999 年)出现微弱下滑外,其余 8 年均保持强劲的增长势头。10 年间,平均每年增加 6.3 亿美元,最高年份(2000 年)出口额增加了 19 亿美元。

3. 中方长期贸易逆差地位发生变化

从新中国成立到 90 年代初的 40 多年间,除少数年份外,中方在与拉美的双边贸易关系中大多处于逆差地位。

表4 90年代中国对拉美的进出口贸易额

(单位:亿美元)

年份	出口	进口	出口+进口	出口-进口
1991	7.95	15.63	23.58	-7.68
1992	10.76	19.00	29.76	-8.24
1993	17.76	19.31	37.07	-1.55
1994	24.55	22.47	47.02	2.07
1995	31.47	29.67	61.14	1.80
1996	31.21	36.08	67.29	-4.87
1997	46.06	37.69	83.76	8.37
1998	53.23	29.89	83.12	23.34
1999	52.69	29.91	82.60	22.78
2000	71.85	54.10	125.96	17.75
年均	34.75	29.38	64.13	5.37

资料来源:中国海关统计。

70年代,中方对拉美贸易逆差累计达57.4亿美元,平均每年逆差5.7亿美元,最高年份逆差达31亿美元,最低年份逆差为0.3亿美元;80年代,中方对拉美贸易逆差累计达60.6亿美元,平均每年逆差6亿美元,最高年份逆差达13亿美元,最低年份为1.6亿美元。

90年代头3年,中国对拉美贸易仍有一定数额的逆差,但从1993年起,情况发生变化,特别是90年代的最后4年,中方对拉美贸易连续处于顺差地位,而且一直保持这种势头。在保持进出口贸易同时增长的前提下,中国对拉美的贸易能够从长期的逆差转为顺差,应该说是一个了不起的成绩。

4. 拉美已成为中国不可或缺的贸易伙伴

近10年来,随着中国同拉美国家贸易的快速发展,拉美已成为中国若干种与国计民生和经济建设关系密切的生活和生产物资的主要供应者之一。其中,从拉美进口的食糖、铜矿砂、大豆等商品,占中国在这一时期从国外进口的同类商品的1/3以上。

中国每年从拉美进口的铜、植物油、羊毛等产品数量也相当大。

虽然目前中拉贸易额在中国对外贸易中所占的比重还不算大(约3%),但毫无疑问,拉美已经成为中国不可或缺的贸易伙伴。

5. 中拉贸易基本上走上正轨

长期以来,中国和拉美国家的贸易关系一直没有走上正轨,几个主要国家的市场基本上没有打开,所以贸易额上不去。90年代以来,中拉贸易基本上走上正轨。

从贸易额排序看,中国最主要的几个贸易伙伴是巴西、墨西哥、智利、阿根廷和巴拿马。这些国家无论从它们在拉美的经济实力上看,还是从其在国际市场上的贸易地位上看,同中国相比都是比较相称的。

表5 中国与主要拉美贸易伙伴的贸易额

(亿美元,按对拉美国家的进出口额排序)

贸易伙伴	90年代累计			
	出口	进口	出口+进口	出口-进口
巴西	81.68	107.15	171.54	-25.47
墨西哥	61.99	60.60	122.59	1.39
智利	41.57	45.06	86.62	-3.49
阿根廷	36.86	48.49	82.95	-11.63
巴拿马	66.07	0.33	66.39	65.74
秘鲁	9.79	39.94	49.73	-30.15
古巴	17.44	12.61	30.06	4.83
乌拉圭	8.00	7.20	15.20	0.80
厄瓜多尔	4.41	4.80	9.21	-0.38
哥伦比亚	6.11	1.06	7.17	5.05

资料来源:中国海关统计。

其中,巴西、智利和阿根廷在同中国的贸易中有大量顺差,但中国进口的主要是国内需要的初级产品,这体现出双边贸易的互补关系;墨西哥和中国尽管存在较突出的贸易摩擦,但贸易实绩并未受到影响,进出口基本持平;而巴拿马虽然同中国没有正式的邦交关系,但中国较好地利用了巴拿马自由港的有利条件和地理位置的优势,保持了适度的贸易顺差。

6. 中国出口商品结构有较大优化

随着中国与拉美贸易关系的快速发展,中国对拉美出口的商品结构得到较明显的优化。据不完全统计,1991年中国对拉美出口的制成品比重约为二至三成;到2000年,中国制成品对拉美出口已达半数以上。在对拉美出口金额超过1000万美元的产品中,制成品有18种,其总金额达32.95亿美元,占当年对拉美出口总额(71.85亿美元)的45.86%。在这些出口产品中,纺织品、服

装、棉布、鞋类和塑料等产品的出口值均超过1亿美元。

应该看到,中国对拉美出口的商品大部分还是劳动力密集型的、低附加值的轻纺产品,出口商品的结构优化还处于初级阶段。这些产品虽然质量尚可、价格低廉,但大量出口则会冲击进口国的相关产业,因而容易产生贸易摩擦。

三 对进一步发展 中拉贸易的看法

近十多年来,中拉贸易关系已取得长足的发展,然而其进展也是阶段性的。中拉贸易仍存在巨大的发展空间。就当前情况而言,还存在一些制约因素需要注意和解决。

1. 进一步优化出口商品结构

目前,中国对拉美出口商品中制成品比重虽有提高,但其中附加值高的高档商品很少,绝大多数商品属中低档商品。提高出口商品的档次、增加其技术含量和附加值,对中国公司降低出口成本和提高经济效益有利,也会在出口同样数量商品的情况下扩大出口额。

中国公司应进一步提高对产品质量的重视程度,根据拉美市场的需求、生产厂商及公司的能力,努力降低出口成本,提高产品档次,增加附加值高的机电类产品的出口比重,进一步优化出口产品结构,为中拉贸易的扩展注入新的活力。

2. 注意贸易平衡

贸易不平衡是引发贸易摩擦的重要因素之一。有些国家政府受国内相关行业和势力的压力,把长期贸易逆差看得很重,甚至做出不正常的反应。

1993年4月墨西哥政府对中国包括4000多个税则号在内的十大类产品同时发起反倾销调查,并宣布征收16%~1105%的临时反倾销税。为了保护本国的敏感产业,反倾销是符合国际惯例的,不少市场经济国家的贸易法中也有相关的条款。反倾销以及将来可能发生的反补贴,都是世贸组织认可的保护敏感产业的措施,各国都可以使用。但是,墨西哥采取的这一行动规模之大,涉及面之广,反倾销税率之高,在国际贸易史上实属罕见。墨西哥已成为拉美地区乃至全世界对中

国商品实施反倾销调查最多的国家。

这样大规模的反倾销调查的重要原因之一是贸易不平衡。墨西哥从80年代后期开始降低进口关税、开放国内市场,其贸易逆差骤增,从而使国内本已严重的社会问题更加激化。中墨贸易从1988年起发生很大的变化:中方对墨出口高速增长,1990年中方首次出现顺差,次年有逆差,但1992年又呈现大幅度顺差。

墨方的反倾销政策虽然声势很大,但收效甚微,并未能阻挡中国商品进入墨西哥市场的步伐。相比之下,墨西哥对中国的出口增长幅度不大。

笔者认为,从大局和长远来看,要关注双边贸易的平衡问题。具体来说,就是应尽力扩大从顺差较大的拉美国家的进口,使双边贸易达到大体的平衡。鉴于中国有较强的加工和出口能力,而拉美是一个资源丰富、潜力巨大的市场,进一步扩大中拉贸易的空间很大,实现对重点国家的贸易平衡是完全可能的。

3. 进一步落实“走出去”战略

拉美是中国公司和企业落实“走出去”战略较好的地区,事实证明,中国有实力的公司和企业到境外发展是完全有可能的。把公司和企业办到国外,首先要搞好市场调研,选准选好国家和地点,包括投资环境和有关的法规政策。其次,公司和企业应拥有足够的资金、技术和人才,包括通晓外语、熟悉业务和善于管理的人才。此外,要把握好机遇。

从90年代的情况来看,特别是从墨西哥加入北美自由贸易协定后中墨贸易高速发展的事实来看,拉美一体化的发展和拟议中的美洲自由贸易区的建立,对于中国同拉美经贸关系的发展既是一个挑战,也是一个机遇。一方面,拉美国家的贸易保护主义有可能进一步加强;另一方面,在经济全球化的推动下,扩大对拉美市场的进入有可能更容易,这必将为那些条件较好的中国公司和企业开辟更加广阔的发展空间。

中国提出市场多元化战略后,虽然做了许多工作,但似乎还缺少更加具体的规划。国家应尽快研究制定一项中拉经贸发展计划,作为中国出口市场多元化的一个组成部分,为中国出口公司和企业开发海外市场提供有力的政策依据和明确的业务指导。

从近年来中国到境外开展生产和销售的公司和企业的情况来看,普遍存在投资风险大和资金不足的问题。有不少项目虽然有较好的发展前途,但由于资金不足,扩大发展缺乏后劲。因此,中国政府应研究采取鼓励和保障那些“走出去”的重点公司和企业的办法,例如通过专门的银行和保险公司提供比较优惠的出口(投资)信贷或信用保险。

4. 加强指导、协调和管理

同欧美市场相比,拉美国家情况更加复杂,市场准入的难度更大,贸易做法也各不相同。对于中国的一些中小公司和企业,还存在一个语言问题。为了保证中拉贸易更加有效、有序地健康发展,有必要进一步加强对有关公司和企业的具体指导、协调和管理。

随着政府机构的改革和中拉贸易的快速发

展,中国政府主管部门将来只能在大政方针和国别政策等方面对公司和企业进行宏观指导,而现有的行业商会受自身条件的限制,也不可能把工作做得更细更深,它们对从事拉美经贸事务的公司和企业的指导、协调和管理往往感到力不从心,大量具体、过细的工作需要有一个更直接、更专门的中介机构来完成。

笔者认为,有必要成立一个类似“中国拉丁美洲工商会”这样的机构,它在国家主管部门的指导下协同贸促会和其他兄弟商会一起工作,更好地落实市场多元化、以质取胜、科技兴贸和“走出去”等战略。它可以发挥自己独特的作用,向从事对拉美经济贸易的公司和企业提供最快最好的服务。

(责任编辑 雁 南)