

拉美价值链和生产一体化的发展与中拉产能合作

张 勇

内容提要 价值链以及生产和基础设施一体化对于拉美实施结构变革战略十分重要。以“软件”要素——产业政策和“硬件”要素——基础设施为支撑,同时提升区域内贸易和产业内贸易,并促进投资多元化,是拉美地区实现价值链和生产一体化的关键步骤。本文认为,融入拉美产业升级、关注拉美区域内市场、加强基础设施领域合作、促进中小企业国际化、加快贸易和投资便利化,都是生产一体化带给中拉产能合作的重要启示。

关键词 区域一体化 价值链 产能合作

自 2010 年以来,联合国拉美经委会一直倡导以平等为目标的结构变革战略 (the strategy of structural change for equality), 并提出“平等是目标、结构变革是路径、政策是工具”的实施框架。拉美经委会还指出加快区域一体化有助于实施该战略以及促进经济可持续增长。具体而言,通过贸易一体化加强总需求;通过生产一体化(重组价值链以及共享基础设施)增强生产率和竞争力;通过金融一体化,增强区域抵御外部冲击的能力。本文主要通过阐述第二种形式——价值链以及生产和基础设施一体化在拉美的发展及特征,以期为中拉产能合作提供有益的借鉴和启示。

一、对拉美生产一体化的再认识

(一) 价值链概念的演变

国际经济合作 2016 年第 11 期

在过去的几十年里,全球生产和世界贸易是在“世界市场更大程度一体化”和“生产过程因中间产品贸易兴起而‘解体’”的两大趋势中逐渐发展的。“全球价值链”(GVC)的概念可以追溯至 20 世纪 70 年代末有关“产品链”的论述。基本的思想是追溯所有投入品和导致“最终消费品”的转变,以及描述一个相互连接的生成最终项目的过程(霍普金斯和沃勒斯坦,1977 年)。“全球产品链”的概念后来在加里·格列夫(Gary Gereffi, 1994)的著作中出现,例如描述服装产品链——从原材料(例如棉花、羊毛或者合成纤维)到最终产品(服装)。21 世纪以来,“全球产品链”的术语转变成“全球价值链”,因为后者来源于在国际商业文献中把贸易和产业组织作为一个价值增值链来分析(波特,1985 年)。实际上,价

值链概念非异于产品链,但是价值链含义更加宏大,因为它试图捕捉全球产业组织过程的决定因素(贝尔,2005 年)。

参与到价值链不同环节对于拉美国家有深刻和重要的意义。在每一个环节,经济活动都会使用具有不同密集程度的生产要素(资本、技术知识和劳动力等),因此它们对于建立后向联系的潜力各不相同。拉美经委会认为,结构变革需要资源重新分配到价值链中具有更高附加值和技术或知识密集的部分,换言之,结构改革需要价值链升级。

(二) 地区一体化的核心

地区一体化可以从多角度理解,不仅包括经济和贸易问题,而且还涵盖政治、社会、文化和环境等因素。而生产一体化角度是联合国拉美经委会最早关于一体化思想的核心,即为了获得规模经

济及地区市场所能提供的学习优势,国内市场的边界可以被超越。反过来,这将有助于地区经济走向具有更高技术含量的生产专业化形式。其目的是推进具有生产互补性支撑的工业化进程,这将增加制成品的区域内贸易。此外,通过扩大和多元化外汇供给及减少对过度依赖原材料出口结构的倚重,生产结构的这种转换将有助于解决制约地区发展的经典外部约束问题。

支持一体化的传统理由包括提高生产效率、规模经济、市场扩大、经济互补性增加、地区公共产品提供。而且在缓解冲突状态、保持对外部冲击更大韧性、联合利用全球经济机遇方面一体化也会产生收益。而如今,从全球化角度看,全球经济已经发生重要变化,即技术变化加快、亚洲和新兴市场地位上升、全球价值链增加以及泛经济区域一体化。在这种背景下,价值链在全球经济中的地位上升又使地区空间的“中心”获得重新关注。目前主要全球生产网络是围绕特定“中心”而构

建的,因为当涉及在一些分散的国家组织生产过程时,地理邻近的重要性明显突出。但是,北美、东亚和欧洲的经验表明,地理邻近对于现代生产网络发展而言是必要而非充分条件,因为商品、投资、服务、信息和人口的流动增加了复杂性。这意味着有必要推动共同的法律框架,鼓励每个国家的企业将自己的经营与境外企业连接起来,正如清晰的政策、完善的交通、物流、能源、电信基础设施对支持生产一体化非常重要一样。缺少这些因素,生产一体化就是愿望而不是一个现实。

(三)拉美国家错失的机遇

回顾拉美经济增长的历史趋势,不难发现,自二战以来拉美国家大致错失了两次促进生产一体化的有利时机。其一是发展中的迷失。20世纪70年代负债增长战略打断了拉美60年代试图通过地区经济一体化解决国内市场有限的努力。“拉丁美洲的工业化由于限制在互不联系的拉丁美洲各国国内市场之内,因此本身具有局限性。当时,那些完成了工业

化最初阶段的国家已经出现了这个问题。随着逐步从轻工业转向重工业,从生产非耐用消费品转向生产耐用消费品,以及开始生产机器设备,市场规模问题越来越重要。”但是,20世纪70年代中期出现的有利外部融资环境,促使正处于军政府下的多数拉美国家通过举债迷失在延续进口替代工业化的固执中。

其二是繁荣中的遗憾。国内经济改革和2003-2008年有利的国际环境的结合导致拉美地区在近40年内保持最高的经济业绩。年均增长率达到4.7%,失业率从10.7%降至7.3%,财政账户和国际收支经常账户甚至连续多年出现盈余。鉴于初级产品价格高企带来的贸易条件改善,出口年增长率达到18%。在社会方面,贫困率从43.9%降至33.5%,收入分配状况甚至都轻微改善了。因此,当美国次贷危机爆发时,拉美地区能够使用稳固的反周期政策去应对。然而,正是在这种有利背景下,原本促进生产和出口多元化、提升地区创新和竞争力的决心再次被遗忘了。

总而言之,没有生产结构和出口结构的多元化,要实现拉美地区既保持可持续增长又减少贫困和不平等,几乎是不可能的。因此,促进拉美地区的价值链和生产一体化势在必行。而目前正是推进该项战略和政策的有利时机。第一,拉美地区正在进行的结构性改革为促进生产一体化奠定良好的基础。例如,财政对公共产品的投入、产业政策的制定和执行、宏观经济的审慎管理政策,等等,

表 1:世界贸易在各地区的分布

地区	出口 (%)		进口 (%)	
	2000 年	2014 年	2000 年	2014 年
欧盟	34	33	39	34
美国	14	8	19	13
日本	9	4	5	4
其他发达经济体	7	7	7	6
发展中亚洲经济体	23	30	18	27
拉美和加勒比	5	6	6	6
其他发展中经济体	8	12	5	9
世界合计	100	100	100	100

资料来源:CEPAL, 2015 Latin America and the Caribbean in the World Economy: the regional trade crisis: assessment and outlook, 2015.

都是前提条件。第二,发达经济体经济低迷、新兴市场国家经济增长放缓导致的外部需求萎缩,给增加区域内总需求带来新的契机。第三,中国在全球经济地位上升、政府积极推动的“1+3+6”中拉整体合作框架和“3×3”产能合作模式,为拉美地区生产一体化创造了借力平台。

二、拉美价值链和生产一体化的演变和特征

价值链所涉及的诸多因素,如劳动力投入、技术、标准、法规、产品、流程以及特定行业和地区市场,可以通过四个框架进行分析。一是投入产出结构,它描述了原材料转化为最终产品的过程。二是地理分布,它确定了哪些企业和国家参与价值链。三是治理结构,它解释了进入价值链以及沿价值链升级的控制方法。四是价值链嵌入的相关国家的制度环境。投入产出结构、地理分布以及治理结构为弄清价值链如何构造以及如何在全球范围内运行提供了自上而下的视角。而诸如经济和政治稳定性、产业政策、基础设施、营商环境便利度、人力资本、行业利益相关者之间的协调和合作等国情条件,则影响到扎根于特定国家的企业如何在价值链内竞争。综合上述框架基本要素,以下拟从区域经济联系、产业结构与发展、产业政策回归、基础设施一体化四个方面来探讨拉美地区价值链和生产一体化的特征。

(一) 区域经济联系

通常而言,贸易和投资是拉国际经济合作 2016 年第 11 期

表 2:2013 年拉美次区域出口到目的地的产品平均数量(个)

	拉美和加勒比地区	美国	欧盟	中国
南美洲	2312	1149	1204	308
中美洲	2141	1034	479	120
加勒比	824	792	404	57
墨西哥	3841	4136	2855	1419

资料来源:CEPAL, 2014 Latin America and the Caribbean in the World Economy, 2014, p.18.

美国与区域内外联系的主要渠道。就贸易联系而言,第一,尽管新兴市场经济体整体地位逐渐上升,但是拉美地区对外贸易份额远落后于发展中亚洲经济体,其出口和进口占全球的比重均维持在 6%的水平,且十几年未发生变化(表 1)。这表明作为新兴市场较为集中的地区之一,拉美地区实际上参与世界贸易的程度较低。

第二,拉美是世界上区域内贸易比例最低的地区之一。拉美区域内贸易占其贸易总额的比例为 18%,而在欧盟该比例为 63%,在北美、东亚及东南亚均占 50%。而且,区域内贸易明显呈现顺周期性:2015 年拉美地区出口下降 14%,而区域内出口下降 21%。经验显示,相比于区域外贸易,区域内贸易更具有多元化的特征(表 2),高附加值产品出口也集中,而且有更多的中小企业参与,有利于就业创造。因此,当前区域内贸易占比较低不利于拉美生产一体化。

第三,鉴于次区域差异性,拉美对外贸易模式也呈现差异性。大体分为两组,一组是以地缘经济为主的墨西哥、中美洲和加勒比国家,另一组是以资源出口为主的南美国家。前者不仅通过贸

易,而且通过外国直接投资、移民、旅游以及侨汇的方式,与美国经济保持强劲的联系。特别是,墨西哥在拉美地区对美国贸易模式中占有重要地位,其对美国的商品贸易盈余对整个地区贡献最大。而中美洲地区和一些加勒比国家处于以美国为中心的制造业价值链的低端部分。在这组国家中,北美自由贸易协定(NAFTA),中美洲自由贸易协定(CAFTA-DR)及墨西哥—中美洲自由贸易协定发挥了重要作用。而对于后者,南美洲国家不仅主导了拉美地区与欧盟之间的贸易模式,而且逐渐加强了与中国和其他发展中国家及地区的联系。然而,南美洲区域内贸易和生产一体化水平较低。

就投资联系而言,首先,2010-2015 年随着发展中经济体地位上升,其吸收的 FDI 流入占比逐渐增加,而发达经济体吸收的呈现下降趋势。然而,拉美地区占全球 FDI 流入的比重始终保持在 10%的水平,变化不大(表 3)。其次,发展中亚洲经济体吸收的 FDI 份额最大(32%),已经超过欧盟(25%)和北美地区(25%)。而拉美地区创造了自 2010 年以来的最差纪录,2015 年 FDI 流入下降 9%,表明初级产品

超级繁荣期结束对 FDI 流入产生了重大负面影响。此外,FDI 对拉美总固定资本形成贡献较小。美国仍然是拉美地区 FDI 主要来源国。2015 年,美国占拉美吸收的 FDI 的比重达到 25.9%,荷兰和西班牙分别以 15.9%和 11.8%分列第二、三位。其中,荷兰比较特殊,因为许多跨国公司受税收优势吸引在荷兰建立子公司,然后投资于第三国。整体而言,自 2000 年以来流入拉美地区的 FDI 占 GDP 的比重大体稳定在 3%的水平,波动幅度约 0.5 个百分点。由 FDI 直接创造的固定资本占 GDP 的比重大体为 1%,换言之,仅有三分之一的外国直接投资创造了新的有形资本,另外三分一流向对本地企业的并购,最后三分之一为遗漏或损失,挤出了本该实施的投资和支出。

然而,从拉美固定资本投资的三个来源组成看,非 FDI 的本地私人投资占比最大,公共投资次之,FDI 贡献最小。尽管 FDI 对总固定资本形成贡献最小,但是跨国公司能够通过创

造无形资本在促进本地经济发展中发挥重要作用,即通过技术转移和技能开发,以及带动本地企业进入价值链从而参与国际经济,来发挥 FDI 的溢出效应。但是,这种溢出效应的吸收也取决于拉美国家劳动力技能水平、本地产业竞争力及其供给外资企业的能力、已有相关产业集群以及制度效率等现实条件的发展程度。

(二)产业结构与发展

拉美国家在产业结构层面表现为三种失衡。第一,资源禀赋丰富赋予初级产品专业化生产的特殊性。一是在进口替代工业化时期它始终是创汇并支撑工业化用汇的主要来源;二是在危机时期它被视做可以改善国际收支并迅速摆脱危机的“救命稻草”。因此,初级产品专业化易造成产业结构的单一性。第二,“去工业化”趋势明显。当 20 世纪 60 年代中后期“简易”进口替代结束后,拉美国家没有适时转向利用非熟练劳动力的初级出口替代模式,反而在 70 年代通过举债方式维持了“非耐用消费品—耐用消费品—中间

产品—资本品”逐级替代的跨越式发展路径,提前“透支”了产业升级的潜力,结果导致制造业 20 年的衰退,这种趋势至今也未得到根本扭转。第三,服务业占比虽高,但内部存在较大异质性。现代服务业与寄生在非正规部门的效率低下、缺乏保障的低端服务业并存。

上述产业结构失衡导致拉美出口呈现“两高一低”(产品集中度高、地区或国别集中度高及技术集中度低)的格局。根据拉美经委会 2015 年统计年鉴数据,2014 年安第斯共同体、中美洲共同市场和南方共同市场前十大产品出口占总出口的比重分别为 62.8%、44.6%和 45.4%。从贸易结构看,拉美地区对外贸易以产业间贸易为主,出口初级产品、进口制成品。2015 年拉美初级产品出口(农业原料、粮食、燃料、矿石和金属合计)占总出口比重为 49%,制成品进口占总进口比重为 78%。因此,为实现价值链和生产一体化,拉美地区有必要促进产业结构升级。

当然,拉美地区参与全球价

表 3:世界 FDI 变化趋势

地区	总额(十亿美元)				变化率(%)				分布(占全球比重%)			
	2006-2010	2011	2013	2015	2006-2010	2011	2013	2015	2006-2010	2011	2013	2015
全球	1521	1610	1479	1727	12	14	4	36	100	100	100	100
发达经济体	860	828	697	936	10	23	3	90	57	51	47	54
欧盟	475	444	332	426	5	24	-9	68	31	28	22	25
北美	278	269	301	429	26	19	44	194	18	17	20	25
转型经济体	82	97	100	22	27	30	17	-55	5	6	7	1
发展中经济体	579	685	682	769	15	3	4	5	38	43	46	45
拉美及加勒比	173	208	196	179	26	20	-5	-9	11	13	13	10
非洲	48	48	54	38	11	8	-4	-31	3	3	4	2
发展中亚洲	354	425	428	548	14	6	7	15	23	26	29	32

资料来源:CEPAL, 2016 Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean, 2016, p.19.

价值链的形式不应该局限于依赖外国公司和技术的出口导向产业。该地区在更多传统部门(如自然资源和采掘业)拥有丰富的经验。拉美国家可以利用这方面的经验向处于产业链内的其他国家出口高价值服务。例如,乌拉圭已经成为世界上首个提供全牧群可追溯系统的国家。这意味着乌拉圭不仅可以参与牛养殖价值链的不同部分,而且可为更广泛的畜牧业提供先进的服务出口。鉴于智利在铜矿开采领域积累的丰富经验,政府已经将重点放在支持智利的工程服务出口上。而哥斯达黎加凭借其独特的环保方法得到世界的公认。该国在出口高需求的环境服务方面具有优势,包括自然资源管理、环境教育和培训,等等。

至于投资方面,流入拉美地区的FDI分布,正经历由集中于资源能源领域向多元化转型的阶段。数据显示,流入拉美地区的FDI发生如下变化。第一,2005-2015年自然资源开采和加工部门(尤其是矿业和油气部门)吸收的FDI占总额的比重从74%降至13%。第二,在制造业,汽车部门最具有活力。2005-2015年汽车装配和零部件生产吸收的FDI占比从4%增至15%。第三,在服务业,电信和可再生能源两个部门表现强劲。同期内,电信吸收的FDI占总额的比重从4%升至11%,表明现代基础设施快速发展提高了拉美地区现代服务业覆盖面和质量。同时,可再生能源部门吸收的FDI占比从1%跃升至20%。这表明可再

生能源部门已经成为最具潜力的投资领域。

(三) 产业政策的回归

不同于货币和财政政策,产业政策从定义到实践总是存在争议。奉行市场至高无上的新自由主义认为,市场能够自动选择部门和企业以保证资源有效率的分配,因而不需要产业政策,而以熊彼特理论、进化论者和结构主义为综合的学派则认为,鉴于部门之间存在差异有必要对产业发展进行公共干预,以便发掘技术机会从而实现能力和知识积累的目标。

拉美国家的产业政策是与经济发展模式紧密联系在一起,其阶段性特征十分明显。进口替代工业化时期,产业政策是将贸易保护和投资促进相结合,以“创造新的部门”为优先,改变先前流行的初级产品专业化模式,增加技术密集型活动在生产结构中的比重以实现多元化。步入债务危机导致的“失去的十年”,产业政策因与崇尚市场的经济改革相冲突而日渐式微,但东亚和东南亚一些国家却凭借着一直持续到20世纪90年代中期的积极部门政策使国内生产和技术能力获得了竞争力。

20世纪90年代在“华盛顿共识”影响下拉美的产业政策体现为旨在通过规划设计以提高一国经济竞争力的“竞争力政策”。具体而言,分三种类型,第一组是以巴西、墨西哥和一些讲英语的加勒比国家为主,它们特别重视工业部门在国家竞争力中的地位而且关注其与技术开发和有效参

与国际贸易的联系,但是与先前工业发展规划相比,产业政策缺乏实质性内容。第二组是安第斯和中美洲国家,与前一组重点关注制造业不同,它们主要是以提高整体经济竞争力为主,这种国家竞争力战略通常是以产业集聚的形式出现。第三组是诸如阿根廷、智利和乌拉圭等没有实施正式产业政策或有选择性实施竞争力战略的国家,它们关注最基本的“水平性”(horizontal)或“中立”(neutral)的干预政策,即不歧视生产部门和以企业需求为定向的部门。然而,这些国家的政策非常务实,每当“部门”(sectoral)有需求时它们会引入部门优先政策。

21世纪以来,产业政策再次回归,因为拉美地区需要产业政策来促进价值链和生产一体化。产业政策一直是拉美经委会倡导的结构变革战略的中心要素。它意味着,无论是在制造业、自然资源部门还是服务业,都要鼓励生产要素向具有更高生产率和更大知识密集度的经济活动转移。通行的做法,一是通过政策加强已存在的比较优势(例如将更先进的技术纳入自然资源出口中),二是通过政策创建新的比较优势。现代产业政策的最终目标是服务于提升地区参与国际经济的程度。

除此之外,加强区域层面的产业政策协调也是题中之义。传统而言,产业政策的制定旨在实现国家的目标。但是,如果想促进跨境生产链发展,仅在国家层面采取措施是不够的。如果参与同

一生产链的国家执行的政策是相互矛盾而不是互相促进的,那么国家层面的政策也是无效率的。有鉴于此,国家产业政策应该关注跨国的因素。这种国家产业政策之间的协调必然会给政治、技术、甚至是财政预算都提出严峻挑战。因此,这种协调过程需要渐进性和分阶段推进。

(四)基础设施一体化

基础设施和服务是一国经济一体化的核心要素,它能够使交易在特殊的地理和经济空间内成为可能。尽管国家之间的生产一体化主要由适当的政策框架推动,但是它也依赖于包括交通、物流、能源和电信等在内的完善的基础设施的可利用性。这些物理性网络通过承载贸易流和价值链,成为联接国内与世界其他地区经济关系的必要系统。因此,基础设施一体化是拉美地区生产一体化的关键环节。

拉美经委会预计,2006-2020年拉美地区应该每年拿出占GDP5.2%的投资用于满足经济增长所引发的基础设施需求。如果到2020年要实现消除人均基础设施存量与东亚高增长经济体之间的差距,拉美地区在2006-2020年要使年均投资额占GDP的比例达到7.9%,即为2007-2008年期间平均支出的四倍。另一项研究表明(考利和巴兹尔,2011年):尽管最近全球经济增速放缓,该区域的长期基础设施建设要求将持续有效。在趋同经济增长方案下,(2011-2040年)整体将需要超过13万亿美元(2010年价),其中新设施建设需

约9.8万亿美元、已有设施维护需3.5万亿美元。该研究涵盖了以下主要的基础设施行业及其下属行业:能源(动力)、通讯、交通(机场、口岸、铁路和公路)以及卫生设施。

目前拉美地区基础设施一体化项目主要有南美基础设施一体化项目(IIRSA)、中美洲交通、能源和通讯设施项目(Mesoamerica)和安第斯电力联网系统(Andean Electrical Power Interconnection System)。以南美基础设施一体化项目为例,该项目由南美地区的12个国家于2000年发起,旨在提升区域运输、能源和通信设施的现代化水平,在平等和地区可持续发展的原则下加强12个南美国家的互联互通,提高本区域的国际竞争力。截止2013年9月,IIRSA项目组合包含589个项目,总投资超过1560亿美元。其中,交通运输项目占67%;能源项目占33%;通讯项目仅占0.1%。在交通基础设施项目中,高速公路投资占55%;铁路投资占27%;港口投资占10%;内河港口投资占4%;机场投资占3%。跨境项目和多式联运项目占比小于1%。

三、中拉产能合作的途径

综上所述,拉美价值链和生产一体化特征主要体现在五个方面。第一,无论是从贸易还是投资角度考察,拉美地区在世界经济中都处于相对较低水平,远低于发展中亚洲地区。第二,拉美对外贸易格局中区域内贸易

占比远低于区域外贸易,然而,区域内贸易的多元化程度却高于区域外。第三,产业结构失衡导致贸易结构主要以产业间贸易为主。第四,产业政策的作用越来越重要,而且在国家和区域之间需要增加协调性。第五,基础设施一体化是促进生产一体化的必要条件。基于上述特征事实,以“软件”要素——产业政策和“硬件”要素——基础设施为支撑,同时提升区域内贸易和产业内贸易,并促进投资多元化,是拉美地区实现价值链和生产一体化的关键步骤。

有鉴于此,在中长期内,拉美国家可能在如下领域推进一体化进程。第一,重新激活区域内贸易。第二,提高投资率,并吸引FDI流入非采掘部门,这些部门将有助于增加与本地和地区供应商的联系。第三,促进贸易和投资便利化。第四,加速基础设施项目建设。这些措施将给中拉产能合作带来重要的机遇。

首先,积极融入拉美产业升级有利于产能合作。基于“资源红利”而固守初级产品专业化以及持续维持低技术含量的生产结构已经使拉美地区难以摆脱自2009年以来最暗淡的国际经济环境。因此,拉美产业升级势在必行。一般而言,世界各国会从自身的资源禀赋、基础设施、技术成熟度、市场需求等条件出发,通过向外产业转移或承接国际产业转移,积极参与全球产业分工,不断推进自身产业升级,加快经济发展。实际上,初级产

品只是拉美国家的静态比较优势,未来的破题之处是,拉美要培育动态比较优势,通过结构改革、制度创新和技术进步为承接国际产业转移奠定基础。中国在制造业、基础设施建设方面具有资金、人才和技术优势,而随着中国供给侧改革全面铺开,以及拉美实施再工业化战略,两者的产业对接及共同参与全球价值链,便水到渠成。

其次,提升拉美区域内贸易比重可作为产能合作的着力点。中拉产能合作既要面向与东亚、与欧盟和与美国的三条价值链的融合,也要更加注重提高拉美区域内贸易的占比。因为拉美区域内贸易比区域外贸易更具有多元化特征。而且,区域内市场是大多数拉美国家中高技术制成品出口的主要市场,通常吸收70%的市场份额。换言之,拉美市场对于产业内贸易也尤为重要。因此,当中拉贸易结束2000-2011年年均近30%的高速增长而进入结构优化的提质增效阶段,当中国对拉投资“接棒”贸易引擎、开始布局资源寻求型、效率寻求型和市场寻求型投资时,区域内贸易不应该被忽视。

再次,中小企业国际化既有利于生产一体化,也有益于产能合作。中小企业参与全球价值链可获得很多潜在收益。一是,参与价值链能使它们间接进入外部市场、享受全球化红利、减少对国内市场的依赖。二是,鉴于大型公司因转移技术可能带来的技术溢出效应,它们可以提高生产率和效率。三是,参与价值链可使它们适

应国际标准,并能得到更好的融资服务。但是,中小企业参与价值链的风险也同样存在。一是,与能主导产业链的大企业相比,中小企业争取合理回报及保留更大附加值的谈判能力较弱。二是,中小企业可能无法获得核心技术和知识。三是,当中小企业缺乏特殊技术或知识的专有性时,可能存在大企业突然改变供应商的风险。中拉产能合作时既要激发拉美中小企业的潜力,也要规避诸多风险。

第四,以基础设施领域合作为支撑,整合价值链和生产网络。拉美的物流成本过高,铁路、港口、公路的一体化建设有利于降低物流成本、促进人口和货物流动、改善地区发展的不平衡、以及纠正过度城市化的倾向。基于前文数据,面对拉美规模如此巨大的投资需求,已在基建领域积累了先进技术和丰富经验的中国企业,必将有所作为。但是,针对这些项目,需要明晰权、责、利,既要做好可行性研究,又要评估对相关利益方的影响和潜在风险。而且,要力争将合作项目纳入拉美已有的规划中,避免利益冲突。

第五,继续签署自由贸易协定,推动贸易和投资便利化。发展中国家之间的贸易一体化能够增加总需求,弥补发达国家经济低迷留下的需求缺口。而且,贸易和投资便利化措施对拉美生产一体化十分重要。中国既要继续推动双边自贸协定的谈判和签署,也要保持与安第斯共同体、南方共同市场等次区域组织的政策协

调。

[本文系国家自然科学基金重大项目“中拉关系及对拉战略研究”(批准号15ZDA067)和中国社会科学院拉丁美洲研究所创新项目《拉美产业发展研究》(项目编号:GJ05_2016_SCX_1780)的阶段性成果。同时获得国家社会科学基金项目“中国投资拉美的政治和社会风险与对策研究”(批准号13CGJ016)的资助。作者单位:中国社会科学院拉丁美洲研究所。]

主要参考文献:

苏振兴主编:《拉丁美洲的经济发展》,北京,经济管理出版社,2000年。

(美)考利等著,胡必亮主编:《2040年的拉丁美洲》,中国大百科全书出版社,2014年。

CEPAL, Regional integration: towards an inclusive value chain strategy, May 2014.

CEPAL, Regional integration: towards an inclusive value chain strategy, May 2014.

参见 René A. Hernández, Jorge Mario Martí nez-Piva, Nanno Mulder, eds. Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Latin America, 2014.

CEPAL, Horizons 2030: Equality at the Centre of Sustainable Development, May, 2016.

参见 Wilson Peres, Annalisa Primi, Theory and Practice of Industrial Policy: Evidence from the Latin American experience, CEPAL, Feb. 2009.