

中拉关系

贸易视角下中国对 南共市制造业一体化的影响

林 越

内容提要：全球金融危机对中国、阿根廷和巴西的产业政策和贸易政策都造成了短期和长期的影响，本文实证分析了后危机时期中国对阿根廷及巴西之间贸易一体化和制造竞争力的影响。在三边贸易框架下，本文使用由 BACI 数据库提供的 2009—2014 年期间 HS 6 位编码的贸易数据，并采用标准和扩展的恒定市场份额模型进行定量分析。结果显示中国与阿根廷和巴西的不对称贸易格局继续存在，但中国对阿根廷和巴西各自造成的贸易挤出效应在下降，同时南共市国家与中国之间制造业竞争力的差距在供应链上游进一步扩大。中国在全球价值链上的攀升以及工业中间产品生产与出口竞争力的不断增强对南共市的贸易伙伴提出了挑战。阿根廷与巴西亟须进一步审视其贸易与产业政策以便充分利用中国正在进行的产业结构转型来增强其在区域以及全球市场的制造业竞争力。

关键词：南共市 中国 制造业 贸易挤出 中间品贸易

作者简介：林越，法国社会科学高等研究院发展经济学博士，现为马德里自治大学东亚研究中心终身副教授。

中图分类号：F827.3 **文献标识码：**A

文章编号：1002-6649 (2018) 02-0016-22

2016年,包括阿根廷和巴西在内的南方共同市场(简称“南共市”)几个主要国家的经济持续衰退,南共市的未来也随之显得疑窦重重。事实上,围绕南共市一直争议不断,争议的焦点是“不完全的自由贸易区”和“不完善的关税同盟”是否确实有利于成员国的产业升级。根据叶芝的观点,20世纪90年代南共市的贸易增长是以效率为代价的^①,通过向低效的本地生产者提供排外的优惠条件,并实行内外有别的关税政策,南共市成员国间的贸易往来主要集中在不具有国际比较优势的产品上。某些专家认为^②,叶芝没有考虑南共市成立之前的情况。由于在二战前后较长一段时间采取了进口替代工业化战略,巴西和阿根廷的贸易开放度较低,因此,南共市建立带来的贸易创造效应远远大于贸易转移效应。而更有说服力的论点则认为,基于静态比较优势的自由贸易对于后发国家并不一定总是福音,不对称的增长可能会使自然资源丰富的国家长期处于工业化不足的阶段。在这种情况下,“相似”的发展中国家之间的自由贸易区安排可以提供发展规模经济的空间,同时排外性的优惠政策赋予本地企业一定的学习过程,从而能够在区域内外产生动态比较优势。^③

抛开理论上的争辩,事实上,21世纪以来,衡量区域内贸易强度的南共市一体化进程业已停滞。区域外与区域内贸易之间的比率从1998年的3.6增至2008年的5.5,2014年进一步上升到6.4,创南共市成立以来的历史新高。此外,经济体量较小的国家在工业方面仍缺乏预期的动态比较优势。巴西仍是南共市制度安排的最大受益者。^④在这一过程中,国际环境也发生了变化,其中影响最为深远的是中国作为制造业强国和领先贸易国的出现。从2001年到2014年的十几年时间里,中国的货物出口额从2030亿美元增长到2.2万亿美元,先后超过日本、德国和美国。与此同时,中国的货物进口额从2137亿美元增长到1.2万亿美元,仅落后于美国。从南共市的角度来看,2014年中

^① A. J. Yeats, “Does Mercosur’s Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?”, in *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, No. 1, 1998, pp. 1–28.

^② M. Berkerman and C. Rikap, “Regional Integration and Export Diversification in Mercosur: The Case of Argentina and Brazil”, in *CEPAL Review*, No. 100, 2010, pp. 165–187.

^③ A. H. Amsden, “Bringing Production Back in Understanding Government’s Economic Role in Late Industrialization”, in *World Development*, Vol. 25, No. 4, 1997, pp. 469–480; D. Rodrik and L. Wolfson, “Las Reformas a la Política Comercial e Industrial en los Países en Desarrollo: Una Revisión de las Teorías y Datos Recientes”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 35, No. 138, 1995, pp. 179–225.

^④ P. Moncarz, M. Olarreaga, and M. Vaillant, “Regionalism as Industrial Policy: Evidence from Mercosur”, in *Review of Development Economics*, Vol. 20, No. 1, 2016, pp. 359–373.

国的进口额和出口额占其进口总额的16.3%和出口总额的14.2%，而在2001年相对应的份额仅为3.2%和2.8%。如今中国是巴西最大的贸易伙伴，是阿根廷、乌拉圭和巴拉圭的第二大贸易伙伴。

最初，中国与拉美双边贸易的扩张得到普遍认可，各方评价也多为积极正面：由于贸易结构的高度互补，中国对大宗商品的需求极大改善了资源类产品出口国的贸易条件指数^①。但面对来自中国制造业的竞争，这种乐观态度逐渐消失。特别是在南共市，悲观主义者认为中国对原材料的需求扭曲了激励机制，减少了制造业的投资，造成了巴西出口的“初级商品化”、经济的“去工业化”或者制造业的“空洞化”^②以及阿根廷农业“大豆化”的问题^③。此外，这一系列文献还发出警告，认为拉美本地生产商无法在国内市场上与中国制造产品竞争。这种对中国崛起的担忧在后危机时期表现得更明显：一方面，中国当前发展战略的变化意味着中国制造业正在经历质变；另一方面，阿根廷和巴西等南共市国家的工业和贸易政策正在回归进口替代战略，以保护其国内市场并使生产链本地化。政策的碰撞对现有认识提出了挑战。本文将以南共市和巴西为例，力图勾勒中国在后危机时期对南共市制造业一体化的影响。通过对2009—2014年分类贸易统计数据的梳理，研究发现中国与阿根廷和巴西的不对称贸易格局持续存在，但中国对阿根廷和巴西各自造成的贸易挤出效应在下降。此外，中国与阿根廷和巴西制造业竞争力的差距在供应链上游有扩大的趋势，这将在未来深刻影响南共市制造业一体化的进程。

本文首先回顾中国与南共市贸易格局的主要特点，讨论中国、阿根廷和巴西三国在危机时期采取的工业和贸易政策的短期和长期影响；然后介绍实证研究采用的方法和数据，分析中国对阿根廷和巴西工业制成品出口的情况，评估中国对阿根廷和巴西双边制造业贸易的直接影响，并对南共市的现在和未来进行展望。

① J. Blázquez - Lidoy, J. Rodríguez, and J. Santiso, “Angel or Devil? China’s Trade Impact on Latin American Emerging Markets”, in J. Santiso (ed.), *The Visible Hand of China in Latin America*, OECD Publishing, 2007, pp. 410 - 438.

② R. Jenkins and A. Barbosa, “Fear for Manufacturing? China and the Future of Industry in Brazil and Latin America”, in *The China Quarterly*, No. 209, 2012, pp. 59 - 81; R. Jenkins, “Chinese Competition and Brazilian Exports of Manufactures”, in *Oxford Development Studies*, Vol. 42, No. 3, 2014, pp. 395 - 418.

③ A. López, D. Ramos, and G. Starobinsky, “A Study of the Impact of China’s Global Expansion on Argentina: Soybean Value Chain Analysis”, in *Cuadernos de Trabajo del CECHIMEX*, Vol. 2, 2010, pp. 1 - 28.

一 中国与南共市的贸易特点

与欧盟、北美自由贸易区及“东盟+3”等其他贸易集团相比，南共市的区域内贸易强度并不高。2002—2014年间，区域内贸易仅占南共市贸易总额的13%。而且，南共市与南美洲和中美洲其他国家的贸易增长速度非常缓慢，其份额从41%下降到26%。显而易见，南共市在21世纪更多地加深了与拉美以外国家的贸易关系，其中，中国扮演了一个不容忽视的角色。

出口方面，南共市对华出口从2002年的38亿美元增长到2014年的566亿美元，使中国成为仅次于美国的第二大出口市场；进口方面，南共市从中国进口总额增长了24倍，2014年达到592亿美元，中国超过欧盟15国成为南共市最大的进口来源地。毫无疑问，中国在21世纪已经从南共市贸易版图的外围转移到了核心。但是，对于南共市而言，中国并不仅仅是除美国和欧盟之外的又一个贸易伙伴。长期以来，南共市的区域外贸易呈现以初级商品换取工业制成品的特点，但与中国的贸易往来则呈现更加不对称的态势。根据平塚的估算，2014年中国和南共市的产业内贸易指数仅为1.7，远远低于美国（21.8）和欧盟（16.6）。^①这种现象直观体现在贸易产品的高度集中。根据海关HS二位编码分类，2014年南共市对中国的出口中有78.8%集中于三类商品，即HS12（油籽和油质水果），HS26（矿石、矿渣和矿灰）以及HS27（矿物燃料和石油）；而从中国进口的55.3%由下列三类产品构成，即HS85（电气机械设备及其零部件），HS84（核反应堆、锅炉和机械设备）以及HS29（有机化学品）（见表1）。

表1 2014年南共市与其主要贸易伙伴的结构比较

	产业内贸易指数	产品集中度（%）		中高端技术密集型 产品进出口净额（亿美元）	
		CX3	CM3	2001	2014
南共市	37	48.2	45.7	0.05	-0.11
美国	21.8	38.4	47.6	-34.4	-101.2

^① C. Hiratuka, “Impactos de China Sobre el Proceso de Integración Regional de Mercosur”, in E. D. Peters (ed.), *La Nueva Relación de América Latina y el Caribe con China: ¿Integración o Desintegración Regional?* Centro De Estudios China - Mexico, 2016, pp. 195 - 243.

欧盟	16.6	36.2	40.3	-86.4	-243.7
中国	1.7	78.8	55.3	-9.6	-296.9

资料来源：C. Hiratuka, “Impactos de China Sobre el Proceso de Integración Regional de Mercosur”, in E. D. Peters (ed.), *La Nueva Relación de América Latina y el Caribe con China: ¿Integración o Desintegración Regional?* Centro De Estudios China – Mexico, 2016, pp. 216 – 224.

在此背景下观察中国对南共市贸易一体化和工业化的影响，形成了两种相反的观点。一种观点认为，中国对包括能源在内的大宗商品以及农业和矿产原料的需求不仅在数量上扩大了此类产品的出口额，而且也改善了贸易条件指数。对华出口成为拉美国家的一个积极增长点^①，使南共市成员国在保持较高增长率的同时，有能力更好地推行宏观经济政策。因此，中国构成了全球金融危机之前阿根廷和巴西制造业复苏的有利外部条件的一部分。另一种观点认为，中国打破了南共市构造的旨在限制外部竞争的并不完美的壁垒，中高端技术密集型产品带动的中国出口导致南共市在这一领域对中国赤字的惊人增长，2001—2014年期间这一赤字增长了31倍，达到297亿美元，成为其复杂工业品赤字最大的来源。考虑到区域市场对南共市成员国制造业贸易的重要性^②，中国制造业出口的增长至少部分挤占了南共市成员国的市场份额^③。从这个意义上说，南共市制造业竞争力的不足被放大，并对区域制造业一体化构成压力。

需要指出的是，将中国对南共市的整体影响仅仅看作是出口收益与进口损失之间的平衡是一种过于简单的理解，如莱德曼等人指出从中国进口更便宜的技术密集型产品可以提高进口国的经济效率^④。相反，詹金斯等则强调以自然资源密集型商品为主导的对华出口会诱致“去工业化”，削弱出口国工业

① A. C. Vianna, “The Impact of Exports to China on Latin American Growth”, in *Journal of Asian Economics*, Vol. 47, 2016, pp. 58 – 66.

② 2014年，约1/3的制造业出口集中在南共市内部。如果制成品是中高技术密集型产品，份额可能会更高。

③ 通过恒定市场份额分析，中国在2001—2014年期间共从南共市成员国手中抢夺了34%的区域市场份额。在国家层面上，巴西是最大的输家（62%），其次是乌拉圭（41%），巴拉圭（22%）和阿根廷（20%）。（Hiratuka 2016, pp. 233 – 234）

④ D. Lederman, M. Olarreaga, and I. Solaga, “The Growth of China and India in World Trade: Opportunity or Threat for Latin America and the Caribbean?”, in D. Lederman, et al. (eds.), *China’s and India’s Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?* Washington D. C.: The World Bank, 2009, pp. 101 – 120.

部门中长期的竞争力^①。由于贸易效应的复杂性，中国对南共市一体化和工业化的影响并不是静态不变的，而是取决于贸易结构、贸易和产业政策以及相关国家的国家能力的动态变化过程。后者会随着时间的推移和外部环境的挑战发生改变，其中 2008 年全球金融危机就是加速动态变化的一个突发性事件。

二 危机期间的政策取向和冲突

2008 年的金融危机改变了全球经济环境，并对中国以及阿根廷和巴西这两个主要的南共市经济体的工业和贸易政策产生了短期和长期的影响。对中国而言，贸易流量在 2008 年年底出现了崩塌。总体而言，2008—2009 年间，中国的商品进出口总额分别下降了 16.0% 和 11.1%。对阿根廷和巴西而言，冲击更明显地体现在区内贸易上。阿根廷和巴西双边贸易在 2008 年年底减速，并在 2009 年前几个月进入断崖式下跌。2009 年 1 月，阿根廷对巴西出口额比上年同期下降 51%，这是自 2001 年汇率危机以来阿根廷对巴西出口首次遭到重创。巴西的工业活动则迅速失速，7 年多来第一次出现贸易赤字。

为了缓解危机的冲击，中国、巴西和阿根廷三国都采取了扩张性财政措施来维持国内经济增长。在中国，2008 年实施了 4 万亿人民币规模的财政刺激方案，危机前坚持的“稳健的财政政策和紧缩的货币政策”被“积极的财政政策和适度宽松的货币政策”取而代之。^② 在阿根廷，2008—2010 年期间共投放了 917 亿比索，其中 74% 用于资助 2009 年的大型基础设施计划。^③ 在巴西，过去着重加强国际竞争力和刺激出口的政策被维持（和保护）国内需求所取代。巴西 2008 年启动的“生产发展政策”的初衷在于产业结构调整，但在危机期间转变为一系列为国有大型企业如巴西石油公司（Petrobras）提供融资的反周期措施。^④ 在贸易政策方面，自 2008 年下半年以来，中国出现了

^① R. Jenkins, E. D. Peters, and M. M. Moreira, “The Impact of China on Latin America and the Caribbean”, in *World Development*, Vol. 36, No. 2, 2008, pp. 235–253.

^② C. Y. Luo and J. Zhang, “China Trade Policy Review: A Political Economy Approach”, in *The World Economy*, Vol. 33, No. 11, 2010, pp. 1390–1413.

^③ ILS, “Case Study of Past Crises—Lessons Learned from Argentina”, in *EC—IILS Joint Discussion Paper*, No. 3, 2011, p. 5.

^④ S. E. M. C. De Oliveria, “Brazil in the Twenty-First-Century International Trade: Challenges And Opportunities”, in A. Macek (ed.), *International Trade—On the Brink of Change*, InTech, 2017, p. 67.

政策转向，放松了此前较为严格的贸易政策。出口退税率在2008年中期至2009年中期的一年间上调了六次，覆盖面遍及纺织、服装、钢铁、有色金属、石化等各个重点行业。^① 与中国采取的鼓励出口的措施相反，阿根廷则以防御的姿态来保护国内市场。由于巴西的卢拉政府最初反对过多使用保护主义措施，阿根廷单方面丰富了政策工具以便精准控制特殊产品的进出口，其手段包括自动和非自动进出口许可证、自愿出口限制（VER）协议、标准值、反倾销税和进出口平价协议。^② 这些反危机措施取得了明显成效。到2010年，中国、阿根廷和巴西三国的进出口从2008—2009年的衰退中强力反弹，GDP增长率分别达到10.6%、10.1%和7.5%。但三国的政策导向在此之后出现分化。

中国方面，中国政府认为全球金融危机是加速体制改革的动力。2010年，中国政府减少了对劳动和能源密集型产品出口的政策支持，取消了钢铁、有色金属、加工材料、银粉、淀粉、乙醇、农药、医药化工产品、塑料制品、橡胶制品和玻璃制品等产品的出口退税。^③ 与此同时，财政和货币政策再次收紧，官方对2011年GDP增长率的预期降至7.5%。以习近平和李克强为首的新一代中国领导人上台后，中国“十二五”规划（2011—2015年）进一步明确要以内需和创新推动中国经济发展，研发支出的GDP占比提高到2.2%，以促进新兴战略性产业的发展。^④ 因此，中国的贸易结构在后危机时期继续沿价值链上游攀升，并出口更多以国内投入为基础的高科技产品。

南共市方面，由于贸易条件恶化，信贷紧缩持续以及通胀压力加大。自2011年以来，阿根廷和巴西的宏观经济形势变得更为恶劣，“临时性”的贸易救济措施难以退出。例如，在克里斯蒂娜总统开始第二任期之后，实施了

① J. Gourdon, S. Monjon, and S. Poncet, “Trade Policy and Industrial Policy in China: What Motivates Public Authorities to Apply Restrictions on Exports?”, in *China Economic Review*, Vol. 40, 2016, p. 107.

② D. Dalle and F. Lavopa, “In Case of Fire, Break the Glass: Argentina’s Border Emergency – Kit in Times of Global Crisis”, in S. J. Evenett (ed.), *Managed Exports and the Recovery of World Trade: The 7th GTA Report*, 2010, pp. 54 – 56.

③ J. Gourdon, S. Monjon, and S. Poncet, “Trade Policy and Industrial Policy in China: What Motivates Public Authorities to Apply Restrictions on Exports?”, in *China Economic Review*, Vol. 40, 2016, p. 107.

④ 新兴战略性产业包括节能环保产业、新一代IT产业、生物产业、高端装备制造业、新能源产业、新材料产业和新能源汽车产业。根据中国“十二五”规划，到2015年，新兴战略性产业的总产值预计将达到GDP的8%。

更严格的非自动进口许可证制度，并提高了大豆的出口税以获得更多财政收入。^①巴西日益增长的保护主义立场也变得更加清晰。罗塞夫总统第一任期中（2011—2016年），巴西的贸易和产业政策出现了全方位的带有保护主义色彩的调整。首先，巴西通过与贸易有关的政策更加积极地保护其国内市场。2011年9月，巴西向南共市成员提出建议，允许各自对特定消费品临时增加高于共同对外关税的国家关税，以保护当地生产者对抗地区外进口的竞争。同时，巴西还采取了其他手段来平抑进口需求，其中包括取消关税折扣和重新引入非自动进口许可。^②此外，巴西在2011—2015年间共实施了152项贸易救济措施，成为该领域的“世界冠军”^③。更为重要的是，罗塞夫政府的产业政策带有鲜明的进口替代色彩，其所谓的“大巴西计划”（2011—2014年）更多地体现在对巴西本土工业的保护上，比如加强了政府采购对本土供应商的优先选择，并给予那些愿意培育当地供应链的企业更多的制度激励。^④

综上所述，在全球金融危机的余波之下，一方面，中国经济的绝对增长速度放缓，表现为对发展质量的追求。同时中国开始放弃对低附加值产品出口的政策支持，转而鼓励技术密集型产品尤其是工业零部件的出口。另一方面，阿根廷和巴西贸易保护主义抬头，进口替代战略复苏。三国经贸政策的改变意味着中国与南共市双边贸易的黄金时代业已结束，而中国产业升级的努力与阿根廷和巴西制造业内部化和本地化的政策取向可能会产生利益冲突。接下来，本文将通过对2009—2014年三边贸易数据的分析来观察上述理论假设在何种程度上得到了实证支持。

三 研究方法 with 数据

本文的分析采用标准的“恒定市场份额”模型（CMS），并沿用巴西经济学家豪尔赫·巴蒂斯塔提出的扩展CMS模型来评估由于中国的竞争而导致的

^① A. Gallo, “Trade Policy and Protectionism in Argentina”, in *Economic Affairs*, Vol. 32, No. 1, 2012, pp. 55–59.

^② M. Doctor, “Brazil’s New Government and Trade: An Evaluation of Policy and Performance”, in *Critical Sociology*, Vol. 38, No. 6, 2012, pp. 803–804.

^③ S. E. M. C. De Oliveria, “Brazil in the Twenty-First-Century International Trade: Challenges and Opportunities”, in A. Macek (ed.), *International Trade – On the Brink of Change*, InTech, 2017, p. 69.

^④ D. Kupfer, J. C. Ferraz, and F. S. Marques, “The Return of Industrial Policy in Brazil”, in J. E. Stiglitz and Y. F. Lin (ed.), *The Industrial Policy Revolution I*, Palgrave Macmillan, 2013, p. 337.

阿根廷和巴西在南共市的贸易损益。^①

与惯常应用的“相对市场份额”模型(RMS)不同,“恒定市场份额”模型通过区分竞争力效应与产品构成效应来识别市场份额变化的主要原因。具体到中国、阿根廷和巴西之间的三边贸易,该模型可写成如下:

$$\Delta K_H = K_H^{t+1} - K_H^t = \frac{\sum_{i=1}^z \left[\frac{X_{Hi}^t}{M_{Ui}^t} \times \left(\frac{M_{Ui}^{t+1}}{M_U^{t+1}} - \frac{M_{Ui}^t}{M_U^t} \right) \right]}{(1)} + \frac{\sum_{i=1}^z \left[\frac{M_{Ui}^t}{M_U^t} \times \left(\frac{X_{Hi}^{t+1}}{M_{Ui}^{t+1}} - \frac{X_{Hi}^t}{M_{Ui}^t} \right) \right]}{(2)}$$

$$+ \frac{\sum_{i=1}^z \left[\left(\frac{M_{Ui}^{t+1}}{M_U^{t+1}} - \frac{M_{Ui}^t}{M_U^t} \right) \times \left(\frac{X_{Hi}^{t+1}}{M_{Ui}^{t+1}} - \frac{X_{Hi}^t}{M_{Ui}^t} \right) \right]}{(3)}$$

其中 $t, t+1$ 分别指代用于比较的两个基准年, M_U 为 U 国的进口总额, M_{Ui} 为 U 国具体商品 i 的进口额($i=1,2,3\cdots z$), X_H 为 H 国对 U 国的出口总额, X_{Hi} 为 H 国对 U 国具体商品 i 的出口额($i=1,2,3\cdots z$), K_H 为 H 国在 U 国进口总额中所占的市场份额。

在整个计算过程中,如使用初始年份权重(Laspeyres指数),上述模型将 H 国在特定国家 U 的进口总额中宏观市场份额的变化归因于三种效应:产品构成效应、竞争力效应和相对适应效应。

1. 产品构成效应。该效应假设 H 国向 U 国出口的所有商品在其对应的单一商品市场中所占份额不变,总的宏观市场份额将如何变化。换言之,该效应反映进口方需求变化带来的外生效应。如果 H 国在初始年的出口集中在需求增长较快的商品上,那么“产品构成效应”为正;相反,如果 H 国的初始出口结构倾向于需求增长缓慢的商品,那么“产品构成效应”就为负。这个假定的初始优势或劣势将会由于竞争力效应而得到增强或削弱。

2. 竞争力效应。该效应计算 H 国在 U 国市场上的宏观份额增减在多大程度上可以归因于它在单一商品上的微观市场份额增减的总和。竞争力效应的正负表明 H 国在 U 国进口市场上与其他竞争对手相比的出口竞争力的高低,但其本身并不一定意味着国家整体产业竞争力的上升或下降,因为 U 国对个别商品的相对进口需求会随着时间而变化,这导致了第三个效应,即相对适应效应。

^① J. C. Batista, “Competition Between Brazil and Other Exporting Countries in the US Import Market: A New Extension of Constant-Market-Shares Analysis”, in *Applied Economics*, Vol. 40, No. 19, 2008, pp. 2477 - 2487.

3. 相对适应效应。该效应表明 H 国在多大程度上成功地使其出口结构适应了 U 国进口结构的变化。该效应的正负值和绝对值取决于产品构成效应和竞争力效应之间的相关性。如果 H 国的出口结构的变化速度比所有竞争对手的平均速度更快,那么“相对适应效应”就是正的。换言之,相对适应效应衡量的是 H 国在两个基准年份间对 U 国市场变化的反应能力。

需要指出的是,标准“恒定市场份额”模型不足以告诉我们一个国家另一个国家的出口竞争力究竟造成了何种直接的影响,因此,豪尔赫·巴蒂斯塔扩展了该模型,为计算一国对另一国在第三国市场上的贸易挤出提供了可能。其基本思路为,在零和博弈中, H 国在特定一国 U 的市场份额的增加或减少应等于其余竞争者的全部市场份额的减少或增加。因此,扩展后的模型为

$$\Delta K_H = \sum_{J \neq H}^n \left(\frac{X_J^t}{M_u^t} - \frac{X_J^{t+1}}{M_u^{t+1}} \right)$$

其中, t 、 $t+1$ 分别指代用于比较的两个基准年, J 为竞争对手 ($J = 1, 2, 3 \cdots n$), M_u 为 U 国的进口额, X_J 为 J 国向 U 国的出口额 ($J = 1, 2, 3 \cdots n$), ΔK_H 为 H 国在 U 国的市场份额变化。扩展的 CMS 模型使我们能够定量估计竞争对手对 H 国在 U 国市场上的贸易挤出。这种估算既可以是宏观层面的粗略估计,也可以具体到单一产品的竞争层面。

无论是标准的还是扩展的 CMS 模型都要求使用尽可能详细的贸易数据,因为分解程度不够高的数据往往将不可替代的商品置于同一个类别,从而夸大了原本并不存在的竞争。为此,我们将使用海关 HS 六位编码(1996 年版本)汇总的联合国商品贸易数据库(UNCOMTRADE)数据,并且从 CEPII 的 BACI 数据库中提取相关信息。同样值得注意的是,这两种分析工具都对基准年的变化非常敏感。单一商品的市场份额不仅每年不同,而且波动性有时极大。因此,不恰当地选择参照年份不利于得出具有趋势性的解读。在后危机时代,世界贸易复苏前景依然存在不确定性,市场对突发事件过度敏感,这种潜在的方法性错误变得尤为突出。为缓解这一问题,本文用较长的三年期间的平均市场份额代替单年数据。更准确地说,我们将整个 2009—2014 年期间分为两个三年期:一方面,2009—2011 年的平均份额反映了危机对阿根廷、巴西和中国之间贸易的即时影响;另一方面,考虑到各国应对危机的政策有一个逐步实现、调整和巩固的过程,2012—2014 年的平均份额代表了危机的中期影响和近期形势。为了更直观地呈现分析结果,本文还参考了经合组织

的“国际标准产业分类”第3次修订版（ISIC Rev. 3）对技术强度的定义，根据技术水平对制造品进行重新分类。此外，本文还依据联合国生产阶段的大类经济类别第4次修订版（BEC Rev. 4）区分资本品、中间品和消费品。

四 分析结果

下面根据CMS模型及其扩展模型，运用上文所述来源数据，分析巴西与阿根廷的双边贸易情况、中国对巴西和阿根廷制造业的竞争力效应、中国的挤出效应变化以及在供应链中的竞争力变化。

（一）阿根廷与巴西的双边贸易

中国在后危机时期对铁矿石的进口增速固然下降，但其对农产品特别是大豆的需求依然旺盛。以美元计，中国在2012—2014年间年均进口大豆377.5亿美元，较2009—2011年平均增长54%。然而面对这一市场增速，阿根廷和巴西两国采取了截然相反的政策措施。阿根廷的基什内尔政府采取歧视性出口税，希望通过提高政府的财政收入来增加政府的社会投资资金，并鼓励农民转向种植小麦和玉米等口粮作物来降低国内粮食价格。在整个2009—2014年期间，阿根廷大豆出口税为35%，小麦为23%，玉米为20%。阿根廷大豆种植面积和产量的增速在后危机时代都大幅减少。相反，巴西的卢拉政府在各级农民协作组织的压力下实施了大豆种植的自由化政策，完全开放了化肥、农药和种子的进口，以争夺中国的大豆市场份额，扩大国内大豆生产能力。^①根据联合国粮农组织的统计，巴西大豆种植面积从2008年的2125万公顷增加到2014年的3027万公顷，增长42.5%，大豆总产量从5983万吨增长到8576万吨。

阿根廷农业部门的“去大豆化”过程和巴西农业的“大豆化”取向意味着两国在后危机时期踏上了不同的农业专业化路径。令人深思的是，本来互补程度就很高的农产品贸易，在这一背景下，反而进一步得到了加强。在后危机时代，阿根廷和巴西之间的农产品贸易总额，包括食用油和肉制品等以农业为基础的制成品，几乎翻了一番。更重要的是，阿根廷维持并扩大了与巴西的农产品贸易顺差，其中尤以小麦、麦芽和小麦面粉最为突出。

^① J-U. Rothacher, “The Sources for Orthodox and Heterodox Trade and Industrial Policies in Brazil”, in *Revista de Economía Política*, Vol. 36, No. 3, 2016, pp. 580-602.

尽管如此，阿根廷对巴西的净货物贸易总额仍为赤字，并主要由工业制成品的进出口情况决定。但在后危机时期，特别是2011年以后，阿根廷对巴西的贸易赤字明显收窄。在此过程中，巴西对阿根廷的出口几乎没有变化，而阿根廷对巴西的出口从2009—2011年的平均111亿美元增长到2012—2014年的124亿美元，增长了12%。某些产品，尤其是机动车辆出现贸易盈余，电信设备、发动机和家用电器类别的赤字大幅减少，导致阿根廷对巴西货物贸易余额的持续改善，其贸易赤字总额从2011年的48亿美元高峰降至2014年的3.27亿美元。巴西与阿根廷的这种双边制造业贸易的变化，在多大程度上可以理解为其各自竞争力的相对改变？这将是下节的探讨重点。

（二）制造业竞争力之争

若仅考虑工业制成品^①的进口体量，阿根廷的市场要远远小于巴西市场。但在后危机时期，两国的市场都得到了不同程度的增长。阿根廷的制成品进口总额从2009—2011年的年均494亿美元增长到2012—2014年的年均596亿美元，增幅为21%；同期巴西的进口也从1514亿美元增长到1928亿美元，增幅为27%。然而，阿根廷和巴西之间的双边贸易则不那么活跃。阿根廷从巴西的进口仅从156.4亿美元增长至156.6亿美元，导致巴西在阿根廷的市场份额下降5.4个百分点。与此同时，巴西从阿根廷的进口增长了11%，但仍低于总体增长速度。2012—2014年期间，阿根廷占巴西进口制成品的6.4%，比前一个三年期下降了0.9个百分点。相比之下，中国对阿根廷和巴西的制成品出口保持强劲增长势头，分别增长39%和43%。中国在阿根廷的市场份额从15.4%升至17.7%，在巴西则从16.3%升至18.3%。

巴西在阿根廷市场份额的丢失可部分归结于阿根廷自身进口结构的变化，特别是中高科技产品需求增速的下降。但正如表2所示，产品构成效应无法充分解释中巴两国出口表现的差异。无论是中国所占市场份额的上升还是巴西所占市场份额的下滑，其背后的竞争力因素都是决定性的，尤其在中高科技产品门类，中国制造业出口竞争力的增强和巴西制造业竞争力的弱化形成鲜明对比。

^① 本文中的制成品不包括与农业有关的制成品，因此只包括“国际标准产业分类”编码17—37的产品。

表2 中国与巴西在阿根廷制成品进口市场上份额变化的效应分解

	合计	产品构成效应	竞争力效应	相对适应效应
巴西	-5.40	-1.31	-4.57	0.49
中高技术产品	-2.29	-0.17	-2.35	0.23
高技术产品	-1.46	-0.67	-1.32	0.53
中国	2.34	-0.44	1.86	0.92
中高技术产品	1.44	-0.16	0.95	0.65
高技术产品	1.09	0.08	0.71	0.30

资料来源：作者计算。

而阿根廷则受益于巴西的进口需求变化，在中等技术强度的产品出口上实现了产品构成效应为正。但正如表3所示，这一先发优势不足以弥补其后续竞争力的丧失。相反，中国竞争力不断提高，成功地弥补了以负面产品构成效应为代表的初始劣势。竞争力再次成为左右市场份额分配的决定性因素。

表3 中国与阿根廷在巴西制成品进口市场上份额变化的效应分解

	合计	产品构成效应	竞争力效应	相对适应效应
阿根廷	-0.91	0.22	-1.07	-0.07
中低技术产品	-0.46	0.17	-0.50	-0.13
中高技术产品	-0.35	0.10	-0.53	0.08
中国	2.01	-0.28	1.82	0.47
中低技术产品	0.53	-0.05	0.51	0.07
中高技术产品	1.10	-0.11	0.86	0.36

资料来源：作者计算。

鉴于竞争力效应是影响市场份额上升或下降的关键因素，那么对不同类型产品竞争力效应的比较观察可以帮助我们初步判断一国制造业出口的主要竞争对手。比如，巴西因竞争力下降而丢失的市场份额主要集中于中高技术强度和高端产品，那么对巴西形成市场挤占的竞争对手既包括中国这样处于技术和产业升级中的国家，也包括美国和欧洲这样处于价值链上游的经济体。又比如，阿根廷因竞争力下降丢失的市场份额主要发生在中低和中等技术领域，那么其直接竞争对手除中国外，还包括如墨西哥和印度这样处于全球制造业价值链中下游的新兴市场国家。

(三) 中国的挤出效应相对下降

表4是根据扩展的“恒定市场份额”模型所做的定量分析结果。结果显示,不论是对于阿根廷还是巴西,中国都是其市场份额下降的最大原因。此外,正如预期中的那样,对阿根廷造成市场挤占的前五个国家里包括印度和墨西哥,而巴西有25.3%的市场份额被美国和德国夺走。尽管如此,对比表4和表5可以发现,后危机时期竞争格局的最大变化是美国竞争力的恢复。

表4 主要竞争对手对阿根廷和巴西的市场挤占(2009—2014年)

阿根廷			巴西		
	价值(亿美元)	占比(%)		价值(亿美元)	占比(%)
中国	-5.69	29.0	中国	-9.38	28.1
美国	-3.36	17.1	美国	-6.26	18.7
印度	-1.08	5.5	德国	-2.22	6.6
墨西哥	-0.30	4.7	俄国	-2.07	6.2
荷兰	-0.79	4.0	荷兰	-1.88	5.6
其他	-7.79	39.7	其他	-11.59	34.7
合计	-19.63	100.0	合计	-33.41	100.0

资料来源:作者计算。

表5 主要竞争对手对阿根廷和巴西的市场挤占(2003—2008年)

阿根廷			巴西		
	价值(亿美元)	占比(%)		价值(亿美元)	占比(%)
中国	-3.77	49.5	中国	-9.39	62.8
印度	-0.63	8.3	俄罗斯	-0.74	4.9
墨西哥	-0.53	6.9	墨西哥	-0.66	4.4
智利	-0.37	4.9	日本	-0.46	3.1
俄罗斯	-0.29	3.8	泰国	-0.43	2.9
其他	-2.03	26.6	其他	-3.28	21.9
合计	-7.62	100.0	合计	-14.96	100.0

资料来源:作者计算。

根据我们的计算,在前危机时期(2003—2008年),巴西因为美国竞争力下降收获的市场份额,换算成同期出口价值为4.03亿美元,而阿根廷相对

美国的竞争收益相当于3.23亿美元。美国竞争力的恢复意味着中国对阿根廷和巴西的市场挤出效应相对降低，中国在巴西总体损失中的比重从危机前的62.8%降至危机后的28.1%，在阿根廷总体损失中的比重则从危机前的49.5%降至危机后的29%。

值得指出的是，由于页岩油气革命，美国对巴西和阿根廷的市场挤占主要集中在精炼石油产品上。在阿根廷市场，将美国对巴西挤占的市场份额换算成美元，首当其冲的是航空燃料（HS271000）2.05亿美元，其次是飞机和其他航空器（HS880240）8400万美元，杀虫剂（HS380810）1300万美元。在巴西市场，航空燃料（HS271000）也是阿根廷的损失大项，达到2.89亿美元，其次是丙烷（HS271112）7500万美元，除草剂（HS380830）2300万美元，杀虫剂（HS380810）1300万美元。由于中国的制造业优势更多体现在机械和电子产品，中国仍然是阿根廷和巴西一些战略领域中最具有竞争力的竞争对手，值得进一步分析。

（四）中间产品与竞争的新局面

在更为微观的层面，表6汇总了HS六位编码产品分类的分项计算结果，并按技术强度和BEC标准进行了重组。两个结果值得重点探讨。首先，与表4列出的宏观损益估计相比，更准确的微观定量分析显示，中国对阿根廷和巴西的市场挤占要低得多，这表明中国与两国之间的直接竞争在某种程度上被夸大了。其次，中国的竞争优势不仅按技术强度有所不同，而且在供应链上主要集中于中间产品。中国对阿根廷和巴西出口的“中间化”符合中国贸易结构转型的大趋势。正如勒穆瓦纳和于纳尔指出，虽然中国在世界消费品出口中的份额在2007—2014年之间保持稳定，资本品的份额也由18%上升到26%，但中国中间产品特别是零部件的出口在世界市场上取得了突破性发展。^①

中国自2006年以来一直是半成品的净出口国，从2007年以后则一直是零部件的净出口国。这反映出中国不再只专注于成为全球“装配工厂”，而是更积极地参与到全球供应链的上游阶段。另外，中间产品的出口能力可以更准确地反映一个国家的技术水平，避免了由于装配作业空间积聚造成的“统

^① F. Lemoine and D. Unal, "China's Foreign Trade: A 'New Normal'", in *China & World Economy*, Vol. 25, No. 2, 2017, pp. 18.

计错觉”^①。

表 6 按技术强度和生产过程汇总的中国商品对阿根廷和巴西的
市场挤占与让渡 (2009—2014 年) (单位: 亿美元)

	资本品	中间品	消费品	其他	合计
阿根廷					
低技术	-0.01	-0.28	-0.11	0.00	-0.40
中低技术	-0.02	-0.82	-0.06	0.01	-0.89
中高技术	0.59	-1.31	-0.24	0.49	-0.46
高技术	-0.03	-0.08	0.00	0.00	-0.11
合计	0.53	-2.48	-0.40	0.50	-1.86
巴西					
低技术	0.00	-0.25	-0.20	0.00	-0.45
中低技术	-0.02	-0.37	-0.06	-0.01	-0.47
中高技术	-0.66	-1.42	-0.26	-0.05	-2.39
高技术	-0.26	-1.41	0.05	0.00	-1.62
合计	-0.94	-3.45	-0.47	-0.07	-4.93

资料来源: 作者计算。

两个例子可以用来说明和解释中国如何巩固中间产品的竞争力。第一个例子是信息通信技术产品方面的贸易, 主要体现在巴西和中国高科技产品的竞争。总的来说, 后危机时期, 巴西在办公设备、会计及计算器材的竞争胜出, 但在收音机、电视机及通信设备的竞争中输给了中国。如表 7 所示, 巴西在办公设备、会计及计算器材方面的竞争收益主要来自资本品。更准确地说, 巴西在 2003—2008 年期间在数字处理部件 (HS847130) 和自动数据处理机器 (HS847141) 两个类别中因中国竞争平均损失 1544 万美元, 但在 2009—2014 年间该损失转化成了 2943 万美元的收益。另外, 计算机的输入或输出部件 (HS847160) 的损失也由 4252 万美元大幅下调至 1264 万美元。另一方面, 巴西对中国的损失绝大部分集中在通信设备的中间产品上, 其中电话机、移动网络或其他无线网络电话的部件 (HS851790) 几乎完全涵盖了中间产品的损失。

^① K. Gallagher and R. Porzecanski, *The Dragon in the Room: China and the Future of Latin American Industrialization*, Stanford University Press, 2010, pp. 71 - 75.

表7 中国在阿根廷主要高科技产品市场上对巴西的市场挤占与让渡

(单位:亿美元)

产品类别	办公设备、会计及计算机器材		收音机、电视机及通信设备	
	2009—2014年	2003—2008年	2009—2014年	2003—2008年
资本品	-0.64 HS847130: -0.15 HS847141: 0.00 HS847160: -0.43	0.06 HS847130: 0.17 HS847141: 0.12 HS847160: -0.13	-0.38	-0.28
中间品	-0.01	0.00	-0.27 HS851790: -0.01	-1.35 HS851790: -1.35
消费品	0.00	0.00	-0.22 HS852812: -0.21	0.05 HS852812: 0.05

资料来源:作者计算。

巴西在计算机领域重新获得对华竞争力主要可归因于以下三个方面。第一,自2013年以来,阿根廷单方面将从非南共市国家进口的电子消费品的关税提高到35%,这一关税壁垒的暂时提高扭曲了区域外出口商在南共市的竞争力。第二,计算机部门长期被巴西政府确定为战略性行业,20多年来一直受益于一系列保护和激励“幼稚工业”的措施,因此计算机和数字存储设备的生产力增长较快,构成了ICT行业八个子行业中唯一的亮点,其贸易赤字在2010—2014年期间没有增长。^①第三,在向拉美市场的渗透中,包括中国联想集团在内的个人电脑市场的所有世界领先企业都没有采取组装外包的形式,这使得巴西Positivo等本土生产商在开发定制产品和提供本土解决方案方面具有了独特优势。^②

值得注意的是,阿根廷对电脑相关产品的进口需求在后危机时期萎缩了15%,而同期进口的通信设备则增长了89%。在此背景下,我们或许可以认为中国在计算机领域对巴西的市场让渡是由于其离开了“慢行道”,转而选择在需求更为旺盛的产品市场(比如智能手机)上巩固了其竞争优势的结果。中国不仅诞生了华为、小米、OPPO等生产规模庞大的手机制造商,还培育了

^① E. Zylberberg, “Redefining Brazil’s Role in Information and Communication Technology Global Value Chains”, in *MIT-IPC Working Paper*, No. 16-003, 2016, p. 12.

^② B. C. Araújo and R. A. F. De Sousa, “Market Leadership in Brazil’s ICT Sector: The Cases of TOTVS and Positivo”, in F. Malerba, S. Mani, and P. Adams (ed.), *The Rise to Market Leadership: New Leading Firms from Emerging Countries*, Edward Elgar Publishing, 2017, pp. 176-203.

全球平台领导者之一联发科技公司。联发科技不仅具备为手机制造芯片组的设计能力，并且凭借其开发的低成本芯片组一跃成为在中国以及其他新兴市场上不容忽视的竞争对手。^① 相比之下，巴西通信设备本地化生产的努力不尽如人意。巴西依然需要依靠大量进口设备来改善分布稀疏且过时的移动通信网络。2014年，巴西仅通信设备一项就占到ICT贸易赤字的1/4以上。换言之，中巴两国在促进新兴产业及创新部门发展方面的差异化表现，配合阿根廷的特殊贸易体制^②，促成了中巴之间在高科技领域竞争的新局面。

我们还可以举例汽车行业的演变，来说明中国如何通过出口中间产品进入不断增长的细分市场。阿根廷和巴西之间汽车行业的一体化可以说是南共市少数可以引以为傲的成就之一。自2002年实施第31号议定书以来，南共市为真正的汽车共同市场奠定了基础，为与区域外国家的贸易管理制定了共同的规则，成员之间也实行了准自由贸易计划。例如，阿根廷和巴西同意实施一致的对外关税，其中整车进口关税为35%，农业机械进口关税为14%，非本土生产的汽车零部件进口关税为2%。此外，阿根廷和巴西还就南共市内部生产的部件制定了关税协调计划。汽车共同市场的建立清楚地表明了两国实施的进口替代战略，即在对整车进口设置高关税壁垒的同时，保证一定的自由度以便进口本地产能不足的汽车零部件。

这些保护措施对区域内贸易产生了拉动效应，特别是2009年以来，全球汽车行业发生了结构性转型，新兴市场变得越来越重要。2009—2014年间，阿根廷和巴西汽车产品双边贸易增长了19%，从年均128亿美元增长到年均152亿美元，远远高于总体双边贸易5%的增长率。更重要的是，自2009年以来，由于市场规模和政策激励的结构性不对称，阿根廷和巴西之间出现了以产业分工为特征的双边贸易格局。一方面，阿根廷保持并扩大了对巴西组装车辆的贸易顺差，另一方面，巴西成为汽车零部件的净出口国。这种产业分工意味着阿根廷汽车产量的增长伴随着进口部件的增加，并大大有利于

^① L. Brandt and E. Thun, "Going Mobile in China: Shifting Value Chains and Upgrading in the Mobile Telecom Sector", in *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, Vol. 4, No. 1-3, 2011, pp. 148-180.

^② 虽然阿根廷自2009年以来严格限制消费品进口，但服务进口替代战略的特殊地区贸易体制仍在延续。其中一个地区是火地岛自由贸易区，进口零部件免征关税，且自由贸易区生产的货物可以免税进口到阿根廷其他地区。

巴西。^①

尽管如此，巴西汽车零部件部门对阿根廷相对较好的表现并不一定意味着其在国际市场上竞争力的提高。事实上，2013年巴西汽车零部件贸易赤字达到了新的水平。“巴西汽车创新计划”（Inovar - Auto）并没有解决巴西零部件行业的长期系统性问题，即本地生产的技术含量较低，而进口项目的附加值较高。^②与此同时，中国汽车产业从规模扩张向价值增长转变，意味着汽车零部件产业一体化和国际化进程加速。汽车工业总产值中的零部件比重稳步上升，达到40%以上。尽管中国本土汽车零部件生产企业总体呈现数量庞大但平均规模小、整体技术落后的特点，但近年来，一些中国上市公司的净利润率已高于国际巨头。这背后是对技术升级的持续投入，以及随之而来的更高的生产效率和更有竞争力的价格。^③如今，作为全球汽车及零部件生产和供应体系的关键环节，中国不仅是世界上几乎所有主要汽车零部件制造商的投资首选地，而且还是汽车轮胎、车用玻璃和音响设备的主要出口国。根据日本学者马场对近30种汽车零部件国际贸易的统计分析，中国汽车零部件的整体国际竞争力由1992年的“弱势”转为2013年的“稍强”，部分零部件，如汽车车身，更是发生了戏剧性的变化，由“非常弱”变成了“强势”。^④

尽管中国汽车零部件产业主要是在亚洲市场实现了价值链上的深度整合，但中国汽车零部件出口还是在一定程度上冲击到了阿根廷和巴西市场。如表8所示，一方面，中国在整车领域的威胁明显减弱，对阿根廷的市场让渡达到了13000万美元；另一方面，中国对阿根廷和巴西的市场挤占几乎全部集中在中间产品，合计达到9771万美元。

① I. Pelicarić, “Evolución Reciente del Contenido Importado en la Producción Automotriz Argentina”, en *Revista Argentina de Investigación en Negocios*, Vol. 3, No. 1, 2017, p. 115.

② N. L. Palmeri, O. Vendrametto, and J. G. M. Dos Reis, “Development of the Auto Parts Industry in Brazil”, in *IFIP International Conference on Advances in Production Management Systems*, Springer, 2014, pp. 505 - 512.

③ Deloitte, *Gaining Momentum: Recent Trends in China's Automobile Parts Market*, 2011. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cn/Documents/manufacturing/>. [2017 - 11 - 05]

④ T. Baba, “Changes in International Competition Regarding Auto-Parts in China, Korea, and Japan”, in *Journal of International Economic Studies*, Vol. 30, 2016, pp. 27 - 40.

表 8 中国在汽车及交通运输设备产品上对阿根廷和巴西的市场挤占与让渡

(单位: 亿美元)

产品类别	阿根廷		巴西	
	2003—2008 年	2009—2014 年	2003—2008 年	2009—2014 年
资本品	0.01 HS870431; -0.01	0.81 HS870431; 0.87	0.00	-0.01
中间品	-0.11	-0.54	-0.16	-0.43
消费品	0.00	0.00	0.73 HS871120; -0.72	0.04 HS871120; 0.02 HS871130; 0.02
其他	-0.01 HS870321; -0.01	0.49 HS870321; 0.08 HS870322; 0.29 HS870323; 0.12	-0.15	-0.05

资料来源: 作者计算。

上述信息通信技术产品和汽车行业两个例子都勾勒出这样一种趋势, 即中国制造业的竞争力不再仅仅体现在各产业供应链的下游, 以最终产品的形式争夺消费者和客户, 而是更明显地扩展到供应链的中上游, 以更高附加值的中间产品嵌入南共市制造产业链中。对于阿根廷和巴西制造业的一体化和竞争力的提高而言, 中国制造业在价值链上的攀升既可能是福音也可能是噩耗, 其结果取决于区域层面和国家层面的政策调整。

五 结语

2008 年世界金融危机发生以来, 中国、阿根廷和巴西都展现出对抗危机短期影响的能力, 但危机的长期后果和不同的宏观经济形势决定了三国初期实施的应急措施的退出机制不尽相同。在中国, 反周期措施较快地得以纠正, 危机前业已启动的结构性改革方案得到延续。相反, 阿根廷和巴西的保护主义措施和进口替代政策得到了加强。中国经济“新常态”预计将更多地依靠国内消费和技术创新, 从而对阿根廷和巴西的制造业恢复产生一定的影响。

首先, 中国消费品进口需求虽然快速增长, 但基本上集中于高端奢侈品, 这在很大程度上惠及发达国家。2014 年, 中国进口的消费品中有 67% 属于高

端产品，80%的消费品是从发达国家进口的^①。因此，中国目前的消费转型尚不足以改变其与阿根廷和巴西的基本贸易格局，中国从两国进口的大部分商品仍是农业和矿产类大宗商品。与此同时，中国为在某些低端行业实现“去产能”、限制能源和劳动密集型产业的进一步增长，致力于技术密集型产业的发展，加大了向阿根廷和巴西出口中间产品的力度。另外，阿根廷和巴西对区域外消费品进口的限制措施也加强了我国出口向供应链上游转移的趋势。因此，尽管我国对阿根廷和巴西的整体市场挤出效应相对减少，但在复杂中间产品领域的竞争却日趋激烈。

其次，这一新竞争局面对两国制造业的影响并不相同。鉴于巴西是南共市唯一一个拥有完整的上下游产业体系的国家，我国制造的中间产品的渗透给巴西带来的挑战要远甚于阿根廷。这种差异性凸显了困扰南共市一体化的两个内部问题，即持续的结构不对称和政策协调性的不足。南共市的建立从一开始就不是为了满足企业家降低跨境交易成本的需求，而是由国家主导的实现区域工业化的政治企图。这种由国家主导的一体化进程并不一定会失败，但是需要超越国家主体的制度建设，以便协调国家之间可能存在的结构性和管理性不对称。否则，区域整合可能会加剧现有的不对称性，并在成员国之间产生贸易紧张，从而阻碍一体化的过程。^②不幸的是，正如贝尔和席尔瓦所论述的，“历史上，国家利益冲突对拉美国家之间互惠协议产生有害影响的现象屡见不鲜，如今，这一现象仍然存在”^③。危机期间，国家利益往往凌驾于共同规则之上，在现实层面具体表现为区域内的非关税壁垒和对共同对外关税的偏离。这进一步削弱了本已薄弱的超国家制度。^④

再次，全球金融危机为南共市成员国采取更为孤立的产业政策提供了合理性。阿根廷和巴西的产业政策本质上是保守的，并具有明显的路径依赖特点，而并非像它们自诩的那样具有“前瞻性”。比如巴西实施的产业政策，从结果上看，不过是更多地补贴了传统和低技术产业部门，对新的创新部门并

^① F. Lemoine and D. Unal, “China’s Foreign Trade: A ‘New Normal’”, in *China & World Economy*, Vol. 25, No. 2, 2017, pp. 13 – 15.

^② M. Bekerman and G. Dalmasso, “Políticas Económicas y Asimetrías Productivas en Argentina y Brasil? Cómo Estamos Hoy”, en *Documento de Trabajo CENES*, No. 20, 2010. <http://home.econ.uba.ar/economicas/sites/default/files/CENES20.pdf>. [2017 – 11 – 05]

^③ W. Baer and P. Silva, “Mercosur: Its Successes and Failures During its First Two Decades”, in *Latin American Business Review*, Vol. 15, No. 3 – 4, 2014, p. 195.

^④ BID, *Informe MERCOSUR*, No. 17, Buenos Aires: IDB – INTAL, 2013.

未给予过多的支持。^①在此背景下，其他国家的技术突破往往会以一种极端的方式削弱南共市成员国的国际竞争力。最明显的例子就是美国的页岩油气革命，不仅使美国的油气企业重新在阿根廷和巴西占领了市场，而且使南共市国家为巩固自身油气行业竞争力所做的努力烟消云散。

最后，产业政策效率低下的背后是进口替代战略与按照全球价值链进行分散化组织的生产方式之间的冲突。进口替代战略并不一定与以全球价值链为导向的贸易政策不相容，关键是要简化国外生产要素和中间产品进入国内市场的机制，并积极寻求打开主要国外市场的出口优惠条件。然而，巴西和阿根廷领导的南共市不仅追求重点产业链的完全本土化，而且还以共同市场为出发点与欧盟和美国展开了冗长的多边贸易谈判。坚持对等互利原则和多边主义限制了南共市成员国的经济开放度，也推迟了对全球价值链的深度融入。相反，包括中国在内的亚洲国家，则通过双边谈判较早地取得了向欧美市场出口的优惠条件。目前，以英国脱欧和特朗普就任美国总统为标志的反全球化保护主义，意味着南共市短期内实现多边贸易谈判突破的可能性较低。从这个意义上来说，在目前南共市的制度安排下赋予成员国更大的经贸政策灵活性，可能是一个更好的选择。如果这种政策调整成真，那么围绕中国制造业渗透的争论和判断，将更多地取决于南共市成员国各自的政策取向以及双边贸易、投资和合作协定的谈判与落实。

(责任编辑 高涵)

^① Y. Kasahara and A. J. Botelho, “Catching up and Falling Behind: An Appraisal of Brazilian Industrial Policy in the Twenty-First Century”, in *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, No. 101, 2016, pp. 97 - 109.