

中国对外贸易对拉美国家的影响：是祸还是福？*

豪尔赫·布拉斯盖思-利多伊 哈维尔·罗德里格斯 哈维尔·桑迪索**

中国贸易竞争的短期成本

我们认为，尽管从长远看，中国将在与其他新兴市场国家的贸易中获益。但是，由于中国同它们在发达国家市场上的竞争，在短期内中国可能要承担某种成本。就拉美国家而言，现有资料表明，墨西哥就是这类短期成本的一个范例。¹

我们采用两个贸易竞争指标对中国贸易竞争的短期成本进行评估。其做法是，在特定时间段内，对中国的出口结构同其他新兴市场国家的出口结构进行比较。如果两个国家的贸易结构十分相似，则它们之间极有可能在类似美国这样的第三国市场上进行竞争，它是拉美国家主要的出口目的地。

这两个指标是依据联合国贸发署的数据库制定的，并且是经过修正后的著名的专业化系数（CS）和一致系数（CC）：

$$CS = 1 - \frac{1}{2} \sum_n |a_{it}^n - a_{jt}^n|$$
$$CC = \frac{\sum_n a_{it}^n a_{jt}^n}{\sqrt{\sum_n (a_{it}^n)^2 \sum_n (a_{jt}^n)^2}}$$

其中 a_{it} 和 a_{jt} 代表在 t 时间内， i 国和 j 国 n 产品在其出口总量中的比重²；其中一个国家恒定为中国，另一个则为所选国家。如果 i 国和 j 国的出口结构完全相同，则两个指标都为1。在此种情况下，潜在的贸易竞争是非常高的；反之，如果两个指标都为0，则表明两国的出口结构迥异。为了确保研究结果的可靠性，我们用两组指标取代一组指标。³ 通过将中国的竞争力同34个国家的竞争力进行比较，其中15个国家为拉美国家，我们计算出CS指标和CC指标，其所选时间段为1998~2004年，并按年度进行计算。

我们将6年间（1998~2004年）中国的出口结构同其他34个国家进行比较，运用不同的指标逐年进行计算，以便得出简洁易懂的结果。我们将最终数据定义为CI，它表示两个系

* 本文译自西班牙文 *Angel o demonio? Los efectos del comercio chino en los países de América Latina* 中的第四、五、六、七章。原文载联合国拉美经委会杂志 *Revista de la CEPAL*（2006年12月号）上，全文共7章。原文版权归联合国拉美经委会文件和出版中心所有，本译文已获该机构的书面授权。文中注释除注明的之外，都系原文注释。译者和校对者对译文负责。——译者注

** 作者简介：豪尔赫·布拉斯盖思-利多伊（Jorge Blázquez-Lidoy），西班牙首相府经济事务办公室（blazquezlidoy@telefonica.net）；哈维尔·罗德里格斯（Javier Rodríguez），西班牙BBVA银行全球市场部经济学家（javier.rgarcia@grupobbva.com）；哈维尔·桑迪索（Javier Santiso），经济合作与发展组织发展中心副主任兼首席经济学家（javier.santiso@oecd.org）。——译者注

¹ 见 *América Economía*（2003）和 *The Wall Street Journal*（2004）。

² 原文（其中 a_{it} 和 a_{jt} 代表在 t 时间内， i 国 n 产品在其出口总量中的比重）有误。译文根据OECD英文报告 *The Visible Hand of China in Latin America* 作了修正。——译者注

³ 研究中两个指标的相关性为0.94。这说明这两个指标所传达的信息相同。

数的算术平均数（见表 1，图 1）。

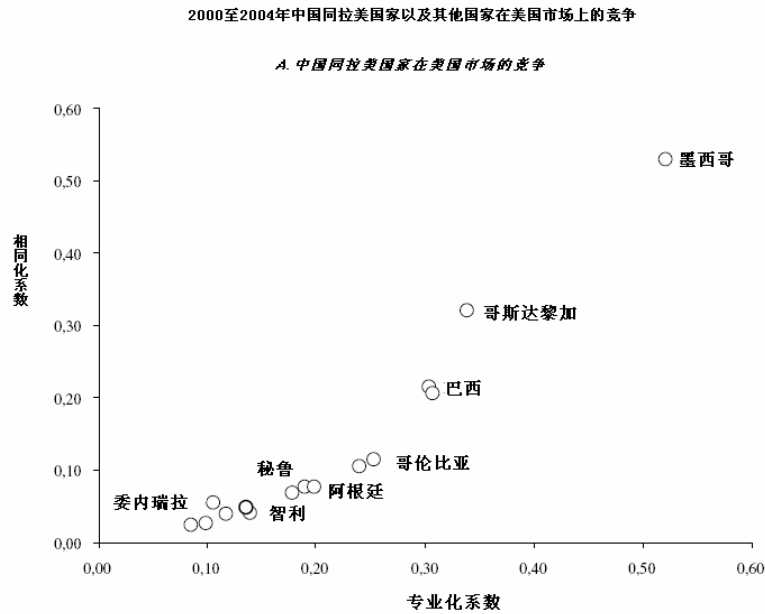
结果十分有意思，除墨西哥外，其他拉美国家的数据都相对较低。总的来讲，数据表明，在美国市场上中国与拉丁美洲不存在直接竞争。毫不奇怪的是，主要出口基础产品的国家所面临的竞争风险较小，因为中国是原材料的净进口国。在 34 个比较对象国中，巴拉圭、委内瑞拉、玻利维亚和巴拿马的数据最小，这些国家遭受中国贸易竞争的影响最小；巴西、哥伦比亚居于墨西哥和委内瑞拉之间。

表 1 中国同拉美国家以及其他国家在美国市场上的竞争情况

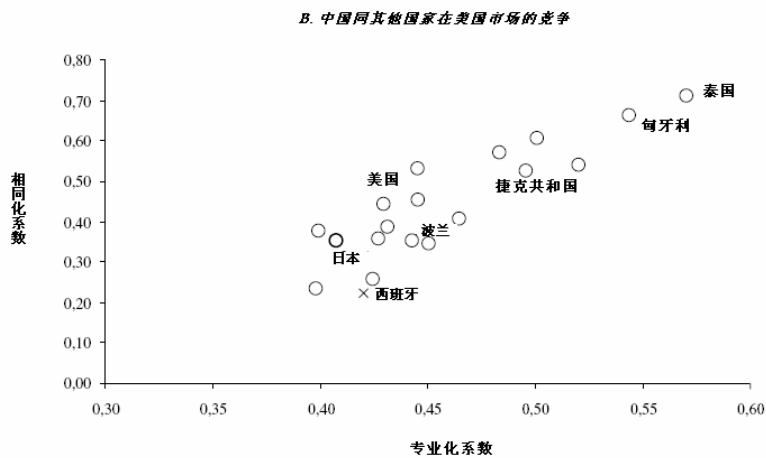
	专业化系数 (CS) ^a	一致系数 (CC) ^b	平均值 (CI) ^b	平均值 (CI2002) ^c
巴拉圭	0.08	0.02	0.05	0.07
委内瑞拉	0.10	0.03	0.06	0.10
玻利维亚	0.12	0.04	0.08	0.11
巴拿马	0.11	0.06	0.08	0.11
智利	0.14	0.04	0.09	0.11
洪都拉斯	0.15	0.05	0.09	0.13
俄罗斯	0.18	0.06	0.10	0.12
乌拉圭	0.19	0.07	0.12	0.17
秘鲁	0.20	0.08	0.13	0.17
阿根廷	0.24	0.08	0.14	0.17
危地马拉	0.25	0.11	0.17	0.16
哥伦比亚	0.31	0.12	0.18	0.20
萨尔瓦多	0.30	0.21	0.26	0.25
巴西	0.30	0.21	0.26	0.28
巴基斯坦	0.40	0.26	0.28	0.32
爱沙尼亚	0.42	0.23	0.31	0.33
西班牙	0.34	0.22	0.32	0.34
哥斯达黎加	0.42	0.32	0.33	0.29
印度	0.41	0.25	0.34	0.38
日本	0.40	0.35	0.38	0.38
菲律宾	0.43	0.37	0.39	0.33
保加利亚	0.45	0.36	0.39	0.41
克罗地亚	0.44	0.34	0.40	0.42
波兰	0.43	0.35	0.40	0.46
土耳其	0.46	0.38	0.41	0.49
印度尼西亚	0.43	0.39	0.43	0.42
美国	0.45	0.44	0.44	0.44
罗马尼亚	0.45	0.45	0.45	0.52
新加坡	0.45	0.52	0.48	0.43
捷克共和国	0.50	0.52	0.51	0.43
马来西亚	0.48	0.57	0.53	0.46
墨西哥	0.52	0.54	0.53	0.50
韩国	0.50	0.60	0.55	0.48
匈牙利	0.54	0.66	0.60	0.55
泰国	0.57	0.71	0.64	0.57

注：a 按照 *CI* 平均值升序排列；b 2002~2004 年的平均值；c 2000~2002 年的平均值。
资料来源：作者整理。

图 1



资料来源：作者



资料来源：作者整理。

在将拉美国家同其他新兴市场国家，尤其是亚洲国家进行比较时可以发现，就整体而言中国的竞争对它们不构成大的问题。因此，从贸易往来的观点出发也许可以得出这样的结论，中国的贸易竞争对拉美的短期成本是有的，但非常有限。事实上，拉美大多数国家对中国出口都大幅度增加了。例如，近年来，中国是巴西出口中快速增长的市场。2003 年中国从巴西的进口比上年增长增长了 80%；2001~2004 年间中巴双边贸易增长了 3 倍多，贸易产品十分集中；2005 年，巴西对中国出口产品中的 75% 集中在以下 5 种基础产品：大豆、铁矿、钢材、豆油和木材。巴西的一些大型企业，如拉美主要造纸企业阿拉克鲁斯（Aracruz）公司的对中国出口在 2003 年和 2004 年两年间翻了一番，占其出口总量的 12%。¹中国还成为巴西巴

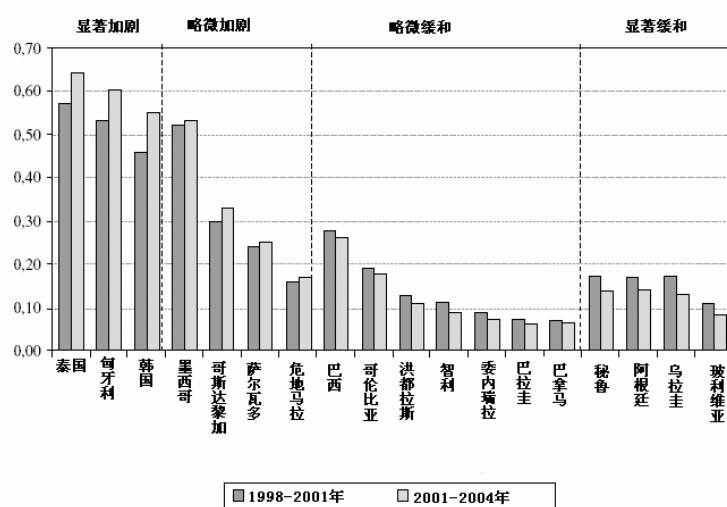
¹ 2004 年 5 月巴西总统卢拉对中国进行了正式访问，400 多名企业家随访。这是迄今为止巴西最重要的商

莱多·利奥·多赛铁矿企业集团 (CVRD) 铁矿的主要买家之一。对于巴西来讲, 主要的挑战来自中国出口的活力。在未来的数十年内, 中国将通过投放新的产品, 不断增加其在第三国市场的份额。因此, 正如一些巴西经济学家 (de Paiva de Abreu, 2005) 曾强调的, 在中期内中国的贸易竞争可能会影响到巴西的个别部门, 如生产钢铁产品的部门; 更长的时间内, 巴西的汽车工业也可能会遇到问题。

毫无疑问, 墨西哥的情况则相反。数据表明, 墨西哥面临中国贸易的严酷竞争¹, 其压力仅低于泰国、匈牙利和韩国所承受的竞争压力。对此, 现有的实证资料证明了官方的结论。此外, 正如我们的平均CI指标所表明的, 来自中国的贸易竞争还将随着时间的推移而加强。²

在我们考察的第二个时间段内, 中国同泰国、匈牙利、韩国和墨西哥这些业已具备了较高贸易竞争力的国家之间的竞争加剧了。相反, 拉丁美洲却受中国的竞争压力较小, 在我们考察的拉美 15 个国家中, 有 11 个国家的 CI 是下降的 (见图 2)。

图 2 1998-2001年、2001-2004年期间中国同一些国家的贸易竞争情况



资料来源: 作者整理。

我们的分析表明, 中国有可能会使墨西哥在外部市场的某些出口面临风险。实证研究再次支持这一论断。美国是墨西哥的主要出口市场, 2005 年美国吸收了墨西哥出口的 85%。但是, 根据美国商务部经济分析司的统计, 2003 年中国在美国市场的占有率提高到 12.1%, 历史上首次超过了墨西哥。Berges (2004) 对这一趋势进行了详细的考察。

根据Balassa的专业化指标 (见表 2), 墨西哥出口专业化主要集中于信息技术、电子消费产品、电子配件、服装、运输设备和多种制成品等产业部门。³ 该指标涉及墨西哥 14 个产业部门, 按照Balassa提出的公式, 计算出各部门的比较优势, 据此得出某一特定部门在全部出口中的比重, 然后再将其与该部门在全球出口总量中的比重进行比较。如果专业化指数大于 1, 表明墨西哥在该产业部门中具备了专业化的能力。另一方面, 中国的出口专业化主要集中于信息技术、电子消费品、电子配件、服装、多种制成品、纺织品、基础产品的加工品以及皮革制品等产业部门。换言之, 中国同墨西哥存在着专业化领域趋同的现象。从墨西哥的角度看, 中国只有在运输设备生产部门不构成实质性竞争。

务代表团。

¹ Soler (2003 年) 的研究得出了相同的结论: 中国对墨西哥的出口构成威胁。但是, 对墨西哥的影响不仅仅取决于贸易竞争, 而且还取决于资本流量的变化。

² 涉及其他国家的, 参见附表A。

³ 见<http://www.intracen.org>网站上的相关信息。

表 2 中国、墨西哥 Balassa 专业化指标比较

	中国 2002 年	中国 2004 年	墨西哥 2002 年	墨西哥 2004 年
木材制品	0.45	0.43	0.26	0.26
皮革制品	3.70	3.34	0.34	-
化工产品	0.46	0.42	0.35	0.34
食品	0.57	0.47	0.57	0.56
纺织品	2.43	2.39	0.53	0.49
矿产品	0.29	0.28	0.83	1.06
加工基础产品	1.01	0.96	0.76	0.69
非电子机械	0.52	0.52	0.82	0.84
新鲜食品	0.77	0.68	0.69	0.80
制成品若干	1.59	1.48	1.08	1.07
运输设备	0.25	0.27	1.43	1.34
服装	3.65	3.46	1.39	1.29
电器元件	1.04	1.04	1.49	1.53
信息技术和电 子消费品	2.00	2.43	1.81	1.75

资料来源：作者根据联合国贸发署以及世贸组织的 Intracen 2004 年数据整理

有些经济学家认为，墨西哥的出口模式有可能出现风险。1994 年，当北美自由贸易协定生效时，墨西哥的专业化领域为低附加值的客户工业产品。中国也生产此类低成本产品，因为它的劳动力比拉美更充足。如前所述，拉美国家平均工资水平比中国的工资水平高 4 倍多。此外，中国政府还通过一站式（one-stop shop）计划刺激此类劳动密集型产业的发展，给予其免税待遇和技术支持。加入 WTO 之后，中国得以进入美国市场。来自中国的贸易竞争极有可能改变墨西哥的出口结构。新加坡、中国的台湾省和韩国正在进行这一转变，提高其出口附加值。

总之，在墨西哥除了生产和劳动力成本之外，如果再考虑到其他变量，是很难预测其转变的方向，也难以对其对外贸易的未来效应作出评估。同中国相比，墨西哥拥有明显的比较优势，这就是它靠近美国。注意到距离所带来的劣势，经济学家一直强调运输成本和贸易的关联问题（见 Hummels, 2001a）。距离还会造成手续的延误，造成贸易、运输和交易的成本。但是，Harrigan、Venables（2004）和 Hummels（2001b）却认为，在贸易中距离成本中的一个重要要素是中间产品和最终产品的交货时间。时间成本不仅仅是距离接近的重要的量化现象，而且还在订货与交货的协调性中具有质量效应，因而鼓励生产活动的集聚。就墨西哥的情况而言，或许应当加强具有距离和时间的比较优势，以及竞争优势的产业和产品。

在一项更加细化的研究中，Evans 和 Harrigan（2003）建立了一个理论模型，强调按时交货的重要性，因而强调产品在接近最终需求的源头生产的重要性，因此工资将是非常高的。在该模型中，按时交货是一个关键因素，因为它使零售商能对最终需求的波动作出迅速和有效的反应，而不必维持成本昂贵的库存。这只有在商品的生产地接近最终消费地时才有可能做到。这一理论模型同 20 世纪 90 年代发生的一些事实及趋势相吻合。那时，生产从中国这样的劳动力成本较低的国家向劳动力成本较高的墨西哥这样的国家转移。向美国提供服装的供货商之间进行了这种生产的转移，尤其是那些及时交货、十分重要的商品。根据来自各部门同一家大商场的信息，模型的作者证明了其理论模型已经预示的事实，即最接近最终需求地的供货商专门生产时效性和需要按时交货的产品。

以墨西哥为例，也许可以认定，如果墨西哥降低比生产成本还要重要的贸易成本的话（Deardoff, 2004），这个《北美自由贸易协定》成员国也许可以恢复其战略优势。在相关的研究中，有些研究指出，涉及距离的贸易弹性略有减弱；但多数研究认为其变化不大或者没有。最令人惊异的是，认为这一贸易弹性增加不大（Disdier 和 Head 等，2004），但从长时间段内的样本数据中得出的加权公式计算却认定有增加（Brun 和 Carrère 等，2005）。按照 Anderson 和 Van Wincoop（2003）的计算，平均贸易成本几乎使生产成本翻倍。这表明，位于首位的是现有的比较优势的重要因素，在这方面中国具有竞争优势。

事实却与人们的一般想法相反，近几十年来在贸易中的距离效应加强了，而不是减弱。¹ Hummels（2001b）运用海运成本的详尽数据证明海上运输费用上涨了，尽管 1955~1997 年美国的空运货物价格大幅度减少。Glaeser 和 Kohlhase（2003）有关陆地运输成本的研究也证明了相同的现象。因此，给人的影响是长期以来运输成本并非都是下降的。事实上正如 Berthelon 和 Freund（2003）所指出的，在他们研究的 770 个行业中，距离的影响是非常重要的，并且在其中 25% 的行业中这一影响越来越大，它占到了贸易总量的 30% 以上。而实际上没有任何一个行业的距离效应是减弱的。Carrère 和 Schiff（2003）得出了与研究距离对各国贸易影响如何变化类似的结论。他们证明了，1962~2000 年间“贸易中的距离指数”（衡量一个特定国家与全球经济活动中心的距离），在除美国以外的大多数国家中是下降了。但是，接近世界经济中心的地理位置（至今）仍有利于一些国家，而另外一些国家却饱受远离世界经济中心之苦。Disdier 和 Head 在系统地研读了关于距离影响随时间增加或减少的实证研究（55 篇关于 856 种距离影响的文献）之后，得出了这样的结论：在上个世纪中，地理距离对贸易的负面影响不仅没有减少，反而有所扩大。

墨西哥及其他拉美国家应当面对的另一个问题是，降低运输成本、提高基础设施效率的必要性。对大多数拉美国家而言，要进入美国市场运输成本仍是大于关税的障碍。这一障碍对贸易影响的严重性甚至超过了关税。² 依据一个囊括 30 多万个对所有产品进行年度观察的数据，在对进入美国市场的海运成本进行了详细分析之后，Clark、Dollar 和 Micco（2004）认为，港口的效率是这些成本中的一个重要因素。³ 这一结论很重要，因为无论是亚洲还是拉丁美洲，关税壁垒的降低加强了运输成本作为贸易的决定性因素的相对重要性。如果将墨西哥排除在外，其他拉美国家的平均运输成本接近、甚至高于它们的亚洲竞争对手。

其他一些拉美国家，如智利或厄瓜多尔，运输成本比平均关税高出了 20 倍，这加重了它们进入美国的商品的成本。降低运输成本，以及提高基础设施的效率，将有助于改善拉美出口的绩效。⁴ 注意到港口效率同运输成本的关系，Clark、Dollar 和 Micco（2004）发现，当港口效率由 25% 提高到 75% 后，运输成本下降了 12% 以上。以墨西哥为例，其拥有靠近美国的地理优势，如果他们的港口效率提高到法国和瑞士的水平，其运输成本就可能会下降 10% 左右。至于巴西或厄瓜多尔，上述作者估计，在相似的情况下海运成本将下降 15% 以上。拉美国家的港口位居效率最低的港口之列。对此还应加上拉美面临的严重问题，例如海关系统的运行问题，货物清关平均延误 7 天（这方面最差的港口是厄瓜多尔和委内瑞拉，其清关手续分别需要 15 天和 11 天）；港口内集装箱装卸成本昂贵；以及在港口基本设施中存在着严重的有组织犯罪活动。上述所有问题表明，在改善这些问题方面存在着很大的空间。总之，如果港口效率从 25% 提高到 75%，海运成本将下降 12% 以上。按照上述作者的观点，这相

¹ 相关研究见 Anderson 和 van Wincoop（2004）。

² 新近实施一项新的基础建设项目，巴拿马—普埃布拉（墨西哥的一个州名，译者注）公路项目将可能大幅度提高墨西哥、美国以及中美洲国家间的贸易往来。

³ 他们还指出，距离影响运输成本。当其为 1% 时，这一影响很重要，并且是积极的；如果距离延长 1 倍，运输成本约增加 18%（见附表 B）。

⁴ Limao 和 Venables（2000）证明运输成本上升 10%，贸易量将减少 20% 以上。他们还强调，基础设施效率的差异会使预计的运输成本增加 40%。

当于 5 000 海里的距离。

中国强劲需求的短期机遇

如前所述，除个别拉美国家外，中国对拉美的贸易影响总体上是积极的。甚至对墨西哥这样的国家，即便在美国市场上承受着不断增加的竞争压力，中国作为一个潜在的出口市场，至少在理论上讲还将是一个机遇。

为评估中国不断增长的需求有可能带来的利益，我们设立两个指标。如前所做，我们采用联合国贸发署的数据库，它涵盖了 620 种不同的产品。这两个指标将 15 个拉美国家的出口结构同中国的出口结构进行比较。如果某一特定国家的出口同中国的进口相吻合，这就表明拉美经济的贸易潜力有可能增加。应当指出的是，两个指标值接近 1，并非可能等于中国和研究所涉及的拉美某国间存在贸易往来。我们应该强调的是，在这种情形下存在一种潜在的利益和一个明显的贸易机遇。

需要重申的是，这两个指标是经过对专业化系数 (CSm) 和一致系数 (CCm) 修正的版本：

$$CSm = 1 - \frac{1}{2} \sum_n |a_{it}^n - a_{jt}^n|$$
$$CCm = \frac{\sum_n a_{it}^n a_{jt}^n}{\sqrt{\sum_n (a_{it}^n)^2 \sum_n (a_{jt}^n)^2}}$$

其中， a_{it} 代表拉美国家 i 的产品 n 在 t 时间内占其出口总量中的比重。另一方面， a_{jt} 代表 n 产品 在 t 时间内在中国进口总量中的比重。如果中国的进口完全与研究的拉美某国的出口相符，则两个指标都等于 1。在这一案例中，我们同样建立了两个指标以确保我们研究结果是相关联的。在本节中我们采用了与上一节相同的研究方法。我们研究的时间段再次选择 1998~2004 年，计算出每年的 CSm 和 CCm 的值。最后，我们将相关信息结合进一个新的、经过修正的平均值 CI_m (见表 3)。

研究结果并不令人兴奋。主要是因为拉美国家是基础产品出口国，因此它们同中国的贸易潜力局限在较少的产品种类内。换言之，鉴于拉美地区现有的出口结构，除墨西哥和巴西外，中国与拉美工业部门之间的贸易可能性很小。

为简化起见，表 2 仅介绍了中国和墨西哥两个国家的出口专业化指标。附表 A2 介绍了 11 个拉美国家专业化指标，突出了拉美国家专业化部门和中国非专业化部门的相关数据，如木材产品、粮食制品、矿产品及其他不可再生资源性产品。这些部门明显地属于初级产品生产部门。萨尔瓦多和危地马拉的出口专业化集中在化工产品上¹，墨西哥的专业化则在运输设备方面。

总的来说，拉美国家出口基础产品，这意味着仅仅只有少数产品的贸易有可能增长。此外，鉴于中国对初级产品的需求不断增长，同中国的贸易需要这类产品具有更高程度的专业化，这就增加了一些国家不断转向初级产品出口、无法在附加值环节中提高的风险。实际上，在某些产品的市场中，中国已经成为世界级初级产品的大买家 (见表 4)。2003 年，中国是

¹ 但是，中国主要从东南亚进口化工产品，这是亚洲国家专业化产业中的一个。参见 Ianchovichina 和 Walmsley (2003)。

全球棉花、铜矿和大豆的主要进口国，以及第四大石油进口国。¹ 中国对初级产品的需求还在不断增长，特别是对铜矿和大豆的需求，其年均增长率高达 50%。至于石油，中国需求年均增长 20%。2003 年，中国成为世界铜矿主要进口国，增加了智利和秘鲁的出口。中国工业的迅速扩张与经济的繁荣相结合，产生了对石油的强劲需求，使得石油供应商不断努力满足其需求，并使中国超过日本，成为继美国之后的全球第二大石油消费国。2003 年，全球石油消费增长的 1/3 源自中国。

表 3 拉美国家同中国的贸易潜力

	C _{Sm} ^{ab}	C _{Cm} ^{ab}	C _{lm} ^b	C _{lm} 2002 ^c
巴拿马	0.09	0.03	0.06	0.08
洪都拉斯	0.13	0.04	0.08	0.08
巴拉圭	0.10	0.08	0.09	0.10
秘鲁	0.16	0.09	0.13	0.15
玻利维亚	0.16	0.09	0.13	0.14
乌拉圭	0.18	0.07	0.13	0.15
智利	0.17	0.12	0.15	0.17
萨尔瓦多	0.21	0.11	0.16	0.17
危地马拉	0.24	0.14	0.19	0.16
委内瑞拉	0.17	0.30	0.23	0.25
哥斯达黎加	0.24	0.25	0.25	0.25
哥伦比亚	0.25	0.28	0.27	0.27
阿根廷	0.31	0.23	0.27	0.30
巴西	0.40	0.33	0.36	0.36
墨西哥	0.44	0.50	0.47	0.47

注：a 按照 C_{lm} 升序排列；b 2002~2004 年平均值；c 2000~2002 年平均值。

资料来源：作者整理。

表 4 中国与世界：1997~2004 年进口的年均增长速度（%）

	中国	世界
石油	24.4	2.9
铜矿	18.4	4.0
大豆	20.5	6.9

资料来源：作者根据美国农业部、全球金属统计局以及英国石油公司数据整理。

表 5 拉美 7 国的出口构成（所列商品占该国出口总量的百分比）

	食品	燃料	金属	制成品
墨西哥	6	10	2	81
巴西	31	1	9	54

¹ 2004 年的数字显示，中国在全球大豆进口中的比重上升到 34.3%，与 1997 年 7.4% 的比重形成对比；同年，中国的铜矿占全球进口总量的比重上升到 25.3%，而 1997 年该比重仅为 5%；同年中国石油进口占全球石油进口的 7.2%，1997 年该比率仅为 2.3%。

阿根廷	49	12	2	34
哥伦比亚	32	31	1	31
秘鲁	35	7	39	17
智利	25	1	48	16
委内瑞拉	2	83	2	12

资料来源：作者根据《拉美瞭望》（*Latin Focus*）2004年数据整理。

尽管贸易集中在少数基础产品，但是中国对初级产品的强劲需求却是拉美国家渴望的。从经济角度看，可以说是一种需求的正面冲击（*shock*），并在拉美产生了积极影响，虽然在许多情况下并没增加拉美与中国的直接贸易。这是因为，基础产品是近乎同类的商品。例如，如果中国增加其对原油的需求，石油生产国就应该增加其石油产量，或者提高油价。自2004年以来，中国石油需求的持续增长使国际石油价格连创其自1983年在美国纽约期货交易所上市以来的新高。按照总部设在巴黎的经合组织国际能源机构的统计，2004年第一季度，全球每天增加的180万桶石油消费中，有100万桶是在中国。2000~2004年间，全球石油需求增量中的40%是由中国造成的。

拉美的4种主要基础产品是：铜矿、石油、大豆和咖啡，它们占拉美初级产品出口的66%。除咖啡以外，其中相当一部分为中国所进口。

另一个重要因素是，拉丁美洲是世界基础产品的主要生产商。世界大豆产量的47%、铜矿产量的40%、原油产量的9.3%产于拉美。从短期看，中国的巨大需求对大多数专门出口这类产品的拉美国家来讲是一个机遇。如果这一需求能得以保持，拉美地区极有可能是受益的。但是，这需要期望更高的专业化水平，否则，将加大拉丁美洲对基础产品的依赖，拉美国家将继续遭受贸易周期的困扰。

中国对拉美贸易的长期影响

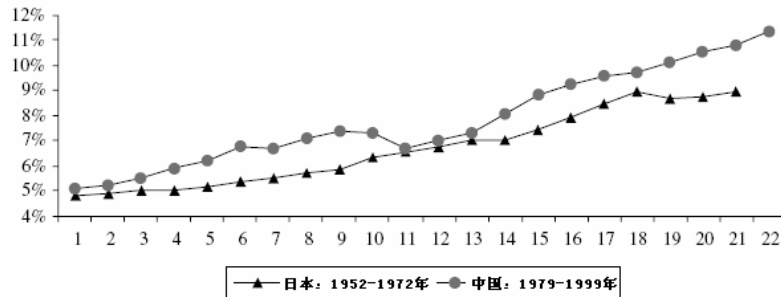
上面提及的中国现象的负面解释是，它业已产生了需求的短暂冲击（*shock*）。但从长期看，正如经济学理论所预测的那样，中国经济的积极变化，以及世界贸易的增长将惠及其他国家。对此，2004年IMF的《世界经济展望》（*World Economic Outlook*）介绍了两种可能选择的情形，考察了中国对世界贸易和增长的影响。但是，应当谨慎地看待该文的结论。因为从长期看，两种情形都显露出对世界其他国家的积极影响。中国经济加速增长产生的强劲需求将有利于世界各地的多数国家，尽管在很小的范围内有些国家的劳动力将面临中国的相对大的竞争。此外，本文还强调，那些贸易结构更加灵活的国家将是最为受益的国家。这一结论同Ianchovichina和Wartin（2003）得出的结论一致。

但是，需要强调的是，在世界贸易史上不是第一次出现新的主角。¹ 为了证明这一点，我们可以将目前的情况同20世纪五六十年代的日本的经验进行比较（见Yang, 2003; HSBC, 2005）。21世纪初，日本是在全球GDP中占9%左右的一个重要的经济体。然而，在第二次世界大战后，日本是一片废墟。那时候，日本的特点是工资水平相对较低。在20多年的时间内，日本实行面向出口刺激增长的经济政策，因此成为全球第二大经济体。现在，人们承认日本经济的良好业绩也得益于世界经济整体的变化（包括拉美的变化在内）。

¹ 见《世界经济展望》（*World Economic Outlook*, IMF 2004）。同期还考察了东亚的崛起。

图 3

日本与中国在全球GDP中的比重 (%)



资料来源：作者根据Summers及Heston数据库整理。

从某种意义上讲，中国经济的变化类似于日本在 20 世纪五六十年代的经历，两国之间有着明显的一致性。1979~1999 年间有关中国的数据同 1952~1972 年间日本经济迅速增长相一致。在这两段时间内，两国的增长速度相近，平均为 8.5%。此外，两国的贸易年均增长¹也接近 13%。²

然而，两国的相似之处不仅限于经济和贸易增长速度，而且两国在世界经济中的分量也有近似之处。两国各自对全球经济增长的贡献率都为 0.6%。换言之，1952~1972 年间，世界经济年均增幅为 5.8%，其中 0.6% 的增长率是来自日本。同理，1979~1999 年间，世界经济的年均增长率为 3.7%，其中的 0.6% 得益于中国的经济增长。

但是，在进行比较的时候，也出现了一些重要的差异。20 世纪 50 年代初期，日本 GDP 的结构同 20 世纪 80 年代初中国的 GDP 结构相似（见表 6）：消费约占 60%，投资接近 15%，25% 以上为净出口。³ 随着各自时间的推移，这一结构不断发生重要变化。在日本，消费和净出口在 GDP 的比重下降了，并由投资予以弥补。相反，在中国消费的比重下降了，净出口和投资的比重则上升了。

表 6 中国和日本的 GDP 构成（GDP 总量的百分比）

日本	1953	1972
消费品	60	53
投资	14	35
净出口	26	11
中国	1979	1999
消费品	57	47
投资	17	21
净出口	27	32

资料来源：Summers 和 Heston 的数据库。

表 7 2002~2020 年中国与拉美在全球 GDP 中的比重（预测）

¹ 本文我们将贸易定义为出口与进口之和。

² Summers和Heston（PWT6.1）数据，见Heston和Summers（1997）。

³ 本文将净出口定义为出口与进口实际额之差。

	2002	2010	2020
中国	12.7	21.1	40.1
拉美	7.9	7.9	8.0

资料来源：作者整理。

这些数字解释了中国为什么被当成贸易对手而不是贸易伙伴的原因，因为数字显示其出口大于进口。因此，其他国家就产生了这样的印象，中国的增长效应没有得到传播。但是，从长期看这一状况难以持续，因为随着时间的推移，中国的进口将会大幅度增长，而其净出口将下降。¹事实上，据WTO 2005年的统计，中国货物进口量已上升到全球货物进口总量的6.1%；其货物出口占全球货物出口总量的7.3%。两者之间的差额为1 019亿美元，这一数字相当于厄瓜多尔名义GDP的3倍。今天，21世纪头10年的中期，中国的生产商张开大口吸收进口，并且主导着从铜矿到微型芯片的几乎所有商品的国际价格。

在我们分析的时间段内，中国与日本的另一个重大差别是，日本经济曾经是非常发达的，而中国曾经是并且继续是发展中的经济体（见图4）。2000年中国GDP低于世界平均水平的50%。根据Summers和Heston²的数据，中国的人均GDP同厄瓜多尔相近。这表明，尽管近20年，中国经济发挥了重要作用，但是中国可能还需要时间来深化其与世界经济接轨的进程。也就是说，中国极有可能在长时间内保持高增长率。

为此，我们对中国在未来世界经济中的权重进行了简单的预测（见表7）。³20世纪90年代，中国经济年均增长10.1%，世界经济年均增长3.3%，拉美经济年均增长3.4%。如果在未来20年中，中国继续保持这一增长速度，它将大大超过美国，成为全球最大的经济体。⁴另一方面，2002年中国的进口占世界进口总量的4.4%。20世纪90年代，中国进口年均增长16%，而除中国以外的全球进口年均增长约为7%。如果继续保持这一速度，2010年世界进口总量的8%将来自中国，到2020年这一比重将上升至18%。

要准确地预测中国经济的参与对其他经济体和国际贸易的长期影响，并非是一件容易的事情。总之，我们知道，一般来讲中国的这些影响将是积极的，但这些积极影响也可能是不对称的。中国的竞争有可能对某些产业部门有利，而对另外一些产业部门不利；尤其是中国在劳动力密集型产业中所具有的比较优势，在这种情况下，它潜在的好处将是很小的；而在资本高度密集型的产业中，出现的情况则将相反。⁵

¹ Ianchovichina 和Martín（2001）同意有关中国净出口未来趋势的观点。他们预计，中国的进口将会大幅增长。

² 人均GDP是根据购买力平价计算的。

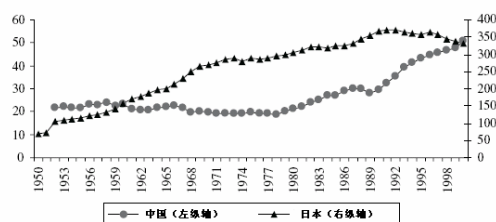
³ 运用IMF的数据得出的结果。

⁴ 见Willson和Purushothaman（2003）、Gaulier和Ünal-Kesenci（2005），以及Goldman Sachs（2005）关于中国增长预测的报告。

⁵ 见《世界经济展望》（World Economic Outlook, IMF 2004）

图 4

中国和日本在全球人均GDP中的比重



资料来源: Summers 和 Heston 的数据库。

更大框架范围内的中拉贸易关系

一般来讲,在短期和中期内,中国贸易对拉丁美洲的影响是积极的,我们的研究结论同IMF和其他经济学家(Lall和Weiss, 2004)作出的研究结论是一致的。从贸易影响的观点出发,拉丁美洲将是中国经济增长和需求增加的受益者;从比较的角度看,正如IMF所强调的那样,绝对的失落者是南亚,在拉丁美洲对利益的影响是积极的。例如,人们预计,到2020年中国更加接轨,对拉美地区农业这样的部门的影响将明显是积极的,其农业产值将增长4%;相反,像纺织这样的部门,以及专门出口劳动密集型制成品的国家将受到损害。但是,还需要进行更加细致的研究,尤其是对中国贸易对象墨西哥这样的拉美国家国内市场的影响进行深入研究。

至于中拉贸易关系,近10年来一直在不断深化。¹按照中国的统计,双边贸易额从1990年的20亿美元增加到2001年的150亿美元。2000年,中国和巴西的贸易额几乎增加了2倍,它成为巴西债务经济中的一种福气,尤其对大豆、钢材和铁矿的出口商更是一种运气,这类产品占巴西全部出口的2/3。整体而言,拉丁美洲拥有丰富的基础产品,它推动了同中国及其实行的保障为避免短缺而需要进行的粮食和能源进口战略的合作。

但是,中国需求的迅速增长对拉美产生的后果也有可能不是那么积极的。首先,中国对基础产品的需求越来越大,造成拉美国家强化这类产品的专业化程度。在历史上这类产品具有价格明显不稳定的特点,这也可能加重财政收入的不稳定。其次,在加强同中国贸易的联系时,拉美也更易遭受中国经济变化的影响。2003年,产品交货的瓶颈口和中国需求使得初级产品及基础产品的价格上涨,但中国工业却有其自身的繁荣和衰退的波动。此外,由于中国确定巴西的铁矿和大豆这类关键产品的市场价格的能力越来越强,巴西和中国之间也出现了紧张关系。另外,中国对拉美出口的依赖不断加强,也迫使拉美地区注意亚洲和中国增长的需求。据联合国拉美经委会数据,2003年中国成为巴西第二大出口目的地,并一直保持至今。²2004年巴西出口所增加的收入中一半以上是由对中国出口所造成的。因此,中国正在成为巴西经济增长的重要推进器,以及巴西官方确定的GDP增长目标的1/4的责任者。由于中国正在试图对过热的经济降温,巴西出口的增长也将可能放缓。

另一个在本文中未能予以考察、但值得多加研究的课题是经常性资本。当拉美的外国直接投资(FDI)不稳定时,中国的外国直接投资却很兴旺。2001~2003年,墨西哥的FDI从270亿美元左右减少到110亿美元,尽管在2004年和2005年有所恢复;2003年,巴西的FDI也有明显下降,比上年减少52%(同期墨西哥减少了30%)。与此同时,中国却成为

¹ 但是,中拉贸易接触并非是件新鲜事。1570年,由于中国通过太平洋经马尼拉向墨西哥和秘鲁出口丝绸、瓷器和棉线,中拉贸易就开始繁荣(见Shixue, 2004)。

² 见CEPAL(2004)。

全球FDI的主要接收国，其总额在 2003 年约为 550 亿美元（几乎是拉美国家整体同期接收的 365 亿美元的 2 倍）¹，2004 年和 2005 年又达到了 600 亿美元左右。这意味着，近 3 年中每星期流向中国的 FDI 超过了 10 亿美元。²

据 Xiao (2005) 研究，进入中国的 FDI 中的相当一部分是一进一出的流动 (round-tripping)。有专家认为，这种性质的流动占进入中国的 FDI 总量的 1/4。然而，来自其他地区的 FDI 不断增长。2002 年，美国企业在中国的投资与 10 年前相比，增加了 10 倍。进入拥有 13 亿消费者的巨大的国内市场的可能性，促使众多企业忙于投资中国。但是，在中国资本主义没有牢固地扎根于法律、对财产权的保护和自由市场。³

有些研究指出，中国庞大的劳动力全面参与国际分工的进程，造成了资金有利于他们的“分流”。⁴在菲律宾、印度尼西亚、马来西亚和泰国等亚洲国家，如果 FDI 离开这些国家转向中国，这一过程有可能造成利润的重大损失。因为冒去工业化和基础产品出口作用下降的风险，它们在 20 世纪五六十年代发挥了重要作用 (McKibbin 和 Thye Woo, 2003)。但是，无论是现有的研究，还是已有的资料都揭示，结果并不严重。至于 1984~2001 年的长时间段内，Garcia-Herrero 和 Santabarbara (2004) 的结论是，在拉丁美洲和中国之间并不存在着损害拉美的 FDI 流向替代的效应。但是，研究也强调，近些年来 (1995~2001 年) 中国的影响大大加强了，FDI 转向中国好像也对流向墨西哥和哥伦比亚的 FDI 产生了严重影响。

有关 2004 年和 2005 年的信息是混合的。它表明，中国将继续享受高达 600 亿美元的 FDI 高峰，拉美国家则正在从进入 21 世纪以来的低谷中恢复。2004 年，巴西的 FDI 增加了 80%，达到了 180 亿美元之多；墨西哥也增加了 23%，达到 136 亿美元；智利增加了 66%，接近 50 亿美元。至少在私有化进程恢复之前，外资大量流向拉美的黄金年代 (20 世纪 90 年代) 可能已经结束。

关于资本的流向，未来中国对外投资有可能成为一种感恩。中国已不单纯是 FDI 的接受者，而且已经在海外投资迈出了一大步。1991~2003 年，中国对外投资接近 350 亿美元；2003 年中国对外投资增加了 1 倍，提高到 20 亿美元 (尽管如此，该数字仍很低)。此后，中国保持了这一趋势。2004 年，中国海外直接投资的 50% 投向了拉美 (高于亚洲所占的 30% 的比重)。2005 年，中国跨国企业海外投资额创新纪录，为近 70 亿美元。尽管其中的大部分流向亚洲 (占 60%)，拉美继续是中国海外直接投资的第二大接收国 (占总额的 16%)。

保障食品和基础产品资源的需要，中国正在鼓励通过国际战略性公司进行 FDI。中国企业已经在安哥拉、阿尔及利亚、澳大利亚和印度尼西亚的生产部门进行投资；在非洲，重要投资主要集中在能源和原材料领域。据联合国贸发署发布的对 100 家投资促进机构抽样调查报告，中国继美国、德国、英国和法国之后，成为第五大海外投资国。⁵2004 年，为了不仅仅增加它们在新兴国家的海外投资，甚至包括在发达国家的海外投资，中国企业作出了加倍

¹ 见 CEPAL (2004b)。2003 年流向中国的 FDI 几乎达到拉美国家曾接收过的最高额 (1999 年的 880 亿美元)。

² 关于中国的 FDI 请参见 MIT 一位经济学家的研究，Huang (2003)；也请见美国国会的听证会，记录在 <http://www.cecc.gov/pages/hearings/092403/huang.ghp>

³ 有人指出，外国投资者与中国合伙人之间的冲突增加，使得投资中国有可能是一个具有风险的行动。例如，2004 年瑞士一家农用化学企业 Syngenta 起诉一家中国竞争对手，恶意使用该企业的一种杀虫剂专利，从而加入了越来越多的、只得依赖法院来保护他们的知识产权的外国投资者行列之中。另外，投资中国的利润也是有争议的。例如，近 10 年外国啤酒制造商在中国投资数亿美元，其情形如《经济学家》(The Economist, 2005) 所指出的，这些投资的平均利润空间很小，在中国 400 家主要的啤酒生产商 (包括与外资的合资企业) 中仅有 0.5%。将此信息与拉美情况相比较，结果是非常有意义的。据《中国经济季刊》(China Economic Quarterly) 报道，2001 年在中国的全部美国子公司的间接和直接利润为 28 亿美元，这约为同年在墨西哥 (其人口要少 10 多倍) 的美国子公司所得利润 44 亿美元的一半。另一项对在中国注册企业的政治控制和结果的实证研究表明，这些结果同地方党委的决策权 (涉及主要股东) 直接相关。见 Chang 和 Wong (2003)，还有 Wong、Opper 和 Hu (2004)。

⁴ 参见 Garcia-Herrero 和 Santabarbara (2004)、Chantasawat Fung 和其他学者 (2004) 对拉丁美洲进行的实证分析 (2004)；有关亚洲的分析，参见 Eichengreen 和 Tong (2005)，以及 Mercereau (2005)。

⁵ 见联合国贸发署 (2004)。

努力。如，联想收购IBM的生产部门（17.5 亿美元）；五矿（Minmetal）这样的中国企业试图用 50 亿美元收购加拿大的Noranda，以及中石油（CNOOC）用 130 亿美元收购美国的Unocal。

如同日本人在几十年前所做的那样，中国企业瞄准了在海外的的发展。对拉美而言，这似乎是一个好机会。这不仅仅因为涉及两个亚洲大国（日本和中国）对拉美感兴趣，而且还因为这两个国家都追求同一目标，即确保原材料和农产品及其制成品源源不断地流入。为了实现这一目标，中国和日本都需要拉丁美洲在港口、机场、公路和铁路等方面拥有可靠的基础设施。因此，这给拉美提供了唯一的参与新的竞争游戏的机会。除此之外，这还给拉美提供了实行旨在避免加深基础产品贸易专业化的工业化战略，如特立尼达和多巴哥利用其自然资源鼓励高附加值工业的多样化。

拉美处在中国企业的视野之中。截至 2001 年，中国在拉美设立了 300 家企业，投资额超过了 10 亿美元。此后，中国的钢铁主要生产商宝山钢铁公司在巴西进行了中国历史上最大一笔海外直接投资，其总额达到了 15 亿美元。中国还报道过，想在巴西的铝业投资 20 亿美元，尽管计划至今尚未实现。另外，通过首钢，中国控制了秘鲁的主要铁矿；中国还对厄瓜多尔的石油表现出极大的兴趣；中国还正在试图在委内瑞拉生产燃料，并使该国的金矿复苏。人们也期待中国投资巴西，以及拉美的铁路和港口。中国对改善拉美基础设施的兴趣很大，目的是便于将产品运至港口。在阿根廷，中国承诺在运输粮食的港口投资 2 500 万美元，在阿根廷和智利之间的公路方面投资 2.5 亿美元，这将为阿根廷的原材料从智利港口出口提供方便。

2004 年 10 月，西班牙电话公司（一家被允许在拉美从业的西班牙大型企业）和华为（中国生产电讯设备的大型企业）签署的也可能是类似的协议。据此协议，西班牙将其设施供华为支配，以使华为公司进入拉美市场，并向西班牙电话公司在拉美的子公司出售其产品。¹2006 年，BBVA（一家西班牙的大银行）通过在上海和北京设立办事处，加强了它在中国的表现，并且恢复了它在香港驻地的业务，与中国银行（一家中国主要银行）签署了协议，以吸收来自美国 and 个别拉美国家（如秘鲁）的中国汇款。

拉美企业也正在中国寻找商机。2004 年卢拉总统对中国的正式访问显示了这一点，有近 400 位企业家陪同随访。还有一些已经在巴西设厂的拉美重要企业，如巴西飞机制造商巴西航空工业公司（Embraer），已在中国销售和生 产支线飞机；²另一家巴西企业，汽车底盘制造商马科波洛公司（Marcopolo）也考虑在中国建厂。这两家企业都延续了由巴西压缩机公司（Embraco）开辟的道路，1995 年这家公司第一个在北京建厂。10 年之后，发动机制造商韦格公司（Weg）紧随其后，在中国建立了第一家巴西独资生产厂。钢铁生产商Gerday公司宣布收购一家中国冶金企业；巴西和比利时合资企业Inbev公司收购一家中国啤酒制造商。毫无疑问，关于日常的贸易活力，还需要深入考察中拉之间的资本流动，这需要进行另外一些研究，以扩大本文涉及的范围。

但是，除了贸易和投资的影响外，还有中国产生的第三个，也就是最后一个影响：对认识的影响。中国的经济发展是非常实用主义的，它将资本主义和共产主义极好地结合起来，

¹ 华为是中国企业国际化进程中的一个明显的例子。作为全球扩张的战略雄心的一部分，这家企业计划将其国际销售额从 2004 年的 23 亿美元提高到 2008 年的 100 亿美元。2003 年，华为在海外的投资占其总投资 40 亿美元的 27%，进入了像瑞典和挪威这样的市场。目前，该企业在 70 个国家开展业务，2.4 万名员工中有 3 000 人在海外工作。2004 年，50 亿美元利润中的 2/5 来自海外（*The Economist*, 2005; *Financial Times*, 2005）。但是，正如来自马萨诸塞技术研究所（MIT）的Yasheng Huang所指出的，实际上“中国参股”（ases chinos）中的大部分是外国企业。2004 年联想收购IBM家用电脑的交易就是其中的一个例子。从技术上讲，这是一家外国企业，因为它在中国的业务归香港办事处管理。Forbes认定的最有活力的 4 家中国企业的总部设在香港。也如Huang（2005）所指出的，中国的成功好像不是因为建立了有效率的机制，而是因为给企业提供了逃避无效率机制的自由。<http://web.mit.edu/yshuang/www/>

² 见Goldstein的相关研究（2004）。

激起了不断增长的利益。像 Ricardo Hausman 和 Dani Rodrik 这样著名的经济学家都强调了
这个非凡的、崛起的巨人的贸易规模,并强调中国的经济奇迹不仅仅建立在它的出口数量上,
而且(也是更重要的)建立在其出口不断提高的质量上:这就是中国出口的价值。(Rodrik,
2006; Hausman、Hwang 和 Rodrik, 2006)。中国执政者的经济实用主义也正在唤起全球制
定政策的决策人的注意。中国经济奇迹不是由芝加哥弟子领导的一种进程的结果,也不是
Kemmerer 顾问团的产物;没有外国顾问到过中国,经济发展的教头们也没有光顾过中国。
Jeffrey Sachs 曾经给玻利维亚咨询过,但是他至少没有带着忠告到过中国。从中国进程中
得出的启示是,没有一张有关发展的神奇的处方,也没有一个神秘的答案,能够提供一个独
特的范例,去开启发展奇迹的大门。

(本文的前三部分由高静翻译,吴国平校;最后一部分由吴国平翻译;责任编辑:刘
维广)

附表 A 中国和拉美国家之间的贸易竞争

附表A1 1998~2004年^a拉美15国年均CI值^b

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
墨西哥	0.49	0.51	0.52	0.54	0.54	0.52	0.53
哥斯达黎加	0.31	0.26	0.28	0.33	0.36	0.31	0.53
巴西	0.25	0.27	0.3	0.3	0.28	0.25	0.26
萨尔瓦多	0.21	0.23	0.23	0.27	0.26	0.24	0.26
哥伦比亚	0.19	0.16	0.19	0.21	0.19	0.18	0.18
危地马拉	0.16	0.15	0.16	0.17	0.16	0.18	0.17
阿根廷	0.17	0.16	0.18	0.17	0.15	0.13	0.14
秘鲁	0.17	0.16	0.17	0.17	0.15	0.13	0.13
乌拉圭	0.19	0.17	0.16	0.16	0.13	0.13	0.12
智利	0.11	0.11	0.11	0.11	0.1	0.09	0.09
洪都拉斯	0.11	0.15	0.12	0.14	0.12	0.09	...
玻利维亚	0.11	0.12	0.11	0.11	0.08	0.08	0.08
巴拿马	0.12	0.11	0.11	0.11	0.1	0.08	0.08
委内瑞拉(玻利瓦尔共和国)	0.11	0.08	0.09	0.08	0.07	0.06	0.06
巴拉圭	0.07	0.07	0.08	0.07	0.06	0.05	0.05

注: a 2004 一列呈降序排列; b CI 的平均值是专业化系数与一致系数的算术平均数。

资料来源:作者整理。

附表 A 2 中国与拉美 10 国的 Balassa 专业化系数

	中国	墨西哥	哥斯达黎加	巴西	萨尔瓦多	哥伦比亚	危地马拉	阿根廷	秘鲁	智利	委内瑞拉
木材产品	0.43	0.26	0.51	2.26	2.29	0.78	0.91	0.60	0.58	4.10	...
皮革制品	3.34	...	0.60	2.88	1.40	0.93	0.66	1.98	-	-	...
化工产品	0.42	0.34	0.75	0.62	1.16	0.86	1.44	0.68	0.35	0.62	0.29
食品	0.47	0.56	2.11	2.93	5.17	1.49	4.73	6.60	4.13	2.53	0.16
纺织品	2.39	0.49	0.23	0.60	2.23	0.71	0.77	0.20	0.68	0.17	...
矿产品	0.28	1.06	...	1.05	0.54	3.63	0.76	1.75	2.56	1.67	7.54
基础制成品	0.96	0.69	0.44	1.60	1.39	1.04	0.77	0.75	2.86	3.66	1.09
非电子机械	0.52	0.84	0.10	0.82	0.11	0.09	0.12	0.22	0.06	0.07	0.05

新鲜食品	0.68	0.80	5.67	4.13	3.00	4.14	7.18	5.50	2.52	4.54	0.11
制成品若干	1.48	1.07	1.39	0.27	0.92	0.44	0.51	0.20	0.35	0.11	0.05
运输设备	0.27	1.34	0.03	0.88	...	0.10	...	0.45	...	0.08	0.15
服装	3.46	1.29	1.51	0.12	1.93	1.48	1.14	...	2.81
电子元器件	1.04	1.53	...	0.20	0.24	0.12	0.20	0.05
信息技术以 及电子消费 品	2.43	1.75	2.40	0.26

资料来源：作者根据联合国贸发署以及世贸组织 Intracen 2004 年数据整理。

附表 B 集装箱操作费用

国别 (地区)	集装箱 操作限 制指标	法定服务 指标	定价协议 指标	合作协 议指标	平均清关 时间(天)	港口效率 (1-7)	犯罪指标 (1-7)	集装箱操作费用		
								世行 指标 a	CMPCHb 指标	LSUc 指标
新加坡	1	0.38	0	0.33	2	6.76	6.72	117
中国香港	0	0.25	0	0	...	6.38	5.46
中国台湾	0.5	0	0	0	...	5.18	4.49	140	163	...
日本	0.75	.013	0.89	1	...	5.16	5.16	250	202	...
马来西亚	0	0.25	0	0.38	7	4.95	5.76	75
西班牙	0	0.06	1	0	4	4.88	6.08	200	105	...
韩国	0	0.38	0	0	...	4.12	5.22
泰国	0.5	0.63	0	0.38	4	3.98	5.12	93
阿根廷	0	0	0	0.50	...	3.81	5.02
越南	0	0	0	0.50	...	3.81	5.02
智利	0	0.25	0.43	1	3	3.76	6.05	202
中国	0.5	0	0	0	7	3.49	4.44	110
印度尼西亚	1	0.06	0	0.38	5	3.41	4.06
墨西哥	0.5	0.38	0	1	4	3.34	2.61
委内瑞拉	0	0	1	1	11	3.28	3.63
萨尔瓦多	0	0	0	1	4	2.95	2.3	61
巴西	0.5	0.75	0	1	10	2.92	4.45	328	292	...
秘鲁	0.5	0	0.5	1	7	2.88	3.32	...	142	...
印度	0	0	0	1	...	2.79	4.28
菲律宾	0.5	0	0	0.38	7	2.79	3.51	118
厄瓜多尔	0	0	0.43	1	15	2.63	3.65	...	139	...
哥斯达黎加	0	0	0	1	4	2.46	3.28	68
哥伦比亚	0.5	0.13	0.5	1	7	2.26	1.88
玻利维亚	9.5	1.61	4.38
乌拉圭	0	0	0	1	5

注：a 美元/每个标准箱；b CMPCH 智利海港商会；c 美国国家海运和邮政学院。

资料来源：译自 Clark、Dollar 以及 Micco (2004) 的英文表格。