



经济观察

EAGLES

马德里，2013年5月
经济分析

新兴经济体

首席经济学家

Alicia García-Herrero

alicia.garcia-herrero@bbva.com.hk

跨国新兴市场分析

首席经济学家

Álvaro Ortiz Vidal-Abarca

alvaro.ortiz@bbva.com

高级经济学家

David Martínez Turégano

dmartinez@bbva.com

亚洲推动的南南贸易强化了新兴市场其他地区的专业化模式

- 新兴市场的快速经济增长成为南南贸易的主要推动力，并在贸易自由化和商品流通下得到加强

在过去15年中，“南部”国家在国际贸易中所占的份额大幅提高，南南贸易流通量从80至90年代占全球贸易总量的6%，攀升至2012年占全球贸易总量的15%。这些发展背后的关键因素是：第一，也是最明显的，“南部”国家经济高速增长；第二，亚洲供应链的建立；第三，亚洲地区对商品更大的需求，同时也推升商品价格至创纪录的高水平。

- 亚洲是南南区域生产网络的重心，但与其他新兴市场的关联性日益加强

过去的30年里，亚洲在南南贸易中所占份额稳步上升，从不到20%的比重逐步上升到2012年超过40%，区域内贸易推动了这一进程，尤其在中国的带领下，同时东盟国家也做出了很大贡献。然而，亚洲与其他“南部”国家和地区之间的贸易流动也休戚相关，几乎占到了南南贸易总量的50%。

- 专业化模式推动新兴经济体之间的贸易流动增长

亚洲向“南部”国家出口约80%集中在制造业（包括资本）商品，这同中东、非洲和拉丁美洲地区大宗商品出口的比重相近。专业化的贸易模式也影响着区域内贸易的发展进程，包括东亚地区制造业价值链的发展。一般而言，在过去十年中基本商品的相关性增加了，对南南贸易份额不断增加起到了关键作用。在EAGLES经济体中，中国和韩国是明显的例外，这两个国家现在向其他“南部”国家销售较大份额的资本货物。

- 焦点应该转向出口结构多样化和保持出口产品的附加值

商品出口国应当利用目前处于历史高位的商品价格水平，使其出口结构分散而多样化。这并不意味着这些国家会失去自己的相对优势，而是作为对优势的补充。对于过于依赖制造业出口的国家（主要是亚洲国家和墨西哥），则应转向提高出口商品的附加值上。中国的经济结构再平衡进程、购买力的提升以及新兴市场中产阶级的兴起，在接下来的几年中将对“南部”国家的竞争力构成挑战。

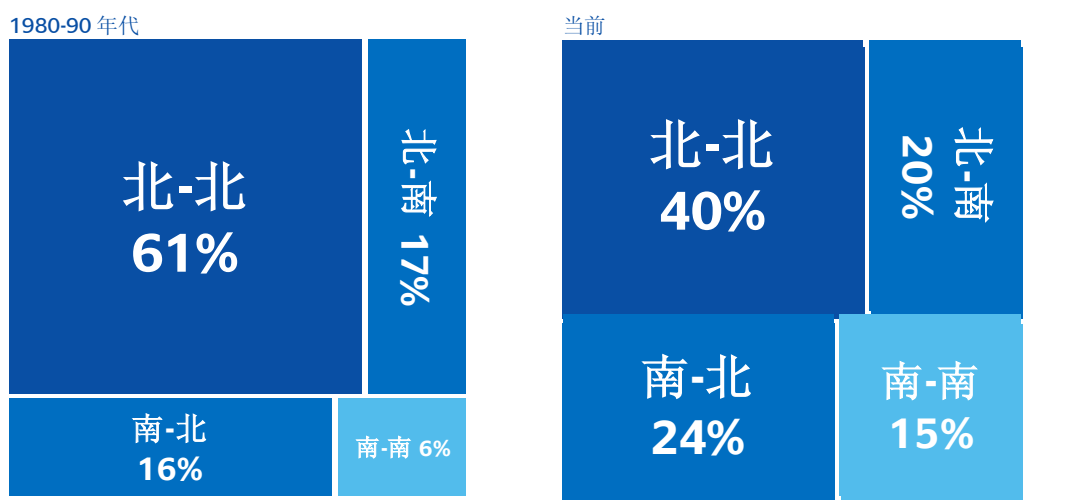
新兴市场在世界贸易中日益崛起的背后是快速的经济增长

上世纪 80 年代和 90 年代，所谓“北部”（即发达经济体）参与了几乎每个单一的国际贸易往来，其中北北贸易占据主要份额（图 1）¹。相反，“南部”（即新兴和发展中国家）所涉及的贸易往来当时在世界贸易总量不到 40%，更重要的是，南南贸易仅占世界贸易总量的 6%。

目前，新兴和发展中国家在国际贸易中所占份额已经增长至 60%，其中南南贸易比重也攀升至 15%：

- 这一改变的主要驱动力在于过去几十年里“南部”国家的快速增长。这既为出口提供了较大的生产基地，也为进口提供了较大的需求，促进了与“北部”国家的贸易流通，以及区域内贸易。按名义价值计算，在上世纪 80 年代和 90 年代新兴和发展中国家的 GDP 总量相当于世界经济总量的 20%，十年后这一数字翻了一番，2012 年攀升至 40%。
- “南部”和“北部”国家贸易开放进度几十年来呈现出非常相似的趋势，但自本世纪初以来贸易自由化方面取得进一步的发展是新兴市场经济增长的引擎之一，尤其是亚洲。2001 年中国加入世界贸易组织，从此中国在世界贸易中的份额显著提升，整个亚洲地区正在建立庞大的供应链，促进了竞争，激活了国内市场。
- 由于“南部”国家经济的快速增长，商品消费也随之增长。由于生产仍然集中在新兴市场国家，日益增加的流通对南南贸易做出了重大贡献²。除了这种交易量效应以外，不断增加的需求将商品价格推升至历史高位。

图 1
根据来源和目的地划分的世界贸易分布（占总量的百分比）



注释：1980-90 年代为 1980 至 1999 年的平均值，当前为 2010 至 2012 年的平均值。
来源：BBVA 研究部和 IMF/DOTS

¹ 报告中的所有贸易额均是按出口国报告所统计，因此是统一口径的。

² “拉美大宗商品出口集中度：有中国效应吗？” 工作论文#13/06，BBVA 研究部，2013 年 1 月
www.bbva.com/KETD/fbin/mult/WP_1306_tcm348-370671.pdf?ts=1752013

“EAGLEs 不断增长的需求使能源安全成为了一个南南问题”，EAGLEs 经济观察，BBVA 研究部，2013 年 5 月
http://www.bbva.com/KETD/fbin/mult/EW_Energy_May13_cn_tcm348-386566.pdf?ts=2162013

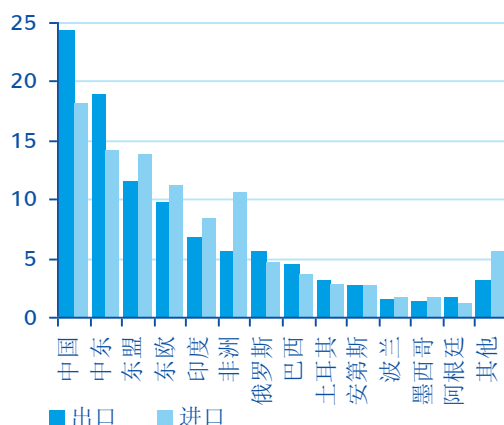
亚洲处于南南贸易的重心

起点和进程并不一致，区域的后续发展值得关注（图 2 至 图 5 及地图 1）³：

● 亚洲处于重心

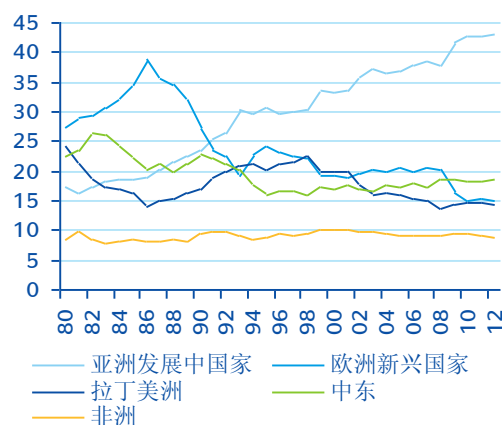
- 在过去 30 年，亚洲在南南贸易中所占份额稳步上升，从不到 20% 的比重逐步升至 2012 年超过 40%。
- 区域内贸易及与中东的贸易流通（主要是进口）构成了亚洲南南贸易网络的大部分，而与拉丁美洲国家的关系也很重要。
- 迄今为止，中国是过去十年亚洲南南贸易崛起的最大贡献者，超过了东盟国家和印度一起所做出的贡献（尤其是作为出口国）。
- 尽管贸易额的绝对增量贡献显著且重要性不断增加，亚洲与其它“南部”国家贸易比例相对其他新兴市场地区而言较低（40%）。中国和东盟一些国家同样如此。
- 相反，韩国和印度表现出对于南南贸易较高的依赖性，份额约为 60% 左右。

图 2
对南南贸易增长的贡献（%）
（2000 至 2012 年）



注释：东欧国家不包括俄罗斯，东盟国家不包括新加坡，安第斯山脉国家包括智利、哥伦比亚和秘鲁；ROC 表示其他国家。
来源：BBVA 研究部和 IMF/DOTS

图 3
按地区划分南南贸易量份额（%）
（1980 至 2012 年）



注释：份额是根据进出口流通金额计算。
来源：BBVA 研究部和 IMF/DOTS

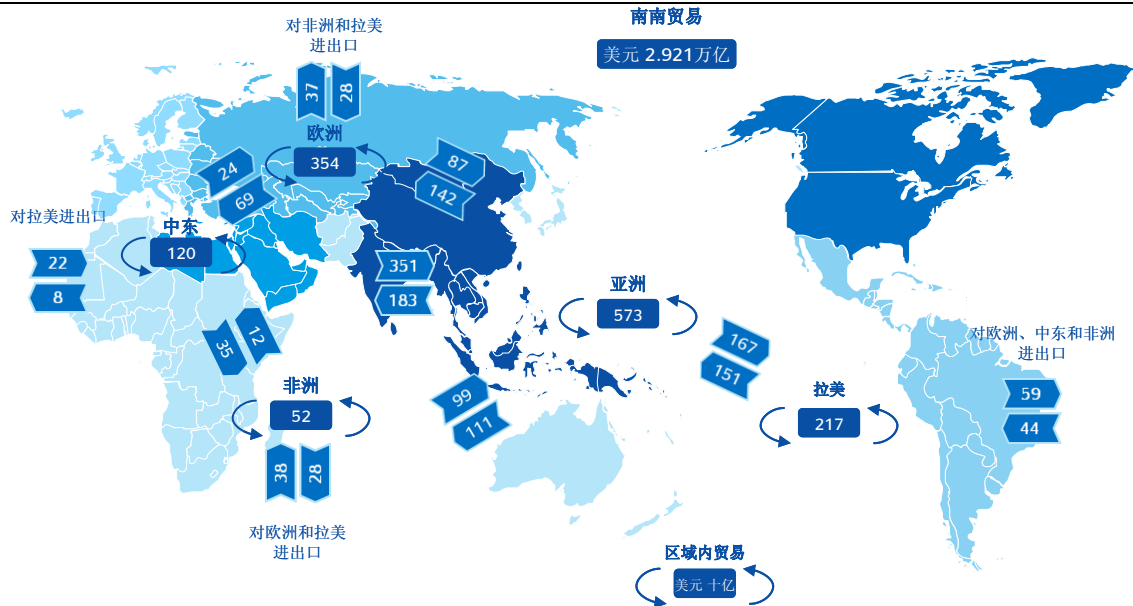
● 鉴于在能源供应方面的重要作用，中东国家的相关性增加：

- 在过去的 15 年中份额不断攀升，成为 21 世纪初以来的第二大南南贸易出口增长地。
- 目前，对亚洲的出口是中东与“南部”国家贸易的主要组成部分（超过总量的 40%），其次是来自亚洲的进口和区域内贸易。
- 对“南部”国家贸易的依赖性在新兴市场中最高，几乎占贸易总量的 50%。其贸易开放度大于“南部”国家总体水平（分别占 GDP 近 70% 和 50%）使其依赖性加剧。

³地区划分按照 IMF/DOTS 标准：

www.esds.ac.uk/international/support/user_guides/imf/dotcty.pdf

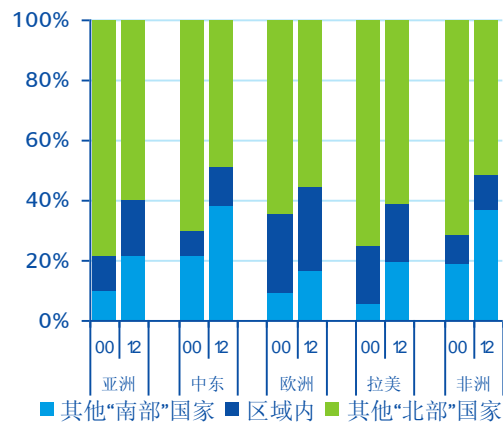
地图 1
按地区划分南南贸易流量（十亿美元）（2012）



来源: BBVA 研究部和 IMF/DOTS

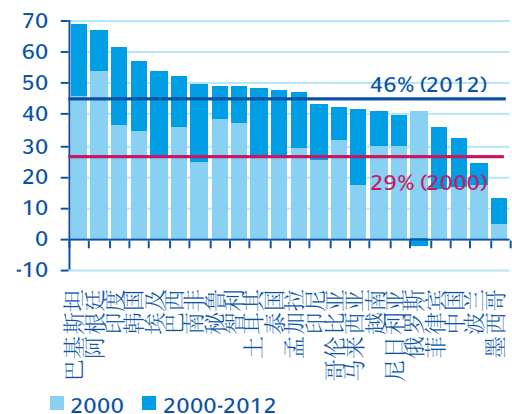
- **土耳其表现优于其它欧洲新兴市场国家，后者失去势头：**
 - 该区域在历史上政治剧变期间，和近期的欧元区经济衰退期间，该地区的份额大幅下降。
 - 区域内贸易仍然是与“南部”国家贸易关系的主要贡献者，其次是与亚洲的贸易流通（分别为 53%和 38%）。
 - 在促进南南贸易方面，俄罗斯和土耳其起到了重要作用，虽然合作伙伴的变化对土耳其来说相关性更大，因为在 2000 年和 2012 年间，与“南部”国家贸易额几乎增加了一倍（从 26%增长到 48%）。

图 4
区域内贸易按国家划分 (%)
(2000 和 2012 年)



来源: BBVA 研究部和 IMF/DOTS

图 5
对于 EAGLEs 和 Nest 国家，南南贸易的份额
（百分点）（2000 和 2000-2012 变化）



注释: 线代表每年简单平均数。
来源: BBVA 研究部和 IMF/DOTS

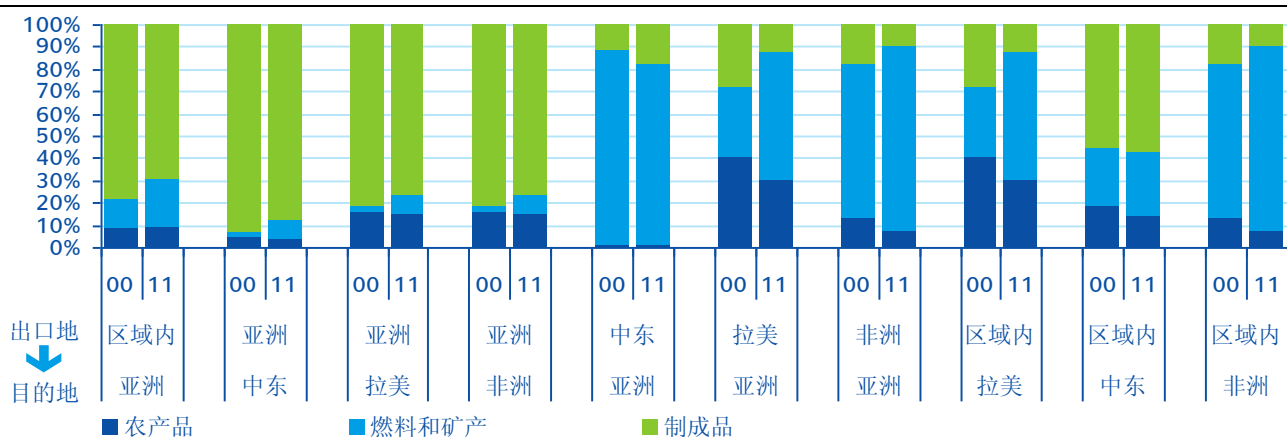
- **亚洲，特别是中国，已成为推动拉丁美洲和非洲地区南南贸易的驱动力：**
 - 在 1998 年和 2008 年期间，拉丁美洲占南南贸易总流量中的份额显著减少（从 22% 降至 14%），在全球危机期间则保持相对稳定，对于非洲来说，其份额基本在 10% 左右。
 - 与亚洲的贸易构成对于拉丁美洲（50%）和非洲（58%）的重要性随着两个地区同“北部”国家贸易份额的下降而此消彼长。
 - 这些地区的大多数 EAGLEs 和 Nest 经济体与“南部”国家的贸易关联高于平均水平，虽然拉丁美洲的最终效果由于其贸易开放度有限（低于 GDP 的 40%）而有所减弱。
 - 在过去十年中埃及和南非与“南部”国家的贸易比重增加了一倍以上，现在达到 50% 左右。与此相反，墨西哥的这一份额则很低（13%）。

亚洲的背后是重要的专业化模式

为了更好的展现南南贸易的构成，现在我们把视线转向贸易的商品结构。在本节中，我们基于世贸组织提供的数据分析各区域主要出口结构⁴（图 6）：

- **制成品（包括资本商品）在亚洲出口中占主导地位**，不仅是区域内贸易（尤其是东亚地区价值链的发展提升更为显著），而且流向其他“南部”地区也是如此，其所占份额在 70% 至 90%。
- 相反，**亚洲从其他地区获得的主要为商品出口（农产品，能源和矿产）**，在大多数国家的份额都高于 80%。
- **商品贸易也是拉丁美洲和非洲等区域内贸易的重要组成**，而中东则是制成品的比重较高 60%。
- 一般地说，在过去十年中**商品出口比重在南南贸易中有所上升**，而制成品则有所下降（平均 6 个百分点）。

图 6
按产品构成划分各地区出口分布（%）（2000 年和 2011 年）

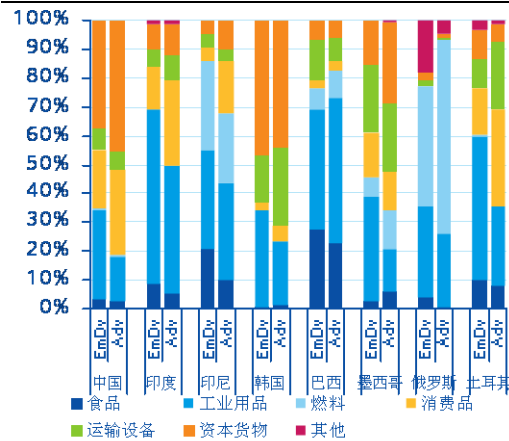


来源: BBVA 研究部和 WTO

⁴欧洲未包含在此分析中因为没有非发达经济体的国家集合，为了保证一致性，我们在亚洲集合中除去日本，并将墨西哥加入中美洲和南美洲集合。原始分类可见：

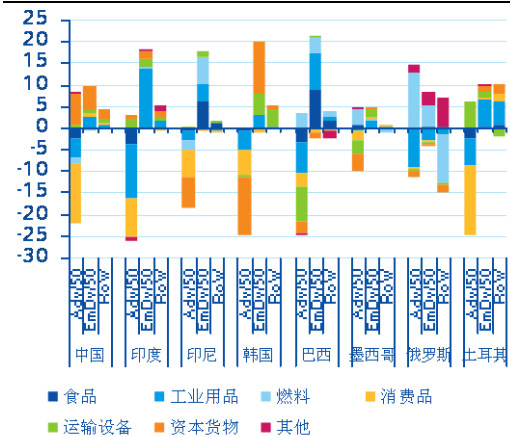
<http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramTechNotes.aspx?Language=E#Composition.CG>

图 7
按商品分类和目的地划分的 EAGLEs 经济体
出口分布（2010）



注释：EmDv = 新兴和发展中；Adv = 发达
来源：BBVA 研究部和 UN/COMTRADE

图 8
按商品分类和目的地划分的 EAGLEs 经济体出口
结构变化（百分点）（2000-2010）



注释：EmDv = 新兴和发展中；Adv = 发达；Row = 其他
来源：BBVA 研究部和 UN/COMTRADE

我们继续对 EAGLEs⁵按各经济体使用联合国主要经济类别分类方法⁶进行更详细的数据分析（图 7 和图 8）：

- 一般地说，向“南部”国家的出口结构偏向基本商品⁷，而在“北部”国家⁸，消费品和资本货物占更高份额。这种专业化的模式适用于亚洲的 EAGLEs 经济体、土耳其和墨西哥。相反，巴西，特别是俄罗斯，这两个商品生产国，向“北部”国家出口的基本商品份额大于向“南部”国家的出口。
- 在大多数 EAGLEs 经济体中，向“南部”国家出口增长集中在基本商品，相较于对“北部”国家消费品出口的下滑，中国和韩国是最明显的例外，因为资本货物已经成为其向“南部”国家出口增长的主要因素，部分替代了消费品出口以及对“北部”国家的出口。

保存价值对于“南部”国家出口来说是个问题

正如我们在上一节所指出的那样，产品集中对于某些新兴经济体来说是个问题。将所有的鸡蛋放在一个篮子里，是一个非常危险的发展策略。在不失去其相对优势的情况下，政策应该推动向更多样化的生产结构转变。大宗商品价格相对较高和预计在接下来几年需求的增加，为这种转变以平稳的方式来实现提供了条件。

然而，太依赖于制造业的国家（主要是亚洲和墨西哥）同样也面临着挑战。在这种情况下，重点应放在从低技术产品的竞争成本优势转向创造和提升与更高本地附加值商品相关的竞争力之上。一些新兴经济体严重依赖于国外中间产品和资本货物，其出口的作用降低至“装配国”，仅保留较低的附加价值。

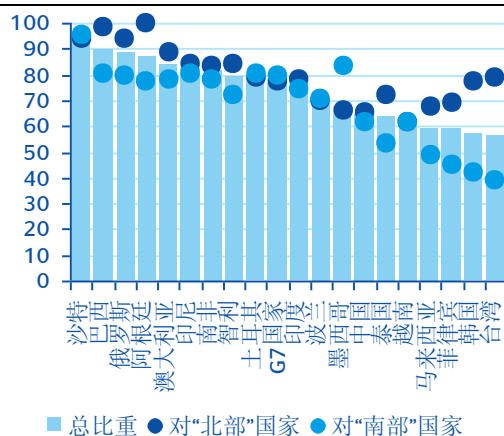
⁵韩国不包含在先前各部分中，因为国际货币基金组织认为韩国是一个发达经济体，我们现在将其列入 EAGLEs 成员以及新兴和发展中经济体组的成员。

⁶1：食品和饮料；2：工业用品；3：燃料和润滑油；4：资本货物；5：运输设备；6：消费品；7：未分类货物。类别 4 和 5 包括零件和配件。

⁷基本货物的概念范围比商品广泛，包括食品、饮料、工业用品、燃料和润滑油。

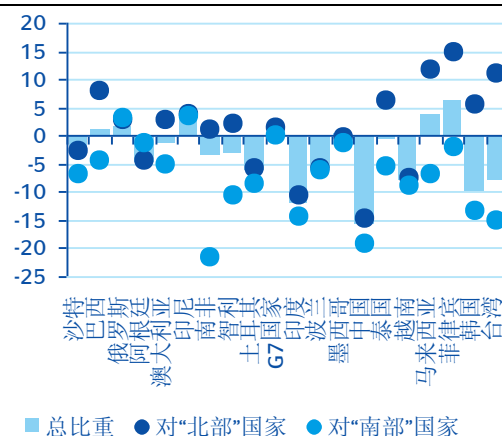
⁸在这种情况下，我们使用了世界上最大的 50 个经济体的数据。“南部”国家（新兴和发展中经济体）包括中国、巴西、俄罗斯、印度、墨西哥、韩国、印尼、土耳其、沙特阿拉伯、伊朗、阿根廷、波兰、南非、泰国、哥伦比亚、阿联酋、马来西亚、尼日利亚、委内瑞拉、智利、埃及、菲律宾、巴基斯坦、阿尔及利亚、哈萨克斯坦和秘鲁；“北部”国家（发达经济体）包括美国、日本、德国、法国、英国、意大利、加拿大、澳大利亚、西班牙、荷兰、瑞士、瑞典、挪威、比利时、奥地利、丹麦、新加坡、中国香港、希腊、芬兰、以色列、葡萄牙和爱尔兰。

图 9
体现在国外最终需求中的国内附加值（占总出口比重%）（2009）



BBVA 研究部和 OECD/WTO

图 10
体现在国外最终需求中的国内附加值（占总出口的%）（2000 至 2009 年百分点变化）



BBVA 研究部和 OECD/WTO

关于这一点，我们通过使用经合组织和世贸组织⁹所提供的数据对体现在国外最终需求中的国内附加值和总出口进行了比较。出于分析目的和更广泛的比较，除了 EAGLEs 经济体之外，我们将样本扩展至 Nest 经济体，并以发达国家作为参照（图 9 和图 10）：

- **商品生产国在开发自己的资源时保留了出口商品的大部分附加值**，然而，正如之前提到的那样，他们会面临产品集中的风险。
- 可以分类为**制造商**的其他新兴经济体与中间产品和资本货物供应商分享了其出口商品的附加值。土耳其和印度有记录显示接近七国集团的标准，波兰和墨西哥仅落后了一步，而东亚经济体表明其国内附加值与总出口的比值最低。
- 在许多情况下，向“北部”国家出口的商品所含国内附加值比重大于向“南部”国家的出口¹⁰，尤其是对于大宗商品生产国和东南亚的制造业出口国。而墨西哥的情况则相反。
- **2000 年和 2009 年期间，对于某些国家来说，出口商品所含国内附加值的比重明显降低**，如中国和印度，向“北部”和向“南部”出口均如此，而韩国和台湾则与区域内的大趋势明显相反。

虽然需要进一步研究，这些结果可能表明，一个更大的南南贸易网络并未能缓解对于普遍竞争力所面临的挑战。东亚国家在向“北部”国家出口方面取得了一些进展，可能是由于区域价值链的作用。

中国经济的再平衡进程、购买力的提升以及新兴经济体中产阶级的兴起¹¹将会向“南部”国家生产结构带来挑战。需求模式正在迅速朝着有更高附加值的产品转变。如果“南部”国家希望能够应对自如，则需要在供应方面采取更有竞争力的行动。自满或止步不前可能最终跌入中等收入陷阱。

⁹ 附加值贸易数据库：www.oecd.org/industry/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm

¹⁰ 本数据库包括 56 个国家和地区。南包括智利、捷克共和国、爱沙尼亚、匈牙利、墨西哥、波兰、斯洛伐克、斯洛文尼亚、土耳其、阿根廷、巴西、保加利亚、文莱、柬埔寨、中国、印度、印度尼西亚、拉脱维亚、立陶宛、马来西亚、菲律宾、罗马尼亚、俄罗斯、沙特阿拉伯、南非、泰国和越南；北包括澳大利亚、奥地利、比利时、加拿大、丹麦、芬兰、法国、德国、希腊、冰岛、爱尔兰、以色列、意大利、日本、韩国、卢森堡、荷兰、新西兰、挪威、葡萄牙、西班牙、瑞典、瑞士、英国、美国、台湾、中国香港和新加坡。

¹¹ “新兴中产阶级的迅速崛起”，EAGLEs 经济观察，BBVA 研究部，2013 年 1 月

http://www.bbvaesearch.com/KETD/fbin/mult/EW_Middle_Classes_Jan13_cn_tcm348-372608.pdf?ts=1542013

DISCLAIMER

This document and the information, opinions, estimates and recommendations expressed herein, have been prepared by Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (hereinafter called "BBVA") to provide its customers with general information regarding the date of issue of the report and are subject to changes without prior notice. BBVA is not liable for giving notice of such changes or for updating the contents hereof.

This document and its contents do not constitute an offer, invitation or solicitation to purchase or subscribe to any securities or other instruments, or to undertake or divest investments. Neither shall this document nor its contents form the basis of any contract, commitment or decision of any kind.

Investors who have access to this document should be aware that the securities, instruments or investments to which it refers may not be appropriate for them due to their specific investment goals, financial positions or risk profiles, as these have not been taken into account to prepare this report. Therefore, investors should make their own investment decisions considering the said circumstances and obtaining such specialized advice as may be necessary. The contents of this document are based upon information available to the public that has been obtained from sources considered to be reliable. However, such information has not been independently verified by BBVA and therefore no warranty, either express or implicit, is given regarding its accuracy, integrity or correctness. BBVA accepts no liability of any type for any direct or indirect losses arising from the use of the document or its contents. Investors should note that the past performance of securities or instruments or the historical results of investments do not guarantee future performance.

The market prices of securities or instruments or the results of investments could fluctuate against the interests of investors. Investors should be aware that they could even face a loss of their investment. Transactions in futures, options and securities or high-yield securities can involve high risks and are not appropriate for every investor. Indeed, in the case of some investments, the potential losses may exceed the amount of initial investment and, in such circumstances; investors may be required to pay more money to support those losses. Thus, before undertaking any transaction with these instruments, investors should be aware of their operation, as well as the rights, liabilities and risks implied by the same and the underlying stocks. Investors should also be aware that secondary markets for the said instruments may be limited or even not exist.

BBVA or any of its affiliates, as well as their respective executives and employees, may have a position in any of the securities or instruments referred to, directly or indirectly, in this document, or in any other related thereto; they may trade for their own account or for third-party account in those securities, provide consulting or other services to the issuer of the aforementioned securities or instruments or to companies related thereto or to their shareholders, executives or employees, or may have interests or perform transactions in those securities or instruments or related investments before or after the publication of this report, to the extent permitted by the applicable law.

BBVA or any of its affiliates' salespeople, traders, and other professionals may provide oral or written market commentary or trading strategies to its clients that reflect opinions that are contrary to the opinions expressed herein. Furthermore, BBVA or any of its affiliates' proprietary trading and investing businesses may make investment decisions that are inconsistent with the recommendations expressed herein. No part of this document may be (i) copied, photocopied or duplicated by any other form or means (ii) redistributed or (iii) quoted, without the prior written consent of BBVA. No part of this report may be copied, conveyed, distributed or furnished to any person or entity in any country (or persons or entities in the same) in which its distribution is prohibited by law. Failure to comply with these restrictions may breach the laws of the relevant jurisdiction.

In the United Kingdom, this document is directed only at persons who (i) have professional experience in matters relating to investments falling within article 19(5) of the financial services and markets act 2000 (financial promotion) order 2005 (as amended, the "financial promotion order"), (ii) are persons falling within article 49(2) (a) to (d) ("high net worth companies, unincorporated associations, etc.") Of the financial promotion order, or (iii) are persons to whom an invitation or inducement to engage in investment activity (within the meaning of section 21 of the financial services and markets act 2000) may otherwise lawfully be communicated (all such persons together being referred to as "relevant persons"). This document is directed only at relevant persons and must not be acted on or relied on by persons who are not relevant persons. Any investment or investment activity to which this document relates is available only to relevant persons and will be engaged in only with relevant persons. The remuneration system concerning the analyst/s author/s of this report is based on multiple criteria, including the revenues obtained by BBVA and, indirectly, the results of BBVA Group in the fiscal year, which, in turn, include the results generated by the investment banking business; nevertheless, they do not receive any remuneration based on revenues from any specific transaction in investment banking.

BBVA is not a member of the FINRA and is not subject to the rules of disclosure affecting such members.

"BBVA is subject to the BBVA Group Code of Conduct for Security Market Operations which, among other regulations, includes rules to prevent and avoid conflicts of interests with the ratings given, including information barriers. The BBVA Group Code of Conduct for Security Market Operations is available for reference at the following web site: www.bbva.com / Corporate Governance".

BBVA is a bank supervised by the Bank of Spain and by Spain's Stock Exchange Commission (CNMV), registered with the Bank of Spain with number 0182.