BBVA | RESEARCH

经济观察

哥伦比亚

波哥大，2012 年 7 月
经济分析

哥伦比亚

Mauricio Hernández Monsalve
mauricio.hernandez@bbva.com

哥伦比亚：新出口市场，但产品相同

加强出口目的地多样化，但集中于少数几种商品

- 哥伦比亚多样化其出口市场

  自 2007 年以来，由于外交限制和外汇短缺，对委内瑞拉出口大幅下降，从 2008 年占非矿业出口的 25%降至 2011 年的 8%，但哥伦比亚想方设法多样化其出口市场。它加强了与邻国的贸易，如秘鲁、巴西和智利，这些国家具有较高的扩大潜力。

- 然而，目前出口主要集中于少数几种具有较低技术含量的商品

  除煤、镍铁、石油和咖啡外（哥伦比亚传统出口商品），2008 年至 2011 年的出口额均类似。然而，在 2011 年，出口构成有利于采矿业（黄金和绿宝石等产品），工业份额有所下降。这是由于与委内瑞拉的贸易下降造成的，它主要集中于工业产品，其中许多具有高附加值。

- 与哥伦比亚不同，秘鲁和智利在增加商品出口的同时也增加了工业出口

  此外，在 2008 年至 2011 年，哥伦比亚出口增长主要是由于较高的商品价格，而不是贸易额增长。

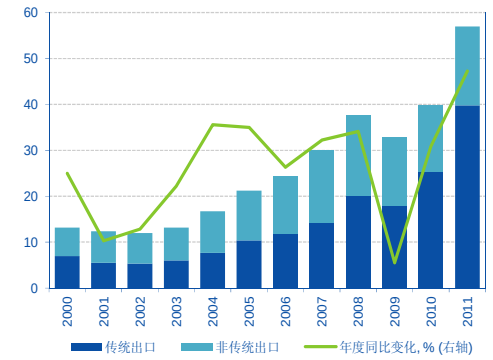
- 该国目前面临的挑战是为产品而非商品寻找新的贸易伙伴市场

  这对于与欧洲、亚洲和 NAFTA 国家的贸易尤其重要，哥伦比亚在这些国家的销售越来越集中于燃料，它占总额的 70%以上。然而，除智利和阿根廷外，其它南美洲国家主要是出售与采矿或能源无关的产品。

采矿和能源部门产品推动的出口

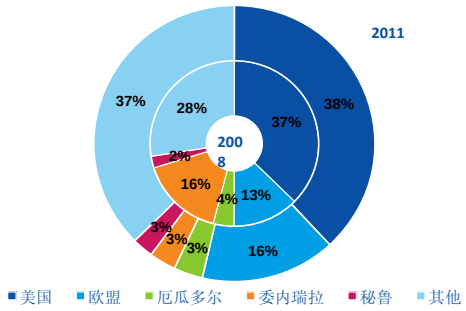
出口总额在 2011 年增长了 43% yoy，是最近 25 年来的最高增长率。这些记录与采矿和能源部门的繁荣直接相关，由于较高国际油价以及本地生产增长（尽管幅度较小），它们占总额的 71%，且增长了 62% yoy（图 1）。如果再加上黄金、绿宝石和其它矿产品，则该国 80%的出口实际上都是商品。

图 1
出口总额
十亿美元和 yoy 变化(%)



来源：DANE 和 BBVA Research

图 2
出口目的地，2008 年和 2011 年
百分比



来源：DANE、DIAN 和 BBVA Research

非传统出口（即除石油、咖啡、煤和镍铁外）与 2008 年高峰水平相当，但它们被出口到不同目的地（图 2）。委内瑞拉市场急剧萎缩；一些制造产品增加的份额流向美国；哥伦比亚正在利用扩大邻国市场的机会。在该国内部供应政策的推动下，对委内瑞拉的食品销售额也适度增长。

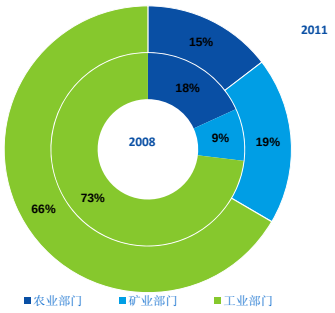
自 2008 年以来，非传统出口的部门构成也发生了变化（图 3）。工业继续引领该国出口，但其份额下降超过 7 个百分点。四年前，由于委内瑞拉的需求，该部门占总额的 73%，包括高技术项目出口，如机械、汽车和其它商品，2011 年，其份额降至 66%。同时，采矿部门销售额的份额（主要是黄金和绿宝石）从 9%增至 19%。

对委内瑞拉工业出口仍不可替代

2008 年，对委内瑞拉的非传统出口占总额的 25%，价值 60 多亿美元，是历史最高值。出口的主要产品有牲畜（占总额 16%）、服装（12%）、化学制品（8.5%）、皮革（8%）、纺织品（7.8%）、纸（5.5%）、食品（5.3%）和汽车（5.1%）。因此，大多数出口产品具有中高技术含量。然而，委内瑞拉断绝了与哥伦比亚的外交关系，限制汽车和牲畜销售；由于货币短缺，它还对其它产品强加了非常低的市场份额。因此，委内瑞拉目前仅占哥伦比亚非传统销售额的 8%。

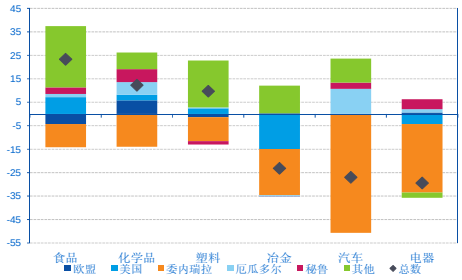
2011 年，除燃料和贵金属外，15 个部门中只有 3 个超过了 2008 年的出口水平：食品、化学制品和塑料（图 4）。近年来，随着南美洲和欧洲新贸易伙伴的强势参与，出口目的地显著多样化。其它工业产品出口有所下降，因为它们尚未弥补委内瑞拉市场的降幅；这造成该部门在 2011 年的出口比 2008 年下降 11%。然而，在 2009 年和 2010 年连续下滑后，2011 年是工业销售增长的第一年。

图 3
2008 年和 2011 年非传统出口构成
百分比



来源：DANE、DIAN 和 BBVA Research

图 4
2008-2001 年部门增长率
变化贡献，%



来源：DANE 和 BBVA Research

出口仅集中于少数产品

赫芬达尔指数（Herfindahl）结论

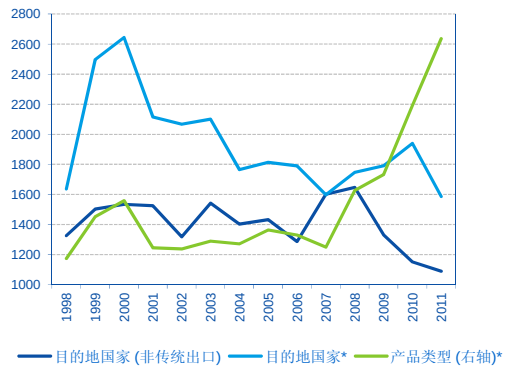
用于评估目的地国家出口和货物种类集中程度而构建的 Herfindahl 指数得出结论，在 2008 年后，出口目的地多样化有所增强，但也显示自此以后出口集中于少数产品。按国家的分析表明，自 2008-2009 年全球金融危机以来，哥伦比亚已进入新的出口市场。这些主要是非传统出口（包括黄金和绿宝石）；这使得 2011 年 Herfindahl 指数下降了 30%以上，达到被认为无集中的水平（图 5）。然而，根据产品类型，该指数在同期增长了 180%以上，达到高度集中的水平。

图 6 显示了根据产品类型的贸易差异。在 2000 年至 2007 年，基础工业和高技术产品引领出口增长。这为扩大中低资本水平的商业基地创造了有利条件（根据 2009 BASC 报告），尽管这些高度集中于少数出口市场（委内瑞拉和厄瓜多尔）。然而，从 2008 年至 2011 年，只有初级商品的销售额有所增长，其占贸易总额的比例有所提高。高技术行业表现最差，同期降幅近 5%。

哥伦比亚工业出口增长慢于智利和秘鲁

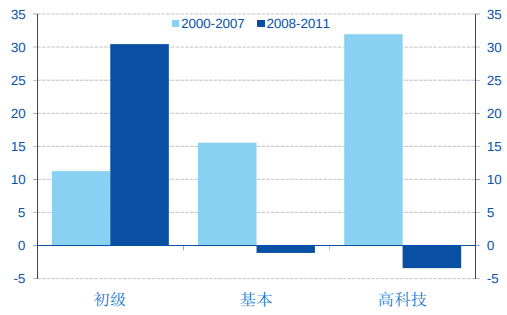
哥伦比亚的表现与地区国际贸易最开放的其它国家明显不同。近年来，秘鲁和智利通过增加工业产品的国外销售而逐步降低了其对初级商品出口的暴露风险，工业产品足以弥补采矿产品的表现（图 7 和图 8）。哥伦比亚仅部分多样化了其出口，因为它只向更多国家出口少数产品。这降低了对其贸易伙伴国内动荡的暴露风险，但在贸易方面更易受全球震荡冲击。

图 5
市场集中度 Herfindahl 指数
指数范围：0（无集中）- 10,000（集中）



来源：DANE、DIAN 和 BBVA Research

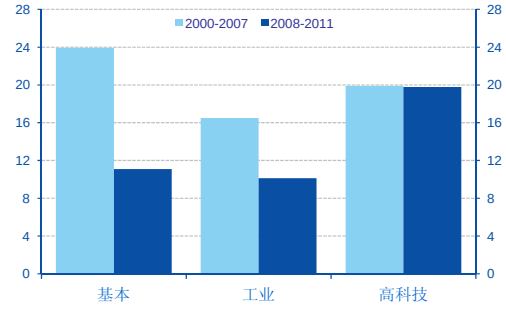
图 6
哥伦比亚：按货物种类的出口增长
所示期限内平均变化，%



来源：DANE、DIAN 和 BBVA Research

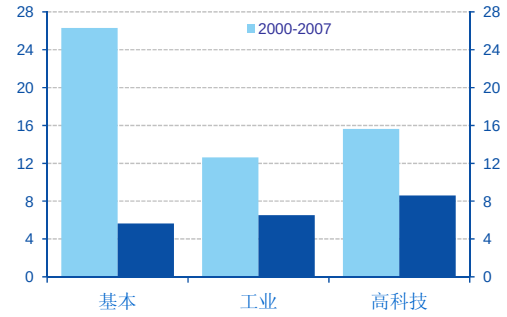
秘鲁和智利与哥伦比亚之间的主要表现差异在于前者签署自由贸易协定的决心更大，从而增强了市场和产品的多样化。例如，智利拥有世界上数量最多的自由贸易协定。这些协定涉及的经济区占全球 GDP 的 62%以上（NAFTA、欧盟、EFTA、韩国、中国等）。因此，其工业出口的目的地范围更广：欧盟（占总额 17%）、美国（12%）、Mercosur（12%）、CAN（12%）、日本（6%）和中国（5%）。同时，哥伦比亚 50%的制造业出口只流向四个国家（美国、厄瓜多尔、委内瑞拉和秘鲁）；欧盟仅占 7%，亚洲不到 2%。

图 7
秘鲁：按货物种类的出口增长
所示期限内平均变化，%



来源：DANE、DIAN 和 BBVA Research

图 8
智利：按货物种类的出口增长
所示期限内平均变化，%

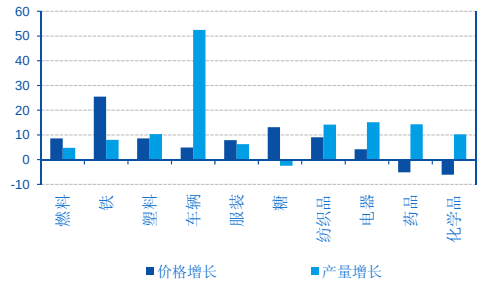


来源：DANE、DIAN 和 BBVA Research

出口额有所增长，但并非出口量

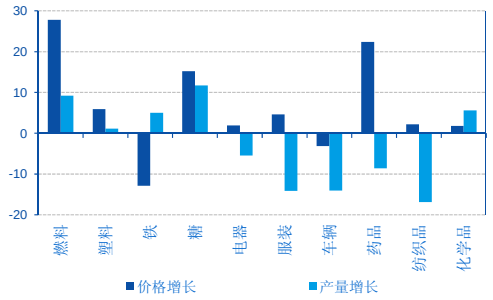
近年来，哥伦比亚出口增长可归因于积极的价格变化，而不是出口量增长（图 9 和图 10）。比较两个时期的税目变化（2000-2007 年和 2008-2011 年），我们发现，在 2000 年至 2007 年，贸易条件改善在大多数情况下伴随着出口量相当或较高增长。然而，在 2008 年至 2011 年，只有少数子部门出口量增长，即使这些增长也低于价格增长。因此，出口增长主要基于贸易条件，而非内部生产率。

图 9
*** 2000-2007 年出口增长**
时期累计变化，%



来源：DANE、DIAN 和 BBVA Research *按价值排序

图 10
*** 2008-2011 年出口增长**
时期累计变化，%



来源：DANE、DIAN 和 BBVA Research *按价值排序

哥伦比亚面临的挑战是利用新兴经济体的更好表现

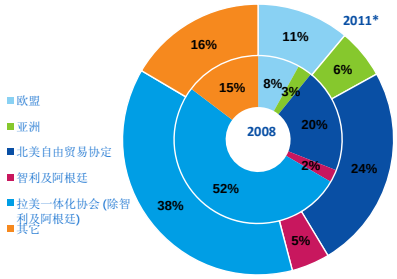
占地区市场较高份额的农业出口

全球增长平衡出现摇摆，朝着有利于亚洲和拉美的新兴经济体发展。这对哥伦比亚来说是一个挑战，因为它需要努力确保进入这些扩大的市场。近期，其贸易战略的一部分即以此为目标。它与智利、墨西哥（近期修订和扩充）、MERCOSUR、韩国和土耳其（在最近两年谈判）的自由贸易和经济互补协定承认欠发达国家的增长潜力。然而，这些市场的进展非常缓慢，没有呈现多样化（图 11），使得美国和欧盟成为（因对委内瑞拉销售减少而造成的）对 ALADI 出口下降的主要弥补者。

南美洲是哥伦比亚农业出口的主要目的地。对邻国 80%以上的出口为产品，而非燃料、咖啡和矿产品。然而，对于新兴扩张市场（如智利、阿根廷和秘鲁），这一指标仍低于 30%，表明与这些国家的经济互补仍有进一步加强的空间。

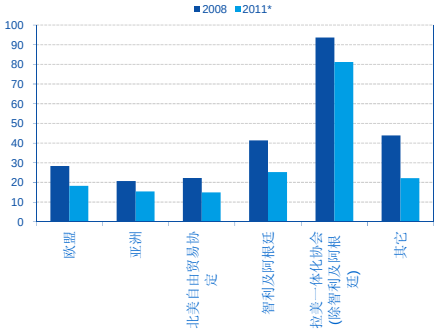
在这一方面，哥伦比亚似乎没有利用好其地区自然市场（因为其地理位置、文化亲和力和共享增长）。与重力模型的预测相比，与邻国的贸易似乎没有被充分表示。这些模型得出结论，需进一步加强拉美国家之间行业内部和行业间贸易，尽管其效果有赖于多种方式交通基础设施的改善。对于哥伦比亚来说，地区市场扩张更加重要，因为它对其它国家（如欧盟、亚洲和 NAFTA）的出口只有 12%是农业（图 12）。

图 11
按目的地的工业和农业出口
地区份额，2008 年和 2011 年，%



* 数据截止 11 月。来源：DANE、DIAN 和 BBVA Research

图 12
按目的地的工业和农业出口重要性
占出口总额百分比，%



来源：DANE、DIAN 和 BBVA Research

结论

近年来，在更多外部市场以及石油和煤等原材料销售大幅增长的共同推动下，哥伦比亚出口迅速增长，但在具有较高技术输入的产品方面没有明显进展。同时，这一结果在很大程度上取决于较高的国际油价，出口量方面进展不大。这使得该国对贸易冲击的暴露风险增大，它在历史上曾影响了哥伦比亚和拉美的经济稳定。此外，出口仅集中于少数商品，这使得该国易受全球需求和供应急剧变化的影响，造成价格大幅波动。

虽然如此，但哥伦比亚通过过去签署以及目前正在谈判的自由贸易协定在对外贸易方面采取的措施是在向着正确方向迈进。它们旨在利用具有较高当前需求的地区（如美国和欧洲），而且还利用处于强势扩张阶段的国家（如智利、秘鲁、墨西哥和土耳其）。未来几年面临的挑战是随着更多部门进入这些新目的地而带来的出口市场更加多样化，从而保证了长期出口增长的可持续性，并限制了对贸易条件和汇率的依赖。

免责声明

本文及其所含信息、观点、估计与建议由Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. （以下简称“BBVA”）提供，旨在为客户提供报告发行日相关的一般信息，如有更改，恕不提前通知。BBVA将不负责通知变更事项或此后内容的更新。

本文件及其内容不构成对购买或认购任何证券或其他投资工具，或从事、撤出投资的邀约、邀请或唆使。本文件及其内容均不能构成任何合同、承诺或任何形式的决议的基础。

阅读本文的投资者应注意到文中所提及的证券、投资工具或投资可能并不适合于其特定的投资目的、财务或风险状况，上述因素并未被纳入本报告所考虑的范畴。因此，投资者在做出投资决策时应考虑到上述情况并在必要时寻求专业的建议。本文的内容均基于可信赖的公开信息得出，BBVA并未对这些信息进行独立核实，BBVA不对其精确度、完整性及正确性提供任何形式的担保。由于采用本文件或其内容所导致的任何直接或间接的损失，BBVA概不负责。投资者应注意的是，证券或投资工具过去的表现或投资的历史收益并不能保证其未来的表现。

证券或投资工具的市场价格和投资的收益会随着投资者的兴趣而波动。投资者应意识到其投资可能蒙受损失。期货、期权和证券或高收益证券交易存在高风险，并非对所有投资者都适合。的确，在某些投资中，潜在的损失可能会超过初始的投资金额，且在这一情况下，投资者可能会被要求支付更多的金额来支持那些损失。因此，在进行任何此类交易之前，投资者应意识到其操作，以及所持有股份所涉及到的权利、义务和风险。投资者还应注意，文中所述的投资工具可能在二级市场上有限，甚至根本不存在。

BBVA及其任何分支机构，以及各自的高管和员工，可能直接或间接地持有本文或任何其他有关文件所提及的任何证券或投资工具；他们可能是为自己或第三方从事这些证券交易，为前述证券或投资工具的发行人、相关公司及其股东、高管和员工提供咨询或其他服务，或可能在此报告出版前后对这些证券、投资工具和相关投资产生了兴趣或进行了交易，但上述行为都在适用法律允许所允许的范围内进行。

BBVA及其任何分支机构的销售人员、交易员和其他专业人士可能为客户提供与本文意见相反的口头或书面市场评论。此外，BBVA及其任何分支机构的自营交易和投资业务的投资决策也可能与本文的建议不符。本文件未经BBVA的事先书面同意不得：（1）复印、影印或以任何其他形式或方式复制；（2）传播；或（3）引用。该报告不得复制。传达、传播或提供给任何有法律禁止其传播的国家内的任何个人或实体。如未能遵循这些限制性规定可能违反相关地区的法律。

在英国，本文件仅适用于以下人士：（1）具有2000年金融服务及市场法2005年（金融促进）法令（修订的“金融促进法令”）第19条第5款所述投资工具专业经验的；（2）金融促进法令第49条第2款1-4点规定的对象（高净值公司、非公司社团等）；及（3）被依法邀请或吸引来参与2000年金融服务及市场法第21章所述投资活动的人士（所有这些人均被称为“相关人士”）。本文件仅适用于相关人士，非相关人士不得照此行事或依赖本文件。本文相关的任何投资或投资活动仅对相关人士可用且仅将由相关人士参与。本报告分析师、作者的报酬体系基于多重准则而定，包括BBVA获得的收入和BBVA集团一个财年的收益（这反过来包含了投资银行产生的收益）；但其报酬与投资银行任何具体交易的收益无关。

BBVA不是美国金融业监管局的成员且不受其信息披露规则的约束。

“BBVA 受 BBVA 集团证券市场运营行为准则的约束，像其他规章一样，其包括防止和避免所获评级内利益冲突的规定（包括信息壁垒）。参考 BBVA 集团证券市场运营行为准则请见以下网站：

www.bbva.com / Corporate Governance”

BBVA, S.A.是一家在西班牙中央银行及西班牙证券交易委员会监管下的银行，在西班牙中央银行的注册号为 0182.