

浅析拉美客户工业及其对就业的影响

· 张 勇

内容提要 20世纪70年代以来,墨西哥和一些中美洲国家通过客户工业的制成品出口迅速提升了国际贸易地位。历经40多年的发展,墨西哥的客户工业逐渐从劳动密集型产业向知识密集型产业转型。在这一过程中,它对墨西哥的出口和就业作出了重要贡献。但客户工业就业也受到美国经济周期、激烈的外部竞争、客户工业与国内经济二元分割和人力资本投资不平衡等不利因素的严重影响。客户工业以前仅被当作就业政策的一部分,后被视为国家创汇的“机器”,将来应把其纳入国家的经济发展战略。

关键词 墨西哥 客户工业 就业

20世纪70年代以来,墨西哥、一些中美洲和加勒比国家的出口结构发生了很大转变。在陷入市场份额下降的困境后,曾严重依赖初级产品出口的上述国家转而通过客户工业^①中的制成品出口获得较高的市场份额。这种国际贸易地位的提升以及出口产品构成的变化使客户工业备受广泛关注。一个国家要提高国际竞争力,通常采取以下两种截然不同的方式:一种方式是不断降低实际工资、以牺牲环境为代价(或以增加财政赤字的方式向企业提供政府补贴),建立起一种“虚假的竞争力”;另一种方式是通过持续的技术进步、提高生产率,建立起一种有利于经济可持续发展的“真实的竞争力”。迄今为止,尽管客户工业还没有统一的明确定义,但在上述国家中其主要特点如下:主要面向美国市场;享受进口关税优惠、当地税收豁免及其他激励措施;以低工资装配型操作为基础。而后两个特点常常被视为一种“虚假的竞争力”。本文在概述拉美客户工业的基础上,重点分析墨西哥客户工业对就业的贡献及局限。

一 墨西哥和其他拉美国家 客户工业的起源及演进

墨西哥客户工业的发展始于20世纪60年代中期。第二次世界大战期间,因缺乏劳动力,美国与墨西哥签订了一项用工协议(Bracer Program),协议于1965年期满。因此,1965年,古斯塔沃·

迪亚斯政府(1964~1970)制定了一项边境工业化计划(BIP)即“客户工业计划”,以安置因与美国签订的用工协议期满而回国的20多万名墨西哥工人。这一计划允许在墨美边境墨西哥一侧20千米宽的狭长地带免税进口机器、设备和零配件,条件是必须用于从事当地的出口加工业。20世纪60年代墨西哥政府实行进口替代工业化政策,对进口限制较严,而客户工业计划无疑是一个例外。客户工业利用进口的原材料和当地的劳动力,生产出口产品,为国家创汇。客户工业的产品不允许在墨西哥国内销售。客户工业的企业主一般是外国人,他们从本国进口原材料,利用墨西哥的土地和劳动力生产产品,再返销本国。这一计划的目的是吸收美国的直接投资,在边境地区建立一大批客户工业,创造大量就业机会。1971年墨西哥修改立法,允许沿海地区和内陆城市建立客户工业企业。

20世纪80年代,代表不同工业类型的美国跨国公司在美墨边境设厂,日本和欧洲公司也通过在墨西哥建厂以争夺美国市场。80年代以来一些企业开始从低技术的装配业向更加高级的制造业转型,80年代初至90年代客户工业企业雇用的技术工人数量的显著增长充分说明了这一点。期间,有关客户工业的法律也作出了重大修改,即加大客户工业的产品向墨西哥国内市场销售的比重,从1983年的20%增至1989年的50%。此后,北美自由贸易协定(NAFTA)逐渐提高了这一比重,至2001年允许达到100%。1994年NAFTA的正式生

^①“客户”原指磨坊加工,磨坊主替当地农民加工小麦并磨成面粉后收取一定的加工费,后来这一词泛指装配和来料加工。马基拉(maquila)系西班牙语“客户”的音译。

收稿日期:2010-03-16

作者简介:张勇,男,现为中国社会科学院拉丁美洲研究所经济室助理研究员,经济学博士。(中国社会科学院拉丁美洲研究所,北京 100007)

效不仅促进了墨美贸易的大幅增长,而且对客户工业也产生了重大影响。一方面,这一协定要求墨西哥修改“客户工业计划”中的某些条款(如取消从非 NAFTA 成员国进口部件的免税优惠),另一方面,这一协定要求墨西哥立即把大多数关税降至零并逐渐削减其他关税。这使得客户工业计划原有的促进出口的效果相对减弱。

尽管装配业并未失去吸引力,但客户工业已出现不选择“客户工业计划”的可能性。PITEX 计划就是另一种逐渐被出口装配业使用的出口促进项目。这一计划是 1990 年实施的,旨在帮助国内出口导向企业;它也允许免税进口原材料和资本品。这一计划要求企业每年的出口占总销售额的比重不低于 30%。参与 PITEX 计划的企业大多在墨西哥内陆设厂且比客户工业企业使用更多的本国部件。它不免资产税,但实行退税机制,在这一机制下企业能获得投入品进口关税的返还,前提是这些投入品必须用于出口产品生产。尽管如此,大部分墨美贸易仍以“生产共享”型客户工业为主,即最终产品是利用美国的零部件、墨西哥的劳动力和制造设备等生产出来的。它能使企业提高专业化程度,充分享受墨西哥劳动力的成本优势。从这一角度讲,对于“客户工业计划”下的美国企业而言,“生产共享”模式是重要收益。

1983~1997 年墨西哥客户工业的出口额年均增长率近 20%;1987 年和 1988 年的增长率分别达 26% 和 43%。同期客户工业就业年增长率达 13%。1997 年,2 867 家工厂直接雇用约 94 万名员工。在 1988~1997 年的客户工业企业就业中,电器和电子产品及零部件装配业所占比重从 40% 降至 34%;汽车零部件部门的就业多年占 20% 的比重,而服装业的就业比重从 9% 增至 20%。^①

中美洲国家和多米尼加建立客户工业的方式与墨西哥不同,但同样享受美国的进口关税优惠。根据 1930 年生效的美国海关法(806.30 条款和 807.00 条款)中规定的优惠条件,由美国公司海外组装和加工的商品在返销美国时,只征附加价值税。因此,20 世纪 70 年代初,除哥斯达黎加外,上述国家都创建了出口加工免税区。哥斯达黎加则实施一种特殊的关税制度,允许开展出口装配工业。80 年代初的债务危机导致客户工业的经济环境和法律框架发生了深刻变化。曾作为内向发展模式特例而存在的客户工业在国家向出口导向发展模式转变过程中成为“先锋”。这种强调出口优先的

倾向首先带来的是法律框架的改变。1984 年哥斯达黎加提高了财政刺激力度以鼓励向中美洲地区以外的出口,同时完善了监管以再出口为目的的进口中间投入品的法律,且允许私人资本参与免税区(Free Zones)的所有权和经营权。危地马拉和洪都拉斯也于同年对临时进口和出口加工免税区进行了立法。多米尼加实施的汇率制度自由化也为吸引出口装配工业的投资奠定了基础。至 90 年代初上述许多国家进一步修改和完善了相关法律(表 1)。

表 1 中美洲国家管理客户工业的法律框架演进过程

初始状态	目前状态
大多数法律只考虑特殊的出口促进计划	存在 3 种不同体制:出口加工免税区法律,临时产品准入法律,退税制度
只允许免税区公共所有和公共经营	免税区所有权和经营权向私人资本开放
免税区的设立局限于特定的区域内	允许免税区向全国拓展;在一些国家个体工厂也能获得免税区资格
只允许以出口为目的的生产活动	在支付进口关税后,允许向本国市场销售
只在特定的行业内允许吸收 FDI	实行 FDI 自由化和部门投资多元化
特定的行业才能享受客户工业收益	所有出口导向型经济活动均可享受客户工业收益

资料来源:Rudolf M. Buitelaar, Ramón Padilla, Ruth Urrutia, “The in-bond Assembly Industry and Technical Change”, *CEPAL Review*, No. 67, 1999, p. 144.

据吉特利(Gitli)1997 年的研究,到 1996 年为止,中美洲国家约有 800 家客户工业企业,直接提供约 25 万个就业岗位(表 2)。与墨西哥不同的是,中美洲国家的绝大多数客户工业企业集中于服装行业。在电子、电器产品行业也出现了一些客户工业企业,特别是在哥斯达黎加。从资本来源看,在哥斯达黎加美国资本占主导地位;在萨尔瓦多本国资本占主导地位;在危地马拉本国资本和韩国资本所占比重几乎相等,两者合计高达 87%。在多米尼加,自 1985 年以来客户工业企业的出口和就业快速增长,至 1996 年其 36 个免税区 434 家企业的出口额总计约达 29 亿美元,直接提供 16.5 万个就业岗位(表 3)。

由此可见,虽然墨西哥和中美洲国家的客户工

^① Rudolf M. Buitelaar, Ramón Padilla, Ruth Urrutia, “The in-bond Assembly Industry and Technical Change”, *CEPAL Review*, No. 67, 1999, p. 146.

业起步时间不同,但都经历了产品从“点”到“面”、定位从边境到内陆、条件从苛刻到宽松这种逐步试验和稳步推进的过程。尤其是在20世纪

90年代,客户工业一度成为效率导向型FDI“青睐”的领域,它们的繁荣对这些国家的出口收入和就业作出了重大贡献。

表2 中美洲客户工业的资本来源、企业数量和就业状况

国家	企业数量(家)	资本来源					就业数量(个)
		本国	美国	韩国	其他亚洲国家	其他国家	
哥斯达黎加	189	39 (21%)	113 (60%)	4 (2%)	3 (2%)	30 (16%)	47 972
萨尔瓦多	190	123 (65%)	20 (11%)	16 (8%)	12 (6%)	19 (10%)	42 000
危地马拉	220	95 (43%)	20 (9%)	96 (44%)	4 (2%)	5 (2%)	61 800
洪都拉斯	174	56 (32%)	62 (36%)	37 (21%)	17 (10%)	2 (2%)	78 583
尼加拉瓜	19	3 (16%)	6 (32%)	3 (16%)	6 (32%)	1 (5%)	13 000
总计	792	316 (40%)	221 (28%)	156 (20%)	42 (5%)	57 (7%)	243 355

资料来源: Rudolf M. Buitelaar, Ramón Padilla, Ruth Urrutia, “The in-bond Assembly Industry and Technical Change”, *CEPAL Review*, No. 67, 1999, p. 147.

表3 1990~1996年多米尼加出口加工免税区情况

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
出口额(百万美元)	1 123.5	1 415.8	1 839.3	2 165.1	2 453.9	2 700.1	2 851.9
增加值(百万美元)	351.7	448.1	575.7	677.7	768.1	845.1	892.6
出口加工免税区	25	27	30	31	32	33	36
客户工业数量	331	357	420	462	476	469	434
就业数量	130 045	135 491	141 056	164 296	176 311	165 571	164 639

资料来源: Rudolf M. Buitelaar, Ramón Padilla, Ruth Urrutia, “The in-bond Assembly Industry and Technical Change”, *CEPAL Review*, No. 67, 1999, p. 147.

二 墨西哥客户工业产业结构和就业状况

墨西哥建立的客户工业企业已有40多年的历史,在其发展过程中,虽有低潮,但总体上处于增长的趋势。其客户工业企业主要有3种形式:一是外资企业与墨西哥企业合作进行来料加工;二是外资企业与墨西哥公司合作经营;三是外资企业建立自己的独立公司。目前主要在以下行业建立了客户工业企业:电子、电脑、机械设备和电器的组装,电器元器件的加工,服装加工,汽车零部件加工和装配,木材制品和家具,鞋类及运动用品,工具、食品及其他制品,服务。

(一) 墨西哥客户工业发展阶段

根据组织体系、人力资源管理、生产质量的重要性及技术进步等特征,墨西哥的客户工业大致可分为以下3个发展阶段。

1. 1965年至1982年为客户工业发展的第一阶段(即第一代客户工业)。在这一阶段,客户工业凭借强大的生命力打消了本国企业界和学界的疑

虑。但这一阶段以手工操作的组装和来料加工为主,重数量而轻质量,使用非熟练劳动力(主要是妇女),技术水平较低,产品结构较简单。

2. 1983年至2000年为客户工业发展的第二阶段(即第二代客户工业)。在这一阶段,为应对在质量和灵活性上的竞争压力,客户工业企业逐渐提高了生产能力,以满足对高质量标准和短生命周期产品需求的变化。同时,客户工业企业开始引入新技术和新的生产组织形式,并改善人力资源的管理。例如,与单纯装配不同,由汽车零部件制造商主导的第二代客户工业企业在这一阶段使用了更多的自动化设备,采取了“即时生产”库存管理、质量控制方法以及诸如质量循环和岗位轮换等车间新做法。因此,1985年客户工业企业的劳动生产率是1975年的3倍以上。^①此外,这一阶段客户工业的迅猛发展也受到汇率因素变化的影响。1982年爆发的债务危机导致墨西哥比索持续贬值,使得墨西哥客户工业实际小时工资低于亚洲国家,更加

^① http://www.tshaonline.org/handbook/online/articles/MM/dzm2_print.html

凸显了廉价劳动力的优势。与此同时,为了抵消日元升值和进口限制的负面效应、充分利用美元贬值的机遇,日本开始把一些工厂迁往墨西哥,这种趋势一直持续到80年代末。1994年12月的比索贬值再次加快了90年代后半期客户工业扩张的势头。历史经验表明,客户工业的扩张期总是与比索贬值的趋势相伴。从就业角度看,鉴于生产线趋于自动化,工人不得不承担起多重职能,因此,这一时期工程师和技术人员的比重逐渐增加。

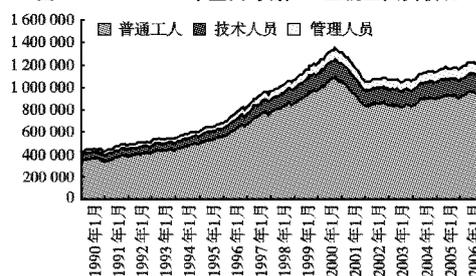
3. 2001年至今为客户工业发展的第三阶段(即向第三代客户工业转型)。经过90年代快速增长之后,墨西哥客户工业的生产和就业自2000年10月起开始急剧下降,这种趋势在某些行业和城市表现得尤为明显。例如,2000~2002年墨西哥客户工业中电子工业的就业数量下降了31%,电子制造业的重要城市——蒂华纳的客户工业就业数量下降了30%。此外,2000年墨西哥边境地区的整体制造业也开始下滑。^①这种现象与周期性因素和结构性因素有关。周期性因素主要是指美国经济周期的波动。2000年下半年,美国经济结束了自1991年3月以来长达10年的高速增长期,步入低速增长阶段,而2001年的“九一一事件”沉重打击了消费者和投资者的信心,加速了经济下滑的速度。因此,通过“生产共享”模式与美国制造业和需求紧密联系的墨西哥客户工业必然受到影响。结构性因素主要如下。第一,墨西哥客户工业在美国市场上面临来自中国、中美洲和加勒比国家更加激烈的竞争。第二,从1998年第四季度起比索相对于美元和主要竞争对手的货币持续升值,使出口处于弱势地位。第三,墨西哥政府不断改变客户工业的税收政策增加了投资者的税赋和经营成本,降低了客户工业企业规划长期投资的意愿。第四,过渡期结束后,由于履行NAFTA的相关条款(如Article 303^②),客户工业企业原来享有的独特优势消失。面对上述挑战,墨西哥开始向注重产品开发和设计的知识密集型第三代客户工业转型,旨在技术创新和产品升级的改革呼之欲出。

(二) 产业结构和就业贡献

随着客户工业的发展,20世纪90年代以来客户工业企业的就业数量呈现“先迅速增长再急速下降而后又缓慢恢复”的特征(图1)。从客户工业企业的就业总量(普通工人、技术人员和管理人员之和)看,就业高峰出现在2000年10月,达134.78万人;此后至2002年3月经历最严重的萎

缩期,降幅达22%。^③从图1可以看出,就业总趋势主要是由普通工人的就业变化引起的,因为普通工人占总就业的比重相当高(80%左右),而技术人员和管理人员所占比重很小,不足以影响就业总体趋势。2000年10月,普通工人、技术人员和管理人员占客户工业总就业的比重分别为81%、12%和7%。而从客户工业占制造业就业的比重看,客户工业就业贡献很大,到2006年12月为止这一比重达74%。^④

图1 1990~2006年墨西哥客户工业就业人员状况



资料来源:作者根据CEIC数据库中墨西哥数据绘制。

从性别比重看(图2),客户工业总体就业情况是2000年之前女性就业多于男性,2000年之后男性就业多于女性。具体而言,普通工人以女性劳动力为主;技术人员和管理人员以男性劳动力为主。这说明,在以非熟练劳动力(主要是妇女)为主的客户工业向知识和技术密集型客户工业转型的过程中,技术人员和管理人员的比重逐渐提高,而男性劳动力在其中发挥越来越大的作用。

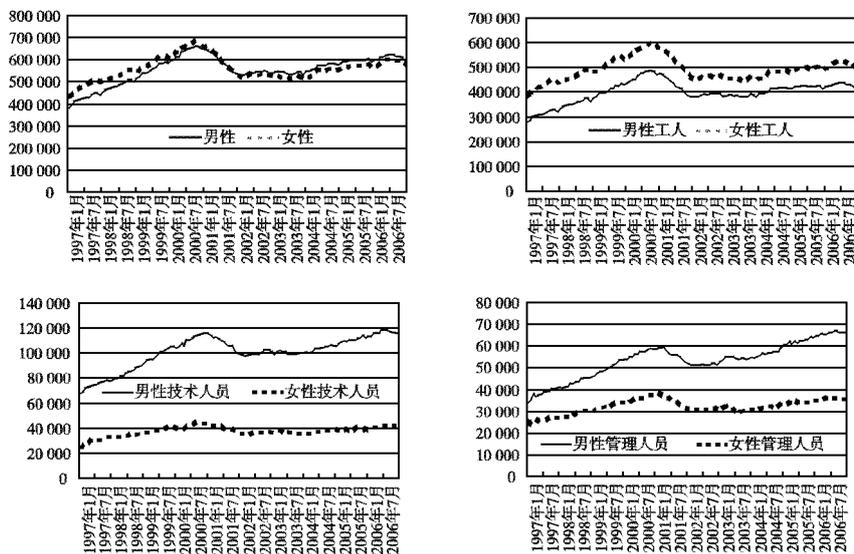
按地区划分,墨西哥的客户工业分布于北部地区、中北部地区、东北部地区和内地4大地区,前3个地区属墨西哥北部边境地区。北部地区包括北下加利福尼亚州和索诺拉州;中北部地区包括奇瓦瓦州和科阿韦拉州;东北部地区包括新莱昂州和塔毛利帕斯州;内地主要包括哈利斯科州、瓜那华托州、尤卡坦州和墨西哥州。客户工业得到发展的新

① Mexico's Maquiladora Decline Affects U.S. - Mexico Border Communities and Trade; Recovery Depends in Part on Mexico's Actions, United States General Accounting Office, July 2003, p. 2.

② NAFTA第303条规定,从2001年1月1日起取消从非NAFTA成员国进口投入品的退税制度,前提是由这些投入品组成的最终产品随后向另一个NAFTA成员国出口。这一条款大大改变了客户工业投入品的采购模式,那些严重依赖远东某些投入品的日本和其他亚洲国家的客户工业深受冲击,有的企业不得不把工厂从墨西哥迁往其他国家。

③④ 作者根据CEIC数据库墨西哥数据计算得出。

图2 按性别划分的客户工业总就业及工人、技术人员和管理人员就业状况



资料来源：作者根据 CEIC 数据库墨西哥数据绘制。

地区有：萨卡特卡斯、阿瓜斯卡连特斯、米却肯、克雷塔罗、韦拉克鲁斯、锡那罗亚、杜兰戈、普埃布拉等 8 个州。北下加利福尼亚州、奇瓦瓦州和塔毛利帕斯州分别集中了全国 32.1%、13.4% 和 12.4% 的客户工业企业。从就业分布看，尽管墨西哥北部边境地区

的客户工业占全国客户工业就业的比重从 1990 年的 92.8% 降至 2000 年的 82.7%，但至 2006 年这一比重仍维持在 80% 以上。其中奇瓦瓦州 (25.9%)、北下加利福尼亚州 (20.4%) 和塔毛利帕斯州 (15.6%) 的就业占比分列前 3 位 (表 4)。

表 4 墨西哥边境各州客户工业就业人数及占全国客户工业就业的比重

	北下加利福尼亚州	科阿韦拉州	奇瓦瓦州	新莱昂州	索诺拉州	塔毛利帕斯州	边境 6 州合计
1990 年 12 月	84 573 (19.2%)	31 897 (7.3%)	160 250 (36.5%)	15 377 (3.5%)	37 633 (8.6%)	78 014 (17.8%)	407 744 (92.8%)
2000 年 12 月	282 602 (21.6%)	114 197 (8.7%)	327 379 (25%)	68 529 (5.2%)	110 449 (8.4%)	180 584 (13.8%)	1 083 740 (82.7%)
2006 年 12 月	239 385 (20.4%)	93 750 (8%)	303 388 (25.9%)	71 798 (6.1%)	85 897 (7.3%)	182 677 (15.6%)	976 895 (83.4%)

资料来源：作者根据 CEIC 数据库墨西哥就业数据计算得出。

从客户产业的产业分布看，到 2004 年 8 月为止，从事电子及电器、汽车零件和配件及纺织和服装三大主要行业的企业共计 1 442 家，占比 52%。在这三大主要行业中就业的劳动力共计 85.97 万，占客户工业总就业的 76% (图 3)。

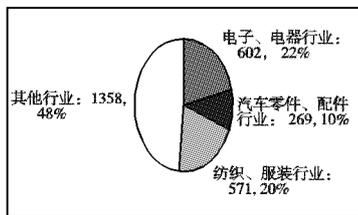
由此可见，墨西哥客户工业的就业具有如下特征。第一，由于北部边境地区集中了约 80% 的客户工业企业、80% 的客户工业就业，因此，劳动力流动在地域上呈现不平衡性，即使同属北部地区的各州之间也存在差异。第二，电子和电器及汽车零

件和配件成为吸纳客户工业就业的主要行业，产业流动特征明显。第三，2000 年以后随着客户工业向第三代转型，技术人员和管理人员在就业中的比重逐渐提升，对高素质劳动力需求增加将导致北部客户工业的平均工资上升。

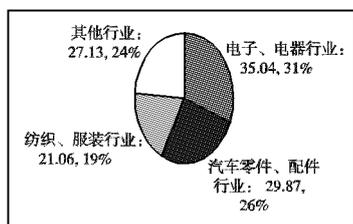
三 客户工业就业的局限性

自 1965 年制定边境工业化计划 (BIP) 即“客户工业计划”后不久，人们就展开了有关客户

图3 2004年8月墨西哥客户工业
主要产业结构和就业分布
客户工业产业分布及所占比重(个,%)



就业结构分布及所占比重(万人,%)



资料来源: John H. Christman, *Mexico's Maquiladora Industry Outlook: 2004 - 2009 and Its Future Impact on the Border Economy*, Global Insight, Inc., Dec. 3, 2004.

工业成本和收益的争论。同大多数工业活动一样,客户工业对就业和资源环境的影响备受关注。诸如与生产相关的空气污染、交通与人口压力带来的间接外部性以及水资源利用等资源限制等问题都成为热点话题。而客户工业对墨西哥就业创造以及劳动力工作条件的影响尤其引人注目。

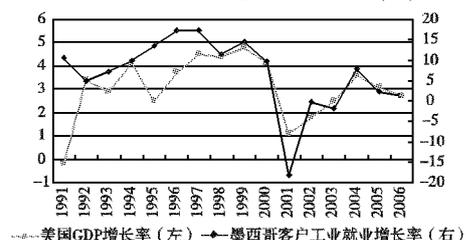
莱斯利·斯克萊尔 (Leslie Sklair) 从6个方面评估了出口加工区对墨西哥经济发展的影响: 与墨西哥国内产业前后向联系; 墨西哥的外汇留成; 工人技能的提高; 真正的技术转移; 与墨西哥其他地区相比的劳动条件; 成本和收益在东道国和外国投资者之间以及在墨西哥不同阶层之间的分配。通过数据分析, 他得出结论: 墨西哥客户工业与国内产业很少有前后向联系; 由于比索的持续贬值, 外汇留成很少; 鉴于墨西哥的客户工业多属劳动密集型产业, 实际的技术转移很少; 客户工业企业的工资无法满足生活的需要; 至于成本和收益分配, 客户工业企业工人的生活标准在下降而跨国公司则实现了利润的递增。斯克萊尔认为, 客户工业唯一明显的积极效应是, 至少与20世纪60年代中期相比, 墨西哥专业技术人员、管理人员和生产工人的技能在提高。^① 而有些专家学者则对墨西哥客户工业给予了积极评价, 主要依据是其创造了直接就业。尽管如此, 他们仍认为美国跨国公司在墨西哥

设厂的最主要动机是利用墨西哥的廉价劳动力。^② 至于劳动力的技能是否得到提高也存在争议。其分歧主要取决于所分析的劳动力性质(男性或女性、管理人员、行政职员或生产线工人等)以及客户工业的类型(服装、电子或汽车零配件等)。本文将从以下方面分析墨西哥客户工业就业的局限性。

(一) 客户工业中的就业严重依赖于美国经济周期的变化

由于客户工业通过“生产共享”模式与美国制造业相联系, 因此客户工业的就业对美国制造业和需求的波动十分敏感。历史经验也证明了这一点: 当整个美国经济处于扩张期时, 客户工业中的就业数量就显著增长; 当美国经济下滑时, 客户工业中的就业就受到冲击。如图4所示, 1991~2006年墨西哥客户工业中的就业增长率和美国经济增长率大体呈正相关性。纺织业和汽车等部门的客户工业就业对美国制造业生产的变化尤其敏感。

图4 1991~2006年美国经济增长率与墨西哥客户工业就业增长率的相关性(%)



注: 美国国内生产总值按2005年不变价格计算。

资料来源: 作者根据CEIC数据库美国数据和墨西哥数据绘制。

(二) 在美国市场上容易受到外部竞争的挑战

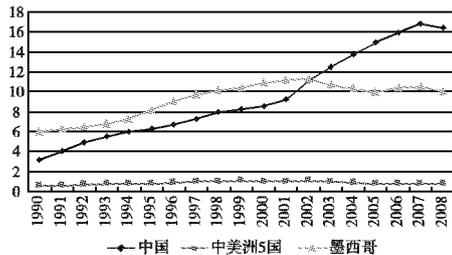
在美国市场上墨西哥客户工业面临来自中国、中美洲和加勒比国家的竞争日趋激烈。尤其2001年12月中国正式加入WTO后, 美国从中国进口的比重大幅上升。如图5所示, 1990年美国从墨西哥进口的比重大达6%, 高出中国(3.2%) 2.8个百分点; 2002年墨西哥和中国占美国进口的比重几乎相等; 2008年, 美国从中国进口的比重(16.5%) 高出墨西哥(10.1%) 6.4个百分点。墨西哥对美国的服装和纺织出口也遭遇中美洲和加

^① Leslie Sklair, *Assembling for Development: The Maquiladora Industry in Mexico and the United States*, Boston, Unwin Hyman, 1989.

^② Khostrow Fatemi (ed.), *The Maquiladora Industry: Economic Solution or Problem?* New York, Praeger, 1990.

勒比国家的激烈竞争。尽管美国从中国进口的比重上升与墨西哥份额的下降并无必然的联系（有可能出自墨西哥客户工业本身的问题），但这种客观事实已削弱客户工业创造直接就业的能力。

图5 中国、墨西哥和中美洲5国占美国进口份额的变化趋势（%）



注：中美洲5国包括哥斯达黎加、萨尔瓦多、危地马拉、洪都拉斯和尼加拉瓜。美国为主报告国，国别进口数据来自CEIC数据库中美国数据库的IMF/DOT系列数据。

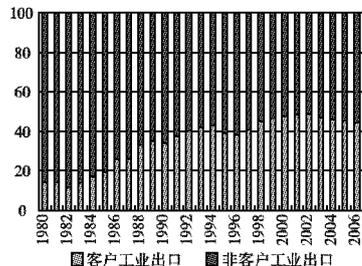
资料来源：作者根据CEIC数据库美国数据绘制。

（三）客户工业和国内经济之间的二元分割不利于创造间接就业

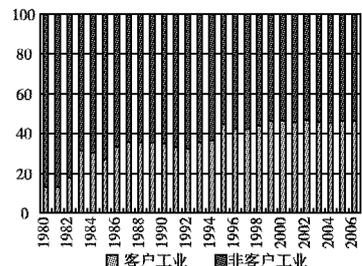
客户工业的实质是在生产过程中从国外进口原材料和投入品，因而无需开发国内供应商，进而“堵塞”了从国内供应商购买投入品促进间接就业的渠道；与此同时，客户工业又将绝大部分产品向国外出口，因而与面向国内市场的国内企业不形成直接竞争关系，进而使国内企业缺乏追赶客户工业技术标准的动力。正如乔治（George）指出，客户工业由本地供货的比重少于1.4%。克里斯平（Chrispin）也指出，1987年在客户工业所使用的非劳动力投入品中仅有1.6%来自墨西哥国内。^①因此，从这个角度讲，墨西哥客户工业与国内经济的前后向联系很少，这种二元分割结构既不利于先进技术向国内经济扩散，也不利于创造间接就业。如图6所示，墨西哥客户工业出口占总出口的比重已从1980年的14%升至2006年的44.7%，2002年曾达到最大值（48.5%），几乎与非客户工业出口“平分秋色”。这种增长趋势本应预示着客户工业更大的就业潜力。但是，从中间产品进口看，墨西哥客户工业所占比重从1980年的13%升至2006年的46.4%，2002年达到最大值（46.9%）。^②客户工业增加中间产品的进口势必压缩国内供应商投入品的份额，进而影响间接就业效果。

（四）客户工业对劳动力人力资本的影响存在不平衡性

图6 墨西哥客户工业出口及中间产品进口情况
客户工业及非客户工业出口占总出口的比重（%）



中间产品进口在客户工业和非客户工业间的分布（%）



资料来源：作者根据CEIC数据库墨西哥数据绘制。

客户工业对人力资本形成的影响主要体现在以下3个方面。第一，从性别构成看，2000年以后女性劳动力占墨西哥客户工业就业比重下降掩盖了女性长期从事生产线上普通工作的事实，且女性就业大多集中于服装行业。而客户工业中的技术人员和管理人员则以男性劳动力为主，且男性就业大多集中于技术含量较高的汽车配件行业。这种职业分割不利于女性劳动力提高技能。第二，从技能专用性看，在服装业获得的技能可广泛应用于国内活动或本地服装企业，而在其他产业中获得的技能具有专属性，以至于在客户工业以外应用有限。客户工业企业通常倾向于雇用先前没有工作经验的劳动力，因为他们对学习与工作相关的特定技能的意愿很强。与此相对的是，客户工业中的技术人员和管理人员常常因国内对这些高素质人才的旺盛需求而被高薪和丰厚福利“挖走”。第三，从在职培训看，客户工业繁荣时期给工人提供了更多的就业机会，促使工人流动性上升，这不仅增加了客户工业雇用和培训的成本，而且削弱了它们对人力资本长期投资的动力，因为对流动频繁的员工进行培训得不偿失。

① Tamar Diana Wilson, “Maquiladoras: Success Story for the Labor Force?” *Latin American Perspectives*, Vol. 22, No. 1, 1995, p. 143.

② 所占比重均由作者根据CEIC数据库墨西哥数据计算。

由此可见,客户工业起初是建立在低工资的成本优势以及市场优先准入条件基础上的,而未来的发展方向是要逐步提高生产率和增加附加值。客户工业过去仅仅被当作就业政策的一部分,后来被视为国家创汇的“机器”,将来要把它纳入国家的经济发展战略。这并不意味着政府要过度干预客户工业的发展,而是要求政府应关注提高人力资本,完善研发制度,加大基础设施投资,加大金融支持的力度。与此同时,政府应为客户工业和国内其他制造业创造平等竞争的环境(如消除税收制度差异),使整个国内经济得到协调发展。

主要参考文献

1. Rudolf M. Buitelaar, Ramón Padilla, Ruth Urrutia, "The in-bond Assembly Industry and Technical Change", *CEPAL Review*, No. 67, 1999.
2. Leslie Sklair, *Assembling for Development: The Maquila-*

(上接第36页)

挑战之二,如何使国际责任与委内瑞拉的国力相适应?历史上,丰厚的石油出口收入使委内瑞拉一度在对外双边合作和多边合作中充当资金提供者。20世纪八九十年代,委内瑞拉因为自身经济状况恶化而大幅削减对外合作资金。在查韦斯执政时期,委内瑞拉承担的国际合作开支迅速增加,并达到前所未有的高度。这一开支的具体数额不为外界所知,但它无疑是巨大的。委内瑞拉资助巴西的桑巴舞巡游和墨西哥穷人眼科手术,大量购买阿根廷的债券,以极为优惠的条件为“加勒比石油计划”成员国提供石油。美洲玻利瓦尔联盟的运转主要依靠委内瑞拉的资金。尽管委内瑞拉的经济规模远不及巴西和阿根廷,却在南方银行承担与两国相等的出资份额。有人指出,委内瑞拉在2006年用于对外合作的资金高达21亿美元,相当于该国固定资本的8%。而在1990~2000年期间,这一开支比重仅为3%。此外,这一开支比重也远远高于其他石油国家(包括伊朗、阿曼、卡塔尔、沙特阿拉伯、叙利亚、阿联酋、也门、阿尔及利亚、安哥拉、刚果共和国、埃及、加蓬、利比亚和尼日利亚)。这就意味着,查韦斯政府给拉美国提供或承诺提供的援助在规模上已经超过美国在第二次世界大战之后用于援助欧洲的“马歇尔计划”。^① 外界普遍认为,委内瑞拉并没有足够的经济实力长期支撑查韦斯的这种慷慨做法。在委内瑞拉经济增长速度放缓的背景下,查韦斯必须以

dora Industry in Mexico and the United States, Boston, Unwin Hyman, 1989.

3. Per Stromberg, *The Mexican Maquila Industry and the Environment: An Overview of the Issues*, ECLAC, Industrial Development Unit, 2002.

4. *Mexico's Maquiladora Decline Affects U.S. - Mexico Border Communities and Trade; Recovery Depends in Part on Mexico's Actions*, United States General Accounting Office, July 2003.

5. Jürgen Weller, *Economic Reforms, Growth and Employment: Labor Markets In Latin America and the Caribbean*, ECLAC, 2001.

6. Tamar Diana Wilson, "Maquiladoras: Success Story for the Labor Force?" *Latin American Perspectives*, Vol. 22, No. 1, 1995.

7. CEIC 亚洲经济数据库。

(责任编辑 蔡同昌)

更为稳健的做法开展对外合作。

主要参考文献

1. Gregory Wilpert, "Chavez: Undiplomatic Polarizer or Champion of Anti-Imperialism?" <http://venezuelanalysis.com/analysis/2020>
2. Hugo Chávez, "Speech given by President Hugo Chávez at 60th UN General Assembly". <http://www.embavenez-us.org/news.php?nid=1745>
3. Nikolas Kozloff, *Hugo Chavez: Oil, Politics, and the Challenge to the U.S.*, New York, Palgrave Macmillan, 2006.
4. President Chavez, "South America Should be Among the new Facets of World Power", Presidential Press, Embassy of the Bolivarian Republic of Venezuela in the United States Press Office. <http://www.embavenez-us.org/news.php?nid=4560>
5. Richard Gott, *Hugo Chavez: The Bolivarian Revolution in Venezuela*, New York, Verso, 2005.
6. Javier Corrales, "Venezuela's Domestic Politics and Foreign Policy: Current Trends", Testimony before the Subcommittee on the Western Hemisphere under the House Committee on Foreign. <http://foreignaffairs.house.gov/110/cor071708.pdf>

(责任编辑 鲁渝)

^① Javier Corrales, "Venezuela's Domestic Politics and Foreign Policy: Current Trends", Testimony before the Subcommittee on the Western Hemisphere under the House Committee on Foreign Affairs, July 17, 2008. <http://foreignaffairs.house.gov/110/cor071708.pdf>