

联合国

TD



联合国贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/WG.4/6
23 August 1993
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
扩大发展中国家贸易机会
特设工作组
第二届会议
1993年10月4日，日内瓦
临时议程项目3(c)

审议特设工作组工作方案所引起的问题

(c) 市场机会(环境措施、结构调整政策、限制性商业惯例)

贸发会议秘书处的报告

目 录

<u>章 次</u>	<u>段 次</u>
导言.....	1 - 2
一、环境措施.....	3 - 35
A. 绿色消费主义	9 - 12
B. 环境规则对于发展中国家贸易机会的影响.....	13 - 16
C. 发展中国家的遵守战略.....	17 - 20
D. 生态标记和贸易机会.....	21 - 27
E. 结论和建议.....	28 - 35
二、结构调整政策和发展中国家的出口机会.....	36 - 84
A. 发达市场经济国家与工业和就业有关的支持方案的概览..	37 - 40
B. 发达国家支持政策在调整进程中的作用以及对发展中国家出口机会的影响.....	41 - 68
(a) 部门性支持方案.....	46 - 47
(b) 研究和发展活动的支持方案.....	48 - 51
(c) 区域发展政策.....	52 - 54
(d) 与就业和培训有关的支持方案.....	55 - 64
(e) 支持对发展中国家的外国私营投资.....	65 - 67
(f) 需要“积极的”调整政策.....	68
C. 发展中国家的结构调整政策和对发展中国家贸易伙伴出口机会的影响.....	69 - 74
D. 中欧和东欧经济过渡国家的结构变革以及发展中国家的市场变革.....	75 - 82
E. 结束语.....	83 - 84
三、限制性商业惯例.....	85 - 105
A. 发展中国家市场的反竞争市场结构或行为.....	86 - 94
B. 发展中国家内部反竞争市场结构或行为.....	95 - 98
C. 管制影响贸易机会的限制性商业惯例政策.....	99 - 105

导 言

1. 扩大发展中国家贸易机会特设工作组的主要目标是：“分析和研究扩大发展中国家贸易机会的前景和方法，以实现它们出口供应能力的多样化和增长，拓宽和改善它们的出口市场机会。”¹

2. 按照工作组第一届会议上通过的工作方案，工作组“将分析和研究扩大发展中国家贸易机会和改善其出口市场机会的前景和方法，目的在于拟订政策建议供国家一级和国际一级实施”。²这项研究将“根据国别报告、贸发会议其他机构的工作、秘书处的研究报告、相关的区域和国际组织及团体以及非政府组织、商业及学术专家等提出的文献……”³进行。这些文献将在本届会议上和预定于1993年12月召开的第三届会议上得到审议，而第四届和最后一届会议将于1994年理事会春季会议之前举行。因此按照第二届会议的临时议程，本报告选择了市场机会的三个方面进行研究，即环境措施、结构调整政策和限制性商业惯例。

二、环境措施和贸易机会

3. 从环境角度来看，扩大发展中国家的贸易机会既可以减轻环境规则、政策和标准对出口的不利影响，又可以通过促进对环境友善的产品积极地寻求新的市场机会。本节既探讨了可能构成贸易障碍，也探讨了可为发展中国家创造市场机会的一些环境因素。关于后者，特别注意到包装和标记的可能影响以及生态标记作为促进发展中国家输出对环境友善的产品的一种手段的作用。

4. 发展中国家关切地注意到，环境规则和标准由于削弱了其出口的竞争力或在有些情况下甚至剥夺其进入某些市场的机会，因而不利地影响到它们的贸易机会。发展中国家出口者，如同其他出口者一样，其基本任务是分析遵守主要出口市场上现有和正在涌现的环境规则和标准的代价和收益。

5. 关于这一问题，发展中国家不妨考虑环境政策对其竞争力所产生的静止和动态影响。除了价格和性能以外，环境特点越来越成为确定消费者需求的一个因素。此外，在需求转变期间，先行者具有可能的双重优势，既可以抓住市场份额，又可以了解无害环境生产工艺过程中累积的知识所产生的好处。因此，对于发展中国家来说，一个重要的问题是何时进行资本投资——有时在短期内是相当高的——目的是取得长期的重大竞争优势。

6. 对于发展中国家贸易机会可能会产生影响的环境政策、标准和规章中值得

注意的是生态标记和包装。如果没有资格取得生态标记,就可能降低发展中国家的出口对进口国(特别是发达国家)中具有环境意识的消费者的吸引力。与此相反,如果发展中国家显示其产品的环境方面的优点,就有可能取得市场优势。尽管在拟定许多包装方法时主要焦点是考虑到发达国家对环境的关注,特别是对包装的事后处理和城市废物管理问题的关注,发展中出口国可以通过显示其包装对环境友善的性质,从而可以创造一定的市场地位。

7. 印度、大韩民国、新加坡等一些发展中国家采取了一种前摄性立场,建立了自己的生态标记制度。巴西等其他国家正在考虑建立一种制度的可能性。在发展中国家发起的生态标记制度通常仿效已经存在的各种制度的模式。发达国家的生态标记的标准通常被作为出发点,随后对这些标准作一些修改,使之适合有关国家的国内环境需要。尽管生态标记是针对国内的,但希望它还将改善出口产品的环境构成部分,并创造一种“绿色形象”,从而产生贸易优势。

8. 根据市场指数,对环境友善的产品需求正在上升。⁴市场调查还表明,如同货物一样,对于洗涤非一次性尿布等服务的需求预计将来也会有所增长。根据国际金融公司所作的一项估计,对于此类货物和服务的需求可能会翻一番,从1990年代初的3000亿美元增长到2000年的6000亿美元。⁵

A. 绿色消费主义

9. “绿色消费主义”可以向制造商和零售商提供市场机会,从而使他们能够取得具有环境意识的消费者的信任。调查表明,消费者日益关心产品的环境特点。一些发达国家中的一部分居民愿意支付无害环境的产品的加价。⁶环境规则还为经营富有创造性的环境保护技术和产品的中小型企业创造新的机会。⁷同样,发展中国家可以抓住这些机会来促进它们固有的“绿色”产品和技术。然而迄今为止,只有当产品体现出质量较好、效率较高和使用方便等其他特点时,人们才喜欢对环境友善的产品。多数消费者显然不愿意支付对环境友善的产品的加价。⁸

10. 对于“绿色”生态无害时装的崇尚可能对于发展中国家具有一定的出口利益。根据一项市场调查,生态服装的销售额预计将增至4倍,从1992年的2000万美元上升到1996年的8000万美元。⁹

11. 总的来说,可以将两种消费者区别开来:个人消费者和商业企业、机构和政府机构的大宗买主。个人消费者要求得到关于某个产品对环境影响的明确和可靠的资料。环境意识标记和为此确定的标准是为了达到客观性和作为对消费者有用的

指导。在有些情况下，得到信任的公司名称可以满足消费者对于环境保护要求的同样需要。

12. 对于某些产品类别，大宗公司买主和政府机构是主要消费者。因此如果不针对大宗买主提供关于货物的环境构成部分和所提供的服务的资料，任何鼓励“绿色消费主义”的方案就不会完全行之有效。

B. 环境规则对于发展中国家贸易机会的影响

13. “产品政策”¹⁰ 正在被发达国家越来越多地用于促进实现环境目标。例如，一些发达国家拟订了计划减少或淘汰的重点材料的清单。集中注意产品环境方面性能的目的是以天然产品取而代之，同时开发从环境角度据认为可取的其他产品和材料。这种转变可以给发展中国家带来一些贸易优势。

14. 与环境有关的产品政策也可能构成市场壁垒，对发展中国家的出口产生不利的影响。对此可以列举一些理由。首先，由于发展中国家很少参与制定与环境有关的产品政策的过程，因此它们对于现有或正在涌现的产品政策可能了解甚少。此外，由于不熟悉基于环境考虑的产品证书的行政和测试程序，生态标记等政策可能会造成障碍。第二，由于有些规则倾向于集中注意地方环境问题（例如地方废物处理政策），如此制定的包装规则在发展中国家可能得不到高度重视。然而为了保持其市场份额，发展中国家对于在本国内市场上没有直接需求的产品，则必须遵守各项标准并注意到一些令人关注的问题。因此，如果遵守海外市场上出现的标准的代价完全由出口贸易来承担，这种代价可能很高。如果各种出口市场的标准之间有很大的差别，这一问题就可能更加复杂。第三，如果无害环境生产战略和技术必须从发达国家进口，这就意味着资本支出，而对资本匮乏的发展中国家是一种负担。

15. 面向环境的产品政策的一些事例可以有助于澄清这一问题。包装是一个最重要的与环境有关的问题。它影响到发展中国家的多数出口物品。多数包装规则涉及到某些令人关心的问题：在起源处减少污染、回收、重新利用、尽可能方便处理、最大限度地减少能源投入以及在制造过程中减少污染。¹¹ 这种重点对发展中国家产生了两个方面的问题：

- 首先，它们的各种目标市场可能认为它们的包装材料不是可回收的。这些材料可能是发达国家不熟悉的包装材料，例如木材和黄麻。尽管这些材料对环境的有害影响远比工业化国家生产的包装小得多，但可能不能列入被允许的包装的清单。

- 第二，它们的出口商可能被要求在包装材料上采用一种标志，因为有些国家的零售商可能不再接收不带标志的产品。采用标志可能会带来许可证费，因而将导致成本的提高。

16. 主要输入出口市场的产品的生态标记也可能对发展中国家的贸易产生影响。至今并非很多发展中国家出口的产品带有生态标记，少数出口产品的实际经验事实表明，这可能构成一种贸易壁垒。原因是选择生态标记的标准和起点时，往往集中注意狭窄的国内问题，而忽视了发展中国家适用的其他对环境友善的程序。¹² 尽管纺织品尚未列入任何生态标记办法，但德国纺织业正在调查对于纺织品采用两种“绿色”标记的可能性。¹³ 一种是称为“MST”的产品标记，另一种是称为“MUT”的工序标记。¹⁴ MST印信标准清单草案具体规定，带有这种印信的纺织品不得含有发展中国家印染和最后工序中通常采用的某些化学品。¹⁵ 此外，尽管天然染料可能对环境更为友善一些，但并没有被视为一种生态的替代办法。¹⁶ 为了取得标记的资格，发展中国家在短期内可能必须进口准许的必要化学品或技术。因此它们可能在遵守这些标准和进行相应测试方面遇到一些困难。预计，从长远来看，现有的生态标准可能会收紧；至今尚未考虑的物质将包括在内，而且关于加工的生态标准将变得越来越重要。

C. 发展中国家的遵守战略

17. 发展中国家需要关于其主要市场上现有和正在出现的环境标准的资料。一旦获得了这种资料，就可能需要制定政府政策，以鼓励生产者和出口者采用有利于环境的工艺和产品。如果环境标准已经修改，因而遵守这种标准需要付出昂贵的代价，而且影响到竞争力，发展中国家不妨考虑要求得到“全部或部分具体有时限的特定豁免”。¹⁷ 如果科学意见在一个环境问题上产生分歧，发展中国家必须确保在制定规章和确定标准之前它们所关心的问题在适当的论坛上得到反映。¹⁸

18. 发达国家的买主和政府可以协助发展中国家政府达到环境标准。例如，1990年10月，德国禁止在皮制品中使用五氯苯酚化学品。印度生产者将这种化学品广泛用于鞣制皮革，因此这种禁令将不利地影响到印度对德国的皮制品出口。印度生产者在遵守这项标准时所面临的一个严重困难是国内缺乏足够的对五氯苯酚化学品的检测设施。为此，由印德出口项目（印度和德国政府以及其他机构联合发起的一个方案）提出建议，提供较好的皮革检测设施。这个项目包括技术转让、检测设备和政府发起的关于五氯苯酚替代品的宣传运动。印度皮革行业需要两年多来适应这些标准。¹⁹

19. 关于发展中国家遵守其主要市场上的环境标准的战略，可以发现一些其他一般特点。总的来说，如果买主直接同生产者联系，就比较容易取得资料。可以通过这种联系渠道从买主取得技术和其他形式的援助。

20. 从这一点考虑，各国政府不妨促进买主与生产者之间更大程度的合作，从而更迅速地推广环境标准和要求，以便利于对此类标准的遵循。²⁰ 通过在零售商和生产者之间发挥媒介作用从而传递市场脉搏的批发商和大宗买主一直热衷于购买和储存可能表明对环境友善的产品；有时它们可能甚至通过讲习班和会议向生产者提供信息。²¹ 这种惯例对于很少同买主直接接触的小规模生产者更为重要。它们在遵守环境标准方面遇到了更大的困难，因为它们更难以得到检测设施、资料以及对环境友善的基本原材料(例如纺织品用的染料)。

D. 生态标记和贸易机会

21. 尽管生态标记办法原则上容易被进口者所接收，但实际上国内产品和进口产品可能会受到完全不同的待遇。有几种理由可以说明这一问题，但如果进口者参与起草算准和国值，就可以避免这些问题，因为人们往往只考虑国内环境问题。

22. 发展中国家可以采取的一种办法是创立起本国的生态标记制度。这将鼓励其本国工业在其产品标记上反映出对环境方面的关心，从而在其主要出口市场上创造或扩大一种“绿色形象”。发展中国家现有生态标记制度的经验表明，开始执行这种办法的代价并不像发达国家那么高。

23. 例如就大韩民国而言，国内生态标记办法的主要标准在多数情况下不是通过实验研究发展起来的，而是根据蓝色天使、日本生态标记和加拿大 ECP适当改编而形成的。因此，发展的成本只限于同各自的生态标记委员会和小组委员会举行会议的费用。经合发组织国家的现有办法也作了同样的修改，但相比较而言，所采取的办法比较接近于日本制度，而不是 德国制度。例如，各种产品类别范围内可以取得生态标记的企业数量没有受到限制；凡达到标准的企业都可以取得标记。这与德国制度，特别是同法国和加拿大的制度背道而驰，因为按这些国家的标准(就环境而言)，只有20%居首位的企业可以取得标记。

24. 新加坡绿色标记制度在制定标记标准时参照了现有的生态标记办法， 但并不是依靠任何单一的办法。例如纸张的标记标准是根据日本的办法制定的，而小型荧光灯泡的标准却借鉴了加拿大的办法。对于某些产品，新加坡还率先采取行动，例如它曾为对碱性电池制定标准的第一个国家。

25. 在新加坡，如同制定了生态标记办法的其他国家一样，制造者达到生态标记标准的非直接成本是难以估计的：迄今为止，各种企业无须为了遵守标准而改变其技术。此外，由于在多数情况下，“绿色”标记产品并不高于（或并不大大高于）没有绿色标记的产品，因此，企业取得标记的非直接成本很可能并不很高。另外由于这种办法的目的在于简化检验和试验程序，因此试验的成本似乎并不很高。

26. 关于发展中国家现有生态标记办法的市场信息表明，取得生态标记的直接和非直接成本不会导致本国生产者竞争力的丧失，关于国内市场份额的证据还表明，至少对于某些类别的产品来说，企业一旦取得生态标记，市场份额甚至会扩大。²² 这表明，发展中国家可以通过利用生态标记取得一定的贸易优势。

27. 发展中国家已经开始将其本国的标准同发达国家的标准协调起来。例如，上述所有三种办法对于类似的产品基本上还有类似于其他办法的标准。然而某些参数对于经合发组织国家等其他国家很重要，但对于发展中国家可能并不重要；同样，某些环境问题对于发展中国家可能比发达国家具有更大的重要性。然而这种差别是微小的，因此这表明，对于相互承认生态标记办法有相当大的余地；如果在国际上得到接受，对其他办法的相互承认将为极大地扩大发展中国家的贸易机会创造条件，因为各国消费者越来越关注对环境友善的产品。

E. 结论和建议

28. 多数发展中国家将首先在理解和遵守其出口市场上现有或正在出现的环境规则和标准方面得到技术援助。取得这种资料的一种渠道是出口者和进口者的联络网。同买主没有直接联系的小型生产者可能难以进入这种渠道。国家销售机构或政府可能需要提供必要的资料、原材料、测试设施和技术。贸发会议等国际组织也可以就可能影响到发展中国家出口的环境规则提供资料。

29. 贸发会议正在建立一个关于对贸易产生影响的环境措施的数据库。为此目的，贸发会议秘书处正在修订由贸发会议贸易管制措施资料系统管理的贸发会议贸易管制措施数据库。数据库中包括范围广泛的针对产品的措施，例如税收、产品标准和规则、禁令、包装要求和生态标记。多数这些措施同样适用于国内生产的产品和进口产品。一旦建立以后，数据库可推动制订能反映主要市场上环境政策和措施的出口战略，并促进特设工作组的活动。²³

30. 发展中国家可就对环境友善产品和服务,取得较高的价格。因此探讨扩大这种产品的市场机会是符合它们的利益的。为了协助这种市场开发的过程,贸发会议制订了一个工作方案,其中包括确定发展中国家生产的天然产品,用于取代发达国家目前使用的一些有害环境的产品。²⁷该项目要求编写一份关于可以扩大利用的产品总目录。作为必然结果,在这一项目下将审查这些对环境友善的产品供应是否可以切合实际地加以扩大。需要调查的其他问题包括:回收特定产品和商品的机会;扩大回收对环境和贸易方面的影响;以及回收给发展中国家带来的好处。

31. 贸发会议的研究推动了一套关于贸易和环境的培训计划,而该计划正在贸发会议的贸易培训方案范围内制订。指导培训计划的一个构成部分,将评估消费者偏爱倾向和可能会影响到来自发展中国家的进口的与环境有关的标准。另外还将讨论预测这种趋势的方法。此外,这套计划还将概述,采取何种措施可使环境方面的问题、法律和规章纳入出口政策。另外还将探讨多数发达国家中消费者对环境呈现出的关注所产生的新的贸易机会。

32. 发展中国家对影响到其出口产品的生态标记方案和其他政策表示关注。它们还要求得到关于产品覆盖范围和业务方面的资料。对此,贸发会议发起了一个生态标记和贸易项目(由加拿大国际发展研究理事会资助)。这一项目将收集关于发达国家的生态标记制度的资料,以便使发展中国家能够预测市场倾向,从而拟订和执行一些政策来促进那些最有可能取得生态标记的产品的出口。此外,也许更为重要的是,它将概述旨在拟订生态标记等国际公认的有关产品的环境措施时反映发展中国家的利益和关注的机制。

33. 为了促进贸易,发展中国家可以创立起本国生态标记制度,而这些制度可以在国家标准化机构范围内拟订。值得注意的是,国际标准化组织(标准化组织)建立了一个环境管理技术委员会:ISO/TC/2007。²⁸标准化组织的各小组委员会研究了以下专题:使用期分析、环境标记、环境性能标准、对于环境标准的环境指南。ISO/TC207 的环境标记小组委员会将发展一个环境标记数据库,用于研究产品类别标准、测试和检验方法;审查开业者方案的文件;支持并熟悉国际组织展开的工作。该小组建议开业者方案在其任何方案构成中避免设置贸易壁垒。

34. 相互承认生态标记具有关键的重要性。关于北欧标记(白天鹅)与欧共体标记以及加拿大“环境选择”与美利坚合众国“绿色海豹”之间相互承认的建议,已开创了这一方面的先例。这些办法可随时加以推广,以包括发展加中国家的标记方案,因为多数这些标记方案都含有与发达国家标记方案相同的许多构成成分。²⁹

35. 发展中国家不妨于目前正在拟订环境规则的论坛上预测和提出它们所关心的问题。³⁰在拟订国际环境标准和规则时,必须适当考虑到整个发展中国家的发展需要。³¹

二、结构调整政策和发展中国家的出口机会

36. 本章重点论述的是政府协助开展的结构调整、为发展中国家开拓新的出口机会的潜力和对结构调整政策可能作出的改善。讨论仅限于可能影响制造部门出口机会的调整政策。

A. 发达市场经济国家与工业和就业有关的支持方案的概览

37. 各发达国家政府已在广泛的领域内执行了与工业和就业有关的支持方案，而各国之间的方案却各有差异。在欧洲共同体，《马斯特里赫特条约》奠定了一种具体的法律基础，据此，各成员国可在开放和竞争性的市场范畴内，采取协调行动，以实现一系列与工业有关的目标。提高工业顺应结构变革的程度以及鼓励最佳地发掘革新、研究和发展政策的工业潜力，可列为此类行动的实例。为此，美利坚合众国正在确立新的重点，强调必须制订出与工业事项有关的明确战略和更为协调的方法，从而在更大程度上密切注重无形投资和人力资源开发。

38. 在“补贴和结构调整”项目下，经合发组织的工业委员会已建立起了一个资料数据库，载列了22个成员国和欧洲共同体委员会实施的支持方案。资料库收存的将近900个支持方案的各项政策目标被划分为如下八类：(a) 旨在提高特定部门竞争力的部门性方案；(b) 向陷入困境的公司提供特殊紧急援助（危机救助）的办法²⁹；(c) 旨在增加研究与发展活动经费和能力的方案；(d) 主要以税收减让形式提供的一般投资援助；(e) 对中小型企业的支持；(f) 支持那些面临调整困难和地域偏僻障碍因素的地区区域发展的规划；(g) 就业和培训资助；(h) 与出口有关的援助措施（例如，销售援助、出口信贷和信贷保险措施）以及支持国内企业对外投资的方案。³⁰

39. 表1列明了发达国家大体上是如何按照这些支持方案调拨资金的分配。一个令人注目的特点是，由于改革削减了税收减让，一般投资援助出现大幅度的下跌。但是，一般投资援助仍然是最大的成本项目。此外，为支持区域发展和与出口有关的活动而支付的费用也是较高的。部门支持、研究和发展活动以及支持就业与培训等一些其他方案的费用开支却明显较低。然而，应当指出表1所列的只是一些可直接减少企业就业和培训工作成本的办法。

40. 设立《卡塔赫纳承诺》第132段所建议的国家级政治上独立的透明度机制，将有助于评估政府支持措施对整个国民经济的影响力以及其对发展中国家出口利益产生的效应。

表 1

发达市场经济国家与工业和就业有关的支持方案：
1986-1989年申报开支的政策目标

政策目标	方 案	纯政府支出(按目前美元计算:十亿美元)						纯政府支出(百分比)			
		数量	纯政府支出 现有资料 ^a	1986年	1987年	1988年	1989年	1986年	1987年	1988年	1989年
部门方案	130	118	4.4	6.3	5.8	4.1	5.9	9.2	8.6	7.7	7.7
危机援助	37	29	1.8	2.0	0.7	0.7	2.4	2.9	1.1	1.3	1.3
研究和发展活动资助	159	144	6.7	7.4	6.2	6.1	9.0	10.9	9.4	11.5	11.5
区域发展	162	136	10.2	11.7	11.9	11.8	13.7	17.2	17.8	22.2	22.2
一般投资援助	123	91	40.9	25.2	24.4	15.0	54.7	37.0	36.6	28.3	28.3
中小型企业方案	117	87	2.5	3.1	3.2	2.8	3.3	4.6	4.8	5.2	5.2
就业和培训资助	60	54	1.9	2.0	3.6	2.0	2.6	2.9	5.4	3.8	3.8
与出口有关的熟练技能	91	80	6.3	10.3	10.9	10.5	8.4	15.2	16.4	19.9	19.9
合 计	879	739	74.6	68.1	66.9	53.1	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

^a 纯政府支出现有资料，系指至少拥有一年期间属纯政府支出的方案数量的资料。
资料来源：经合发组织，《经合发组织国家工业政策，1992年年鉴》巴黎，1992年

B. 发达国家支持政策在调整进程中的作用 以及对发展中国家出口机会的影响

41. 发达国家中执行的支持政策的主要目的在于提高生产和出口产品的竞争力, 以及劳力市场适应技能要求不断变化的能力。因此, 为发展中国家创造新的出口机会很少成为这方面的一项考虑。

42. 发达国家政府的支持政策对发展中国家经济出口机会的影响取决于各企业在政府支持下所奉行的具体调整政策的性质。某些调整政策可能会扩大出口机会。发展中国家放弃一些无利可图的生产部门, 转向高质量产品或对衰退的生产线实行重新布局, 可在中低档市场部分为发展中经济国家的出口产品开拓新的市场。

43. 某些调整战略可能造成发展中国家出口产品竞争程度的加剧。生产的合理化和现代化, 包括实行劳力节省技术, 可使一些面临强烈进口竞争的部门增强竞争能力。如果此类合理化和现代化导致成本的节约和生产力的提高, 那么发展中国家对市场的渗透可能会因此而受挫。发展中国家出口国奉行同类调整方针的范围可能受制于资源限制因素以及所具备的生产要素方面的差距。

44. 认明政府调整援助如何影响发展中国家出口机会是极为困难的。因为, 并无现成的关于部门一级调整进程, 以及有关各项支持措施本身的资料。³¹ 在许多情况下, 各公司可综合采用若干对应的调整策略并各自利用不同的支持性措施。³² 因此, 试图在具体的政府支持措施与公司的各项调整之间, 以及在所实施的调整与所观察到的发展中国家出口增长之间确定一种因果关系是一项颇为复杂的工作。

45. 本章概述了关于政府支持的结构调整对发展中国家出口机会之潜在影响力的一些初步的考虑。为此, 在这一方面分别分析了支持的五个方面: 部门方案; 研究和发展活动; 区域发展政策; 与就业和培训有关的方案; 以及支持对发展中国家的外国私营投资。必须铭记的是, 发达市场经济国家仍然坚持采取的保护主义贸易壁垒有碍于依照不断变化的竞争地位实行的结构调整, 为此, 应清除此类障碍。乌拉圭回合取得圆满的成果将是致为重要的。显然, 有许多其他发展动态影响着发达国家的结构变革和调整, 并由此也影响了发展中国家的出口机会。其中的重大发展动态之一是欧洲统一市场的形成。³³

(a) 部门性支持方案

46. 部门性支持方案主要针对的是一些日趋衰弱的生产部门和/或面临强烈国

际竞争的部门(例如,造船、钢铁、纺织、汽车、航天和电子工业)。其主要目的是增强各目标部门的国际竞争力。³⁴

47. 在部门性支持方案下,发展中国家政府有时鼓励实施合理化措施,其中包括放弃无利润可图的生产线。例如,欧洲煤钢联营自1980年代初以来,一直在寻求削减粗钢和某些钢半成品的生产能力。³⁵但发展中国家并不是总是得益。西欧钢铁工业的生产能力仍然大量过剩,而且欧共体从各主要发展中国家供应国(如,巴西、大韩民国、委内瑞拉和前南斯拉夫)的钢进口量仍受到数量控制和自愿出口限制的控制。因此,从所有发展中国家进口的钢铁对各欧洲主要国家³⁶的市场渗透程度一直较低,尽管已经从1980年的0.8%增长至1990年的2%。同一时期,大韩民国的市场渗透率一直保持在0.1%左右。显然,发展中国家的钢供应国一直未能获得与其竞争实力和供应能力相匹配的新市场。

(b) 研究和发展活动的支持方案

48. 对研究和发展活动的支持的目的在于增加各企业主要通过税收减让为此作出的拨款。为此,公司一级也采取了一系列广泛的具体支持措施,促进革新和推广新技术。³⁷除此之外,一些专项技术性的支持方案的重点放在若干被认为具有特殊重要性的领域,尤其是信息技术、³⁸新能源技术、新材料和生物技术。资金捐赠是实施专项技术方案的主要手段。政府支持为促进转向高档市场产品供销而开展的研究和发展活动,可对结构调整作出重大的贡献。那些利用此类支持进入高质量产品行列的公司,与当初鞋类生产商得到欧洲共同体BRITE方案协助的情况一样,他们从低档市场部分的撤出,应为有能力填补这些供销空缺的发展中国家打开新的贸易机会。

49. 对研究和发展活动的支持可通过促进加工程序的革新,削减生产成本,特别是劳动成本,增强发达国家成熟工业的竞争力。因此,许多发展中国家担心,它们会由此而失去在劳动密集型生产行业方面所持有的相对优势。但各部门之间利用新生产技术的进展程度各有差异。

50. 例如,纺织操作方面的技术进步已大幅度地改善了发达国家纺织工业的竞争局面,使之成为高度资本密集型生产活动。发展中国家大体上保持了其在标准化大规模产品方面的竞争优势,然而生产的高度资本密集性(以及有关的能源投入成本)却缩小了它们在纺织部门许多方面所享有的劳力成本的优势。

51. 研究和发展活动支持措施根据各种工业而可能各有差别,并因此对结构变

革的影响力也各有不同。如某些工业对研究和发展活动的支持持半心半意的态度，那么此类活动对不论是开拓新市场，还是增进竞争力的结构变革，将产生的影响力也相应较弱。

(c) 区域发展政策

52. 区域性支持方案的目的在于促进那些严重依赖于诸如造船、钢铁和纺织等正面临着须进行结构变革的强大压力的某些工业的区域实行调整。此外，还制定出了一些支持方案来促进经济活动和基础结构基本上薄弱的“不发达”区域的发展。一些主要的支持性措施包括对所有在某一区域内投资和经营的企业实行的税收减让并且在选择性程度较高的干预情况下提供的捐赠。

53. 此类方案如导致发展中国家具有竞争性供应能力的生产部门逐步退出，即可为发展中国家创造新的市场机会。欧洲共同体通过欧洲社会基金的共同体支持框架，援助了一些遇到调整问题的区域。一个主要目的是缓解因某些工业的衰退而造成的困难境况。为此，采取了协助建立新工业和提供再培训的作法。例如，此方案协助进行调整，关闭了无竞争能力的纺织、服装和钢生产线。

54. 旨在于促进更为贫困和更为边缘地区的工业发展的区域性支持方案，一旦援助建立起与发展中国家供应国进行竞争的工业，则会影响到发展中国家进入市场的机会。作为实例之一，欧洲共同体曾向葡萄牙北部的制鞋工业提供了大幅度的援助，从而在相当大程度上削减了投资者的风险。在这种情况下，出口特别是与北非发展中国家的出口形成了竞争。但是，当援助逐步地减少后，葡萄牙北部的许多公司却遇到了困难，因为它们的竞争能力确实较弱。由此应吸取的教训是，倘若就制鞋工业而言，不具备诸如享有足够低程度的劳动成本等重要的竞争力因素，在区域性发展方案下提供的资金援助很可能被浪费。

(d) 与就业和培训有关的支持方案

55. 发达国家劳力市场方案的基本方针旨在于增强劳动力的职业和区域流动性，并增进有关职位空缺和所需技能的信息。各方案更为具体的目标是，缩小劳力市场的“技能差距”，即弥合劳力供求双方之间在素质上的任何差距。

56. 一旦劳力市场方案提高了向具有长期增长潜力的生产部门提供技术劳力的能力，它们就有助于按竞争状况形成各类生产格局，并由此而促进结构调整。如劳

力资源能在越来越大的程度上输入新的增长部门，则可减少把衰退部门当作就业来源的依赖程度。因此，可望相应地减少保护主义的压力，从而促进发展中国家进入出口市场的机会。

57. 对因衰退部门中因劳力需求的转变而剩余的工人进行再培训后投入新的增长部门，将有助于更为顺利地实施结构调整的进程。不仅能重新调配劳力资源，而且还能为各贸易伙伴，包括发展中国家的产品创造进入市场的机会。但是，实际上，发达国家劳力市场方案在这方面的经验却使人感到有些失望。

58. 在发展中国家具有强烈出口意向和供应竞争能力的成熟的进口竞争工业里，对裁减下来的工人进行再培训已证实是十分困难的。很高比例的老年工人和技能程度及教育水平较低的工人形成了主要障碍。提供提前退休金往往成为唯一的解决办法，以缓解某些工业裁减具有长期工龄的老年工人造成的调整代价。当然，由提前退休方案实现的劳力削减的幅度是有限的。

59. 西欧钢铁工业即是一个颇有说明性的实例。钢铁公司长期以来一直靠自然减员，推行提前退休来削减劳动力，以缓解调整压力。目前，已没有足夠数量的接近退休年龄的工人，因而无法再对劳动力实行广泛的必要削减，以便逐步缩小无利可图的大规模的过剩生产力。预计钢铁工业的危机将在今后几年中裁掉50,000份工作。因此，必须对这些因紧缩而被裁下来的工人进行再培训，以减轻劳力市场不平衡的状况；但是，成功地完成再培训以适应专业要求更高的工作，对于技能水平较低的工人来说，则是一项极其艰巨的挑战，而且往往缺乏接受新的和艰苦学习过程的动力。

60. 美利坚合众国的劳力市场方案表明了一国实施此类计划的经验。除按失业保险方案维持收入薪金外，同时还在《职业培训合作法》(Job Training Partnership Act)和《行业调整援助方案》(Trade Adjustment Assistance Programme)下，向工人们提供调整援助。

61. 美国的职业培训合作法方案在第三章中规定，向不可能再返回原来职业的被裁减工人提供职业寻找援助、课堂培训、在职培训和职业重新调整援助。至于其他发达国家劳力市场方案，实际事实表明由于老年工人和受教育水平低的工人在被裁减工人中的代表比例，他们从方案得到的好处比预计的要低。这就是说，那些最需要援助者却最不可能得到援助。此外，在1980年代期间，任何一年参与职业培训合作法方案的人数很少超过100,000，而同时每年平均约有400--500万工人遭到非自愿的解雇。行业调整援助方案向主要由于进口增长而被裁减工人提供收入维持和培训津贴。该方案下的较大部分资金用于收入维持，以缓和社会困难，但却未产生促使工人寻找新职业的效应。

62. 美国参与培训方案的比例较低。在1980至1990年的十年期间，接受培训的工人年均人数约为12,000。1980--1990年间，接受职业调整援助以从事其它新职业

的工人数量更低，年均不到2,000人。

63. 美国的职业培训合作法和行业调整援助方案被认为并未促进诸如在其他部门中重新安置被裁减工人之类的劳力市场调整，而且被证实不足于作为行业保护的一项备选措施。许多其他发达国家也作出过同样的努力并得到了类似的经验。

64. 因此，不妨考虑采取若干措施，以期增强发达国家劳力市场方案的效益，扭转劳力市场的不平衡现象并加快结构调整。

- (a) 劳力市场政策应更注重再培训和流动方案，以便促进在增长的经济部门中对劳力资源的重新调整安排。虽然“活跃的”劳力市场方案力求最有成效和收益地利用劳力，但许多发达国家目前为此拨出的公共经费却尚未达到其国内生产总值的1%。³⁹为此，可确立起为这些方案增加政府拨款资金的良好实例，因为方案的社会收益高于私营成本。
- (b) 公共支助的培训方案更须严格地侧重于提供那些短缺和大有可能推进更有成效地进行结构调整的技能。经再培训的工人能否成功地融入劳力市场可验证，此类方案是否传授与生产部门当前和今后的需要相关的技能。政府的培训方案必须加以监测，以便确定那些受培训者事后是否能找到与其新学技能相适应的职位。各国政府可与私营部门合作，制订和实施旨在于重新安置受教育水平较低的工人的特别培训方案。对于衰退工业中裁减下来的老年工人，较好的办法是拨出较大幅度的资金实施提前退休方案。

(e) 支持对发展中国家的外国私营投资

65. 许多发达国家已实行了支持本国公司向海外投资的方案。有些是专门便利向发展中国家投资的方案的；还有一些普遍适用的方案。⁴⁰此类方案可促进发达国家的结构调整并为发展中国家开创新的出口机会。为实现这些目标，支持措施必须吸引对发展中国家的外国投资。这些投资须对竞争优势已转向发展中国家的生产部门实行重新布局。除此之外，投资必须以出口为方向，从而使得发展中国家能够占领从撤出发达国家生产部门后形成的新市场。

66. 支持国家公司对外投资的方案可用于更为积极地促进发展中国家的生产重新布局。为此，还可对专为增进向这些国家投资的设施提供新增资金。除此之外，应更为关注促进面向出口的投资。对于低收入发展中国家的出口型经营企业可实行优惠，⁴¹而不应以苛刻的资格标准，使它们处于不利的地位。

67. 凡改善国际劳力分配和促进结构转变的支持方案，都是互为有益的，并因此而符合大多数得到支持的投资规划的要求，可为国民经济和发展中国家东道国带来经济利益。

(f) 应该提供“积极的”调整援助⁴²

68. 政府的援助措施必须采取“积极的”方针,即这些措施必须有助于把受到调整压力的衰退部门的资源转向具有更大长期性增长潜力和更高生产率的部门。发达国家的政府援助在某种程度上仍属于维护性质的,力图维持那些经济正在(或已经失去)竞争优势部门的生产。虽然,政府往往协助发展具有竞争性的“高档市场”生产线,但有时也仍然维持同一工业部门中难以生存的低档市场部分。这种政策制定上的不明确状况有碍资源流动并遏制新市场机会的出现,既不利于贸易伙伴,尤其是发展中国家的贸易伙伴,也不符合国际贸易的能动专业化。

C. 发展中国家的结构调整政策和对发展中国家
贸易伙伴出口机会的影响

69. 在若干经济发展处于较为发达阶段的发展中国家中,涉及到转向更高的技术和更高增值产品和工业、放弃衰退部门并将生产迁转至低成本发展中国家的结构调整,在以往的十年的发展进程中发挥了较为突出的作用。此类调整以极为类似于发达国家结构变革创造市场机会的方式,开拓出新的出口机会。

70. 各国政府采取各类措施,竭力推动走向生产和出口的高档市场。在此,纺织部门可提供一实例。大韩民国政府提供援助,协助发展高技术纺织业,改进款式并且还建立起时装学校和纺织技术中心。印度也为这提供了类似的援助,通过纺织现代化基金,向纺织厂发放定期贷款,帮助更新提高技术和产品组合。墨西哥提供了资金和技术援助以提高产品质量和款式。

71. 各国生产厂商撤出纺织部门低档市场部分的程度各有不同。凡在具备充足的低成本劳力资源的国家里,生产者就不会感受到必须放弃“低档市场”生产线的巨大压力。此外,各国政府也必须继续开放其市场实行对外竞争,从而使得边界上的保护措施不会阻碍对在国际贸易中现已失去竞争优势的生产线实行的结构转换。

72. 对较高程度的劳力集约型工业进行重新布局,从相对发达的发展中国家迁转至其他更低工资制的发展中国家,为所在国经济的若干生产部门创造了新的出口机会。香港、大韩民国、新加坡和中国台湾省为应付各自境内劳力成本的日趋上升(和在某种程度上,也因发达国家设置的贸易壁垒),向南亚和东南亚进行的投资即可成为最突出的实例。这在大部分情况下属于主要以发达国家市场为方向的出口型投

资。⁴³ 主要的投资部门是：制鞋、服装和电子产品，其次，还有塑料产品、玩具和皮革及橡胶商品。此外，新加坡的造船企业已计划实行重新布局，迁转至一些邻近国家（菲律宾、印度尼西亚、泰国、马来西亚）。“

73. 由此，亚洲的一些新兴工业化国家把它们的一些工业产品和加工迁转至该区域的其他一些发展中国家。这被人们称之为“飞雁式”经济发展格局。表2列明了1980--1989年期间亚洲新兴工业化国家对南亚和东南亚的投资值。香港是该区域最大的投资者，其投资大幅度地集中于中国。

表 2

香港、大韩民国、新加坡和中国台湾省
对南亚和东南亚的直接工业投资：1980-1989年
(按百万美元计算)

目的地	投资来源				
	香港	新加坡	中国台湾省	大韩民国	合计
马来西亚	243.0	639.0	1,182.0	87.9	2,151.9
印度尼西亚	1,361.0	281.0	652.8	179.0	2,473.8
泰国	1,937.9	827.8	2,018.8	199.1	4,983.6
菲律宾	50.5	n.a.	267.0	n.a.	317.5
中国	8,400.0	292.0	4,120.6	n.a.	12,812.6
孟加拉国	47.8	17.4	n.a.	24.2	89.4
斯里兰卡	168.9	36.0	2.0	1.1	208.0
合计	12,209.1	2,093.2	8,243.2	491.3	23,036.8

资料来源：S.Lall, “Direct investment in South-East Asia by the NIEs: Trends and prospects”, Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, no. 179, (December 1991), table 1; J.R.Chaponnier, “The newly industrializing economies of Asia: International investment and transfer of technology”, STI Review, no.9(April 1992), tables 31 and 32。

74. 鉴于政府对工业发展不加干预的一贯立场,香港重新布局低档市场生产,实行向低成本发展中国家的迁转,基本上属于一种自动性质的调整过程。中国台湾省通过有关资本外流的自由许可办法,积极地鼓励向海外投资;“而新加坡政府则直接参与该国若干较大规模的对外投资项目。

D. 中欧和东欧经济过渡国家的结构调整
以及发展中国家的市场机会

75. 在中欧和东欧经济过渡国家中奠定坚实的基础,从而确立起以市场为主导的经济管理制度是一项艰巨的任务。大多数国家需要相当长的时间才能完成这一过渡阶段。因此,难以对生产和贸易格局中正在出现的结构转变作出中长期的预测。宏观经济的稳定性应当为实行微观经济必要的结构整顿奠定基础,但是若干中欧和东欧经济过渡国家宏观经济的稳定性却一直令人难以把握。除此之外,其中大部分国家目前金融市场贫乏或不足的状况,使得许多颇有生产潜力的公司得不到足够的资金实行结构调整。迄今为止,产出下降、失业率上升和实际工资降低始终是该调整进程的主导特点。虽然,全面调整对发达市场经济国家出口的方针,对限制产出下跌是重要的关键,但短期前景却仍颇为暗淡。⁴⁶

76. 从中期来看,一旦中欧和东欧经济过渡国家恢复了经济扩展,即可为许多发展中国家的石油和原材料出口打开新的市场机会。今后几年里,中欧和东欧的石油和原料进口国家预计将降低向独立国家联合体(独联体)采购的依赖程度,从而转向其他颇有竞争性的供应来源,因为独联体已不再实行按优惠性的易货条件签定合同提供货物,或受到现行供方问题的限制。此外,中欧和东欧商品消费模式也很可能向发达市场经济国家的模式靠拢;这终将导致棉制品消费量的增长,而这正是某些发展中国家具备供应能力的产品。

77. 中欧和东欧经济过渡国家的工业部门必须实行结构调整和现代化。在这一进程中,上述大多数国家的生产格局在中长期内将转向生产高质量消费品和技术集约型商品的工业,与此同时很有可能纠正其严重偏向于重工业和能源集约型工业的状况。陈旧的实际资本和生产技术以及向世界能源价格看齐,使得许多工业丧失了其竞争力。除了需要注入大量的资金投资和获取技术外,发展具有竞争性的供应能力,还须对企业组织和生产规划实行大幅度的变革。这将包括开发和利用新技能,并扩大研究和发展活动的能力。

78. 若干中欧和东欧经济过渡国家已采用了旨在于重新统一工作和更新提高劳力和管理技能的劳力市场政策措施。⁴⁷这些措施包括政府资助的培训和再培训，职业创造规划(包括向聘用退学者和失业者的公司提供补贴)，以及发放贷款鼓励失业者自行开业，从事经营活动。但特别是由于预算资金拮据的缘故，这些方案的执行一直颇为有限。⁴⁸

79. 中欧和东欧经济过渡国家认为，技术更新是工业结构整顿进程中至关重要的组成部分。看来人们对在支持结构调整方面与技术有关的政策，已达成了广泛的共识。旨在增强工业革新活动(并减少研究过度集中于国家机构)的政府措施，将有助于在整个生产基层推广新技术。同时，还可促进与其他国家，尤其与发达市场经济国家密切的工业和技术合作。⁴⁹然而，(除某些合作协议外)却仍未普遍地制定和执行此类政策。这在不小的程度上是因为那些须增强变革努力的私有(或至少属于自主管理)的工业企业还远远尚未完全形成。一些与工业和就业有关的政策对发展中国家出口机会的影响尚不明确。某些有关政策仍无明确的轮廓。如果这些政策将导致在中欧和东欧经济过渡国家内更有效的资源分配，在上述国家参与程度较低但发展中国家却拥有竞争优势的生产领域中，将呈现出发展中国家新的市场机会。

80. 当然，在中欧和东欧经济过渡国家中以及在发展中国家之间，各领域的竞争能力也各有差异。中欧和东欧经济过渡国家逐步实行的进口宽放，将形成改善资源分配格局的一个新的促进因素。若干中欧和东欧经济过渡国家已在相当大的程度上撤消了贸易保护。

81. 从中短期前景来看，中欧和东欧经济过渡国家的许多工业将无能力充分满足其本国市场的需求，无法广泛地提供各类属于高档市场部分产品质量的制成品。一些发展中国家则具备颇有竞争力的供应能力，不但可提供符合更高技术规格、产品设计和销售规定的消费品(如，某些消费电子产品、家庭电气用品和办公器械)，而且还可供应较为高级的中间和投资货物(如，特种钢产品、机床、电信设备)。但是，投资货物巨大的潜在供应者可能是发达市场经济国家。

82. 那些中欧和东欧经济过渡国家中过渡进展最快的国家(例如，捷克共和国、匈牙利、波兰)很可能会较早地形成高质量消费品和投资货物部分的生产格局。在这一过程中，它们可能会退出低档市场生产部门。这将导致对大规模生产工业消费品部门(如，纺织品，服装和鞋类等)以及符合标准质量要求的中间货物(如，钢铁产品之类)进口产品需求的日益增长。许多发展中国家将成为此类产品具有竞争力的供应来源。

E. 结束语

83. 所有各国在实行变革和调整适应的能动进程中都具有共同的利益，而且在促进这一进程的政策及措施方面也具有同样的利害关系。发达市场经济国家很可能将实行结构调整，或撤出在国际贸易方面它们正在失去竞争力的生产部门。而且一些较发达国家也会发现自己也逐渐陷入同样的境况。正在过渡的经济国家也面临同样的问题，但规模却更大。它们不得不恢复几乎整个生产基础，而且基本上失去了其竞争力。许多发展中国家仍投身于发展进程，包括建立更为广泛的供应能力，而不是对个别的生产部门进行结构调整。

84. 发达市场经济国家“积极的”结构调整政策，可为世界贸易结构变革实行协调的调整作出重大的贡献。为此，不应鼓励维护性的措施，但应增强按照竞争地位的变化有助于在新的增长部门实行生产因素重新调配的预期性政策则对正处于彻底重新制定本国经济基础结构进程之中的经济过渡国家，这正是一个天赐良机，可落实有助于根据国际贸易的相对优势，实现本国生产格局能动变革的结构调整政策，从而不但由此为它们自己，而且也为其他国家开创出新的贸易机会。发展中国家旨在于促进对其供应能力的扩大、多样化和更新提高的政策，应有助于使它们的生产基础与国际分工进一步地融为一体。在这方面，许多发展中国家仍需要得到外部支持。

三、限制性商业惯例

85. 下文分析限制性商业惯例对发展中国家贸易机会的影响，分别审查了发达国家与发展中国家内部反竞争市场结构和行为的作用。尽管分别并不大明确，还是设法区分了反竞争对发展中国家出口和进口在市场、在获得产品的机会、以及在定价方面的影响。实际上，同一种惯例可同时影响出口和进口。此外，还分析了发展中国家和国际社会在这领域所可能采取的积极行动政策。

A. 发达国家市场的反竞争市场结构或行为

(a) 对发展中国家出口的影响

86. 发达国家的进口卡特尔(主要集中在原料部门)⁵⁰、公司专购集中的市场结构、集中的贸易渠道都可阻碍贸易，降低发展中国家向发达国家市场出口的货物

与劳务的价格。在制成品的出口渠道方面，跨国公司的贸易附属公司和跨国贸易公司在大多数发展中国家的出口贸易中所占比例很大也影响销售与分销。⁵¹例如，在石油化学品方面，有人指出，一些发展国家的生产商需要同大石油公司通过合资经营在发达国家销售产品，然而有时，这些石油公司为了自己的利益，却会限制进口，维持价格，控制供应。⁵²

87. 在农业商品的出口方面，反竞争结构和行为更为普遍。垂直合并的跨国公司控制了从生产至销售的整个系统，在某些国家的农业加工商品的出口方面起了很大的作用，（例如，巴西和西非的加工可可、津巴布韦的糖和烟草、拉美和菲律宾的香蕉，印度和肯尼亚的茶叶等。）⁵³即使在垂直合并薄弱的部门，市场集中的程度也可能很高。例如，发展中国家内的咖啡加工、茶叶配制和包装及巧克力制作业情况就是如此。⁵⁴为保护其市场份额，这些行业的领导须依靠诸如价格歧视与合并等战略。商品贸易的集中程度更高于商品生产。国际贸易公司和商品贸易公司尤其控制了一些非洲国家的“茶叶、咖啡、香蕉等农业商品的贸易。”⁵⁵在销售和服务活动方面，他们的作用也很显著。跨国公司对发展中国家几种商品的控制，大大影响到后者的出口收入和留存价值。

88. 为了试图打进新市场或扩大市场份额，一些发展中国家的出口商有时可能会在发达国家的市场内实施歧视性定价。然而，发展中国家的出口商却很少为了竞争而在发达国家搞所谓的掠夺性定价或歧视性定价。实际上，所有竞争法都对非法“掠夺性”做法的概念给予狭义解释。一般来说，除非所谓的掠夺者排斥外来者或惩罚积极竞争者而获得或巩固市场力量，否则，管制竞争的政府当局一般不反对强硬的定价做法，倒是更多对所谓倾销提出诉讼。因此，对同一个现象会用两种泾渭分明的管理机制，使外商在国外生产的产品进口受制于较严格的反倾销机制。

(b) 对发展中国家进口的影响

89. 发达国家的出口卡特尔、竞相投标或集中的市场结构可能影响发展中国家的进口或更多是影响到进口产品的价格。一般而言，目前这类卡特尔的数量及由此受影响的世界贸易总还不大。然而，鉴于在这个领域普遍缺乏透明度，现在还很难清楚地了解情况。例如，到1991年4月，美国根据1982年出口贸易公司法的规定已分发了127份免受反托拉斯法管制证明。很难估计目前究竟有多少出口卡特尔的规定因获得赦免而没有申请免受反托拉斯法管制的权利。至1990年1月为止美国有94个韦布·波默林协会，⁵⁶最多集中于电影业、电视电影业和复印业。与小公司相

比，大公司更有可能加入卡特尔，可能导致更强的反竞争效果。然而，得到韦布·波默林援助的卡特尔一般都无法改善其贸易条件。

90. 在某些情况下，发展中国家可能受到卡特尔的不利影响。最近，欧洲委员会看到卡特尔在法国同西非和中非国家的航线上搞市场分配安排，对15家欧洲航运公司罚款逾1,500万欧洲货币单位(1,800万美元)，并因北欧同扎伊尔之间的航线上滥用支配地位排除竞争者，对11个“船主委员会”和4个班轮公会罚款逾1,000万欧洲货币单位。⁶⁶虽然由于供应来源多，这类卡特尔的总体作用相对来说不大，但它们对某些地域或产品市场可能仍会有较大影响，特别是当卖主寡头垄断，有关发展中国家的贸易伙伴少，如上述航运公司那样一个部门就能影响整个经济。

91. 有理由相信，由于1980年代发达国家市场的日趋集中，这些惯例对某些部门的影响可能会加强。⁶⁷例如，全球消费耐用品市场的前五家公司占全球销售额的70%，宇航部门的集中程度特别高。⁶⁸也有人注意到，某些发达国家的大部分出口是由相对来说一小批大公司承担的(如，出口集中大大高于工业集中)，但这些公司中只有一些公司将产品出口到发展中国家。这类市场集中会增加对附属公司在某些产品或地域市场自由竞争的限制，也会造成单方行使市场权力和串通。

92. 经合发组织最近一份研究报告表明，在跨国公司日益重要的市场环境里，出口卡特尔越来越容易进入国内市场或第三国市场，彼此串通也就更有可能。⁶⁹联合王国公平贸易组织前总干事称，虽欧洲和国际贸易的放宽限制降低了在国家一级建立卡特尔的可能性，但是绝不可以为垄断、卡特尔和反竞争行为在欧洲或在范围更广的国际一级上不会卷土重来。他认为，某些行业特别容易为国际卡特尔组织所控制，特别是那些产品和价格统一、生产高度集中、技术变革缓慢、大多数厂商是在国际上竞争的跨国公司的成品。⁷⁰

93. 巴基斯坦。对肯尼亚茶叶的价格远远高于国际市场价格(尽管考虑到肯尼亚茶叶质量很高)，但其在进口中所占的份额在三年内却几乎增加了三倍。管制垄断机构的调查表明，原因是二个跨国公司的附属公司控制了茶叶进口的一半以上，其母公司已被第三个跨国公司所接管，所以从其肯尼亚的附属公司所进口之茶叶的价格高于付给其他卖方的价格。⁷¹

94. 在某些高技术部门或分部门，海外合并的集中效果最为显著，发展中国家常常由于能力有限，无法建立国内的供应来源。例如，在生物技术工业方面，逾400家创始公司最近几年被农业化学公司和粮食加工公司所纷纷买下。(这些公司本身也在经历一股兼并风)⁷²在半导体、电子计算机和电子工业的一些部门，集中和垂直一体化导致公司内部许可证的使用及合资企业的进一步减少，不愿意转让先进技术

(包括向一些亚洲国家的公司转让技术),使价格受到上涨的压力。[“]然而,技术变革很可能会迅速削弱这些部门中许多分部门的市场力量。

B. 发展中国家内部反竞争市场结构或行为

(a) 对出口的影响

95. 由于有必要限制出口产品的数量,并在某些情况下提高这些产品的价格,能应付贸易伙伴的压力、有效实施自动出口限制的出口卡特尔在一些发展中国家应运而生,会使出口国在效率上长期受损,特别是如果出口公司能交换重要情报,或占有很大比例的国内工业产量,往往会“波及”国内市场或第三国。对出口国来说,提高单位价格,限制出口可能会增加收入,但任何赢利也都可能由于市场份额缩小而结果得不偿失。

96. 发展国家的出口也可能由于固定出口的价格或作为向进口商提供商品的条件而实施再出口限制而受到阻碍。再出口限制可能与提供技术、颁发知识产权许可有关。例如,最近几年,巴西技术进口合同的14%、尼日利亚的30%、韩国的43%里都包含出口限制或限额(在政府当局干预之前)。[“]

(b) 对进口的影响

97. 发展国家的进口渠道也高度集中。这类集中会促使消费价格上涨,从而减少许多发展中国家由于放宽对进口的限制而带来的好处。例如,在墨西哥,大幅度降低关税并未使国内价格与国际价格拉平,这尤其是因为销售渠道有限、跨国公司实施歧视性定价政策、“传统”的进口商几乎垄断了数量有限的销售渠道。[“]进口公司可包括当地公司和外国公司。发展国家的很大一部分进口(特别是小国的农业商品进口)是通过外贸部门、或跨国公司的附属公司、或跨国贸易公司、包括代理所、商品经营和一般贸易公司而进行的。[“]跨国公司的附属公司一般都是独家销售母公司的所有产品。在某些市场上,特别是小市场上,它们对其他跨国公司的产品也可能拥有专属进口权和销售权。但有时候它们不是提高发展国家的进口价格,而是将外国出口商的歧视性定价与掠夺性定价结合起来(如“倾销”),因此在给消费者带来短期利益的同时却危害了国内工业。在这方面的一个特殊问题是制订“结转价格”。据此,跨国公司的母公司可能对供应给其附属公司的产品开列低价

发票,从而使其附属公司能作掠夺性定价。外国政府给与的出口补贴也会在发展中国家的市场上产生反竞争的效果。

98. 进口至发展中国家的货物的价格或服务供应也可能受到其他一些惯例的影响,诸如:将价格订在进口品能在该国内部重新销售的水平,受知识产权的产品进口,非为了实现合理商业目标而拒绝交易,规定搭卖条件,独家经销,搞代理安排等。在技术进口或商标产品方面,这类限制可能特别盛行。例如,最近几年,尼日利亚公司的合同中有规定技术进口为5%的附带条件的条款,而韩国公司的合同中有技术进口为8%的规定(但后这些国家的政府部门进行干预)。⁶⁹ 在肯尼亚,英国专利对美国药品施加地域限制,销售商无法进口商标药品。⁷⁰

C. 管制影响贸易机会的限制性商业惯例政策

(a) 发展中国家的措施

99. 发展中国家为纠正影响其贸易的限制性商业惯例,能够采取的一个重大步骤是通过并实施竞争法。实际上,竞争法已在为一些发展中国家通过,⁷¹另一些国家则在通过的过程之中。这类法规将确保放宽贸易限制带来的经济好处不会因私下限制而被抵消。但要各国能通过或更新竞争法,有效地付诸实施,还必须作出进一步的努力。一般来说,发展中国家如果仿效发达国家的治外法权,则会发现,所拥有的管辖权已足以应付影响其贸易的外国限制性商业惯例,虽然在实施方面可能有一些实际困难。

100. 竞争、贸易、知识产权的机制互相重叠可能会产生一些问题。例如,有些国家用反倾销措施处理歧视性或掠夺性定价,可能会鼓励发展中国家仿效其做法。在防止滥用知识产权方面,发展中国家也会遇到一些困难。如能规定详尽权利、平行进口,可有助于解决这些问题。

(b) 国际社会的措施

101. 发达国家可在贸易政策和竞争政策互有联系的领域加强合作,进行磋商,帮助发展中国家管制危害其贸易的限制性商业惯例。对出口卡特尔增加透明度,用竞争法中缩小这类出口活动免受管制的范围,也会有所裨益。

102. 联合国有关管制限制性商业惯例的多边议定的公平原则和规则尤其要求

各国注意限制性商业惯例对国际贸易、特别是发展中国家的贸易与发展的危害，通过竞争立法，寻求适当的补救措施或防范措施，在其权限之内防止和管制限制性商业惯例的使用。⁷² 如这些原则和规则能得到充分实施，可谓已取得有益的进展。

103. 目前的情况表明，为确定并建立竞争政策与贸易政策之间的联系，也许要设立一个新的多边规范性框架，顾及竞争政策实施的全球性质，确保《哈瓦那宪章》中规定的国际贸易体制得到持续的发展。贸易机制和竞争机制如能更为密切地相互联系，对两者都会有好处。与贸易有关的多边竞争机制能促使国家竞争法与法律实施的进一步一致，这样才能避免削弱国内企业竞争能力或阻碍外国投资。有人担忧，竞争政策可能导致保护主义。还有人忧虑，为了争取出口市场运用治外管辖权可能会造成关系紧张。如公司属于不同国家，还会因此而产生一些纠葛。

104. 如能将关贸总协定的最惠国规定或随时利用关贸总协定争端解决机制等基本原则结合竞争，则也会有所帮助。如对多国管辖的案件运用国家立法，应在多边一级寻求一致，采取有效行动针对国外的限制性商业惯例案件、在管辖方面有冲突的案件、或必须进行协同实施的案件，多边协调可促进这些争端的解决。

105. 将竞争政策同多边贸易体制联系在一起，可帮助后者对付私营公司所遇到的贸易壁垒，保障放宽贸易限制的好处，反映全球竞争的现实，确保所有贸易公司和所有国家、特别是发展中国家及其公司进行公平的竞争。在拟订公正的规则减少保护主义行为时，贸易机制也可利用有关竞争的概念和理论。一国单独在贸易领域运用竞争规则是为了怕让其他国家在贸易上牟利。乌拉圭回合关于知识产权和投资的贸易谈判（分别是TRIPs和TRIMs）可能制定一些专门机制，这些机制也应适当地受制多边竞争法规的约束与平衡。

注

¹ 扩大发展中国家贸易机会特设工作组的职权范围(TD/B/1323(Vol.II))。

² 见扩大发展中国家贸易机会特设工作组第一届会议的报告(1992年12月14日至18日)(TD/B/39(2)/15; T/B/WG.4/3)。

³ 同上。

⁴ 例如，以对环境友善的方式（再加上其他重要的社会因素）种植的咖啡在市场上的价格高于其他品种的咖啡。同样，对于有机生长的棉花的需求可能正在增长。另见经合发组织，1991年《经合发组织国家环境标记》，经合发组织，巴黎。

⁶ 见奥地利联邦经济协会提交1993年3月22日和23日召开的国际贸易和环境大会的文件：“竞争力和环境标准——一些探讨性结果”。

⁷ C.f. The Roper Organization, Inc., “The Environment : Public Attitudes and Individual Behaviour” a study conducted for S.C.Johnson and Son, Inc., July 1990.

⁸ See Mark Fischetti 1992, “Green entrepreneurs”, Technology Review, April 1992, p.39.

⁹ 例如，美国ABT同人协会所进行的一项调查表明，对于一系列产品，消费者不愿为对环境友善的产品支付平均超过6%的价格。（ABT同人协会，《消费者购买行为与环境：根据重要活动进行研究的结果》，1990年11月）。应该指出，该6%系指最后零售价格。在多数情况下，发展中国家生产者仅仅得到最后零售价格的一小部分。如果它们得到较大部分的环境加价，则可变成对生产者的重大刺激。

¹⁰ 美利坚合众国“绿色市场警报”提出的生态服装的一个定义是生产时具有以下特点的服装：采用以传统方式种植但以注意到环境的方式加工的“绿色”或“天然”棉花，例如减少树脂和有毒化学品的使用；采取不使用化肥或杀虫剂并利用作物轮作和保护环境的其他种植方法生产形成的有机棉花；采用有机的或以传统方式种植但不染色的天然色棉花；利用碎布或再纺或再织纤维生产的回收的旧衣服。（见Barbara Harrison“对绿色的崇尚”，《金融时报》，1993年6月9日，第10页）。

¹¹ 环境政策历来集中于保护空气、水和土地使，之免遭“点”污染源（例如大工厂、导致土壤侵蚀的砍伐森林和发电厂造成的污染）。而各国现在还认识到非点污染源的严重性，包括采用氯氟化碳或杀虫剂的产品政策。产品政策系指具体规定产品的性能、质量、安全或其实际体积等技术方面的标准和条例。与环境有关的产品政策具有各种目标，例如提高能源效率，最大限度地减少原材料的使用或废料的产生；而其他国家只考虑到产品的整个使用期。关于除美国以外经合发组织发达国家产品的环境政策的完整清单，见美国国会技术评估局，1992年《按设计分类的绿色产品：“对于更为干净的环境的选择》，OTA-E-541，表格 5-1，第68-69 页。

¹² 见1993年4月3日《欧洲报告》“提倡现实的包装规则”。规则草案具体规定：“（回收）系统应确保在不歧视的条件下列入进口产品……”。另见《贸发会议在其职权范围内对于在国际合作框架内贸易和环境可持续发展趋势所做的贡献》，TD/B/40/1(6)，1993年9月。

¹³ See V.Jha and S. Zarrilli, 1993, "Ecolabelling Initiatives as a

Barrier to Trade - a Viewpoint from development countries", paper presented at an OECD Expert Group Workshop on Life-cycle Analysis and Trade, 20 -21 July Paris, 1993.

¹³ 见《国际运动服装》，“生态和崇尚 - 进一步促进环境”，1992年。这些标签办法正在由德国纺织工业发起，尚未列入德国的“蓝色天使”生态标记方案。

¹⁴ “MST(Marke scadstoffgeprufter Textilien”是针对最后消费者的，包括了对化学品、染料等的测试。“MUT (Marke umweltschonender Textilien)”涉及到生产程序，以供服装和纺织品生产者采用。

¹⁵ 对于重金属、甲醛(5亿分之一)和杀虫剂(100万分之一)规定了限度。为检验服装中的甲醛、五氯苯酚、重金属、偶氮染料、杀虫剂等含量，需要进行 7 次不同的测试。

¹⁶ See, T. Bunning; G. Danne, C. Hagenmaier; F. Kolling; R. Siller; A. Wender, and J. Wiemann, 1993, International eco-standards sa a new challenge for industries in developing countries - The case of Indian textiles, Paper written for the German Development Institute, Berlin, February 1993.

¹⁷ 这种有时限豁免的先例载于总协定《对贸易协定的技术壁垒》第12.6条。

¹⁸ 可以说明问题的一个事例是于1992年9月1日生效的1992年6月26日奥地利的热带木材立法。它规定，热带木材必须标明“利用热带木材制造”或“含有热带木材”。东盟国家对此表示反对，理由是，热带木材和温带木材可以被视为类似的产品，而适用于热带木材的标志规则并不适用于其他木材，因此这不符合总协定的规定。这项立法随后被撤消。

¹⁹ See Financial Express, an Indian daily, November 1990, various issues.

²⁰ 例如，大供应商发现比较容易取得“绿点”系统的许可证号码，因为它们就利用其买主的许可证号码；此外，还可以取得关于如何改变包装的资料，而且这并不是一种代价昂贵的过程。

²¹ See Bunning et al, 1993, op.cit.

²² 关于生态标记的完整定义、授予生态标记的程序和市场份额，见 Jha, V., R. Vossenaar, and S. Zarrilli, 1993, Ecolabelling and International Trade-Preliminary Information from seven systems, paper

prepared for the ISO-IEG subgroup on labelling, May 1993.

²³ 资料是通过工作人员的研究、通过预算外资金支助的研究和直接从会员国收集的。

²⁴ 见贸发会议商品司,1992年《自然资源管理和可持续发展--贸发会议执行的一个方案》。

²⁵ See ISO/IEG SAGE Sub-Group on Environmental Labelling, 1993, Minutes of the Meeting in Toronto May 27/28/1993.

²⁶ See Jha, V., R. Vossenaar, and Simonetta Zarrilli, 1993, op.cit.

²⁷ 然而,它们在这一方面可能遇到困难,因为巴西纸浆和纸张出口者试图通过国际商会参加欧洲共同体关于纸浆和纸张的生态标记标准的讨论,以取得直接的代表性或间接的呼声,即说明了这一点。

²⁸ 见贸发会议,1993年(TD/B/40/1(6)),见前引书。

²⁹ 政府向处于财政困境的企业提供危机援助的主要情况是这些企业被视为具有至关紧要的经济和社会重要意义。

³⁰ 见经合发组织《经合发组织国家的工业政策,1992年年鉴》,1992年,巴黎。

³¹ 部门性的数据往往不全,未加以充分的详细分类,或在各国之间只有有限的可比较性。结构性的变化是难以确认的,它涉及到公司在更大程度上的专业化,对生产线的调改,生产方法的变革或新技术的推广使用。

³² 在同一工业部门中,调整战略包括关闭工厂、停止利润较少的生产线、削减工作人员、采用最新技术提高生产力、转向高质量的产品和把低档部门的产品转至发展中国家。

³³ 贸发会议秘书处的报告“第八届会议通过的建议的后续行动:经济区和区域一体化进程的演化和影响”(TD/B/40(1)7),分析了这些发展动态对与发展中国家进行贸易的影响。

³⁴ 部门性方案在很大程度上依赖于赠款;有相当大比例的方案采用特别综合筹措办法,例如贷款、财政担保、产权资本、税收减让。

³⁵ 欧洲煤钢联营第4条禁止欧共体成员国提供国家援助。然而,在1980年代前五年中宣布了工业危机之后,准许提供临时性的国家援助,但规定的条件是削减生产能力。自1980年代中起,国家援助已被限制在对研究和发展活动、环境保护和工厂关闭的补贴,但对该规则也制定出了一些例外条例。

³⁶ 例如,丹麦、法国、德国、意大利、西班牙、联合王国。

³⁷ 例如,提供技术信息和咨询援助以增进公司的先进制造技术;促进大学、研究和发展所与工业界之间的合作;鼓励为合作开展研究和发展活动建立起公司之间的伙伴关系;协助对由政府资助开发的技术实行商业化;等等。

³⁸ 包括微电子技术、计算机和以计算机为基础的信息和通信技术。

³⁹ 见经合发组织《1992年就业前景》第2章(经济合作与发展组织,巴黎,1992年)。

⁴⁰ 所提供的刺激措施大体上可划分为五类:(a)投资信息服务和投资促进活动,包括资助投资前调查和可行性研究;(b)承保非商业性风险(例如,战争、征用和转让风险)的投资保障方案;(c)财政刺激措施;(d)财政援助(例如,向准备对发展中国家投资的公司提供优惠贷款);以及(e)建立政府主持的投资公司,为合资企业提供产权和借贷资本。便利于设备出口的出口信贷和出口信贷保险方案在许多情况下,也成为外国私营投资集资的决定性因素。

⁴¹ 例如,美国海外私营投资公司赋予低收入发展中国家的优惠待遇。

⁴² 还请见经合发组织的《积极的调整政策:管理结构变革》(经济合作与发展组织,巴黎,1983年)。

⁴³ 一个突出的例外是(中国台湾省的)“中华钢企”,计划在马尼拉建造一所供应所在地市场的轧钢厂(2.59亿美元投资)。而(大韩民国的)“POSO”则准备在马尼拉建造一座(10亿美元)出口意向强烈的轧钢厂。见J.R.CHAPONNIERE的“亚洲新兴的工业化经济国家:国际投资和技术转让”STI REVIEW,第九期(1992年4月)。

“见 J.R. CHAPONNIERE, 同上书。

⁴⁵ 每人每年可不经批准,向海外投资500万美元。

⁴⁶ 波兰显然是中欧和东欧经济过渡国家中唯一于1992年恢复增长的国家。捷克共和国和斯洛伐克的失业率于1992年略有下降,但许多中欧和东欧经济过渡国家却仍在上升。

⁴⁷ 例如,保加利亚、捷克共和国、匈牙利、波兰和斯洛伐克。

⁴⁸ 见《1992年就业前景》经合发组织,巴黎(1992年)。

⁴⁹ 马尼亚在罗马尼亚科学院主持下设立了负责技术更新长期性规划制定任务的专家组,即GENERT。该组的工作重点是节能、化学品和石油化工产品、采矿、冶金、运输、通信、研究和发展活动。

⁵⁰ 见《竞争政策与合资》,经合发组织,巴黎,1986。

⁵¹ 见“通过合并、接管、合资经营及其它取得控制权的方式集中市场支配

力，以及其对国际市场、尤其是发展中国家的市场的影响问题，贸发会议秘书处的报告，”(TD/B/RBP/80/Rev.2)。

⁵² 见工发组织，“国际贸易和石油化学品的销售，”石油化学工业第三次磋商，(UNIDO/PCR8)，维也纳，1985年11月。

⁵³ 见“发展中国家出口销售渠道的结构性变化”，贸发会议和关贸协定合办的国际贸易中心，1988年；和“非洲贸易中的跨国公司：初级商品的主要趋势”(E/ECA/89/26)。

⁵⁴ 见贸发会议，“2005年之前世界可可市场的前景”(UNCTAD/COM/5)；贸发会议，“对商品加工、销售和分销的研究：咖啡的加工和销售”(TD/B/C.1/PSC/31/Rev.1)，联合国出版物，销售品编号E.84.II.D.24；贸发会议，“茶叶的销售和加工”(TD/B/C.1/PSC/28/Rev.1)，联合国出版物，销售品编号E.84.II.D.10。

⁵⁵ 见“发展中国家出口销售渠道的结构性变化”，上引文。

⁵⁶ 同上。

⁵⁷ 见“贸易和竞争的障碍”，经合发组织，巴黎，1993。韦布·波默林协会是根据韦布·波默林法成立的，该法令规定，如符合某些条件，纯粹为从事出口而成立的出口贸易协会可免受反托拉斯法管制。

⁵⁸ 见“对航运公司的1,500万欧洲货币单位的罚款”，《反托拉斯和贸易管制报告》，1992年4月2日，第62卷，第422页；“欧洲委员会对航运业罚款”，有关违反第85条和第86条惯例的会议，《反托拉斯和贸易管制报告》，1993年1月14日，第64卷，第31页。

⁵⁹ TD/B/RBP/80/Rev.2，上引文。

⁶⁰ 见“跨国公司概览”，《经济学家》，1993年3月27日。

⁶¹ 见“贸易和竞争的障碍”，上引文。

⁶² 见“公平贸易组织总干事1988年的年度报告”，联合王国政府出版物，伦敦。

⁶³ 见“在巴基斯坦货物与服务贸易的限制方面的公司行为”，A·Riaz先生为贸发会议秘书处编制的咨询报告(UNCTAD/ITP/66)。

⁶⁴ 见“贸易和发展的机会以及新的和新兴技术的影响：生物工艺学问题”，贸发会议秘书处的报告(TD/B/C.6/154)。

⁶⁵ 见贸发会议，“关于发达国家和发展中国家在管制限制性商业惯例方面的方法和其他发展的1989年年度报告”(TD/B/RBP/61)。

⁶⁶ 见“技术领域最近的发展情况与国际技术转让行动守则草案谈判的相关性”

(TD/CODE TOT/55)。

⁶⁷ 见 F.de Mateo, “贸易、技术和竞争机会”,载于《竞争和经济发展》,经合发组织,巴黎,1991。

⁶⁸ 见1992年世界投资报告和 TD/B/RBP/80/Rev.2,上引文。

⁶⁹ 见 TD/CODE TOT/55。

⁷⁰ Beecham 集团对 International Products Ltd 案,引自D.Gladwell, “The exhaustion of Intellectual property rights” (1986), 《European Intellectual Property Review》,第12卷,第368页。

⁷¹ 这些国家包括阿根廷、巴西、智利、科特迪瓦、加蓬、牙买加、肯尼亚、印度、墨西哥、巴基斯坦、秘鲁、韩国、斯里兰卡、泰国、突尼斯和委内瑞拉。

⁷² 第E节,第A段,TD/RBP/CONF/10/Rev.1。

XX XX XX XX XX