



联合国
贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/54
26 November 2002
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
商品和服务贸易及初级商品委员会
第七届会议
2003年2月3日至7日，日内瓦
临时议程项目3

出口多样化、市场准入和竞争力

贸发会议秘书处的报告

内 容 提 要

出口多样化有助于减少依赖商品的发展中国家经济的脆弱性，增加在本国产生并保留下来的增值，提高经济活力。

市场准入是多样化和基于商品的发展的前提。农业补贴对某些商品尤其重要。供应高质量的产品，满足消费者、超级市场和大型加工贸易企业的要求，是有效参与国际价值链的必要条件。

同时，不在成本、质量和商业做法上增强竞争力，不提高供应能力，市场准入则成为了无本之木。所以，需要大力提高商品的综合竞争力，并为提高企业竞争力营造一个有利的物质和体制环境。

国际社会应该协助依赖商品的发展中国家、特别是最不发达国家实行多样化和基于商品的发展。为此，应该改善它们的市场准入条件，加强技术和金融合作。贸发会议在这一进程中的扶持作用，表现在它全面地看待发展和国际贸易问题，并特别重视商品。

目 录

	<u>页 次</u>
导 言	3
一、出口多样化	4
A. 概 念	4
B. 发展中国家商品部门的多样化	5
二、市场准入	8
A. 概 念	8
B. 商品的市场准入和市场进入	9
三、竞争力	15
A. 概 念	15
B. 商品部门的竞争力	16
四、结论和建议	20

导 言

1. 本报告从依赖商品的发展中国家的角度阐述出口多样化、市场准入和竞争力之间的联系。在假定发展是主要目标的前提下，力求说明这三个重要概念如何相互关联和对成功的发展为什么十分关键。贸发会议秘书处认为，三者都很必要，单靠其中之一无法铺设发展的道路。它希望本报告有助于委员会成员的讨论，为各国参加即将举行的贸发十一大以及多边贸易谈判和优惠制度提出有益的意见。

2. 秘书处在以前的报告¹中详细论述过依赖商品的发展中国家的商品情况、市场准入问题、多样化经验，以及影响取得成功的困难和机会。“多样化和基于商品发展的能力建设”项目，使人们更深入地了解到实地看到的问题和措施²。本报告主要提出一个理论框架，藉以认识依赖商品的国家面临的问题和可利用的机会。

¹ 贸发会议，“为实现工业化和发展，依赖商品的国家，包括单一商品出口国的生产和出口多样化，考虑到最不发达国家的特殊需要”，贸发会议秘书处的背景说明，TD/B/COM.1/EM.18/2,2002年4月19日。上述说明的统计附件，UNCTAD/DITC/COM/Misc.44,2002年6月26日。“在考虑到最不发达国家特殊需要的情况下，使依赖初级商品的发展中国家，包括单一商品出口国的生产和出口多样化以促进工业化和发展问题专家会议的报告”，TD/B/COM.1/50,TD/B/COM.1/EM.18/3。“世界商品的趋势和前景”，秘书长的说明，A/57/381,2002年9月5日。《2002年最不发达国家报告》，联合国出版物，出售品编号E.02.II.D.13,纽约和日内瓦，2002年，特别是第3章E和F部分(第118-130页)、第4章(第137-165页)和第6章F部分(第230-234页)。

“如何加强发展中国家农产品和食品(包括特殊产品，例如无害环境产品)的生产和出口能力问题”，贸发会议秘书处的背景说明，TD/B/COM.1/EM.15/2,2001年5月11日。“农业改革进程对最不发达国家和粮食净进口发展中国家的影响以及如何在多边贸易谈判中解决它们关注的问题”，贸发会议秘书处的背景说明，TD/B/COM.1/EM.11/2和TD/B/COM.1/EM.11/2/Corr.1,2000年6月23日。

² 请查阅 r0.unctad.org/infocomm/Diversification/index.htm。

一、出口多样化

A. 概 念

3. 初级商品对许多发展中国家、特别是非洲国家和最不发达国家发展进程的重要性已众所周知。依赖常常以未加工形式出口的几种低值商品作为外汇收入的主要来源，对一国的发展有着各种负面影响，对这一问题也进行过大量讨论。人们普遍认为这种依赖有着诸多后果，如国际价格波动和贸易条件恶化对国内经济产生严重的负面影响；原产国生产商、加工商和贸易商从成品中获得价值份额不够；商业依赖造成了一种恶性贫困循环。

4. 多样化常被看作是摆脱这一困境的一个出路。但人们对多样化的含义认识不深，常以下述两个观点提出疑问：第一，比较优势理论强调专业化，那么多样化会不会减少贸易收益？第二，难以决定向哪些领域扩展，因为存在着“合成的谬误”的说法。无论向哪方面发展，别人都可能仿而效之，结果市场充斥同样产品，致使价格下跌。

5. 有效地参与国际贸易，并从中获得经济收益，则需要一国专门生产具有比较优势的产品。因此，多元化的思想似乎与这一基本原则相矛盾。不过，比较优势是一个变化的概念，需要从动态角度加以看待。多样化本身是一个动态过程，是进行经济改革以最大限度地利用本国具备的生产要素这一长期、分阶段进程的一部分。政府和企业如果能够消除关键性“瓶颈”，制订适当战略，可以使企业发现未实现的机会，在市场准入条件允许、又有竞争力的条件下，将其转化为经济收益。探索这些机会，又不断设法向可以产生更多增值的其他产品转化，是成功的多样化进程的实质。

6. 这也是解决“合成的谬误”问题的唯一办法。一般认为这一问题是国内行动，特别是在某一商品市场中占有很大份额的国家的国内行动造成的。在目前经济环境中，决定一国出口构成的是企业决策，而不是政府决策。因此，重点注意

企业行动是必要的。只有在政府政策和支持影响到企业决策时，才应该将注意力放在国家上。³

7. 多样化是企业活力和竞争力提高的表示和结果。稳定的宏观经济环境和微观一级的企业家动力是经济发展的先决条件，但本身不足以推动必要的结构性改革。政府必须在关键时刻采取行动，促进企业行为，企业家也需要采用现代化商业战略。

B. 发展中国家商品部门的多样化

8. 商品部门多样化不应理解为不惜任何代价地生产和出口多样化产品和服务。它应该力求使商品部门成为造就良性发展循环的一个积极因素。美国、加拿大和澳大利亚过去一直是这样做的，某些东南亚国家和拉丁美洲国家近期也在这样做。现在与那时相比，国际贸易规则不大包容政府执行扶持政策的做法。

9. 依赖商品的国家要实行多样化，则需要提高竞争力和供应能力，也就是通过工业化和加工(为国内和国际市场加工)增加原材料的价值，在全球产品链中占据更佳位置，更多地参与销售和分销网络，能够生产和出口较高价值的商品。

10. 生产和出口低值未加工商品，可能也有经济的合理性。(如美国出口大量原棉，而不出口利用原棉制成的纺织品)。对一些国家而言，初级商品在出口产品中长期占据主导地位，可能是增加收入和就业、改善福利的最可行的道路。这类决定必须基于合理的选择和利润考虑，而不是基于能否生产其他产品。有些国家如发展中小岛屿国家资源有限，除依赖于低值商品以外别无选择，所以需要给予它们特殊援助，帮助它们摆脱困境。

11. 以前的分析表明，“依赖初级商品出口与发生极端贫困之间有着明显的联系”⁴。价格水平和波动及其对出口收入和国内生产总值的负面影响是最显而易见的联系。

³ 关于“合成的谬误”问题的讨论，见：Schiff M, *Commodity exports and the adding-up problem in LDCs: Trade, investment and lending policy*, *World Development*, 1995, 23 (4): 603-615。

⁴ 贸发会议，《2002年最不发达国家报告》，联合国出版物，出售品编号E.02.II.D.13, 纽约和日内瓦，2002年，第137页。

12. 全球供给差异是农产品特别是食品价格波动的主要原因，而与收入和工业活动相联系的需求差异则是农业原料特别是矿产品价格波动的重要原因。一年生作物的供给库存较容易纠正，而木本经济作物的严重供求失衡则会使市场基本因素发生变化。东南亚 1980 年代初棕榈油产量、越南 1990 年代咖啡产量和巴西近期糖和咖啡产量激增，便产生了此种影响。补贴也增加了供应量并抑制了价格。最近，棉花的名义价格降低到 1972/73 年以来的最低水平，可能也是 1793 年发明轧棉机以来的最低水平，如果没有直接补贴，估计可高出 31 美分(约 75%)⁵。如果 1999 年至 2002 年咖啡、糖和棉花价格维持在 1998 年的水平(当时为“平均水平”)，咖啡生产国、向自由市场出口的糖生产国以及西非棉花生产国将分别比实际多收入 190 亿美元、14 亿美元和 10 亿美元。⁶

13. 在许多发展中国家，特别是最不发达国家，出口收入在国内生产总值中占有很大比例。由于这些国家的出口收入依赖于少数商品，所以价格变动的影响尤其重要。例如，棉花价格下降 30%意味着马里国内生产总值损失 3%，咖啡价格下降一半，意味着乌干达国内生产总值损失 2%。国内生产总值损失首先影响到小生产者。小生产者收入减少产生的倍增效应很高，因为他们的收入大部分用于购买国内产品。

14. 原则上，农民可以根据相对价格选择种植不同的作物，矿产品在理论上甚至没有这种选择。但农民对不同作物的选择受到经济和社会因素的严重限制，还受到大自然的进一步制约。较发达国家与最不发达国家和小岛屿发展中国家相比更容易进行替代生产。例如，澳大利亚、巴西或美国的农民可以较容易地从种植棉花转向种植大豆，非洲棉花种植者则没有这么多的替代余地。⁷

15. 依赖商品的发展中国家还必须应付自身无法控制的频繁的繁荣与萧条，因外汇收入剧减和石油等进口产品价格陡增而深受影响。例如，加纳主要出口可可和黄金，进口石油。1998 年至 2000 年，可可和黄金价格分别下降 47%和 5%，而石油价格上涨 116%。2001 年至 2002 年情况发生逆转，可可价格上涨 76%，石

⁵ 国际棉花咨询委员会，“棉花：世界形势回顾”。2002 年，55 (5)：3, 13。

⁶ 《世界商品趋势和前景》，A/57/381，第 5 页。

⁷ Badiane O, Ghura D, Goreux L, Masson P. Cotton sector strategies in West and Central Africa. 世界银行政策研究工作文件第 2867 号，July 2002: 13。

油价格则下跌 15%。管理这些周期是重要的宏观经济任务，还因汇率变动而更加复杂。

16. 价格冲击的大小、一国的暴露程度和作出反应的能力，是它面临的三个风险因素。⁸ 出口结构多样化可以减少与头两个因素相关的风险。风险管理是决定应对冲击能力的重要因素，通过减少暴露于风险的机会来降低风险。

17. 欧洲联盟和美国的糖配额等特别安排，限制在竞争条件下进行的世界贸易数量。因此，受价格变动影响的只有少部分贸易和产量，供求不平衡的所有影响都落在了这一部分。它扩大了价格变动的效应，将调整的负担完全转嫁到得不到特别安排好处的少数生产商身上。

18. 价格下跌和波动对竞争力的最明显的影响之一，是可用于投资的资源受到限制。此外，商品价格波动也给总要素生产率带来负面影响。事实上，人们发现商品价格波动对总要素生产率的负面影响大于对资本积累的负面影响。⁹

19. 多样化对发展的意义不仅限于抵御价格波动和下降的负面影响。多样化意味着改进生产和管理技能。进入新市场和出口高价值商品所要求的生产和管理技能与生产制成品的技能更为类似，与传统大宗商品出口所需要的技能则有所不同。有了这些技能，企业家可以在其他成熟的市场上竞争，并产生一种示范效应。向这些实行多样化的企业提供原料和服务投入的供应商，也必须改进他们的生产和管理。从长期发展角度看，这一效应可能比抵御价格波动更加重要。此外，多样化带来了许多有助于提高竞争力的其他积极外部因素，比如可利用一种产品的现有销售渠道销售另一种产品。

20. 除了不知道其他选择和没有能力生产传统产品以外的其他产品外，还存在阻碍商品部门多样化的其他供给因素，如木本经济作物新产品结果需要时间，这一期间缺少过渡资金等。进入市场机会不确定的新地区有风险，也阻止了多样化。在改进信息获得之外，提供结构融资和风险管理工具，以减少某些不确定性，可便利于进入新的地区。

⁸ Combes J-L, Guillaumont P. Commodity price volatility, vulnerability and development. *Development Policy Review*, 2002, 20 (1): 25.

⁹ Combes, Guillaumont, p. 30.

21. 在许多情况下，扩大商品出口收入还需要地域多样化。历史和语言联系导致一些国家与少数市场形成了一种特殊关系和依赖。优惠市场准入条件，如欧洲联盟国家给予非洲、加勒比和太平洋地区国家集团的市场准入条件，强化了这种依赖。在 1970 年以来的 30 年间，发达地区作为商品出口目的地的相对重要性普遍下降，发展中地区的作用上升。唯一的例外是欧盟对非洲的重要性有所增加。在执行《非洲增长和机会法案》中，增加了非洲对美国的出口，是优惠市场准入条件重要性的一個例证。

二、市场准入

A. 概 念

22. 毋庸置疑，可以和能够进入国外市场是出口的必要条件。可以进入外国市场取决于市场准入条件，而市场准入条件又是进口国按国际商定的贸易规则实行的法律和行政条件决定的。然而能够进入国外市场是出口商竞争力的表现，而出口商的竞争力又是由产品的相对成本和质量，以及供应链特点和市场结构(如商品供应垄断的程度)决定的。

23. 竞争力与市场准入或进入之间的一个重要概念差别是，出口方面可尽其所能提高竞争力，而市场准入条件、市场迫切需要和供应链特点多半是往往规模小、力量不大的发展中国家出口商无法控制的。当然，扩大市场准入的国际贸易规则是政府间谈判的结果，所以世贸组织所有成员国都有权利甚至有权利影响这些规则的规范和内容。

24. 不过，政府除执行竞争规则外，不直接参与也无力影响市场结构和供应链的特点。决定供应链运作和增值分配以及谁从贸易中获利多少的是大公司。特别是许多发展中国家政府从商品出口活动中撤出后，这些大公司几乎全都是工业化国家的企业。它们积极参加产品的贸易、加工和销售。小企业唯有生产专门和有差别的产品，也就是说能够将价值链转化为由生产商驱动的价值链，才能影响

供应链的运行和总增值的分配。¹⁰ 国际超级市场连锁店近期的增长是一种正在迅速改变市场进入条件——特别是农产品食品市场进入条件——的新现象，这一问题在第 12 页方框中详细讨论。

B. 商品的市场准入和市场进入

25. 初级商品、特别是农产品面临着非常严苛的市场准入条件。农产品关税高于工业品，而且关税升级呈陡直趋势，不仅难以充分利用比较优势，而且阻碍了加工和纵向多样化，不利于外国投资流向加工业。例如，欧洲联盟和日本对咖啡、茶叶和香料以及水果和蔬菜实行陡直的关税升级。在这两个市场中，咖啡、茶叶和香料以原料出口关税平均为 1.63%和 0.11%，而以成品出口关税为 20.02%和 8%，水果和蔬菜则从 7.07%和 8.12%增至 17.92%和 19.15%。关税结构明显地对发展中国家出口的常常为初级商品的产品实行歧视。2002 年，美国从 1100 亿美元的汽车进口中收取了 16 亿美元的关税，而从 150 亿美元的鞋类进口中收取了 16.3 亿美元的关税。¹¹

26. 矿物和金属关税普遍很低或免税，而且影响发展中国家出口这类产品的非关税措施又很少，但对矿物和金属产品的反倾销行动越来越常见。

27. 除关税外，更重要的是，发达国家对生产商和出口商的补贴也影响几种农产品的市场准入。出口补贴不仅限制许多温带产品的出口和多样化机会，还导致无竞争力生产商增加供给，从而扭曲了世界范围的资源配置，压抑了价格。例如，西非棉花一贯品质优良，平均产量和轧棉率很高，而且西非棉花种植商是世界上成本最低的种植商。然而，他们在世界市场中艰难地与接受补贴的发达国家

¹⁰ 关于价值链问题的详情，见：Gereffi G, The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks, и Gereffi G, Korzeniewicz M, Korzeniewicz R, Introduction: Global commodity chains, в: Gereffi G, Korzeniewicz M, eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Conn., Praeger, 1994; 食品出口多样化和增值战略：价值链视角，UNCTAD/DITC/COM/TM/1, UNCTAD/ITE/MISC.23, 2000 年 11 月 14 日。

¹¹ 工业品关税真相，见： *Finance and Development*, September 2002: 14.

棉花相竞争¹²。世界贸易组织关于《农产品协议》的谈判对解决这一问题十分关键。同时，也在利用世贸组织争端解决机制质疑这些看起来有悖世贸组织规则的行动。¹³

28. 在国外投资绕过市场准入壁垒，是有些企业可利用的一种选择。巴西橙汁公司 Cutral 和 Citrosuco 就是这样做的。这两家公司从 1996 年开始在佛罗里达购买当地原料生产部分橙汁，¹⁴ 因为巴西进口的橙汁除面临高关税外，还需交纳附加税。¹⁵ 当然，这种选择只对财力雄厚的公司有用。它还将工作和收入从有关发展中国家分流(如巴西)。在国外投资的另一目的是进入分销网络和利用货架空间。哥伦比亚鲜花出口商收购了美国的一家主要鲜花进口商，泰国和印度尼西亚金枪鱼罐头出口商则接管了几家大的美国公司。

29. 虽然市场准入为多样化开辟了各种渠道，但缺少机会有时也可激励企业实行多样化。面对市场进入壁垒时，力求变革的企业被迫扩大产品种类，探索替代产品的市场销路。例如，土耳其低档纺织品遇到配额限制后，便成功地提高了竞争力，逐步向有市场机会的高档产品过渡。

30. 优惠市场准入条件也可对多样化的潜力产生重大影响。有些商品进入某些市场受到严格限制，不享受关税优惠的供应商尽管实际竞争力很强，但也出口无望。¹⁶ 非加太国家对欧洲的糖、牛肉和香蕉出口似乎属于这种情况，那里的这类产品最惠国关税高达 60%至 70%。某些其他产品如园艺产品的关税约为 10%，不足以将具有竞争力的出口商排除在市场之外。¹⁷ 肯尼亚和津巴布韦在欧洲联盟

¹² Badiane O, Ghura D, Goreux L, Masson P. Cotton sector strategies in West and Central Africa. 世界银行政策研究工作文件 2867 号, July 2002: 9。

¹³ 2002 年 10 月 3 日，巴西在世贸组织对美国的棉花补贴提出质疑(DS/267)，阿根廷、印度和津巴布韦后来也要求参与磋商。

¹⁴ 北方的保护主义对柑橘种植商处以三倍的罚款，SUNS, NO. 5049, 2002 年 1 月 30 日。

¹⁵ *The Economist*. The geopolitics of orange juice. 14 September 2002: 54。

¹⁶ 享受优惠的加勒比和非洲糖出口商在世贸组织反对巴西和澳大利亚对欧洲联盟糖议定书的质疑。

¹⁷ Stevens C. Value chains and trade policy: The case of agriculture. *IDS Bulletin*, 2001, 32(3): 48。

市场上获得成功便得力于优惠幅度，但是如果在成本、价格、质量和管理技能上没有竞争力，也不可能取得成功。

31. 有时必须给予大幅度优惠，才能使某些缺乏自然资源的单一商品出口国(如小岛屿发展中国家)进入国外市场。然而，幅度过大的优惠又强化了地区和产品依赖。例如，斯威士兰生产的糖可以优惠条件进入欧洲联盟，2002—2003年至2003—2004年产量预计增长约10%。不过，实现这一增长，甘蔗种植面积需要扩大，必须牺牲其他作物，因而“威胁到该国粮食自给能力”。¹⁸ 此种依赖如果没有竞争力作为支撑，一旦优惠取消，将付出巨大的调整代价。

32. 影响商品市场准入条件、进而也影响多样化机会的多边贸易制度规则不仅限于世贸组织《农产品协议》中。乌拉圭回合的《关于适用卫生和植物检疫措施的协定》(《检疫措施协定》)、《技术性贸易壁垒协定》和《与贸易有关的知识产权协定》(《知识产权协定》)都包含了对农产品贸易十分关键的规则。与优惠关税方案不同，这些协定所涉领域不给予优惠市场准入，所有国家原则上都必须符合同样要求。

33. 达到《检疫措施协定》的要求，是农产品和食品出口商关心的一个主要问题。更为复杂的是，不同市场提出了各种各样的要求。为了符合卫生与环境要求，并实行《危险分析和关键控制点》原则，必须承担很大的费用。这些要求在短期内一定造成各种困难，但从长期着眼出口商将不得不提高竞争力。不过，如何制定标准也提出了不少问题，而且质疑它们的合法性相当困难，特别是对发展中国家而言。即使是国际议定的规范，由于发展中国家因缺少技术和谈判能力，所关心的问题也往往不能充分反映进去。

34. 达不到《检疫措施协定》要求的一个重要问题是，如果一个出口商有问题，该国的所有出口商都可能受到惩罚。产生的影响远不止是企业无法满足进口商的要求。在后种情况下，尽管一个企业的失败可能损害整个国家的信誉，但其他出口商若能证明它们符合要求，仍然可以出口。

35. 对多样化的影响常被忽视的另一项协定是《知识产权协定》。例如，

¹⁸ Hall J. Swaziland hunts for sweet returns amid growing hunger. Reuters, 5 November 2002.

“地理标识”规则是按工业化国家的产品设计的，¹⁹ 传统知识没有得到充分的保护。而且，进口商从发展中国家购买商品时而有顾虑，担心生产中使用的种子和其他投入满足不了《知识产权协定》的要求。这影响到提供大量出口和多样化机会的高价值园艺产品，如切花等。印度对法国出口玫瑰遭到限制就是一例。大的生产商较容易达到《检疫措施协定》和《知识产权协定》的要求，而超级市场和进口企业的要求使小生产商、特别是贫穷社会阶层难以受益于多样化和贸易。

36. 政府实施的市场准入壁垒和国际贸易措施是在国际市场销售的第一道障碍，清除这一障碍也不保证产品能够摆上零售商的货架。例如，《检疫措施协定》规则仅为出口设定了必要的初步条件。许多质量和标识要求以及生产和加工作法条件大多更为苛刻，是进口企业自己订立的。以食品为例，满足进口企业与销售和零售渠道的要求，才是取得成功的最终条件。而且，这些要求通常比政府按《检疫措施协定》要求颁布的条例更加严格。由于要求是私营企业提出的，所以除非有违反竞争规则的情况发生，否则无法在法律上加以反对。

37. 政府和企业的要求超出了产品规格的范畴，也包括产品生产方式。许多情况下，竞争力更多地取决于生产过程，而不是产品本身。小生产商不仅缺乏达到这些要求的财力和技术，而且即使达到了，也有很多不利条件。重要的是可追踪性：购买商希望确切知道所有供应商是如何生产这些产品的。当涉及大量小生产商时，购买商与他们打交道比与少数大生产商打交道成本大得多。所以，理性的购买商都愿意利用大的供应商，为的是避免额外成本。

38. 归根结底，这些要求是消费者确定的。特别是新鲜产品，消费者的要求通常通过超级市场链传递出去，进入国际市场，左右着国际甚至国家贸易。就热带饮料和加工食品(以及加工这些产品的投入)而言，主要由大型跨国贸易和加工企业来决定生产商必须满足的条件。

39. 即使讨价还价能力极弱的小生产商也需要与这些大企业直接交易。如果涉及技术援助，用以改进生产过程、产品质量和管理方法，进而提高竞争力，那么这种关系也起着重要的积极方面的作用。通过大企业的援助，还可进入新的生

¹⁹ 关于这些规则对南非酿酒业的影响，见 Weatherspoon D et al., *Emerging business: The South African wine industry case*, Michigan State University, Agricultural Economics Staff Working Paper No. 99-54, October 1999.

产领域，从而促进多样化。²⁰ 另一方面，如果造成生产商的依赖关系，则可被认为是一种负面的后果。

40. 使用“公平贸易”网络等专门渠道，也可便利于市场进入，增加参与生产者的收入。“公平贸易”为在面向出口生产中符合某些社会和环境条件的生产商提供了更高、更稳定的收入。然而，这些渠道只对咖啡和香蕉等少数产品开放，而且“公平贸易”产品所占市场份额相当小。参与商品贸易的大企业采用某些“公平贸易”原则，至少在部分贸易中这样做，可有助于提高发展中国家生产商的收入，同时加强对环境和社会的责任。²¹

²⁰ 例如，见贸发会议，《2002年世界投资报告》，联合国出版物，出售品编号E.02.II.D.4,纽约和日内瓦，2002年，特别见第154-157页。

²¹ 贸发会议与国际发展研究中心/国际可持续发展研究所正在联合进行这一议题的研究项目，重点是咖啡。

国际农产品——食品链中的变化动态

过去十年，少数全球超级市场连锁店在国际农产品—食品市场中取得了愈来愈大的影响力。有人甚至认为，“我们生活在一个超级市场发号施令的时代”。ⁱ 目前，全球最大的五家杂货零售商中的三家——家乐福、阿霍德和麦德龙已在 20 多个国家设点。1990 年代外国直接投资大量涌入零售业，便表明了它们的增长和主导地位。ⁱⁱ

随着“全球超级市场”的来临，世界和地方市场的区别在迅速消失。使人联想到国际市场的质量管制和现代商业理念不断传送和扩散到国内市场。ⁱⁱⁱ 能够在国内市场上达到超级市场标准的企业也可以在国际市场上做得很好。

超级市场往往喜欢与生产商直接交易，因为直接采购可以节省 10%到 20% 的费用。^{iv} 有些小生产商、特别是组成协会或与超级市场连锁店达成契约关系的生产商有机会增加销售额，而其他生产商则被边缘化，面临遭受排斥的危险。市场结构近期的变化有利于较大的生产商。

超级市场占据主导地位，使产品比以前更难以推向市场。例如，将一瓶越南特色咸菜摆到美国佛罗里达坦帕市所有四家主要杂货连锁店的货架上，需要花费约 50 美元。据报，零售商 50—75%的净利润来自向生产商索取的众多费用。^v 而且商品一旦售出，零售商便可获得收入，而供应商则必须等待 30 至 45 天才能收到付款，这为超级市场提供了很大的资金收益机会。^{vi}

如果不首先与知名品牌或超级市场自身品牌相连接，生产商为求增值而冒险开发和销售“自己”的品牌和商标，几乎是不可能的。越南的 Phu Quoc 鱼酱就是一个很好的例子。虽然这是一项拥有“原产地名称”证明的国家产品，但在联合利华超级市场销售时却使用后者的“Knorr”品牌，因为知道是在全球知名企业联合利华管制的条件下装瓶，可望便于消费者接受。^{vii}

鉴于这些结构变化，政府和国际发展机构需要将“产品市场”即是“超级市场”的现实转化为国内的理念。政府和捐助机构必须协助小农场主和企业家在设备、技术、管理和商业诀窍方面投资，并发展强大、有效的组织来适应这一系统的要求。^{viii}

- ⁱ A Brazilian wheat farmer, quoted in Farina E, Consolidation, multinationalization and competition in Brazil: Impacts on horticulture and dairy products systems, *Development Policy Review*, 2002, 20 (4): 447, 450.
- ⁱⁱ Reardon T, Berdegú JA. The rapid rise of supermarkets in Latin America: Challenges and opportunities for development. *Development Policy Review*, 2002, 20 (4): 376.
- ⁱⁱⁱ Alvarado I, Charmel K, The rapid rise of supermarkets in Costa Rica: Impact on horticultural markets. *Development Policy Review*, 2002, 20 (4): 483.
- ^{iv} Schwentesius R, Gómez MA, Supermarkets in Mexico: Impacts on horticulture systems, *Development Policy Review*, 2002, 20 (4): 496; и Ghezán G, Mateos M, Viter V, Impact of supermarkets and fast-food chains on horticulture supply chains in Argentina, *Development Policy Review*, 2002, 20 (4): 398.
- ^v Bunyard P. When cheap isn't cheerful. *The Ecologist*, 2002, 32 (3): 31.
- ^{vi} Gutman G. Impact of the rapid rise of supermarkets on dairy products systems in Argentina. *Development Policy Review*, 2002, 20 (4): 411.
- ^{vii} Cohen M. Pungent pride. *Far Eastern Economic Review*, 3 October 2002: 50.
- ^{viii} Reardon T, Berdegú JA, *op.cit.*, 385-386.

三、竞争力

A. 概念

41. 竞争力按定义是一个相对概念，它不仅取决于某一国家的条件和某一企业的做法，也取决于竞争者的做法。它不仅要求把某件事情做好，而且要求比别人做得更好，不仅在出口市场而且在国内市场中都做得更好。抛开关税和补贴等市场准入条件的影响不谈，主要在于能否以低于竞争产品的价格供应某一质量的产品或按某一价格供应比其他产品质量更好的产品。价格竞争力对大宗交易的同类商品或作为制成品投入的产品较为重要。虽然初级产品在制成品价值中所占的比例大多很小，但可替代投入物之间的竞争相当激烈。

42. 价格是一个容易识别、并可以量化的属性。虽然可以对质量做出客观和数量的界定，但在购买者心目中常常与某一出口国的形象、具体产地或商标相

联系。塑造形象是一个长期和耗资巨大的过程，是发展中国家和它们的企业难以企及的。

43. 虽然供应企业的相对效率和商业技能最终决定了它们的竞争力，但政府可以发挥重要作用，提供适当环境，激励企业采取必要措施。

B. 商品部门的竞争力

44. 就商品而言，可以发现两个级别的竞争。²² 在宏观一级，是某一产品与其他产品的竞争，可以是棉花等天然纤维与合成纤维之间的竞争，也可以是巧克力使用的糖、玉米浆、可可和其他油脂等不同天然产品之间的竞争。同一商品不同供应商之间存在着微观一级的竞争。

45. 棉花是宏观一级竞争的一个很好实例。从 1970 年代中期到 1990 年代初期，棉花在世界纤维市场中所占的份额略低于 50%，此后下降到约 40%，预计将维持在这一水平。²³ 下降的原因不在棉花部门本身，而在于在政府特别是一些亚洲国家政府的支持下大量供应较廉价的合成纤维。

46. 产品混合如生产速溶咖啡时所使用的不同品质商品之间也存在着价格竞争。随着技术的提高，质量规格的意义降低，即使相对价格的微小变化也可导致竞争力和需求的重大改变。例如，由于咖啡加工技术的进步(咖啡蒸汽清洁技术)和延长加工时间以弥补可可豆的低劣品质，现在可以在名牌咖啡中添加低质量的原料。

47. 除价格外，环境和卫生等因素也影响商品的竞争力。对有机食品需求迅速增加，“白肉”比“红肉”受到偏爱，近年来汽车材料构成发生变化，就是这方面的一些实例。“替代用途”也可增加一种商品的需求。乙醇作为燃料用量扩大，对糖的需求产生了很大的积极影响。在这里，政府立法对确定消费格局十分

²² 除本文详细论述的宏观和微观竞争外，还有国家争夺投资资源的竞争——特别是矿物等自然资源商品。这方面竞争力的决定因素是国家自然资源的质量和投资环境的吸引力，包括政治风险、税收和其他有关自然资源开发的立法。

²³ International Cotton Advisory Committee. *World Textile Demand*, 2002. Washington, D.C., 2002: 27.

关键。对于用黄麻和其他硬纤维生产的“地布”等某些产品来说，无害环境的特点、技术规格和产业部门的接受成为了影响竞争力的关键因素。

48. 观念和塑造观念的广告宣传活动，是影响一种产品对另一产品竞争力的关键。例如，棉织物的“上行市场”形象是避免失去更多市场份额的一个重要因素。这一宏观竞争力是一种产品供应商共同感兴趣并可从统一合作促销行动中获益的一个领域。

49. 作为最后产品投入使用的商品，所需要的数量不仅取决于原材料的竞争力，而且取决于最后产品的需求和竞争力。除价格和消费者偏好外，最后产品的市场准入条件既影响最后产品的需求量，也影响原材料的需求量。举例说，如果人们普遍认为发展中国家可以比发达国家提供更便宜的纺织品，但是受到市场准入条件的限制，那么就可以说，对发展中国家的纺织品放宽市场准入将会降低价格，对纺织品产生更大的需求。这就意味着纤维需求增加，有益于棉花种植者。

50. 在宏观竞争力确定的框架内，具体生产商和出口商的微观竞争力便决定着由谁和如何参加供应链。可从成本和产品质量两个方面审查微观竞争力。

51. 对同质商品、特别是铜等矿产品而言，除产品品级外，没有其他差别。因此，成本是竞争力的关键要素。智利的铜平均生产成本约是赞比亚的一半。因为成本较高，赞比亚的铜开采业面临严重威胁。然而，成本不仅是矿山的物质条件所决定的，也取决于管理技能和技术，即使在高成本地区也可发现效率很高的矿山。²⁴

52. 除生产投入、劳动和资金费用外，汇率波动也影响到成本和竞争力。贬值使生产者的进口投入按当地货币计算更加昂贵，但意味着产品出口后按当地货币计算收入也提高。²⁵ 贬值对农产品贸易的影响较大，因为农业与工业相比，能力扩展的资本需求较小，增加供给更加容易。²⁶ 1994年非洲法郎贬值50%，便使

²⁴ Letter from Pascall P., *The Economist*, 22 June 2002: 18.

²⁵ 货币贬值的另一重要影响是使进口食品更加昂贵，尤其给粮食净进口发展中国家造成困难。

²⁶ 贸发会议，“世界初级商品经济：按期的演变、金融危机和变化的市场结构”，贸发会议秘书处提交商品和服务贸易及初级商品委员会的报告，TD/B/COM.1/27,1999年7月16日：13。

布基那纳索和马里向贝宁、科特迪瓦、马里和尼日利亚出口的肉牛和家禽夺回了以前被欧洲联盟高补贴肉类占据的部分市场。²⁷

53. 虽然可以预计产品生产成本越低，供应商竞争力可能越强，但对商品而言，出于几个原因，情况并不总是十分明朗。第一，高关税和高补贴可能使成本较高产品的生产商和贸易商比效率更高的生产商和贸易商更具竞争力。(棉花便是一个很典型的例子)第二，成本是在供应链的不同阶段发生的，所以起决定作用的是累积影响。尽管生产成本低，产量较高(如西非的棉花)，但从事商品生产的农民从国际售价中得到的份额却很低，这表明非生产阶段、包括销售的效率不高，²⁸也反映了商品供应垄断集团赚取了好处。

54. 在发展中国家，生产者价格与离岸价格之间的差额往往很大。物质基础设施落后和管理不善增加了产品在空间、形式和时间中的转换成本。体制基础结构落后意味着搜集信息以及谈判、监督和执行合同方面的交易成本很高。在结构调整计划中改革农业部门，减少政府对农业投入和产出市场以及农业贷款的介入，在多数情况下“提高了产出市场的效率，但也增加了生产投资和质量保证的交易成本”。²⁹它对成本竞争力的净影响好坏参半，但对质量竞争力的净影响是负面的。小生产商面临的主要问题——难以得到贷款和其他支持服务，包括信息服务——源于私营部门无法填补现有体制结构消失造成的空白。提高农民的竞争力和讨价还价能力，必须减少转化成本(通过实际投资)和交易成本(通过机构建设)。

²⁷ Yade M. et al. The role of regional trade in agricultural transformation: The case of West Africa following the devaluation of the CFA franc. Michigan State University, Agricultural Economics Staff Paper No. 99-20. Presented at the Workshop on Agricultural Transformation (Tegemeo Institute, ECA/PAPA), Nairobi, Kenya, 27-30 June, 1999.

²⁸ Badiane O., Ghura D., Goreux L., Masson P. Cotton sector strategies in West and Central Africa. World Bank Policy Research Working Paper 2867, July 2002: 8-9.

²⁹ Winter-Nelson A. Institutional adjustment and transaction costs: Product and inputs markets in the Tanzanian coffee system. *World Development*, 2002, 30 (4): 561-562. Обстоятельный обзор влияния реформ на сельскохозяйственный сектор Африки см. Kherallah M., Delgado C., Gabre-Madhin E., Minot N., Johnson M., *Reforming Agricultural Markets in Africa*, International Food Policy Research Institute, 2002.

55. 交易成本的关键部分与信息有关。互联网为获得信息和绕过某些中介提供了新的、廉价的机会，从而降低了交易成本。社会和种族网络也可降低交易成本，“让供应商知道某一国家的消费者将接受他们的产品，或使供应商了解如何使其产品适应某一国家消费者的偏好”。种族联系的影响超出了提供信息的范畴。据估计，美国移民增加 10%，可使美国对原籍国的出口增加 4.7%，美国从原籍国的进口增加 8.3%。³⁰

56. 即使一种产品在出农场或出厂时，甚至在出口港口具有成本优势，但如果加上运输成本，竞争力也可能丧失。运输成本是阻碍内陆和小岛屿国家竞争力的一个非常重要的因素。

57. 还应该意识到，农民在竞争的环境下经营，无论在上游还是在下游，各个阶段都面对寡头垄断的市场条件，得到的价格多半只是一个“残差”。与这些阶段相联系的所谓“成本”实际上是某人的收入(增值)，包括提供销售等服务的收入。这些高“成本”有时反映了效率低下，有时体现了寡头垄断的利润。那么如果效率确实不高，谁将从提高效率中获益，将取决于价值链中的力量对比。

58. 增加农业生产率和产量——换言之，提高竞争力——不一定给生产商甚至消费者带来很大实惠。特别是过去 20 年，许多产品的到岸价格与消费者价格之间的差额扩大。³¹ 以咖啡为例，1990 年代初咖啡生产国年出口收入为 100—120 亿美元，咖啡零售价值约为 300 亿美元。现在，零售价值超过 700 亿美元，而咖啡生产国的收入仅为 55 亿美元。³² 部分变化不是价格下跌造成的，而是咖啡价值链变化的结果，它使贸易商、加工商和零售商收入大幅度增加。

³⁰ 关于网络，见 Rauch JE, Business and social networks in international trade, *Journal of Economic Literature*, 2001, 39 (December): 1184-1185.

³¹ Morisset J. Unfair trade? The increasing gap between world and domestic prices in commodity markets during the past 25 years. *The World Bank Economic Review*, 1998, 12 (3): 503-526. 贸发会议秘书处关于咖啡的估计表明，在结构较为集中的市场差额有所扩大。

³² Osorio N. The global coffee crisis: A threat to sustainable development. London, 21 August 2002. Submission by the International Coffee Organization to the World Summit on Sustainable Development.

59. 生产商要提高收入，必须使自己在价值链中的地位升级。产品差异化和与买方建立特殊关系，是实现这一目标的主要途径之一。近年来，随着商品市场结构的变化和发展中国家开放农业，差异化的模式有所改变。³³ “传统农业商品链为小生产者提供了基础宽泛但程度不深的升级可能，其回报可以计算并可以预测。新的农业商品链则提供了基础狭窄但收益丰厚的机会，尽管收益的计算不大透明。”以前，通常由原产国提供差异化和升级的手段，也就是国家销售委员会保证质量。现在销售委员会取消了，咖啡和可可等更多的商品通过国际贸易商统一出售。可可甚至走得更远，唯一得到承认的有国家标识的可可是加纳的可可(加纳是国家市场垄断仍起重要作用的唯一生产国)。差异化多半涉及到与大型跨国公司结成战略联盟。工业化国家的工业加工商与“相当至诚”的发展中国家供应商之间建立各种关系。这通常需要“认证”之后双方进行长期实际合作。“单品咖啡”和“同类”橡胶就是两个实例。同类橡胶是专门为欧洲生产商部分避免混合成本、推行“单一橡胶轮胎”而培育的。

60. 在国际市场赢得竞争力，还需要花钱建立自己的存在，而且需要持之以恒。发展中国家出口商缺乏资金，难以做到这一点。例如，雀巢公司预计在未来四年节省 35 亿美元，其中 70%将用于广告和促销。该公司的实践还有力地说明了为什么必须实行长期战略，在艰难时期也锲而不舍。这样做需要大量资金。该公司在大韩民国和中国获得大量利润之前，曾在这些市场中亏损十年，³⁴ 但没有放弃。

四、结论和建议

61. 按以上的界定，多样化为依赖商品的发展中国家的发展提供了一张“径路图”。多样化和发展进程是在市场准入条件和国际市场结构限定的环境下进行的，它与作为这一进程最终行为者的企业的竞争力也密不可分。衡量出口多样化成功与否的最简便也最表面的方式是看出口收入的变化。然而，也有其他更重要但却更难以测量的指标。

³³ Much of this paragraph is from Gibbon, P. Agro-commodity chains: An introduction, *IDS Bulletin*, 2001, 32 (3).

³⁴ *The Economist*. A dedicated enemy of fashion. 31 August 2001: 46.

62. 对发展比对出口收入更重要的指标有：(a) 外汇收入净值；(b) 保留在本国的增值；(c) 变化对该国经济的动态影响，包括多样化收益在国内的分配。所有这些都十分依赖于市场准入条件的性质、国际市场和供应链的结构以及提高竞争力的方式。市场准入条件和市场结构影响到如何选择政府给予优先考虑的部门，企业也不愿意生产无法进入市场的商品或提高这些产品的竞争力。它也影响对外国投资的吸引力。

63. 没有竞争力和市场准入，多样化和发展很难甚至无法实现。提高竞争力可有助于克服不利市场准入条件的某些负面影响，而优惠的市场准入条件则可在某种程度上抵消无竞争力。但是，为了充分实现国际贸易和多样化的利益，竞争力和宽松的市场环境都是必要的。

64. 以上分析的结论是：(a) 多样化是一个严重依赖市场准入条件和竞争力的理想进程；(b) 没有竞争力，出口国便无法充分利用它们得到的市场准入机会；(c) 没有市场准入机会，也不可能从竞争力提高中获得充分利益。

65. 通过分析多样化、市场准入和竞争力之间的联系，可以确定一些关键性要点，说明需要采取哪些行动，以增加商品部门对发展的贡献。贸发会议对促进依赖商品国家发展的作用之一，是在下列所有领域提供分析、信息和技术援助。提供一个交流经验的论坛是一项重要的贡献。不过，扩大分析，积极满足技术合作要求，则需要大幅度增加预算外资源。

- (a) 有利的宏观经济环境是发展的必要条件。鉴于商品部门对经济的重要性，发展中国家政府在评价宏观经济和汇率政策时，需要注意商品部门受到的具体影响以及商品部门应对措施对政策取得成功的作用。
- (b) 国际贸易制度是决定商品部门如何对发展作出贡献的关键因素。依赖商品的¹国家应该提出它们的具体需求，特别是参照几项世贸组织协定，如《农产品协定》、《检疫措施协定》、《贸易技术壁垒协定》和《知识产权协定》提出它们的需求。发达国家应该对这些需求给予积极反应，应该在谈判和执行阶段都提供必要的支持资源。优惠贸易安排对某些商品和国家的贸易格局具有很大影响。发达国家需要更清楚地了解这些安排的影响和取消这些安排的后果，包括在最惠国待遇自由化和优惠贸易安排的情况下。贸发会议可以提供分析和技术支

持，协助各国评估多边谈判和优惠安排别样结果的影响，制定和执行适合现行国际贸易框架的政府政策和企业战略。

- (c) 商品价格的长期下跌和波动是人们始终关心的一个问题。生产国和消费国实行合作，是解决这一问题的最有效途径。不过，生产国也可单独采取行动。在供给方面，更清楚地了解增加供给的可能后果，对产量的变化作出更加明达的决定，可以抑制价格下跌。提供援助可有一定帮助作用，便于效率不高的供应商撤出市场，向其他更有希望的领域转移。取消扭曲市场的补贴，是使几种商品实现供求平衡的另一关键要求。在需求方面，对商品，特别是对某些农业原料统一促销，并提高它们的技术质量，也可起一定作用。应考虑建立一项制度，减轻出口收入不稳定对农业和矿业部门的消极影响；还应考虑设立风险管理机制，以减少价格波动的负面作用。贸发会议可协助各国评估风险管理工具和替代方案对减轻出口收入不稳定的不利影响的有效性和适用性，并可协助付诸实施。
- (d) 增加出口国保留的增值，并促进多样化的动态影响，是依赖商品国家发展进程的关键方面。政府、企业和国际社会需要共同采取行动。最基本的要求是及时获得可靠信息。贸发会议可在这方面通过“Infocomm portal”等手段提供协助。
- (e) 为减少成本，增加所保留的增值，应该提高生产率，纠正导致高交易成本的效率低下。前者需要技能、技术和物质基础设施升级换代，后者要求改进机构职能，便利企业经营。这两项工作主要是政府职能。³⁵ 鉴于大多数依赖商品的发展中国家预算拮据，提供财政和技术支持是必要的。还应该查明销售委员会等机构取消后在向出口商品提供服务方面出现的“缺环”。贸发会议应协助这项工作，寻找各种方法克服这一问题。更有效地参与国际价值链，可提高增值。贸发会议可起重要作用，参照各国和国家集团的特殊情况，协助分析和介绍商品的现代国际价值链的运行以及有效参加价值链的方式。

³⁵ 有一篇简短但全面的文章介绍了巴西的**行动**如何使农业有了长足的进步。见 Ogier T., Farms buck downward trend, *Financial Times*, 3 July 2002.

- (f) 与经济的其他部门建立联系，是促进多样化动态效果的一个重要方面。为此，需要协助国家和地方各级政府制定政策。贸发会议在地方和区域各级发展多样化规划系统的能力建设经验，特别是在依赖采矿业地区积累的经验，可供借鉴。
- (g) 产品差异化为企业增加累积增值提供了一种方式。虽然建立品牌需要高昂的费用，可能成为一种障碍，但企业和国家可通过承诺努力供应高质量产品，树立自己的形象。这种努力还需要对设备和人的技能进行投资。与多国公司的合作可有所帮助。商品的结构融资等具有创新的融资方案可以减少借款费用。贸发会议可以就这些工具的使用以及采用的管理和体制要求向政府和企业提供咨询。
- (h) 现代供应链对小生产者固然不利。除政府支持小生产者提高技能，便于它们获得资金外，建立更好的合作安排也很关键。贸发会议可协助制定和执行政府扶持方案和建立小生产者的合作安排。
- (i) 虽然所有依赖商品的发展中国家、特别是最不发达国家在促进多样化、市场准入和竞争力方面需要支持，但如《多哈部长宣言》(第 42 段)所指出的，还必须“支持它们的生产和出口基础多样化需求”。贸发会议对基于商品的发展采取了综合性方针，并在协助最不发达国家方面发挥了中心作用，所以可以积极推动实现这一认可的需求。

-- -- -- -- --