



大会

Distr.
LIMITED

A/CONF.191/L.9
17 May 2001
CHINESE
Original: ENGLISH

第三次联合国最不发达国家问题会议
2001年5月14日至20日，
比利时，布鲁塞尔

并行活动

商业圆桌会议

把最不发达国家的出口机会变成商业：战略反应

会议秘书处编写的概要

1. 2001年5月16日，在国际贸易中心(贸易中心)主持下举行了商业圆桌会议。会议的主题是，在发展和减轻贫穷战略中确定加强出口作用的办法。50%多与会者来自最不发达国家的私营部门。圆桌会议的任务是，根据企业和国家的成功事例确定适当政策，以便其他企业或其他国家效仿。

最不发达国家出口产品 and 市场：机会和成功事例

2. 在讨论最不发达国家出口机会和成功事例时强调，虽然全球趋势似乎不佳，但有理由保持乐观。例如，虽然最不发达国家的非石油产品出口在世界贸易中所占份额长期下降，在一些国家的制成品出口有显著增加。包括石油生产国在内的作为一个整体的最不发达国家，其出口相当于进口的80%。非洲的区域内，特别是南非洲发共体内的贸易也在增加。而且，一些最不发达国家的出口收入有

一多半来自劳务出口。尽管最不发达国家的竞争力普遍较低，但也有很多成功企业家创立的具有强大竞争力的行业实例。

3. 所制定的确定机会的要领有五点：(一) 在价值链上升级；(二) 市场缝隙销售；(三) 变相对优势为竞争优势；(四) 劳务革新；(五) 克服技术和结构障碍。抓住市场机会将其变为商业的关键是每个出口商的眼界和创业精神。要领可使决策者和实业界具有战略眼光，帮助它们确定目标市场以及建立稳固市场地位的办法。

4. 一些部门被认定具有较大出口潜力。这些部门包括棉花和棉织品、旅游和其他服务、渔业、咖啡、木材和木制品、油菜籽、水果、干果、调料、鲜花和药用植物。具有出口意义的其他领域包括皮革制品、手工艺品、办公用品和软件。

5. 虽然每个企业的成功都有其独特原因，但也有一些共同原因。许多企业不是象过去那样，集中力量出售商品。它们向缝隙市场销售缝隙产品，通过加工和设计提高产品价值，对消费者日益提高的质量标准要求作出反应，进入各种服务等全新市场，或缩短销售渠道以占有更大部分的价值。这方面的实例包括下述市场缝隙销售：几内亚向欧洲市场出口有机肥料水果和蔬菜；赞比亚向北美市场出口辣椒粉；马拉维向南非出口辣汁；海地为日益增长的全球化妆业生产油精；莫桑比克向南非市场出口服装；埃塞俄比亚向德国和法国市场出口鲜花；毛里塔尼亚向复杂的世界市场出口鱼类美食；不丹向来自世界的参观者提供文化敏感性强的各种旅游服务；尼泊尔向北美顾客出售互联网影像整理软件技术。

6. 最不发达国家企业家介绍的成功事例强调了建立这种竞争优势的关键因素：

- 扩大产品范围和明确市场需求；
- 以产品质量为重点，严格管理产品跟踪，特别是食品的质量；
- 引进新技术；
- 提倡工作人员的参与和忠诚以及当地社会生活的融合；
- 建立与供应商的合作关系，向他们提供必要的投入、培训和先进技术；
- 推行与客户的一体化，以便获得必要的预先资助、技术或包装；
- 减少中间人。

7. 对全面实行企业经营要领有利的条件包括：

- 政治稳定和安全；
- 有利的法律基础；

- 外国技术援助。

8. 成功事例之所以更突出是因为往往发生在不利条件下。小组成员明确了下述障碍：

- 缺乏进行投资所需要的资金；
- 缺少有关获得外部援助、市场和技术的可能机会以及市场进入条件的信息；
- 进入障碍，如贸易的技术障碍；
- 缺乏运输、电信等方面的必要基础设施；
- 国家行政管理薄弱。

为提高最不发达国家的出口竞争力创造扶持环境

9. 出口成功在极大程度上有赖于微观、中观和宏观的扶持环境。尽管有许多突出的成功事例和新的市场机会，最不发达国家出口商仍然面临着许多障碍。建立促进最不发达国家具有竞争力的出口企业迅速发展的有效扶持环境的三个主要条件是：

- 有效的宏观经济政策基础，包括稳定的宏观经济以及稳定并具有竞争力的汇率制度、积极的贸易政策和市场进入条件；
- 有效的贸易支助服务基础结构，包括作为“硬件”的基础结构，如道路、机场、电信、电力或水力资源，以及作为“软件”的基础结构，如贸易筹资服务、贸易信息和贸易促进服务、出口质量管理服务、贸易促进服务和投资促进服务；
- 出口行业的有效创业精神和投资环境。

10. 最不发达国家的资金、人力和机构资源有限。因此，要取得成功，它们就必须集中力量，为其行动排好先后顺序。这可以包括选定出口发展的关键部门，但不一定是“挑选成功者”。最好确定已经有明显成功者的部门，集中力量和优先发展现有和新的成功企业，使它们在这些部门迅速扩大、增长和扩散。这类部门还应当包括劳力集约和以农村为基础的活动，因为大多数穷人居住在农村地区。还应当实行各种政策，确保出口能提高由穷人创造的增值价值，从而增加

其收入。这可以采取多种办法。例如，生产可以由补贴农业生产变为可获得更高市场价格的非传统出口作物种植。

11. 一些国家在改善企业经营宏观环境方面已经取得很大进步。过去市场阻碍出口的征税如果不是已完全取消，也是大幅度减少。通货膨胀已得到控制，多数已取消过高的汇率。因此，投资收益变得更容易预测，出口变得更加容易。投资制度变得更适合企业和出口商的需要。但是，还有很多工作要做，这往往包括法律和良好管理方面。实行法制，包括履行合同和消除腐败，往往仍然是企业的问题领域。

12. 企业出口的成功不一定总是能有助于减少贫穷。为实现这一目的，国家必须知道如何使贸易政策适合连贯发展和减轻贫穷。

13. 为实现这一目标所需国际努力包括促进与贸易有关的援助的一体化纲领。通过这一纲领，可以把贸易政策调整为减轻贫穷战略。然而，为使这些政策行之有效，必须结合教育、卫生和管理等其他优先事项看待贸易。贸易既不能过分强调，也不能忽视。

14. 如果要使贸易对减轻贫穷产生显著作用，必须根据国家发展日程，特别是减轻贫穷战略文件调整贸易发展战略。减轻贫穷战略需要包括贸易，而贸易发展战略则需要将对贫穷有影响的部门放在优先地位。成功事例包括：在赞比亚，30,000 合同农民生产辣椒；在海地，27,000 个家庭种植香根草(油精的一种成份)；在尼泊尔，有数以百计的家庭制作地毯和羊绒巾。

15. 扶持环境的重点还应当包括对出口成功至关重要的企业行动。在这方面，圆桌会议讨论了三个问题：出口质量的管理、贸易资金和企业伙伴。在产品质量方面，最不发达国家出口商必须努力争取使其产品满足市场需要，而且要努力达到进入市场的技术要求。但是，即便选对了市场，制定了产品开发计划，许多最不发达国家出口商还是在为确保其产品最终进入市场获得贸易资金方面遇到困难。另一个问题是，在许多情况下，最不发达国家出口商需要进口国的企业伙伴。然而，由于规模小，它们很难支付寻找合适伙伴所需费用。

16. 圆桌会议的压倒性议题是，出口可对减轻贫穷发挥重要作用。但是，为使这一点成为有效战略，公营和私营部门必须建立密切关系。