



联合国
贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/51/6
17 September 2004
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会

第五十一届会议

2004年10月4日至15日，日内瓦

临时议程项目2

贸发十一大的后续活动：国际经济关系中的新发展

国际经济关系的新型地理格局

贸发会议秘书处的说明 ¹

内 容 提 要

一种新型贸易地理格局正在形成并正在重新塑造全球经济的景观，南方正在逐渐从全球贸易的边缘移向中心。国际投资流动的相同格局也正在形成，它表明可能正在形成一种国际投资关系的新型地理格局。一种以若干关键科技领域为重点的南南合作战略可以巩固并扩大南南贸易、投资和经济合作中正在发生的这种转变。它将使南方为可持续经济增长、多样化、就业和本身以及全世界其他地区的减贫发挥真正的火车头作用。在帮助南方的这一努力中国际社会可大有作为。发达国家通过恰当的贸易、援助、金融、货币、技术转让和发展政策和行动可大力促进南南贸易。为南南贸易创建支持贸易的基础设施和公用设施的发展援助尤为关键。贸发会议处于一种独一无二的地位，它通过研究分析，政府间建立协商一致和技术合作，可在贸易和投资促进以及贸易谈判领域帮助发展中国家及其区域集团。

¹ 本文件在以上注明的日期提交，因为必须根据贸发十一大的结果编写的文件。

国际经济关系的新型地理格局

A. 新型贸易地理格局的关键特征

1. 正象巴西总统卢拉所说的那样，一种新型贸易地理格局正在形成并且正在重新塑造全球经济的景观。在这种新型贸易地理格局中，南方正在逐渐由全球贸易的边缘移向中心，为发展中国家确保从国际贸易和贸易谈判中赢得发展收益开辟了新的机会。² 这种转变是贸发会议独到眼光的具体体现，这种转变的基本特征明显可见。

2. 其第一个特征是南方在全球市场上作为生产者、贸易商和消费者的重要性日益增长。正因为如此，南方成为全球经济增长和活力的未来引擎。在过去二十年中，南方占全球贸易的份额引人注目地增长；与八十年代中期的 20% 相比，现已占 30%。南方也正在成为发达国家出口的一个重要目的地。南方与北方之间的日益相互依存还突出了北方为了互惠而扩大支持南方的发展援助的必要。它还意味着发达国家应当培育和保持这一新出现的活力，其中南方正在驱动本身更全面地融入国际贸易体系，以便收获通过加速经济增长、发展和减贫带来的发展收益。北方需要转变并作为一个宝贵的发展伙伴加强支持南方的政策和战略。

3. 新的贸易地理格局的第二个特征是南南初级商品、制成品和服务贸易的活力和势头。发展中国家 40% 以上的出口产品，包括初级商品和制成品是以其他发展中国家为目的地的，这种贸易正在以 11% 的年增长率增长(几乎为全世界全部出口增长率的二倍)。南南服务贸易也正在增长，为发展中国家改变以商品为主的出口结构并使之多样化提供了巨大的潜能。这一静悄悄的革命还进一步体现在南南投资的增长、技术转让和区域内和区域间的企业一级的活动。构成这一复苏的因素包括发展中国家之间生产和贸易的互补性；支持双边、区域和区域间贸易、投资和经济合作协议的数量日益增多；以及进入北方市场的困难和高成本。

4. 在贸发十一大上，一些国家元首和政府首脑在关于新的国际贸易地理格局的高级别会议上审视了这一现象。他们除其他外，特别提醒注意下列发展：(a) 新

² 详见贸发会议给贸发十一大的报告“新的国际贸易地理格局：在日益相互依存世界中的南南合作”(TD/404)。

的贸易地理格局不仅带来了商业收益，而且还加强了国家间的互助和平等；(b) 发展中国家基于公平规则和团结一致，包括对弱者给予特殊待遇提高了互利合作的潜力；和(c) 日益扩大的南南贸易是对南北贸易的一种补充而非替代。

5. 南方在全球经济中日趋重要的地位不仅局限于贸易关系。在国际投资流动方面也出现了同样的格局，它预示着可能出现一种新的国际投资关系的地理格局。过去十五年中，源于发展中国家的年度外国直接投资外流量已超过了发达国家的外流量。直到九十年代初仍微不足道的发展中国家外向外国直接投资(表 1)到 2003 年已占到全世界外国直接投资存量的十分之一和全世界流量的约 6%(分别为 0.9 兆美元和 360 亿美元)。更重要的是，九十年代中，许多发展中国家已成为其他发展中国家外国直接投资的重要来源。

表 1. 按区域列出的 1980-2003 年发展中国家外国直接投资外流量
(以十亿美元计)

区域/经济体	外国直接投资外流量 (年平均)				外向外国直接投资存量				
	1980-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2003	1980	1990	1995	2000	2003
发展中国家	5.7	28.1	64.9	59.6	60.2	128.6	308.6	793.3	858.7
非洲	0.5	1.8	2.6	0.0	6.9	20.9	32.9	45.6	39.5
南非	0.2	0.7	1.9	-0.6	5.7	15.0	23.3	32.3	24.2
拉美和加勒比	0.9	4.7	18.0	10.6	46.9	58.8	86.3	155.5	183.8
巴西	0.2	0.6	1.3	0.7	38.5	41.0	44.5	51.9	54.6
智利	0.0	0.4	1.5	1.8	0.0	0.2	2.4	11.2	13.8
墨西哥	0.1	0.4	0.7	1.9	0.0	1.1	2.6	7.5	13.8
亚洲和太平洋	4.3	21.6	44.3	49.0	6.5	48.9	189.5	592.3	635.4
南亚、东亚和东南亚	3.7	21.6	43.6	45.8	4.5	41.0	181.8	577.8	607.5
中国	0.4	2.4	2.2	3.0	0.0	2.5	15.8	25.8	37.0
中国香港	1.2	10.5	22.5	23.0	0.1	11.9	78.8	388.4	336.1
印度	0.0	0.0	0.1	1.0	0.0	0.0	0.3	1.9	5.1
大韩民国	0.4	1.5	4.3	3.4	0.1	2.3	10.2	26.8	34.5
马来西亚	0.2	0.8	2.2	1.4	0.2	2.7	11.0	21.3	29.7
备忘项									
全世界	93.3	234.8	603.1	779.3	559.6	1,758.2	2,897.6	5,983.3	8,196.9

资料来源：贸发会议(www.unctad.org/fdistatistics)。

6. 但就全世界 100 强跨国公司的发源地而言，北方仍据主导地位。约占 90% 的 100 强跨国公司总部设在美国、欧盟和日本这三级之内。设在欧盟的公司约占 100 强的一半以上，美国略占四分之一以上，而日本的比例近年来已减少，占不到 10 家。数年来，三级以外顶级跨国的数量已超过了 10 家。现共计有 19 个国家已荣登此榜。尽管三级以外的跨国公司，其中包括一些发展中国家的跨国只占 100 强跨国公司的很小一部分，但它们的平均跨国指数很高。³

7. 一些发展中经济的公司(马来西亚、大韩民国、新加坡)作为外向投资者已有公认的良好记录可询。其他公司——例如智利、墨西哥和南非的公司——最近也已成为经济角色。还有一些公司——如巴西、中国和印度的公司——现正处于起飞阶段。如今按照全球标准衡量一些发展中国家经济体已成为大的投资者。例如，2003 年香港(中国)的外向外国直接投资存量已超过意大利和西班牙，而新加坡则排在丹麦和挪威的前面。两地的跨国公司与巴西、大韩民国、墨西哥和最近南非的跨国公司一道名列发展中国家一流跨国公司的前列。发展中国家越来越多的外向投资流入其他发展中国家，而南南国际投资的增长比率也比发达国家对发展中国家投资的增长速度快。

8. 南南外国直接投资流量增长的动力来自推动和牵拉因素以及类似于在南北外国直接投资流量高涨期所看到的结构、周期和政策因素。部分推动因素包括国内市场竞争日甚或增长机会有限(例如南非在非洲开办的零售公司)，为了追求效率(例如设在印度尼西亚和越南的马来西亚制造业公司)和采购原材料(例如中国对秘鲁的铁矿石和炼钢厂的投资以及对安哥拉和苏丹石油的投资)。除了劳动力成本低和市场准入机会外，南南外国直接投资流量的重要牵拉因素似乎在于地理上的靠近以及民族和文化上的联系。由于要获得外国市场的可靠信息对于南方小型公司来说成本可能太高，故它们倾向于到邻国投资，因为通过贸易或民族和文化纽带，它们对邻国的情况较为熟悉。

9. 南南外国直接投资流量的增长也得助于数量越来越多的国际投资协议，其范围从促进和保护外国投资条约到避免对收入和资本双重征税的双边协议不等。过

³ 贸发会议的跨国指数是根据相对于跨国公司经营规模的三项比率的平均值算出的：国外资产占全部资产的比率，国外销售额占总销售额的比率和国外雇员人数占总雇员人数的比率。

去 20 多年来，这类协议已大量产生。⁴ 1989 年到 2003 年，双边投资条约和避免双重征税条约的总数分别由 383 项增加到 2,265 项和由 1,143 项增加到 2,316 项。传统上双边投资条约和避免双重征税条约是由发达国家同发展中国家缔结的，但发展中国家和转型经济体却占数量增长的绝大部分。它们占缔约活动的份额，尤其是发展中国家之间和发展中国家同欧洲经济共同体国家的缔约份额也有了很大的增长。在所有双边投资条约中两个发展中经济体之间的缔约比例已由 1989 年的占 10% 上升到 2003 年占 28%，就避免双重征税条约而言，则由 8% 上升到 14%。到 2004 年 7 月，南南双边投资条约的数量已达到 627 项。发展中经济体与欧经体国家的所有双边投资条约所占份额已由 6% 上升到 13%，而避免双重征税条约领域中的相应发展则由 4% 上升到 9%。相反，发展中国家与发达国家之间双边投资条约和避免双重征税条约所占的份额则剧减。

10. 南方信通技术生产部门的增长和信通技术在贸易交易中越来越多的应用是有助于这一新的地理格局形成的另一因素。南方国家（尤其是东南亚）已发展成为 IT 制造业中心并已创建了新型区域贸易关系。过去 10 年来，信通技术产品的贸易有了巨大的增长，其 2000 年的价值已超过 9 千亿美元。尤其是发展中国家信通技术产品的出口在过去 10 年中以 23.5% 的年复合增长率增长，而发达国家的出口仅以 10.8% 的年复合增长率增长。⁵ 作为其结果，发展中国家和转型经济体占信通技术出口的份额已由 1990 年所占 15.6%，上升到 2000 年占出口的 35.5%。这一现象主要归因于跨国公司将硬件生产迁往新兴市场的战略以及发展中国家发展本地信通技术生产能力的努力，其结果造成信通技术生产大量外包给这类国家。

11. 自 90 年代末以来，与信通技术有关的服务已成为发展中国家最具有活力的出口服务，年增长率达 45%。对发展中国家和发达国家不同类型服务出口增长率

⁴ 发展中国家内部，参与双边投资条约和避免双重征税条约的程度有很大的差别。亚太区域中的国家最为积极。中国签署的双边投资条约数量最多，就避免双重征税条约而言，印度和中国报告的条约数量最多，随后为泰国。1989 年至 2003 年，只含亚太国家参与的双边投资条约和避免双重征税条约的比例已分别由 5% 增加到了 11% 和 4% 增加到了 7%。在中欧和东欧国家中，罗马尼亚和波兰签署的协议最多。相比之下，非洲和在更低程度上拉美和加勒比地区国家的协议数量较少。此外，非洲和拉美国家尚未签署避免避免双重征税条约。

⁵ 相比之下，全世界出口总额在同一时期以 6% 比例增长。

的比较显示，发展中国家的增长率在所有具有活力的服务部门高于全世界的平均增长率，在 3 个服务部门尤其特别高：计算机和信息服务（达 58%）；个人、文化和娱乐服务（达 53%）；和金融服务（达 41%）。

B. 面对新的经济关系地理格局从战略高度出发
对待南南贸易和经济合作

12. 不妨从若干突出领域入手考虑南南合作的战略，以便巩固和扩大正在南南贸易、投资和经济合作领域中发生的转变。这将使南方能够为南方本身以及为全世界其他地区的可持续经济增长、多样化、就业和减贫真正发挥火车头的作用。这样一种合作战略还可以特别关注最不发达国家、小岛屿国家以及内陆和转型发展中国家的特殊需要和情况，并在双边、区域和区域之间南南和南北协议中加以解决。

13. 加强南南贸易和经济合作的责任在于发展中国家本身。发展中国家的政府、其区域贸易和一体化集团及其经济经营者需要就南南贸易、投资和经济合作倡议和活动进行密切和积极的协商、协调和合作，以便制定出推动相互贸易、投资和合作的战略和行动。这种合作需要在所有各方互利和最大限度地从中获得发展受益的基础上进行。可使不同国家及其经济经营者结成互利关系并以能使所有参加国获益的办法提高并加强持续发展合作的机会。

14. 此外，国际社会在帮助南方的这一努力中可大有作为。发达国家通过恰当的贸易、援助、金融、货币、技术转让和发展政策和行动可为南南贸易提供便利。为南南贸易创建支持贸易的基础设施和公用设施的发展援助尤为关键。

15. 以下找出了基于南南合作积极进程的一些具体内容和新的倡议。贸发会议本身曾经并且将继续在帮助发展中国家深化南南贸易合作和一体化并改进这类安排的效益和收益方面发挥关键的作用。贸发会议所积累的专长和曼谷会议的授权以及贸发十一大重新确定的授权,使其通过研究和分析、政府间建立协商一致和技术合作在帮助发展中国家及其区域集团开展贸易和投资促进以及贸易谈判方面居于一种独一无二的地位。

C. 积极进程的关键内容

1. 更加从容地重视南南合作

16. 南南贸易、投资和经济合作对于发展中国家的贸易和发展战略越来越重要。增强南南贸易将使发展中国家能够继续扩大初级商品、制成品和服务贸易，使其出口基础多样化并发展新的补充项；开发和试验新的可交易产品和服务；建立生产能力和竞争力。发展中国家之间扩大相互贸易和投资反过来可成为它们全面进军全球市场的跳板。因此，南方（政府及其经济经营者）需要更从容地注重和培育这一新出现的势头。发展中国家正在吸收并且积极地将南南贸易、投资和经济合作战略纳入它们的发展政策和计划中。需要将成功的经验在更广的范围内和不同区域内推广。需要继续努力并加强尤其是区域一级的合作，这是南南贸易中的薄弱环节。还需要南方经济经营者的充分参与，并促使他们将南南商务机会纳入各自的商务计划。

2. 更有效地利用南南互补性

17. 随着日益外向型的发展战略，发展中国家已发现彼此之间存在的巨大的互补性并形成了相互向对方开放的信心。凡一国一览子商品和服务具有极大的不同于其贸易伙伴的比较优势时，便自然而然地产生出有利于贸易的互补性。这类互补性使个别发展中国家可以找到并利用为区域和区域间南方市场生产某些产品和供应特定服务的独特比较优势。大部分这类活动是与行业内和行业之间贸易相配套的，这种贸易近年来随着南方供应链的发展而增长，而这种南方供应链满足的是向南方和北方市场出口的复合制成品和经过加工的初级产品的区域生产集散地的需要。重要的是，这类区域供应链充满活力，使发展中国家能够纳入一种“雁行”贸易和发展模式，其中产品结构单一的欠发达国家从事较为简单的制造和服务活动并输送进较为发达的区域伙伴的供应链，而后者随着时间的推移，则重点开发更为精细的制造和服务业方面。例如，南锥共市和东盟自由贸易区在扩大成员国之间和随后在它们和与世界其他地区扩大具体部门的贸易方面已产生了重要的影响。

18. 可利用新的互补性帮助发展中国家进入有活力和新兴初级商品、制成品和服务部门，并建立出口能力。发展中国家已成为国际市场中某些这类部门的重量级选手——它们已占全世界最具活力的 20 个产品类别出口的 30%。⁶ 需要开展进一步的工作支持南南经济合作以找出新的机会——并促进发展现有的——新兴和有活力的部门中的南方供应链。这特别需要找出具体的部门和产品及其实际和潜在的市场；将机会化为实际出口活动和增加国内附加值的政策和实际行动；汲取学到经验教训；以及经济经营者结为伙伴或结成对子。

19. 贸发会议将举办关于全世界贸易中新兴和有活力产品部门审评，其中南方供应链通过将区域和区域间相关部门的“显露比较优势图”中的供应伙伴联接在一起的方式而有效发展供应链。这种部门贸易审评将促进感兴趣的各方的政策对话并结成新的生产和贸易伙伴。贸发会议已经在诸如矿产品、农产品、纺织品和服装、电子产品、信通技术和环境产品和服务，包括生物贸易产品等方面按照这一思路开展了初步的工作。

3. 加强区域合作和一体化

20. 伴随南南贸易增长的是区域贸易和投资的增长，而双边和区域贸易协定又为之提供了便利。通过消除商品贸易的关税和非关税壁垒，区域安排为打造规模经济提供了重要的可能性；在更高一级和以更好的条件吸引了外国直接投资；使经济、人力、体制、技术和基础设施资源得以共用；并在参加国之间建立了生产和销售网络。部分这类安排对于扩大参加国以及这些国家同全世界其它部分的具体部门的贸易发挥了实质性的影响。最近，发展中国家也使其区域自由化方案重振活力，并就包括服务贸易在内的深化一体化日程采取了行动。巩固和加强发展中国家之间的区域贸易和经济一体化进程，以便最大限度地发挥其全部潜力是一项最艰巨的挑战。

21. 发展中国家——按照区域安排，无论单独还是集体——已同发达国家伙伴就南北性质的各种区域贸易安排(例如，北美自由贸易区)或北 + 南南协议(例如，欧盟——非加太经济伙伴协议的谈判)展开了谈判。这类行动为发展中国家提出了进一

⁶ 详见贸发会议提交贸发十一大的报告，“加强发展中国家在活跃和新的世界贸易部门中的参与：趋势、议题和政策”（TD/396）。

步的挑战，不仅有可能从这类谈判中产生出有利于发展的结果，而且还能确保谈判补充和充实发展中国家区域贸易和经济一体化的进程，同时保持与其世贸组织的义务相符合。在这方面，发展中国家需要就它们的做法和行动进行协商、合作和协调。

4. 充分利用南南区域之间贸易的潜力

22. 发展中国家区域间贸易尽管有所增长，但仍是南南贸易和投资关系中的薄弱环节。例如，在区域间基础上进行的南南农产品和制成品贸易分别只占 27%和 12%。在更大的程度上，发展中国家区域间贸易自由化进行的并不顺利，除其他外，主要是缺乏关于贸易和投资机会的信息和信心；认为缺乏互补性，因此缺乏贸易机会；由于生产和出口类似产品而对开展贸易自由化谈判犹豫不决；优先注重区域和亚区域贸易自由化；无法找到从事区域间贸易自由化的有效方式。

23. 然而，近年来，基于发展中国家集团之间区域内贸易显著增长的实际经验，对南南贸易和投资流动的信心不断增长。而且，区域和亚区域贸易自由化和投资政策方面的经验也为有效的区域之间自由化提供了指南。因此，转而采用一种推动南南区域间贸易和投资流动，包括通过贸易自由化而实现这一目标的范例的时机业已成熟。

24. 发展中国家间全面贸易优惠制为发展中国家增加和扩大其区域间贸易提供了一种大有希望的途径。通过扩大贸易优惠内容及其成员，以及改进谈判方法为参加各方提供平等的好处以及互利可加强这一优惠制，从而使其成为南南合作的一种可行手段，并加强它对贸易、投资促进和发展的积极影响。在这方面，在第十一届贸发大会上，发展中国家的部长们聚会并作出了一项发起第三轮发展中国家全面贸易优惠制谈判的里程碑性质的决定，谈判计划于 2004 年 11 月开始。这一倡议恰逢新的贸易地理格局形成之际而来的恰是时候，发展中国家如能以热情和决心有效地不断推动，可产生出极大的促进南南区域间贸易和投资的成果。吸引南方私营部门，例如商会和企业界参与是将这一优惠制创造的机会化为具体行为的关键；必须咨询私营部门，以确保谈判能够产生商业上具有吸引力的结果，并改善对这一制度的利用。贸发会议会为发展中国家全面贸易优惠制参加方委员会服务并为其提供技术和行政支持，将会大力支持即将到来的优惠制谈判。

25. 还在区域间基础上发起了其它南南双边和多边贸易行动及协议，如能以具体的贸易和投资活动加以充实，今后将会加强区域间的贸易。贸发会议已经参与了支持部分这类行动，例如，印度——南锥体共同市场更紧密的贸易和经济合作倡议。

5. 化初级商品问题为资源财宝

26. 由于贸易自由化和南方，尤其是庞大和增长迅速的经济体对初级商品需求旺盛，可能为发展中国家扩大初级商品出口收入敞开“机会之窗”。发展中国家几乎 50% 的非燃料初级商品出口输往其它发展中国家，而向这些国家输出的燃料则占到 40%。它为发展中国家利用南南合作化初级商品问题为资源财宝提供了良机。进一步扩大南南初级商品贸易和投资要求利害相关方结成有效的伙伴关系，以便为初级商品问题、贸易和多样化找到可行的解决办法和可持续的办法。它还要求改变只从发展中国家作为生产者的角度观察初级商品问题的传统观念。

27. 今天，发展中国家正在成为其它发展中国家所生产的初级产品的主要进口国和消费者。这是由于南方许多国家的经济和人口增长进而需求增长所造成的。在一些快速增长的经济体中，对基础设施的大规模投资导致了对建材和其它工业原料，燃料和矿产品的需求剧增。同时，由于收入增加和都市化造成的生活方式的改变，包括饮食结构的改变，将会改变饮食产品需求的构成。南方人口购买力的增长正在壮大需要初级产品和由此而派生出的消费品的消费者基础。例如，南方正在增加诸如咖啡和可可之类产品的进口，为南南贸易创造了机会，从而可能对发展中国家生产者的定价和报酬产生积极影响。

28. 随着南南初级商品贸易的增长，初级产品生产者之间的合作越来越重要，以便满足南方对包括粮食和燃料在内的基本初级产品的消费需要，并确保向有关的南方供应链充分供应生产投入。通过帮助南方初级产品生产者实现对其初级产品生产和贸易的可持续管理，并扩大他们对供应链和价值链的参与，其中包括在区域基础上这样做，南南初级商品合作可极大地提高生产者的回报，除了在石油生产上发展中国家存在众所周知的协调外，近来一些例如生产稻米和橡胶的发展中国家通过加强合作也产生了使其生产者价格提高和回报增加的结果。

29. 需要注意加强在战略性初级产品，例如石油、天然气和水以及象铁矿和铜等矿产品的合作并确保它们的持续供应，因为这类产品是生产和贸易以及可持续经

济发展的关键投入。由于发展中国家本身构成许多这类资源全球供应的主要部分，并且由于它们彼此之间这类物质的天然蕴藏量相差巨大，战略资源方面的南南合作已经而且可能特别有效，其中包括作为其它相关领域经济合作的一种催化剂。

30. 贸发会议关于初级产品的工作可为加强南南初级商品的合作提供宝贵的投入。在贸发十一大上，贸发会议宣布了一项新的计划，准备成立一个国际初级产品工作队，为初级产品提供一种全面和系统协商的框架。其伙伴将包括成员国、国际组织、分管具体初级产品的机构、私营部门、非政府组织和学术界。该工作队的伙伴关系可发展为跟踪南南初级产品合作，并制订出这一领域的具体计划。

6. 使服务部门成为南南合作的一个突出领域

31. 充分利用南南服务贸易的互补性可提供重要的贸易和投资机会。在发展中国家经济中，服务业已居显赫的地位，它现已占其合计国内生产总值约 50%和全部出口的 15%。高效服务对于经济的竞争力和提高人口和社会福利也很重要。以《服务贸易总协定》全部四种方式体现的南南服务贸易正在增长，并且具有极大的潜力。大部分这种贸易目前是在区域一级进行的；将开放服务贸易的纪律纳入区域贸易协议正在为这种贸易的开展提供便利。进一步加强南南服务贸易需要在双边、区域和区域之间加强具有高增长潜力，并且能够对社会福利产生积极影响的服务部门的密切合作。这些部门包括教育服务、保健服务、专业服务、建筑服务、计算机和相关服务、旅游服务和能源服务。

7. 贸易和环境方面的合作

32. 影响发展中国家出口的环境措施——特别是北方市场以及南方市场的环境措施——日趋苛刻、频繁和复杂。它们已成为变相的贸易壁垒，阻碍有效的市场准入，从而有可能损害关税自由化产生的利益。消除这些壁垒是促进贸易，确保发展中国家出口产品进入彼此市场的重要条件。可以采取一些实际的南南举措解决这些关切，如：建立分区域预警制度；在制定标准和评估遵守方面实行区域合作；整合各个进程，在南南区域和区域间安排内推动统一和规则等效的承认，以推动南南贸易。

33. 可在发展中国家面临的环境措施和市场准入问题协商工作组范围内有效地开展南南合作，协商工作组是贸发会议在“里约贸易周”发起的。⁷ 协商工作组是贸发会议解决影响发展中国家出口的环境措施的实际和及时举措，将协助发展中国家分析出口市场中环境和卫生措施的主要趋势，交流积极达到这些要求的国家经验。

34. 在多哈工作方案中⁸，正在就环境商品和服务贸易自由化进行谈判。南方需要在这方面作出特别努力，查明对发展中国家具有实际潜在利益的环境商品和服务，确保环境商品和服务贸易自由化促进环境技术和相关专门知识的转让，探讨发展具有良好潜力的南南贸易机会。发展中国家需要在以下方面获得支持：(a) 审查环境商品和服务自由化对其可持续发展的影响；(b) 查明在国家和南南一级具有实际和潜在出口利益的环境商品和服务，如可持续能源技术(如风能和太阳能)、生物贸易产品以及有机和自然纤维产品；(c) 探讨如何在环境商品和服务谈判中促进特别但有差别的待遇和技术转让。贸发会议一直在所有这些领域帮助发展中国家，并将继续这样做。

35. 南南合作的另一重要领域，是在国家、区域和国际各级发展特有的知识产权制度，以维持、保护和促进传统知识。

8. 应对市场准入问题

36. 南南出口与南北贸易的情况一样，必须应对技术条例以及卫生和植物卫生措施等要求。需要通过各种办法应对这些要求，如交流信息，缔结相互承认协定，在区域一体化安排中进行协调和统一。南方国家内部合作应对这类市场准入问题，包括限制性原产地规则，对于从关税自由化中获得市场准入机会十分重要。

9. 共同拟订竞争法和竞争政策

37. 竞争法和竞争政策方面的合作，可以补充国家发展战略，确保通过贸易自由化扩大南南贸易、增长和发展。在农业、工业、服务和技术部门，发展中国家需

⁷ 见“贸发十一大筹备工作里约贸易周的报告”(TD/L.395)。

⁸ 《世贸组织多哈部长宣言》第 31 段 (iii) 分段。

要制定竞争政策，协助建设供给能力和竞争力，确保提高经济效率，增加人民福祉。一些发展中国家区域集团已采取区域共同竞争政策，并建立了管制跨境反竞争做法的区域协商论坛。具体的南南合作领域可以包括：(a) 就管制可能对南南贸易和投资造成不利影响的经济集中的准则进行磋商；(b) 就避免争端和解决跨境反竞争做法的好处进行磋商；(c) 交流竞争法实施的经验和信息；(d) 能力建设的区域网络。

10. 加强与贸易有关的基础设施，减少交易成本

38. 本来可以在发展中国家之间发生的贸易，由于与贸易有关的基础设施不健全而无法实现。在历史上，北南贸易和南北贸易的基础设施建设有了长足进展，但发展南南贸易基础设施的努力和投资相对较少。解决这些缺陷，是南南贸易和投资持续增长的根本性要求。需要投入资源建设基础设施，创造一个良性循环，以便高质量的基础设施鼓励贸易，贸易增加又促进与贸易有关的基础设施的建设、改进和发展。这样的良性循环将推动和扩大支持贸易的基础设施，减少发展中国家产品（服务）的交易成本，使其对北方和南方的消费者更具竞争力和吸引力。

(a) 运输和相关设施

39. 高贸易额和高运输效率可以相互受益。较低的运输成本显然促进贸易，较高的贸易额又降低运输成本。使用大型船舶的可能和港口作业的高固定费用，成为在运输成本中实行规模经济的因素。由于缺少直接海运、公路、铁路和航空网络，区域和区域间南南贸易的运输成本仍然很高——因为现有网络有利于南北贸易。而且，现有网络和设施(如港口、仓库等)在质量、范围和数量上有限，常常必须使用经由发达国家的运输路线，大幅度增加了南南贸易的成本。

40. 然而，也有一些例外。例如，几个发展中国家今天已成为国际运输网络的枢纽。香港(中国)、新加坡和巴拿马已确立为转运港口和物流中心，通过提供港口和物流服务产生直接收入。这种优势还有助于通过提供附加国际运输服务来增强国家和区域出口产品的竞争力。

41. 南南贸易也从新的运输路线和转运中心中受益。南美、南部非洲、南亚和东南亚由几条在该地区主要港口停靠的直接班轮业务连接起来。次要区域港口的货

物则在主要港口集散。其他地区，如西非和南美西海岸，在多仍然需要通过间接路线与其他大陆联接，主要在北半球的港口转运。

42. 与毗临主要海运路线的新物流中心或国家不同，许多发展中内陆国仍然是世界上最不发达的国家。大量实证证据表明，处于内陆是收入、增长和外来直接投资水平低的主要因素。没有出海口，即外贸货物依赖过境运输，不应该与远离海洋或与海洋的距离相混淆。许多大国的一些地区或城市比内陆国的多数首都距离海洋更远，但它们的运输成本却较低。这说明较高的过境运输成本无法以距海洋远近来解释，而是不确定性、延误以及不完善的贸易和运输便利措施造成的。⁹

43. 因此，需要继续投资于发展中国家之内和之间的运输和相关设施，并对其加以改造和扩大，以支持南南贸易的进一步扩展。

(b) 贸易便利

44. 在彼此间贸易和与世界其他地区的贸易中，发展中国家都面临着严重的贸易便利问题，例如，贸易单证过多，信息技术的使用不够，缺少透明度和明确的进/出口要求，程序不健全，没有现代化的清关机构等。此外，获得便利于南南贸易联系所需要的签证特别是商务签证困难重重，严重阻碍了南南贸易和投资的发展。因此，解决贸易便利问题可以大大减少海关等领域的低效率，为此应该简化、合理安排和统一程序，增加透明度，消除或尽可能减少国际商品和服务交易中可以避免的行政和程序延误及费用，特别是精简和方便商务签证程序。贸发会议通过各种贸易效率活动一直致力于提高发展中国家的贸易便利能力。

(c) 贸易资金

45. 南南合作的主要瓶颈之一是南南贸易和投资缺少充足和有组织的资金来源。应该高度重视建设必要的贸易和金融机构及渠道，加强南方贸易金融机构之间的合作。还可以更多地支持扩大南方银行系统特别是进出口银行的能力，以便为南

⁹ Nuno Limão and Anthony J. Venables: “Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade”, London and New York, 2000.
<http://econ.lse.ac.uk/staff/ajv/nltv.pdf>.

南贸易提供正常、结构化和优惠的贸易贷款。创造一个有利的环境，便于南南贸易获得贸易资金，从而鼓励南方国家在生产活动上更多地投资。过去几年明显地看出，南南贸易的增加主要是南南投资驱动的，所以没有南方内部投资的并行扩展，南南贸易的扩展无法充分地持续下去。在这方面，贸发会议一直倡导建立进出口银行网络，以促进贸易融资合作。在贸发十一大筹备过程中，一些进出口银行举行会议，同意发起进出口银行网络。这一倡议值得发展中国家进一步考虑和支持。

(d) 贸易信息和信通技术的作用

46. 信息技术在收集贸易信息方面的进步和互联网在传播贸易信息方面的发展，有待于发展中国家生产商和贸易商有效地加以利用。足够的信息是发现和利用贸易和投资机会的关键，对各级贸易谈判也至关重要。

47. 便于发展中国家获得和有效利用信通技术，可促进贸易，包括南南贸易。信通技术在扩大发展中经济体参与国际市场的各种可能性。互联网在改变着商品和服务生产、交付、销售和购买方式，导致越来越多的人员和企业经由数字技术联接在一起，随时参与和贡献于知识经济。

48. 新的技术使商品和服务贸易不断扩大。关于互联网对国际贸易影响的实证研究表明，互联网对全球贸易流动格局的影响是积极的，不断增加的，在统计上十分可观。¹⁰ 研究结果还表明，这种影响对贫穷国家比对发达国家影响更大，导致其出口的增加。¹¹

49. 此外，信通技术增加了市场准入，扩大了用户基础，方便了海关、运输和物流，从而激活了其他部门的贸易。最重要的是，信通技术发挥着经济作用，改变着企业内的生产过程。

50. 全球化，加上信通技术在所有商业进程中日益扩大的作用，导致服务的外包锐增。非必须在公司内进行的商业任务(因不需要经常性的核心活动知识)，正在

¹⁰ Freund C and Weinhold D (2000). "The effect of the Internet on international trade". *Journal of International Economics* 62 (2004) 171–189.

¹¹ Clarke G and Wallsten S (2004). "Has the Internet Increased Trade? Evidence from Industrial and Developing Countries", World Bank Policy Research Working Paper 3215, February 2004.

不断地外包给可以以更具成本效益的方式提供同等质量服务的公司。全球竞争的加剧迫使公司以高成本效益的方式进行生产，以保持利润率。

51. 今天，信通技术在金融和保险、保健、人力资源、用户服务、销售和推销等领域不断增长的外包业务中发挥着重要作用。到 2005 年，全球外包市场预计可以达到 5000 亿美元。发展中国家在提供越来越多的外包服务，其中有印度(目前是主要提供者)、巴西、中国、菲律宾、泰国和越南。信通技术成就的外包为发展中国家创造了新的就业机会，推动了服务出口的增长。

11. 提升贸易促进和推销活动

52. 可以在区域内和区域间有效地利用发展中国家之间的贸易促进和推销活动，传播贸易机会，促进贸易和投资活动。沿着这一方向，发展中国家及其区域组织可以积极举行贸易展销会、买方/卖方会议、市场调查和具体部门倡议/展览。

53. 南方贸易商之间建立直接和成本效益高的推销和销售联系、渠道和网络，可以大大促进南南贸易。这一做法可以解决目前大部分南南贸易间接地经由北方销售渠道进行，从而使南方贸易商承受较高的南方商品和服务进口交易费用的情况。改进信息流动可以加速发展更直接的销售渠道，包括激励企业家努力抓住新的贸易机会。

D. 结 论

54. 发展中国家在维持南南贸易和经济合作的活力，尽可能发挥和利用新的贸易格局中出现的机会方面面临着巨大挑战。挑战之一是发展和执行战略方针和积极议程，在国家、区域和区域间各级支持发展中国家发展相互贸易、投资和经济合作。贸发会议可以成为发展中国家振兴南南合作的重要伙伴。为了产生更大的乘数效应，贸发会议将积极参加现有和新兴的促进南南贸易和经济合作的发展中国家技术合作倡议。贸发会议还将与其他组织合作，为南南合作设计和提供技术和能力建设援助。

-- -- -- -- --