

中国农产品出口分析报告

2009年



中华人民共和国商务部

目 录

| | |
|-------------------------------|-----|
| 第一章 世界农产品贸易发展情况..... | 2 |
| 第二章 中国农产品贸易发展情况..... | 11 |
| 第三章 中国主要农产品出口情况..... | 19 |
| 第四章 2009年国内外经济和国内农业情况..... | 72 |
| 第五章 2009年农产品出口情况及2010年展望..... | 79 |
| 第六章 2009年重点农产品出口情况及展望..... | 85 |
| 第七章 2009年农产品贸易争端情况..... | 111 |
| 第八章 我国农产品出口重点市场情况..... | 124 |
| 第九章 行业组织应对出口食品安全问题的实践和思考..... | 140 |

第一章 世界农产品贸易发展情况

世界农产品贸易在近几十年间,呈现出一种起伏发展、波动增长的态势。近年来工业现代化和现代科技的发展,导致实体贸易中工业品的比例持续上升,农产品贸易在全球商品贸易中所占的比重持续下降。但随着世界人口的不断增长,食品消费需求的升级以及农产品贸易自由化的进展,农产品贸易在世界贸易中仍将占据重要的地位。

一、世界农产品贸易商品结构和市场结构情况

2006年,世界畜产品、园艺产品、水产品、粮食、油料产品、食糖出口额分别占全球农产品出口额比重的20.9%、15%、10.5%、6.6%、6.6%和2.3%。同年,世界畜产品、园艺产品、水产品、油料产品、粮食、食糖、棉花进口额分别占全球农产品进口额比重的19.1%、15.5%、11.6%、6.3%、5.8%、2%和1.4%。

2006年,全球乳品、牛羊肉制品、猪肉及制品和禽肉出口额分别为432.7亿美元、352亿美元、196.3亿美元和109.2亿美元;小麦、玉米和稻谷出口额分别为221.4亿美元、138.4亿美元和89.7亿美元;水产品、蔬菜、水果、花卉和茶叶出口额分别为798.2亿美元、483.7亿美元、476.5亿美元、141.5亿和37.9亿美元。

2006年,全球乳品、牛羊肉制品、猪肉及制品和禽肉进口额分别为388.9亿美元、319.4亿美元、192.5亿美元和109.3亿美元;小麦、玉米和稻谷进口额分别为177.1亿美元、141.5亿美元和70.2亿美元;水产品、蔬菜、水果、花卉和茶叶进口额分别为899亿美元、481.5亿美元、552.3亿美元、143.3亿和31亿美元。

2006年欧盟25国农产品出口额为4052.5亿美元,占世界农产品出口总额的42.9%,美国、加拿大、巴西和中国农产品出口额分别占世界农产品出口总额比重的9.8%、4.7%、4.2%和3.4%。

二、世界农产品贸易现状及其发展趋势

(一) 农产品贸易在世界商品贸易中所占比重逐步减少

世界农产品贸易发展总趋势是农产品出口量的增长率始终低于世界商品出口量的增长率。同时,农产品贸易发展速度不仅低于工业制成品贸易发展速度,而且其发展速度也有下降趋势,这导致了世界农产品贸易在世界商品贸易中所占比重逐步减少。1980年,农产品贸易额占世界商品贸易总额的15%,1985年下降到13.7%,1995年为11.8%。2007年世界农产品出口额和进口额占世界商品贸易出口总额和进口总额均为8.3%。

农产品贸易在世界商品贸易中比重下降的原因之一是农产品贸易是国际贸易中最敏感的领域。尽管各国在全球农产品贸易自由化谈判中取得了一些进展,但是国际农产品贸易面临很高的贸易壁垒、贸易补贴以及高额关税的阻碍。发展中国家要想进入发达国家市场非常困难。同时,发展中国家也用高关税保护国内的农业。促进多边农产品贸易的多哈回合谈判一直进展不顺利,但是农产品贸易自由化仍是未来的发展方向。

(二) 发达国家在农产品贸易中具有明显竞争优势

2007年世界农产品出口总额为11,277亿美元,欧盟27国、美国和加拿大分别占世界农产品出口总额 43.3%、10.1%和 4.3%,三者合计为57.7%。2007年世界农产品进口总

额为11,094亿美元, 欧盟27国、美国和日本分别占世界农产品进口总额44.3%、9.2%和5.8%, 三者合计为59.3%。

世界农产品贸易主要在发达国家之间进行, 占世界人口75%以上的发展中国家农产品贸易量只占30%左右。目前世界发达国家的农业科技进步贡献率达到75%以上, 而中国仅有50%左右。在包括专利、地理标识、植物新品种等农业知识产权方面, 西方发达国家处于垄断地位, 使得发达国家的农产品在世界市场上具有很大的技术竞争优势。根据《保护植物新品种国际公约》联盟(UPOV联盟)的统计, 截止2005年末, 57个成员有效的植物新品种总量共有6.7万件, 其中22个发达成员拥有5.3万件, 占79%。

美国一直是世界农产品出口大国, 但其出口占世界的份额却在下降, 从1980年的17%下降到2007年的10.1%。欧盟的地位不断提升, 1980年占世界农产品总出口份额的三分之一左右, 到2006年, 已经达到43.3%。欧盟作为一个联合经济体, 其出口占世界的份额遥遥领先, 但欧盟农产品贸易的四分之三是在欧盟内部实现的, 统计中的出口额只有四分之一是出口到欧盟以外的国家。

在世界范围内, 发达国家加工农产品出口所占的比重高于发展中国家, 而发展中国家的商品结构在各国间差别也很大。亚太地区、拉丁美洲和加勒比海地区随着经济的发展, 加工农产品出口所占比重由20世纪60年代的10%提高到90年代的33%, 工业化程度更高一些的国家, 如阿根廷、巴西、马来西亚加工农产品出口所占的比重超过70%。

表1-1 2007年世界农产品进出口贸易情况表

| 出口国和地区 | 出口额 (亿美元) | 份额 (%) | 进口国和地区 | 进口额 (亿美元) | 份额 (%) |
|--------|--------------|--------|--------|--------------|--------|
| 欧盟27国 | 4877.4 | 43.3 | 欧盟27国 | 5285.4 | 44.4 |
| 美国 | 1135.1 | 10.1 | 美国 | 1094 | 9.2 |
| 加拿大 | 486.7 | 4.3 | 日本 | 688.6 | 5.8 |
| 巴西 | 482.2 | 4.3 | 中国 | 652.4 | 5.5 |
| 中国 | 388.5 | 3.4 | 加拿大 | 273.4 | 2.3 |
| 阿根廷 | 288.1 | 2.6 | 俄罗斯 | 268.8 | 2.3 |
| 泰国 | 249.6 | 2.2 | 韩国 | 219.4 | 1.8 |
| 俄罗斯 | 235.2 | 2.1 | 墨西哥 | 219 | 1.8 |
| 印度尼西亚 | 234.3 | 2.1 | 中国香港 | 134.3 | 1.1 |
| 澳大利亚 | 223.5 | 2.0 | 沙特阿拉伯 | 124.5 | 1 |
| 马来西亚 | 205.1 | 1.8 | 阿联酋 | 112.9 | 0.9 |
| 新西兰 | 160.4 | 1.4 | 中国台北 | 107.8 | 0.9 |
| 印度 | 160.2 | 1.4 | 马来西亚 | 106.1 | 0.9 |
| 墨西哥 | 155.9 | 1.4 | 印度尼西亚 | 104.6 | 0.9 |
| 智利 | 106.3 | 1.2 | 瑞士 | 103.7 | 0.9 |
| 世界总额 | 11,277 | 100 | 世界总额 | 11,904 | 100 |

资料来源: 世界贸易组织(WTO) 2008年《国际贸易统计》(International Trade Statistics),

（三）中国在世界农产品贸易中地位增强

中国农业对外开放取得了举世瞩目的成就，农产品贸易规模不断扩大，贸易总额由1978年的61亿美元发展到2008年的985.5亿美元，增长15.2倍。中国已成为世界第四大农产品贸易国。2007年，中国是世界第五大农产品出口国和第四大农产品进口国。

2006年，中国畜产品、水产品、食用油籽、植物油、食糖和棉花等农产品进口均在世界各类农产品进口中居前十位；茶叶、水果、坚果、蔬菜、水产品 and 食用油籽等农产品出口均在世界各类农产品出口中居前十位。2006年中国在茶叶主要出口国中位列第三，次于斯里兰卡和肯尼亚。中国水果出口比重由上年的3.3%上升到3.6%，由第十位升至第八位，竞争国是西班牙、美国、比利时、意大利和荷兰等。中国坚果出口额大幅提高，由3.7亿美元增加到4.7亿美元，排名上升到第六位。出口蔬菜最多的国家是荷兰和西班牙，中国位居第三，占11.19%，上升0.7个百分点。中国水产品出口仍为第一大国，占世界水产品出口总额的11.8%。

中国、泰国和欧盟是世界农产品出口增长最快的国家，中国、印度和美国已成为农产品进口增长最快的国家。就粮食贸易而言，澳大利亚、美国、泰国、加拿大粮食出口占农产品出口的比重较大，而欧盟、日本、韩国、中国成为主要的粮食进口国。中国农产品贸易已形成大出大进的基本格局，将在世界农产品贸易领域发挥更大的作用。

（四）世界人口的增长、食品消费结构升级、粮食能源化等因素为世界农产品贸易提供了新的发展动力

据联合国粮农组织公布的报告，至2050年全球人口将再增加23亿，由目前68亿增至91亿，届时粮食需增产70%才能满足人口增长的需要。其中，撒哈拉沙漠以南的发展中国家人口增长最迅速，至2050年，将增加9.1亿万人，增长率达108%；东亚及东南亚地区的国家人口增长最缓慢，至2050年仅增加2.28亿万人口，人口增长率为11%。由于发展中国家的农产品生产和消费增长快于发达国家，巴西、印度和中国对未来世界农产品贸易的影响将越来越重要。发展中国家快速的城市化带来食物结构变化，导致对肉类和加工食品的需求增长；而最贫穷国家的产量赶不上需求的增长，将更加依赖进口。同时，由于能源价格上涨，生物能源的原料如粗粮、含油种子和蔗糖的产量将因需求而增加。

除了气候异常的因素，导致农产品价格高涨的另一个重要因素是越来越多的粮食和油料作物用于生产生物燃料。2007年，美国用于生产乙醇的玉米估计占其玉米产量的25%，全球食用油产量的10%以上用于生产生物燃料。能源化这一新需求不仅推高了玉米、油料等直接生产生物能源的农产品价格，还导致其他形成种植竞争的农作物供应减少，价格上涨，并引发连锁反应。2007年1—8月，国际粮谷、食用植物油和肉类贸易价格指数分别上涨了28%、34%和9%。

联合国粮农组织2009年6月17日联合发布的《2009年—2018年农业展望》报告认为，未来10年全球农产品价格可能继续上涨。随着全球经济的逐渐复苏，发展中国家食品需求的增长以及生物能源的发展将是支撑农产品价格上涨的两大因素，加上异常天气因素影响农作物收成，2008年由世界粮食危机引发的高粮价未来几年内仍有可能出现。报告预测，未来10年全球谷物的平均价格将比1997年至2006年期间的平均价格高出10%至20%，蔬菜和植物油的平均价格将上涨30%以上。

（五）高补贴、高关税、高壁垒对世界农产品贸易造成扭曲

西方发达国家农业国内支持和补贴额历来很高，其中美国、欧盟及日本的农业补贴约占世界补贴总额的80%，且对部分农产品维持高关税，严重扭曲世界农产品贸易。日本农业仅占其GDP的1.0%，但政府农业补贴达到GDP的1.4%。美国国会2008年初通过的2007—2012《新农业法案》，对农业的补贴总金额高达2900亿美元。

从补贴的品种看，粮食、肉类、奶类和糖等是重点的补贴产品。2005年，美国获得补贴支持排在前4位的农产品为奶产品、玉米、棉花和糖，占美国特定产品支持量的比例分别为39.8%、34.7%、12.5%和9.3%，4项合计达到96.3%，比1998年增加了近19个百分点。欧洲获得支持的农产品品种相对较多，2003年排在前5位的农产品（白糖、黄油、橄榄油、苹果、西红柿）所占欧盟总的特定产品支持量比例为57.6%，比1998年增加近24个百分点。2006年，日本获得补贴支持排在前4位的农产品为猪肉、牛肉、小麦和糖，占日本特定产品支持量的比例分别为44.4%、16.5%、16.2%和9%，4项合计达到86.1%。发达国家对重点农产品的补贴额度相当高，许多农产品单位产量获得的补贴值超过了我国相应农产品的市场价格。

从农产品关税看，世界农产品平均关税仍高达62%，考虑许多国家大量使用非从价税，世界实际平均关税水平将更高。发达国家平均关税水平较低，但是重要产品存在大量的关税高峰。许多国家的进口税制十分复杂，提高了保护程度。

在各国自由贸易区谈判中，部分农产品作为敏感商品继续得到了关税的保护。发达国家的农场主人数虽少，但是组织程度高，对于政府的影响力较大。但过度保护反而使得农业发展失去后劲，消费者不得不承担高价格的农产品。

表1-2 主要国家农产品关税水平

单位：%

| | 挪威 | 瑞士 | 日本 | 美国 | 欧盟 | 巴西 | 印度 | 中国 |
|------|------|------|------|------|------|------|-----|------|
| 最高税率 | 1062 | 1909 | 1706 | 440 | 408 | 55 | 300 | 65 |
| 平均税率 | 70.7 | 85 | 41.8 | 11.3 | 22.8 | 35.7 | 114 | 15.2 |

资料来源：《多边贸易谈判与中国农业发展》，中国农业出版社，2008。

表1-3 主要国家主要农产品关税

单位：%

| | 挪威 | 瑞士 | 日本 | 美国 | 欧盟 |
|----|-----|------|-----|-----|-----|
| 食糖 | 148 | 100 | 346 | 185 | 218 |
| 牛肉 | 604 | 523 | 50 | 26 | 146 |
| 家禽 | 665 | 1019 | 12 | 20 | 94 |
| 猪肉 | 500 | 369 | 252 | 1 | 66 |
| 豆油 | 126 | 260 | 21 | 19 | 10 |
| 稻米 | 85 | 126 | 778 | 11 | 94 |
| 乳品 | 528 | 900 | 661 | 139 | 264 |

资料来源：《多边贸易谈判与中国农业发展》，中国农业出版社，2008。

表1-4部分WTO成员非从价税使用情况

单位：个

| 国别 | 税目总数 | 从量税 | 复合税 | 选择税 | 其他税 | 非从价税比例 |
|----|------|------|-----|-----|-----|--------|
| 瑞士 | 2179 | 1938 | 2 | — | — | 89% |
| 挪威 | 1060 | 202 | 520 | — | — | 68% |
| 欧盟 | 2205 | 589 | 54 | 262 | 105 | 46% |
| 美国 | 1777 | 597 | — | 111 | 47 | 42.5% |

资料来源：《多边贸易谈判与中国农业发展》，中国农业出版社，2008。

国际贸易自由化过程中，关税壁垒逐渐被非关税壁垒所取代，非关税壁垒的形式越来越多样化，门槛越来越高，如技术标准、质量认证、检验程序、环境保护、国民健康标准、动物福利、私营标准等。根据WTO统计，2002—2005年，WTO成员有关农产品的技术性贸易壁垒(TBT)和卫生与植物卫生措施(SPS)通报数量分别为419件和3730件，其中发达国家占40%以上。

在农兽药方面，美国、欧盟、新西兰、日本等发达国家成员居于领先地位，我国和其他发展中国家成员普遍处于被动应对境地。美国每年农兽药方面的通报都有上百个，涉及管理环节的方方面面。

日本2006年5月开始实施的“肯定列表”制度，从根本上改变并强化了农业化学品管理体制。日本“肯定列表”制度涉及农业化学品达700余种，农产品200余种。“肯定列表”设定的5万多项药物残留标准中，只有1万多项是通过科学实验得到验证的正式标准(日本称“现行标准”)，剩余的4万多项还需通过评估后才能转化为正式标准(日方称“暂行标准”)。日本“肯定列表”制度实施已有三年，调整过的标准仅几百项，今后即使按照年修改1000项标准的进度计算，也要40年的时间才能完成所有暂定标准的审核，这与其承诺的时限相距甚远。“肯定列表”还设定了所谓的“一律标准”，即对没有设定具体标准的药物残留，一律执行0.01ppm的标准。而国际通行的做法是依据毒理学评价结果，并考虑“每日允许摄入量(ADI)”和“良好农业规范(GAP)”。日本对不同食品种类制定“一律标准”的做法，既不符合国际规则，也不符合《WTO/SPS》协定的科学原则。

高补贴、高关税、高壁垒严重扭曲了世界农产品贸易，创造一个和谐友好的农产品贸易环境依然任重道远。

(六) 全程食品安全控制正逐渐成为发达国家进口食品市场准入的新标准

近年来，疯牛病、口蹄疫、禽流感、二恶英等重大食品安全事件的爆发和流行已经对世界各国经济和社会发展产生了不利的影响。随着国际食品贸易不断增长，各国都制定了严格的食品安全技术法规和标准，对进口食品的安全提出了越来越高的要求。在中国，相继发生了福寿螺、红心鸭蛋、毒奶粉等多起食品安全事件，农产品出口行业接连发生了巴拿马药品中毒、大白兔奶糖含甲醛、水产品扣留、日本水饺中毒等事件。这引起了国外媒体的大肆报道，“中国食品安全危机论”不仅影响了企业出口，也影响了中国国家形象。

目前，发达国家食品管理观念发生较大转变：食品从业者被推到管理的前台，目的是发挥其主观能动性，使之成为食品安全管理的主角，政府主要负责制定规则，并进行引导和监督。GAP、HACCP、ISO9000、ISO22000、食品溯源制度等是发达国家政府积极推行的食

品安全管理新制度。这些制度各有所长，在农产品和食品的生产、加工、销售等各个环节都建立了一套完整的管理体系。特别是这些制度普遍具有自我约束和相互制约机制，将食品安全管理由表及里渗透到行业的各个环节。

欧盟和美国都在力推“从农场到餐桌”的食品安全全程控制机制。2006年1月，欧盟新的食品卫生法规正式生效。欧盟新食品卫生法规的法规数量被大大简化，突出强调了食品从农场到餐桌的全过程控制管理，强调了食品生产者在保证食品安全中的重要职责，对食品从原料到成品储存、运输以及销售等环节提出了具体明确的要求，要杜绝食品生产过程中可能产生的任何污染，更加强调食品安全的零风险。这部法规还突出了食品生产过程中的可追溯管理与食品的可追溯性，强调食品尤其是动物源性食品的身份鉴定标识与健康标识；强调了官方监管控制工作，涉及保护公众健康的所有方面，包括保护动物的健康和福利。这意味着今后向欧盟出口的农产品，不但要符合欧盟食品安全相关标准，还要放大延伸食品安全管理链条。2009年6月8日，美国首次将“2009食品安全加强法案”引入并提交议会辩论。该法案中提出了进口食品必需在整个供应链上都采取适当的安全、防护措施的新要求。该法案还要求原产地标示，所有加工食品必须标示最后加工国家之名称，而所有非加工食品必须标示其原产地。从上述情况看，全程食品安全控制正逐渐成为发达国家进口食品市场准入的新标准，对我国食品出口企业提出了新的挑战。

（七）有机食品贸易方兴未艾

有机食品是根据有机农业和有机食品生产、加工标准或生产、加工技术规范而生产、加工，并经有机食品认证组织认证的一切农副产品，其在生产加工中不使用化学农药、化肥、化学防腐剂和添加剂，也不用基因工程生物及其产物，因此它是真正的源于自然、富营养、高品质的安全环保生态食品。据国际有机农业运动联盟(IFOAM) 和瑞士有机农业研究所的共同报告，2006年全球有机食品和饮料的销售额达到386亿美元，比2000年增长2倍，并以每年50亿美元的速度快速增长。今后10年内，全球有机食品市场销售额将增加到1000亿美元。

有机农产品主要消费地区集中在北美和欧洲，占全球消费97%。世界有机土地面积最大的国家分别是澳大利亚(1230万公顷)，中国(230万公顷)，阿根廷(220万公顷) 和美国(160万公顷)。自2005年起，全球的有机食品产业就一直处在急剧的供应短缺的状态，需求的高增长导致几乎所有类型的有机食品如水果、蔬菜、饮料、谷物、种子、草药、香料等都供应紧张。

2006年北美有机市场总量约为170亿美元，占全球有机市场45%的份额。2002年美国《有机农业条例》开始生效，美国的有机界在2007年继续鼓动美国议会在“2007农场法案”中增加对有机农业的支持。亚洲2006年有机食品零售额约7.8亿美元，主要市场在日本、韩国、新加坡等富裕的国家与地区。欧洲是世界最大的有机食品市场之一，有机管理的土地达到740万公顷，占全球有机土地面积24%。2006年欧洲最大的有机产品的市场在德国，销售额为46亿美元，其次是英国(28.3亿美元)、意大利(26.5亿美元) 和法国(17亿美元)。

有机食物较市面上同类型食物昂贵，但研究显示，有机食物的营养价值，较其他有化学成分的食物高出三倍。随着人类环境意识觉醒，人们的食品安全意识也随之提高，消费者对纯天然、无污染的健康食品的需求逐渐增加，全球无公害农产品生产体系应运而生，有机食品贸易的发展方兴未艾。

三、WTO多哈回合农业谈判情况简介

(一) 多哈回合农业谈判产生的历史背景。

1、多哈回合农业谈判产生的法律依据

1995年开始生效的WTO《农业协定》，规定应在1999年开始新一轮谈判，继续推动全球农业领域的改革进程。关于进行新一轮农业谈判的法律依据有：

(1) 《农业协定》第20条规定，WTO各成员国为达到逐步实质性地减少对农业支持和保护的长期目标，承诺于《农业协定》实施期结束的前一年(即1999年)开始进行农业领域改革进程的谈判，并指出新一轮谈判应讨论的问题为：①总结执行乌拉圭回合谈判减让承诺的实际经验；②乌拉圭回合减让承诺对世界农产品贸易的影响；③非贸易关注问题，给予发展中国家的特殊待遇和差别待遇，建立一个公正的、以市场导向为目标的农产品贸易体系；④为实现大幅度逐步削减支持和保护这一长期目标所需要的进一步承诺。

(2) 《农业协定》第13条——和平条款，从法律角度来说，和平条款应是进行新一轮谈判更为重要的依据。《农业协定》规定，和平条款只在乌拉圭回合协议实施期间有效——也就是在2003年底到期。这一条款对许多成员国(特别是有补贴能力的发达国家)具有重要意义，因为和平条款能够使《农业协定》的出口补贴、“绿箱”政策、“蓝箱”政策和最低国内支持条款对成员国不产生约束作用。——与此相反，1994年GATT和“反补贴措施协议”规定，如果一个成员国能够拿出显示其国内市场受其他成员国补贴影响的证据，《农业协定》允许的大多数补贴应受到WTO争端解决机制的约束。因此，在新一轮谈判中，那些使用农业补贴的成员国有可能要求延期使用《农业协定》第13条，但另一方面，深受农业补贴危害的成员国则希望停止使用《农业协定》第13条。这样，《农业协定》第13条将是新一轮谈判的一个重要议题。

2、多哈回合农业谈判产生的现实原因

除如上所述的法律依据外，多哈回合农业谈判还有其现实原因，主要表现在：

(1) 实施乌拉圭回合《农业协定》遇到一系列问题，如关税配额管理、关税化、承诺遵守出口补贴和国内支持减让规定等问题，如何严明纪律，严格执行《农业协定》的规则，需要作进一步的谈判。

(2) 许多成员国希望通过推动全球农业贸易自由化来扩大其农产品出口，WTO谈判是一个重要的渠道。目前许多国家(尤其是发达国家)的农业保护水平仍然很高，使这些国家的政府和消费者负担沉重。当这些国家政府预算趋紧时，要求削减农业补贴的内部和外部呼声越来越高。从要求削减农业补贴的外部压力来说，以加拿大为首的凯恩斯集团可能是最具代表性的一支力量。凯恩斯集团曾经发表声明指出，他们希望通过新一轮谈判来改善其农产品出口的市场准入机会。

(3) 农业的“非贸易关注”问题越来越引起重视。《农业协定》第20条对“非贸易关注”问题规定，各成员国应采取措施逐步削减其对农业的支持和保护，但同时也要考虑到与履行这些承诺有关的贸易和非贸易问题。《农业协定》的序言也提及“非贸易关注”这一术语——指成员国包括粮食安全供给和环境保护的需要。但《农业协定》并未对“非贸易关注”术语作具体的界定，例如乌拉圭回合谈判并未明确“非贸易关注”的定义究竟指什么，它是在怎样的背景下提出来的。目前各种国际论坛对“非贸易关注”问题的争论也较多，特

别是有人将其他非贸易关注问题，如农村社区和生活方式的变化等，也纳入到对这一问题的争论，并提出了所谓的农业“多功能性”问题。而农业(包括食品和纤维生产)所具有的外部性和公共产品特征，则使人们主张应给予农业更多的支持和保护，以作为对农业外部性和提供公共产品服务的补偿。对于大多数发展中国家而言，农业的这些其他功能虽然也很重要，但满足粮食安全供给目标是其农业的基本职能。所以，有人主张有必要把对粮食安全的非贸易关注与其他关注区分出来。

(二) 多哈回合农业谈判的进程。

多哈回合谈判是截止到目前目标最宏伟、参与方最多的一轮多边贸易谈判。多哈回合谈判从启动到正式谈判一直都多灾多难。本该于1999年开始的谈判就因为各成员之间立场的严重对立，一直未能启动。直到2001年在多哈召开的世贸组织第四届部长级会议才正式启动，之后的谈判更是非常艰辛。该回合的农业谈判从启动到中止到再次重启大概经历了五个阶段：第一阶段(2001年3月—2002年1月)为初始期，该阶段在《农业协定》20条的基础之上，增加了《多哈宣言》的第13、14段，各成员方围绕国内支持、出口竞争和市场准入等“三大支柱”及其他问题，提出了大量各具特点的意见和建议。第二阶段(2002年3月—2003年9月)为模式谈判阶段。这一阶段是为了实现《多哈宣言》授权的目标制定具体模式、量化指标和新规则的阶段，难度很大。最终由于发展中国家成员与发达国家成员之间在新加坡议题和棉花问题上的巨大分歧，本阶段以坎昆会议的失败为标志而无果而终。第三阶段(2003年9月—2005年1月)为框架协议谈判并达成阶段。这一阶段在各方努力的基础上，终于达成框架协议，并为下一阶段的谈判安排好了时间表。第四阶段(2005年1月—2006年7月)为谈判暂停阶段。谈判中止的直接原因是，美国和欧盟之间关于农产品的国内支持和进口关税削减问题上的分歧，以及美欧等发达国家成员与巴西、印度等发展中国家成员之间在非农产品市场准入问题上的分歧。谈判中止后各方也在尝试挽救多哈回合，如美国、巴西等成员恢复多哈回合谈判的外交斡旋；2005年11月亚太经合组织会议上的《河内宣言》，呼吁各方不遗余力地打破目前僵局，推动多哈回合谈判等等。第五阶段(2007年2月到现在)，经过各方艰辛努力，谈判重启。然而，从谈判主要的分歧方美国、欧盟等国的最近表态来看，各方在农业和非农产品市场准入问题上的严重分歧依然没有解决，这几个最大的成员间的谈判取得的成效甚微，突破的前景实际上仍不明朗。2008年7月10日，WTO公布了多哈回合谈判中农业和非农产品市场准入两个关键领域的最新妥协方案，但是欧盟内部就此存在明显分歧意见，特别是法国强烈反对削减农业补贴，并积极寻求其他欧盟成员国的支持。欧盟内部分歧使得多哈回合谈判前景面临更多不确定性因素。

(三) 多哈回合农业谈判的主要内容。

通过根本性的改革计划建立公平和以市场为导向的贸易体制是农业谈判的长期目标。多哈回合农业谈判主要围绕着“三大支柱”展开，即市场准入、国内支持和出口竞争。对于这“三大支柱”，多哈回合农业谈判的目标是实质性提高市场准入、削减并逐步取消所有形式的出口补贴、大幅度削减扭曲贸易的国内支持。

多哈回合是“发展”回合，促进发展是本轮多边贸易谈判的主题。考虑到农业对发展中成员的粮食安全、农村发展、农民生计具有十分重要而无法替代的作用，多哈回合谈判在致力于促进发展的同时，必须有效地解决发展中国家的粮食安全、扶贫、农民生计等关注，给

予发展中国家切实有效的特殊和差别待遇。因此，保障发展中国家的粮食安全、消除贫困、提高农民生计和保障农民就业也是多哈回合农业谈判的目标。此外，本轮谈判还强调“非贸易关注”问题。

多哈回合农业谈判贯穿着两大矛盾。一是发达成员的矛盾与发展中成员间的矛盾。发达成员力图保留高关税和高补贴，发展中成员要求发达成员实质性削减高关税和高补贴，并为发展中成员的农业发展提供一定的发展空间。二是农产品出口成员和进口成员间的矛盾。出口成员希望借谈判推动农产品贸易自由化，进口成员主张充分考虑农业的特殊性、敏感性和多功能性。

我国农业部对多哈农业谈判提案的研究显示，市场准入方面，按照关税削减公式，提案中发展中成员关税将削减36%，但发展中成员约束关税高于实际税率，印度和巴西削减后的关税分别为75%和27%，均高于目前实施关税38%和10%的水平。美国、澳大利亚将进行实质性削减，但由于竞争力强对其影响较小；欧盟和日本的国内生产集中在少数农产品，将通过敏感商品条款对进口进行控制。国内支持方面，日本和欧盟的国内农业支持已经多数从“黄箱”转为“绿箱”，不需要实质性削减，美国提案中，每年“黄箱”政策的投入为225亿美元，而其他成员希望美国减少到140~150亿美元。此外，根据香港部长宣言，2013年底前将全面取消出口补贴，而SPS/TBT不在本轮谈判范围之内。

第二章 中国农产品贸易发展情况

中国自加入世贸组织以来,在市场开放的过程中,农产品贸易规模不断扩大,贸易总额由2002年的304.3亿美元发展到2008年的985.5亿美元,增长2.2倍。中国已成为世界第四大农产品贸易国。农产品贸易为充分利用国内国际两种资源两个市场、调剂国内市场余缺、保证农产品有效供给、推动农业产业结构调整做出了重要贡献。

一、中国农产品贸易发展现状

(一) 贸易总额的变化

1979—1993年,农产品贸易总额由100亿美元上升到205亿美元,年均增幅为4.3%,进入农产品贸易快速发展阶段。

在改革开放政策推动下,粮棉油糖等主要农产品连年增产,为农产品贸易提供了稳定基础和产品来源。外贸管理体制改革逐步进行,外贸企业经营机制日益放活,推动了农产品贸易的发展。这一阶段,农产品出口额比重由1980年的26%降到1993年的14%,进口额由1980年的34%降到1993年的8%,农产品贸易出口创汇的作用明显弱化。主要进出口市场由原来的以社会主义国家为主转向以市场经济国家和地区为主,美国、西欧、日本、东南亚、加拿大和澳大利亚等成为中国农产品主要贸易伙伴。水产品、园艺产品和畜产品等劳动密集型产品成为出口主打品种,合计出口额占农产品出口额的60%。

1994—2001年,农产品贸易总额由258亿美元上升到279亿美元,年均增幅仅为1.1%,处于波动徘徊阶段。这一时期农产品出口基本稳定,进口波动较大;劳动密集型产品出口比重增至65%,贸易依然保持顺差。2001年底,中国加入世贸组织,农产品贸易实现了持续快速增长和全面发展。中国成为世界农产品贸易大国,2007年农产品贸易总额位居世界第四位,占世界农产品贸易总额的3.4%,进口额和出口额分别位居世界第四和第五位。2002—2008年间,贸易总额由304.3亿美元增加到985.6亿美元,年均递增18.3%;其中,进口年均增速为24.7%,出口年均增速是12.2%,进口年均增速是出口年均增速的两倍以上。从2004年起,中国农产品贸易由加入WTO前的长期顺差转变为连续的逆差状态,而且逆差额呈逐步扩大之势。

表2-1、2002年—2009年我国农产品进出口情况

单位: 亿美元

| 年度 | 进出口额 | 出口额 | 进口额 |
|------|-------|-------|-------|
| 2002 | 304.3 | 180.2 | 124.1 |
| 2003 | 401.3 | 212.4 | 188.9 |
| 2004 | 510.6 | 230.9 | 279.7 |
| 2005 | 558.3 | 271.8 | 286.5 |
| 2006 | 630.1 | 310.3 | 319.8 |
| 2007 | 775.9 | 366.2 | 409.7 |
| 2008 | 985.5 | 402.2 | 583.3 |
| 2009 | 913.8 | 392.1 | 521.7 |

（二）出口商品结构的变迁

过去十多年，整个农产品出口商品结构的变化和中国农产品的比较优势是相符的。2008年，水产品及其制品、蔬菜水果及其制品、畜禽产品三大类劳动密集型农产品分别占农产品出口总额比重的25.2%、30.3%和4.7%，三者合计为60.2%。2008年畜禽产品出口额为19亿美元，在农产品出口总额中所占比重由2002的7.5%左右下降为4.7%。水产品出口基本呈稳定增长态势，2008年水产品及其制品出口额为101.2亿美元，受质量安全等因素影响，水产品出口增长已经明显乏力。蔬菜水果及其制品出口在加入WTO后增长迅速，所占农产品出口总额比重由2002年的23.3%增长到2008的30.3%。2008年蔬菜、水果及其制品出口额为121.7亿美元，超过传统的水产品，成为出口的第一大类农产品。粮食的出口很不稳定，2008年粮食出口仅占农产品出口总额1.7%。从单项产品来观察，2008年出口金额排在前几位的產品是：冻鱼片、鳗鱼、对虾、肠衣、大蒜、果汁、花生仁、番茄酱罐頭等。

（三）贸易伙伴的变化

2009年，中国十大出口目的国或地区依次是：日本、美国、中国香港、韩国、德国、马来西亚、俄罗斯、印尼、越南和荷兰。中国农产品的出口集中度呈持续下降趋势，对前十个出口目的地的出口额占中国农产品总出口额的比重由1995年的81%已经下降到2009年的65.2%。日本是中国农产品第一大出口去向地，2002—2008年，中国对日本出口农产品年平均增长率只有4.3%，低于中国对全球农产品出口年均增速7.9个百分点。中国对日农产品出口占中国对全球农产品出口总额的比重从1995年的三分之一以上降低到2009年的19.6%。加入WTO以前，中国香港一直是内地农产品第二大出口去向地，但其在中国农产品总出口额所占比重快速下降，由1995年的24%减少到2000年的12%；加入WTO以后继续下降，由2001年的12%下降到2009年的9.1%，近年来已排在美国之后。韩国在中国农产品总出口额所占比重由1995年的4.8%上升到2009年的7.2%。中国对美国出口农产品一直在增长，其在中国农产品总出口额所占比重由1995年的4.9%上升到2008年的12%，仅次于日本。

（四）贸易管理体制的变迁

1、入世前的农产品贸易政策

中国入世前，农产品贸易一度实行严格的计划管理，由国有外贸企业垄断经营，进口量由特定商品国内供需间计划差额决定，出口量依据进口计划筹资需要决定，关税和非关税保护水平较高。

1979年后，中国政府逐步加快了外贸体制改革步伐。由单一的指令性计划管理体制转变为指令性计划、指导性计划和市场调节相结合，重新实行进出口许可证制度，建立外贸经营权审批制度，鼓励出口；在外贸行业实行承包经营责任制，国家逐步运用价格、利率、退税以及出口信贷等经济手段调控对外贸易，外贸宏观调控体系逐步形成。农产品贸易实行计划成分为主的计划和市场双重管理体制，农产品为国民经济发展出口创汇的功能仍然突出。

1992—2001年，国家加快了贸易管理体制的市场化改革，管理方式和手段逐渐与国际规则和惯例接轨。外贸体制改革重点是统一政策、放开经营、平等竞争、自负盈亏、工贸结合及推行代理制。改革措施包括实行汇率改革，双重汇率合并成单一汇率，实行结汇制；减少进出口数量限制；取消承包制，鼓励外贸企业经营多元化；开展按现代企业制度改造外贸公司试点；完善出口退税制度，增强出口企业竞争力，降低关税幅度等。具体措施有：

(1) 关税。1992年以来,我国多次自主降低农产品进口关税税率,2001年我国农产品进口平均关税减至19%。

(2) 非关税措施。主要包括进口许可证、进口配额、法定商品检验、动植物检验、食品卫生检验等,种类繁多。与之相关的法规主要有《进口管理条例》、《进口货物许可制度暂行条例》、《出口许可证制度暂行办法》、《进出境动植物检验检疫法》等。

(3) 国营贸易。新中国成立后,随着计划经济体制的确立,我国专门成立了国有外贸公司,管理粮食、植物油和食品的进出口。

(4) 出口竞争措施。我国最初的出口竞争政策主要包括出口补贴、外汇留存、出口退税及用于出口的进口关税减免。随着外贸体制改革的深化,在1994年后,出口政策主要是出口退税、出口加工贸易的进口关税减免及支持出口的金融手段。

(5) 国内支持政策。我国对农业的支持和补贴主要有三种情形:第一,属于“绿箱政策”的农业支持与补贴;第二,属于发展中国家特殊与差别待遇的农业支持与补贴;第三,受WTO约束和限制的农业支持与补贴,即“黄箱政策”补贴,一是对粮食、棉花的政府定价收购及保护价收购,二是农业生产资料价差补贴。

2、入世后的农产品贸易政策

中国入世后,外贸体制进入了以WTO规则为基础的全面改革阶段。在非歧视原则、自由贸易原则和公平竞争原则下调整和修改不符合WTO规定的政策法规;加快了外贸主体多元化步伐,允许私营外贸企业迅速发展,扶持和促进中小企业开展对外贸易;转变外贸主管部门职能,从以行政领导为主转变为以服务为主;取消了对货物和技术进出口经营权审批,实行备案登记;加强了与对外贸易有关的知识产权保护;建立公共信息服务体系。政府部门积极开展农业法律法规的清理和修订工作,废除了与WTO规则不一致的规章和文件,修改了相关法律,各项法律法规的实施更加透明,并对进口动植物产品使用科学的检验检疫标准。具体措施有:

(1) 取消了进口许可、数量限制等非关税措施,逐步降低农产品关税。2004年农产品平均关税税率由入世前的21%降到15.8%,随后进一步降低到15.2%。

(2) 关税配额。对小麦、玉米、大米、豆油、菜籽油、棕榈油、食糖、棉花、羊毛和毛条10种农产品进口实行关税配额管理,即每年确定一次上述农产品的进口关税配额数量,配额内实行低关税,配额外实行高关税。

(3) 国营贸易。实行国营贸易管理的有小麦、大米、玉米、棉花、豆油、食糖、棕榈油、菜籽油和化肥等农产品。对于这些产品,我国承诺在指定国营贸易企业进口的同时,也留出一部分的关税配额量给非国营贸易企业,它们享有的比例还会逐步提高。与之相关的法规主要有《货物进出口管理条例》、新《货物进口许可证管理办法》、新《货物出口许可证管理规定》、《农产品进口关税配额管理暂行规定》、新《外贸法》等。

(4) 出口补贴。政府取消了所有农产品的出口补贴,更多使用对贸易无扭曲作用或扭曲作用最小的国内支持政策。

(五) 进出口贸易方式及企业情况

2008年,农产品一般贸易出口310.8亿美元,比上年增长11%,占农产品出口77.3%;加工贸易出口77亿美元,比上年增长1.8%,占农产品出口19.1%。

2008年,我国农产品出口企业1.85万家,比上年减少14.1%。出口额在1000万美元以上的企业869家,比上年增加了15.7%,这部分企业的出口额合计占农产品出口总额比例超过50%。其中国有企业出口70.7亿美元,比上年减少11.1%,占农产品出口比重的17.6%;外商投资企业出口171.3亿美元,比上年增长10.1%,占农产品出口比重的42.6%;私营企业出口144.9亿美元,比上年增长24.7%,占农产品出口比重36%。民营企业成为全国农产品出口新的增长点,对农产品出口总体增长部分的贡献率近10个百分点,是第二大农产品出口主体。

(六) 主要省市进出口情况

2008年,山东、广东、辽宁、浙江、福建、江苏、北京、上海、吉林、河北10省市出口额均超过10亿美元,出口总额310亿美元,占全国农产品出口总额的77.1%。

2008年,我农产品进口额排名前10位的省市依次为山东、广东、江苏、上海、北京、浙江、天津、福建、辽宁、河北,进口总额527.3亿美元,占农产品进口总额的90.4%。

二、中国农产品贸易的作用及意义

(一) 加速农业产业化进程

以往农村发展通常以国内市场来定位,农业产业化发展受到了内部市场格局的制约,难以形成规模经济效益,同时由于起点低,在发展中容易受到更大的挑战。通过在一部分具有出口优势的农产品行业优先发展出口产业,不仅可以解决产品销路问题,同时也有较强的示范作用和带动作用,加快和普及农业的产业化,通过产业化带动一批农村龙头企业的发展,在区域内率先实现工业反哺农业,增强农业的发展后劲。

(二) 有利于巩固农业基础,提高农产品的竞争力

加快农产品的出口是提高农产品竞争力的有效途径。目前农业和农产品面临的主要问题是竞争力较弱,通过扩大出口可以更好地发挥农业的比较优势,形成一批有竞争力的出口农产品,从而巩固农业的发展基础,提高农产品的综合竞争力水平。通过充分利用国内外两个市场、两种资源,主动参与国际分工,全方位开拓国际市场,在发展中将不断提高农产品的竞争力。

(三) 可以加快促进农产品质量的提高

通过组织农产品出口,发展农产品出口基地,能够更好地贯彻良好农业生产规范,有效地解决农产品的生产标准和产品质量问题,建立一套与国际接轨的标准体系。

通过引导基地生产,可以有效地推进绿色、无公害有机产品的生产,在源头上确保农产品的质量。通过支持龙头企业的发展和实施农产品的品牌战略,可以进一步提高产品质量标准,开创一批在市场上有影响力的、占有率较高的名牌产品的出口,同时也可以促进以龙头企业为主的技术开发和技术创新,不断打破国际农产品市场的技术壁垒,大大促进了出口质量的全面提升。

(四) 可以缓解农产品贸易逆差

随着我国经济的快速发展及人民生活 and 消费水平的提高,我国对大豆及油籽油料的进口依赖性进一步上升,而国内土地资源稀缺,大豆等土地密集型农产品不具备竞争优势,致使农产品贸易由顺差转为逆差。2008年,我国的农产品贸易逆差达181.1亿美元。加强我国优势农产品和特色农产品的出口可以缓解农产品贸易逆差不断扩大的局面,并逐步实现农产品贸易的基本平衡,为保证国民经济的平稳发展做出贡献。

（五）促进农民增收，加快社会主义新农村建设

农业是关系国计民生的基础产业，也是工业和服务业良性发展的坚实基础，尤其是在我国经济高速发展的阶段。巩固和提高农业发展水平，通过鼓励和发展特色农业出口，加快农业的产业化步伐，加快解决农民的增收问题，有利于更好更快地落实中央提出的全面建设小康社会，加快新农村建设，构建和谐社会的奋斗目标。

通过发展加工农产品的出口可以实现对现有农产品资源的深度开发和利用，延长农业的产业链，扩大农村劳动力就业，解决农业发展和农民增收问题。

三、中国农产品贸易中存在的主要问题

（一）农产品出口竞争力弱，出口企业抗风险能力低

1、农产品出口的比较优势在下降

农业内部产业结构调整使得中国水产品和园艺产品比较优势有所增强，但农产品出口的整体比较优势在下降，尤其是粮食作物、食糖、植物油、部分经济作物的比较优势进一步弱化。受农业资源条件和农业劳动力转移进程制约，我国农业小规模生产基本特征难以在短期内改变，与世界农产品出口国竞争力的差距将长期存在。

近年来国内农业生产成本大幅提高。以种植业为例，从1978年到2006年，中国小麦、玉米、大米三种粮食生产成本增长了5.7倍，棉花和油料的生产成本分别增长了7.5倍和6倍。同时，中国农业劳动生产率提高得很缓慢，工业劳动生产率近10年来提高了6倍多，而农业劳动生产率只提高1倍多，这使得农业生产的比较效益低，劳动力脱离农业转入非农领域，这又造成部分农业部门出现“去专业化”的现象。

2000—2006年国内资源成本系数显示，目前我国小麦、棉花、大豆和油菜籽生产已明显缺乏比较优势，2006年比较优势度均小于-0.66；蔬菜和苹果生产有明显竞争优势，2000—2006年间比较优势度分别为0.83~0.92和0.57~0.72；生猪的比较优势度呈明显下降趋势，从2000年的0.5下降到2006年的-0.01；玉米生产具有较强的比较优势，2000—2006年间比较优势度一直超过0.41；2000—2006年间稻谷的比较优势度为0.19~0.39，具有较强的竞争力。

受加工工艺、技术装备、生产管理水平的制约，出口农产品的成本一直维持在较高的水平，难以降低。同时为了应对国外的技术壁垒，要加大农产品源头的质量控制，必然会增加农产品的生产成本。

2、农产品出口加工程度低，缺乏品牌产品

我农产品出口量占国内农产品生产量的比重很小，如2008年蔬菜、水果的出口量只占国内生产量的1.3%、4.2%。2007年中国农产品出口额占世界农产品市场出口总额的3.42%。入世以来，我深加工农产品占出口总额的比例由2002年的41.2%提高到2008年的50%。但我农产品加工业发展水平相对落后，技术含量低，且大部分为贴牌生产加工，自主品牌少。以茶叶为例，年出口近29万吨，创汇5.5亿美元，占全国茶产量的三分之一，解决了几千万茶农和相关人员就业。但我国出口的几乎全部是散装原料茶，自主品牌很少，出口平均价每公斤仅1.9美元左右，产品附加值低，企业效益不高。

当前的国际竞争不再是低水平的价格竞争，已上升到价格、质量、服务与品牌的综合竞

争。出口企业应实现以出口品牌为主，积极实践和探索品牌经营之路，以区域特色、名优产品为重点，以技术创新、质量管理为手段，全面实施出口品牌战略。立足目前已认证、认定的无公害农产品、绿色食品、有机食品和名牌产品，加大品牌整合力度。

3、农产品企业融资困难，影响企业做大做强

当前，一些企业由扩张期转为收缩期，企业目标从“利润最大化”转为“负债最小化”，信贷需求相应减少。另一方面，农产品出口企业也意识到需加快转变外贸增长方式，提高产品质量，片面的收缩战线只能是失去市场，同时，他们又存在许多方面的信贷需求。

2007年全国金融机构贷款余额为26.17万亿元，其中农业贷款1.54万亿元，仅占5.88%。全国有近半数的农户和农村企业贷款需求没有得到满足，特别是一些成长性的涉农企业、种养大户、农民专业合作社等中低端的贷款需求难以满足。一些出口龙头企业为建立出口标准化基地，和农户签订了20年的合同，在基础设施、种子、科学施药等方面投入巨大，他们的流动资金非常紧张。政府的信贷放松政策落实到地方需要一段时间，如果龙头企业不慎倒下将影响一大批农户的生产生活。

随着国际贸易风险加大，银行已开始收紧国际贸易融资，如大幅提高信用证融资的保证金比例，从20%提高到80%。许多银行特别是小的股份制银行仍将食品行业列为高风险行业，实施重点关注。虽然国家已调整宏观政策，松动银根，但许多银行对食品生产企业惜贷，甚至只抽不贷，造成资金链越来越紧，周转困难。另外，中小企业的融资难问题依然突出，很多企业为求发展，不得已采取个人集资或社会民间融资等非正常手段，造成企业融资高成本和高风险，影响中小企业做强做大。

4、出口竞争加剧，企业利润严重缩水

国际金融危机使得国际需求减少，一些国家的货币纷纷贬值，出口竞争进一步加剧。而国外客户利用定价权优势，逼迫我出口企业降价，而我出口企业对国际市场判断不准，产品竞争力不强，组织程度不高，现金流紧张，只能被迫接受其降价要求，利润缩水。目前缺乏有力的行业协调和管理的政策，企业普遍担心农产品出口将出现价格战，出口无序加剧，造成出口的不稳定。低价竞销不仅带来质量安全的隐患，还可能导致国外采取反倾销措施。同时，不遵守《劳动合同法》、《环保法》等法律法规的企业经营成本相对较低，而守法守规的企业经营成本较高，这样在价格竞争中将出现前者对后者的“逆向淘汰”，不利于企业转变外贸增长方式。

(二) 贸易保护主义和食品信任危机严重影响农产品出口

随着我国农产品出口规模的逐步扩大，发达国家对我多种贸易限制将进一步升级。他们利用消费者对食品安全的关注，不断提高农产品的市场准入门槛。2006年，商务部调查显示，中国有90%的农业及食品出口企业受国外技术性贸易壁垒影响，造成每年损失约90亿美元，占出口总额近三分之一。尤其是日本“肯定列表制度”的实施，标志着发达国家的技术壁垒已趋向制度化、法律化，极大增加了行业应对的难度。

我出口市场主要集中在日、欧、美等发达国家和地区，这些国家和地区对农产品出口的支持力度大，对进口的限制措施强，给我农产品出口带来了巨大的压力。发达国家不断提高对进口农产品的检验检疫标准，使得我农产品出口陷入十分被动的局面。

2006年1月1日，欧盟开始实施新的《欧盟食品及饲料安全管理法规》，对进口食品提

出了新的安全标准要求。日本于2006年5月29日起实施的《食品中残留农业化学品肯定列表制度》针对进口食品、农产品限量标准的数量大大增加,涉及农产品种类由184个增加到264个。化学物的品种和残留限量标准分别比原规定高出2.8倍和5.6倍,对我农产品出口构成了严重的威胁。2008年,美FDA到我国实地抽查,13家水产品出口企业通过了美方的检查,美方本应解除全部受禁出口企业的自动扣留,但是美方实际仅解除了13家受检企业的禁令。2009年美国国会无视世贸规则,通过了727条款,继续禁止我禽肉对美出口。

除了技术壁垒,食品安全事件频发,令农产品出口雪上加霜。2008年,“饺子事件”、“三鹿奶粉事件”相继发生,造成中国食品的信用危机。据海外报道,自从中国爆发食品安全问题后,泰国出口至日本的食品总值攀升30%。由于泰国食品企业产业集中度高,质量控制相对中国企业更加稳定,而中国食品安全事件频发,日本客户将订单转移到泰国和其他一些东盟国家,导致我对日出口继续下滑。

(三) 农业的产业化水平较低,成为制约农产品出口的瓶颈

目前,农业产业化的水平同我国农业的整体规模及面临的出口市场需求还具有相当的差距,这些差距主要体现在规模小、水平低、带动作用有限、区域发展不平衡等矛盾方面。如,在目前培育的6万多个龙头企业中,销售收入在1亿元以上的仅占6.5%,而500万元以下规模的则占到42%,其余大部分经营规模和发展水平均处于起步阶段,带动作用有限。在产业的组织形式、龙头企业的跨区发展方面以及在农村市场的成长和发育过程中,均有待于进一步加强和完善,需从政策上对农业产业化发展提供全方位的支持和保障。和美国、巴西等农产品出口强国相比,我国在出口企业的规模、出口的产业集中度、产业集群等方面和这些国家的产业化发展水平存在很大的差距,成为制约我农产品出口竞争力提高的瓶颈。

当前的全球经济一体化发展趋势,已经使得竞争格局由过去企业之间的竞争转向产业链之间、行业之间的竞争。企业不仅要目光瞄准出口,还应该盯着生产、仓储、运输等环节。必需提高行业的组织化程度,提高行业的整体竞争力。

(四) 农产品的质量安全水平有待加强

农产品出口质量控制的基础在于生产源头,而生产源头的质量控制关键在以龙头企业为主的基地建设。近年来,尽管我国在种植和养殖业方面建立了不少的生产基地,对农民发展生产和致富发挥了巨大的作用,但总的来看,基地建设还面临着起点低、规模小、带动作用有限的矛盾,特别是原料生产基地的建设还相对滞后。目前面临的主要矛盾是投入不足,龙头企业的规模较小,科技创新能力差,订单农业的发展机制有待进一步完善。需要政府部门优先支持部分龙头企业的发展,通过龙头企业建立企业+基地+农户的组织生产模式和新型的经营模式。只有通过上述模式的普及,才能解决出口的质量追溯问题并构建质量安全保障。

(五) 对外向型农业的政策支持力度不足

目前,发达国家财政支农的比重占农业GDP的30%~50%,印度、巴西等发展中国家也达到10%~20%,而我国2000—2006年平均为7.6%。尤其在对外向型农业的支持上,2005年,美国国家财政预算安排农产品海外市场开拓资金为6.5亿美元,相当于当年该国农产品出口额的1.05%。由于世贸组织禁止直接对农产品出口进行补贴,美国政府全部资助给农产品行业组织,由行业组织来实施市场开拓和应对贸易壁垒工作。美国大豆协会每年经费为1000万美元,在中国设立了两个办事处,每年举办各种活动,推销美国大豆。瑞士工业品和

农产品出口不足我国的三分之一，但用于国际市场开拓的预算竟高达4400万瑞士法郎(约合2.2亿元人民币)。韩国政府颁布的《农产品流通改革具体推进对策》中，规定用于农产品营销促销服务的资金达242亿韩元(约合1.76亿元人民币)。

一些国家还为农产品出口提供相关的金融服务。例如，美国是提供出口信贷最多的国家，金额达到120亿美元。加拿大的联邦出口发展银行也向国外进口商提供投标押金。印度政府在2002年出台的进出口政策中也规定银行为农业出口区的农产品加工者和出口商提供出口信贷，用于农民种植作物所需投入品的成本和农产品出口促销营销活动。美国通过进出口银行为农产品出口提供85%的贷款风险担保，商业银行承担另外15%；加拿大通过农业金融服务公司为农业企业提供数量为总额度85%的出口信贷，只收取3%的担保费。此外，美国进出口银行还帮助农产品出口企业解决贸易中的资金不足、收汇风险等问题，同时还向客户提供海外市场信息、推荐经纪人、推荐投资项目、寻找海外买主等相关服务。在展览方面，法国农产品的竞争力较强，其中一个原因就是法国政府每年拨款1.5亿法郎(约合2.3亿元人民币)重点支持法国食品和农产品推广协会等3个协会开展农产品国际市场营销促销工作。仅举办巴黎农业展览会一项，法国农业部即提供700万法郎(约合1100万元人民币)的资助。相比之下，我农产品出口促进工作存在许多空白点。目前，我国农产品出口促进政策主要集中在信息服务、农产品质量可追溯体系的建立、出口退税等方面，对于出口行业组织的扶持、出口信贷、应对技术壁垒、对外宣传等方面还有进一步改进的余地。

第三章 中国主要农产品出口情况

一、水产品出口情况

(一) 水产品出口概况

水产品是人类食物重要组成部分和优质动物蛋白来源。鱼、虾、贝类除富含蛋白质，还富含EPA(二十碳五烯酸)、DHA(二十二碳六烯酸)和生物活性物质，对人类大脑发育、智力开发、提高人体免疫机能和健康素质是不可缺少的营养源。中国海域总面积约473万平方公里，内陆水域面积约2.7亿亩。我国海域有7500多种水生生物栖息，内陆水域有800多种淡水鱼，我国水生生物资源非常丰富。我国已发展成为一个养殖、捕捞、加工、渔船、渔机、水产科技相互配套，产量占世界水产品总量三分之一的渔业大国。

2008年我国水产品产量4896万吨，渔业产值在农业中的份额提高至10%左右，水产品出口连续9年位居大宗农产品出口首位。2008年我国水产品人均占有量为36公斤，是世界人均水平的1.6倍；渔业从业人员1454万人，渔民人均收入为7575元，高出农民人均收入2000多元。2008年，全国有各类水产加工企业9971家，加工能力达到2197万吨/年。水产品总量中，海水产品比重下降，内陆水产品比重上升；捕捞水产品大幅下降，养殖水产品大幅上升。我国养殖产量占水产品总产量的70%，未来水产品产量增长依靠海水养殖和远洋渔业。

受上半年农产品整体涨价影响，2008年我国水产品出口金额有所增加。2008年，我国水产品及其制品出口101.2亿美元，比上年增长了9.3%，增速比上年上升了6个百分点。2002—2006年，我国水产品及其制品出口保持了年均14.8%的增速。但是自2007年以来，由于国内渔业生产成本上升、人民币升值、质量安全问题受到关注，以及日美欧等主要进口市场提高了进口的技术门槛，导致我水产品出口频频受阻。

在2008年主要出口产品中，冻鱼及冻鱼片出口量值仍位居首位，全年出口121.1万吨、32.6亿美元，数量比上年下降2.5%，金额增长6.5%；虾及其制品出口24.1万吨、13.8亿美元，数量比上年下降6.8%、金额增长8.3%；墨鱼及鱿鱼出口9.8万吨、2.3亿美元，数量比上年下降8%、金额增长6.8%；烤鳗出口2.9万吨、3.6亿美元，分别比上年下降40.5%、37.2%。

我国水产品出口已连续六年居世界首位，约占世界水产品贸易总额的十分之一。2008年，出口额上千万美元水产品品种已达40多种，鳗鱼、大黄鱼、河蟹、海水贝类、对虾、罗非鱼等主要出口品种已经进入规模化养殖阶段，工厂化种植、网箱种植等集约化生产方式已基本普及。我国优势养殖水产品除销往日本、韩国、香港等传统市场，对欧美市场的出口也有较大的增长。目前，世界水产品的需求量稳步上升，而海洋捕捞受到资源制约增长乏力。未来世界水产品供应越来越依赖水产养殖的发展，有利于我国发展水产养殖的比较优势，扩大水产品出口。

我国水产品出口也面临诸多难题。2008年中国水产品出口量为296.5万吨，同比下降3.2%；水产品出口量只占国内生产量6.1%。我国水产品出口具有较强的资源禀赋优势，但是出口结构不合理，深加工产品少；尚处在外延型粗放发展阶段，资源优势未完全转化为出口优势。水产业名、特、优产品少，一味追求产量，保鲜技术落后，远洋捕捞产品大量腐

烂。为追求产量，从业者进行高密度养殖，破坏了水质，造成鱼病增加；从业者滥用抗生素，对中国水产品的质量信用造成负面影响。大黄鱼、罗非鱼和河蟹等品种开始退化，国内水产原、良种数量不足，优质苗种的生产能力不够。在水产品质量安全体系的建设上和国际水平仍存在较大的差距。同时水产品出口面临国外的贸易壁垒，原产地标识被越来越多的国家使用，对中国水产品反倾销有增长的趋势。

未来我国水产品出口必需走“生态养殖”的道路，练好“内功”，同时加强能力建设，有效地应对各种贸易保护，水产品出口才能持续健康地发展。

（二）鳗鱼出口情况

1、鳗鱼生产概况

鳗业是我国近二十年发展起来的新兴创汇农业，其产品主要面向出口，并带动了我国鳗鱼养殖、加工及饲料生产的全面发展。我国鳗业主要集中在福建、广东、江苏、浙江、江西等省，目前从事养殖、加工、饲料、运输等相关行业的从业人员达50至60万人，成为地方重要的经济支柱之一。20世纪90年代是我国鳗业高速发展阶段，鳗鱼年产量达13~15万吨。但2000年后，受日本贸易保护政策影响，鳗鱼产销量有所下降。按活鳗计，我国目前年产量近10万吨，占世界总产量的三分之二。其它鳗鱼产地包括日本(年产量约2~2.5万吨)、中国台湾(年产量约1~1.5万吨)和韩国等地。

2、鳗鱼出口概况

鳗鱼是我国出口大宗农产品之一。主要出口品种有烤鳗(海关编码16041910)和活鳗(海关编码03019290)。中国是世界第一鳗业大国，2001年高峰期时活鳗产量近15万吨，出口烤鳗达7.3万吨，创汇6.2亿美元左右，出口活鳗近1.5万吨，创汇1.6亿美元左右。从中国海关统计数据分析，我国烤鳗产品出口数量在2000年左右达到高峰，但平均单价却在低位徘徊，显示供大于求，造成经济效益降低。受日本市场需求的影响，活鳗产品自2004年后出口数量及单价大幅增长，出口数量最高增长幅度达300%。

我国鳗鱼产品主要出口日本，此外还销往美国、俄罗斯、韩国、加拿大及欧洲等市场。

表3-1：1997年-2008年我国烤鳗出口统计

| 年份 | 数量(公斤) | 金额(美元) | 数量比 | 金额比 |
|------|------------|-------------|--------|--------|
| 1997 | 46,409,170 | 728,152,278 | | |
| 1998 | 53,005,473 | 621,243,684 | 14.2% | -14.7% |
| 1999 | 58,238,848 | 633,042,336 | 9.9% | 1.9% |
| 2000 | 69,828,021 | 751,932,273 | 19.9% | 18.8% |
| 2001 | 73,325,125 | 615,039,442 | 5.0% | -18.2% |
| 2002 | 66,996,477 | 586,604,490 | -8.6% | -4.6% |
| 2003 | 53,649,985 | 467,582,588 | -19.9% | -20.3% |
| 2004 | 60,860,097 | 727,600,040 | 13.4% | 55.6% |
| 2005 | 42,439,306 | 576,827,544 | -30.3% | -20.7% |
| 2006 | 46,645,825 | 587,741,823 | 9.9% | 1.9% |
| 2007 | 48,186,789 | 573,837,846 | 3.3% | -2.4% |
| 2008 | 28,650,314 | 36,029,000 | -40.5% | -37.2% |

(1) 日本市场情况

日本有食鳗之传统,是其饮食文化的一个组成部分,日本国民视鳗鱼为高档补品,将每年夏季丑日定为鳗鱼节。鳗鱼的消费市场主要在日本,日本鳗鱼进口量约占世界贸易总量的90%,且市场容量逐年增长,现在的年销量超过10万吨,在近20年中增长近一倍。我国对日出口烤鳗最高超7万吨,创汇7亿美元以上。日本每年自产活鳗2~2.5万吨,从台湾省进口1.5~2万吨,其余均依赖中国大陆进口,品种以烤鳗为主(80%以上来自我国),主要规格为3P(每公斤3尾)至5P(每公斤5尾)。

近几年,我国鳗鱼对日本出口数量及价格均有不同程度的下滑,供过于求是最主要的原因。日本市场的正常年需求水平约为10万吨,现实际供给量超过需求量3万吨以上,这部分主要来自中国大陆。据不完全统计,我国养鳗场已达3000家以上,养殖规模早已超过市场需求,与此同时,加工能力更是超过养殖规模,烤鳗厂多达60余家,开工率只有50%。因产量过高,一度曾出现烤鳗价格低于活鳗价格的情况。

2001年后,日本为了保护其本国产业,不断加强对进口鳗鱼的技术性限制措施,使我国鳗鱼出口量不断下降。以烤鳗为例,对日出口量由2001鳗鱼年度(当年9月至次年8月)的7万多吨下降到2007鳗鱼年度的4万多吨,同比减少超过了40%,在日本市场占有率也从90%以上降到目前的70%左右。

表3-2 1998年-2008年出口日本烤鳗统计

| 年份 | 数量(公斤) | 金额(美元) | 数量比 | 金额比 |
|------|------------|-------------|--------|--------|
| 1998 | 50,928,576 | 597,294,798 | 14.7% | -14.5% |
| 1999 | 55,711,234 | 605,646,886 | 9.4% | 1.4% |
| 2000 | 67,244,349 | 724,250,532 | 20.7% | 19.6% |
| 2001 | 69,101,348 | 580,758,887 | 2.8% | -19.8% |
| 2002 | 62,077,171 | 543,623,488 | -10.2% | -6.4% |
| 2003 | 47,803,906 | 421,469,654 | -23.0% | -22.5% |
| 2004 | 53,088,101 | 644,949,603 | 11.1% | 53.0% |
| 2005 | 35,944,568 | 502,762,462 | -32.3% | -22.1% |
| 2006 | 38,873,711 | 496,542,184 | 8.2% | -1.2% |
| 2007 | 37,196,728 | 441,122,479 | -4.3% | -11.2% |
| 2008 | 16,338,062 | 211,297,551 | -56.1% | -52.1% |

数据来源:中国海关总署

(2) 其他市场情况

美国市场是我国鳗业自2000年后培育起来的新兴市场。我国鳗鱼对美国年出口量从1997年的不足500吨发展到目前的2500吨左右,增长3倍多,出口品种以烤鳗为主,主要供应日式餐饮。中国大陆和香港市场以活鳗鲜销为主,喜食大鳗,1P~2P规格,年销量4万吨左右。如果按日本消费规格折算,只相当于2万吨。欧洲市场主要消费国是意大利、德国、荷兰、法国、比利时、丹麦、西班牙等,主销品种为熏制鳗鱼、油炸鳗苗,年需求量1万余吨。台湾市场年销量约1万吨,全部自产。韩国的年销量近1万吨,其中自产6000~7000吨。此外,其他一些国家也有少量进口,以满足当地日本人的生活需要。

3、主要贸易壁垒和存在问题

日本为了保护本国产业，不断采取各种措施限制进口。2001年后日本先后实施包括汞、恩诺沙星、孔雀石绿、硝基呋喃等药残命令检查，且至今仍在继续施行中。2006年5月29日，日本正式实施肯定列表制度，针对鳗鱼产品的检测项目多达112种，我国出口烤鳗、活鳗产品多次被日本检出药残超标。2008年初的“饺子事件”又使中国鳗鱼的出口形势雪上加霜。日本消费者对中国产品的不信任感日益加深，直接导致鳗鱼消费量大幅下滑，日本进口商库存无法消化，进口难以为继。我烤鳗加工企业开工率只有正常时期的20%~30%。

由于鳗鱼主要靠出口日本，内销数量只占总量的10%左右。出口数量的削减给国内养殖环节造成很大的压力。中国鳗鱼产业通过近几年的整改，从养殖到加工出口各个环节无论是企业自身管理还是政府部门的监管均比较完善。在2007年4月的中日鳗鱼贸易会议上，中日双方业者本着实事求是的原则，一致认为中国鳗鱼产品已经达到了十分安全的标准。中日双方研究共同举办中国鳗鱼安全宣传活动，恢复中国鳗鱼产品信誉。目前，在中国鳗鱼业界各方的努力下，对日鳗鱼出口已经出现恢复性增长，日本媒体对中国鳗鱼也开始做正面报道，消费信心有所恢复。

4、有关建议

多元化市场体系，有助于规避风险。在保住日本市场的同时，我们必须实施市场多元化方针，努力开拓日本以外的鳗鱼销售市场。

在2008年欧洲布鲁塞尔水产博览会上，我鳗鱼企业的产品受到好评。欧洲冷冻熏鳗市场，现年出口量约2000吨，且数量正在增长，可挖掘潜力很大。

韩国市场也有增长潜力。活鳗鱼用于烧烤，受到当地消费者的欢迎，且销量有增长的趋势，韩国目前没有烤鳗厂，市场上也没有烤鳗出售，但作为方便快捷的食品，完全有可能打开韩国烤鳗市场。

美国也是一个潜在市场。据了解，约120万日本人定居美国，这些人同样需要吃鳗鱼。现美国市场销售的烤鳗主要来自日本，品质差，价格贵。同时日式餐饮也越来越受到美国当地人的欢迎，从而带动了日式烤鳗的销售。业内人士估计，美国每年的烤鳗销售量可以达到1万吨左右，完全有能力成为除日本外的鳗鱼消费大国。

我国的内销市场很有潜力。调查表明，南方消费者将鳗鱼视为补品，以活鳗销售为主；北京、上海、哈尔滨等全国大、中城市的青少年可以接受日本烤鳗口味。随着价格的降低，鳗鱼已为大、中城市居民接受。按我国5亿鳗鱼消费者估算，如果每人每年吃1条鱼，需要5亿条鱼，约合15万吨，出口都将为货源而犯愁。鳗鱼的滋补价值，早在《本草纲目》中就有明确记载：“鳗，去劳损，甚补益。”除日本以外，鳗鱼作为一种高级营养食品尚不为其他国家的消费者所了解。调查发现，广大消费者对鳗鱼中鱼油、钙质、不饱和脂肪酸等营养含量认识不足，有些人误认为食鳗会造成高血压、发胖等。因此，宣传鳗鱼营养价值是引导消费、扩大市场的一项主要工作。

(三) 小龙虾出口情况

1、小龙虾生产情况

(1) 基本产量情况

自20世纪30年代，从北美洲南部引进到中国以来，小龙虾经过长达70多年的繁殖扩展，

野生种群数量不断增加，栖息于山溪、河川湖泊及稻田中。

小龙虾产季通常始于每年的4月底至5月初，6至8月份，小龙虾壳硬肉厚，体形最为“丰满”，是捕捞小龙虾的最佳时机。随着出口市场的不断拓展，小龙虾的内销市场也在不断扩大，为满足国内外市场的需要，小龙虾捕捞量(产量)也一直在攀升，2006年达到其产量的峰值。因过度捕捞导致资源减少，2007年小龙虾产量有所下降。从我国海关统计推算，2006年，中国出口的小龙虾产品共耗费原料量约12.4万吨，2007年出口所耗原料量约为10.7万吨，加上节节攀升的国内消费量，估计目前我国小龙虾年捕捞量为20~30万吨。

(2) 产区分布

小龙虾资源广泛分布于我国长江中下游各省市，包括江苏、湖北、湖南、江西、浙江、安徽、山东等省。从湖区分布看，江苏的洪泽湖、大纵湖，湖北的洪湖、潜江地区，湖南的洞庭湖，江西的鄱阳湖，安徽的巢湖，山东的微山湖等都是小龙虾的集中栖息地。

江苏是中国小龙虾生产加工的发源地，也曾是中国小龙虾的最大产区，汇集了全国半数以上的加工厂。2003年后，因过度捕捞，资源逐年减少，江苏省的“老大”地位逐渐被后来居上的湖北省所取代。2007年，湖北省的小龙虾出口量约占全国出口总量的36%。

(3) 小龙虾野生寄养模式的诞生和发展

出口和内需的持续旺盛导致小龙虾行业出现了较为严重的资源匮乏问题，近年原料虾规格超小的问题也较为突出。在此背景下，小龙虾野生寄养模式应运而生，首先开始寄养模式探索的是湖北省。目前，在当地水产厅(局)的重视和扶持下，湖北、安徽、江西已出现了较大面积的小龙虾“寄养”，产量情况有待调研。预计，“寄养”将不可避免地占据越来越重要的地位。

2、小龙虾国际市场情况

美国和欧盟一直是中国小龙虾产品出口的两大市场，两相并重，缺一不可。这两大市场就如人的两条腿，共同支撑着人体重量，一条损瘸，另一条终将因承受过重(市场过度饱和，供大于求)而受损。

(1) 美国市场

美国市场相对欧洲市场而言，出口小龙虾仁产品存在下列优势：由于其主要消费带黄虾仁，故出成率较高，利用原料率高；加工环节相对简单，故工人费用降低；美国对进口产品的检验虽然逐步趋严，但门槛还是略低于欧洲，因此检验、通关风险及费用相对也较低；美国市场对虾产品的需求量巨大。

美国市场最大的障碍为反倾销税，目前“中国统一税率”为223.01%。中国小龙虾仁产品虽然被征以严重的反倾销税，却一直在对美国出口，1997—2005年间，出口量和出口金额总体呈曲线上升。但是，由于美国对中国小龙虾仁产品的反倾销措施逐年严格，近几年应诉效果不理想，再加上美国方面的苛刻措施，出口风险急剧加大。2005年之后，对美出口虾仁呈现萎缩趋势，如果对美反倾销案得不到妥善解决，预计今后将继续这一趋势。

(2) 欧洲市场

每年我国销往欧洲市场的主要产品是熟制水洗去黄虾仁和欧式茴香冻煮整虾。自中国食品土畜进出口商会小龙虾协调组(小龙虾分会前身)成立以来，我国小龙虾对欧出口一直保持稳定增长态势，价格运行平稳，直到2002年1月欧盟突然宣布对我动物源性产品全面封关。

自封关以后,小龙虾分会一直在为争取解禁奔波努力,做了大量的工作,2002年11月,中国小龙虾产品得以成为第一个获解禁的本土淡水产品,也打开了对欧出口的新篇章。2003年—2006年间,小龙虾对欧出口量价齐升,出口价格一度从4.8美元/千克涨至9.5美元/千克,最后稳定在8.5美元/千克,步入了发展黄金期。

但是,连续几年的高速发展也带来一些问题:第一,行业生产能力远大于目前市场的容量,小龙虾对欧出口数量2005—2007年连续三年超过欧洲实际消费数量,造成2008年产季开始,欧洲市场和国内尚有大量库存产品没有消化;第二,受利润驱使,部分非注册厂的低质产品进入欧洲市场,带来一系列安全隐患;第三,对欧出口价格从稳定走向不稳定,且急剧飙升,欧洲进口商、分销商、零售商及消费者觉得越来越难接受。因卖价太高,小龙虾产品在欧销售速度减缓,欧洲进口商已开始寻找替代品,2007年底开始,卖货难问题逐渐显露。

值得一提的是,除欧美两大主销市场外,新兴市场也在拓展中,包括东南亚、东欧市场,但因其市场容量有限,还难成气候。

3、小龙虾的出口情况

我国小龙虾出口品种主要包括小龙虾仁(海关编码:03061911、16054011)和整小龙虾(海关编码:03061919、16054019)。2005年以后,小龙虾仁的创汇金额占小龙虾创汇总额的90%左右。1997年—2001年,我国小龙虾仁出口平稳发展,2002年因欧盟封关遭受重挫,出口数量及金额骤减。2003年出口大幅提升,这是因为2002年底解禁之后,大部分库存在2003年出手。2004—2006年,出口量继续攀升,欧盟市场出现饱和,2007年和2008年出口开始下降。具体请见下表。

表3—3 1997年—2008年小龙虾仁出口量及金额统计

| 年份 | 小龙虾仁数量(千克) | 小龙虾仁金额(美元) |
|------|------------|-------------|
| 1997 | 558,762 | 2,980,033 |
| 1998 | 5,018,412 | 23,830,514 |
| 1999 | 10,690,971 | 52,102,376 |
| 2000 | 10,081,565 | 53,121,462 |
| 2001 | 12,697,162 | 61,413,494 |
| 2002 | 7,028,903 | 32,475,334 |
| 2003 | 17,614,335 | 83,843,321 |
| 2004 | 14,485,693 | 72,636,583 |
| 2005 | 16,024,044 | 105,408,275 |
| 2006 | 19,728,863 | 157,577,855 |
| 2007 | 16,493,726 | 127,042,750 |
| 2008 | 13,995,629 | 116,249,626 |

数据来源:中国海关总署

自2000年开始,除2002年欧盟封关外,其余年份我国整小龙虾出口总量基本在6000~7000吨间徘徊。2007年,由于美国加严反倾销管理措施,小龙虾仁出口遇阻,导致对美整虾出口增长较快。2007年对美整虾出口量达5500吨,占当年出口总量近70%。2008年小龙虾仁出口量同比下降了15.1%,

4、主要贸易壁垒和存在的问题及其对策

(1) 美国小龙虾仁反倾销案

1996年底，美国路易斯安那州小龙虾协会(CPA) 向美国商务部起诉中国小龙虾仁产品对美国市场倾销，对其国内相关产业造成了损害。，立案后，美国商务部于1997年9月15日公布反倾销终裁税率，中国应诉企业中最低税率为56.77%， “中国统一税率” 为201.63%。

此案至今历时已超过10年。期间，据不完全统计，有8家企业在新出口商复审或行政复审中得到零税率，还有6家得到过20%左右或以下的税率。近年来，由于美国大大加严反倾销措施，出口风险加大，中国小龙虾仁出口数量和金额均在萎缩。2007年，对美出口小龙虾仁5237吨，3889万美元，分别较上年减少23.3%和25.4%；2009年1—8月，对美出口小龙虾仁只有1907吨。可以说，反倾销措施已成为目前中国小龙虾出口面临的最大的贸易壁垒。

为寻求可能解决途径，2006年11月，小龙虾分会在路易斯安那州新奥尔良市与小龙虾仁反倾销案诉方进行了接触。这是中美双方业界的第一次面对面接触，双方在历经10年的反倾销“战火硝烟”后开始思考一个问题，即双方行业有没有可能通过接触和谈判，达到一个“双赢”的局面—中国小龙虾仁产品从美国反倾销名单中排除，可以自由进入美国这个巨大的市场，而美方能得到一定程度的经济补偿(双方沟通时称之为“市场拓展费”)，从而使其放弃继续起诉。此后，双方一直保持沟通。2007年5月美方指派中间商代表访华，进一步就此事进行磋商。但是，双方在“市场拓展费”数额上存在分歧，后因市场情况发生变化，磋商未果。现美方已向美国商务部提请进行第二轮“日落复审”调查。

解决对策：小龙虾分会将利用“伯德法案”废止这一筹码，争取继续与美国诉方直接接触，达成和解，扫清中国小龙虾仁产品对美出口的最大障碍。

(2) 欧洲市场饱和问题

欧洲市场饱和问题主要是两个层面的问题：一是数量问题，即2005年—2007年连续三年对欧出口小龙虾仁数量都在1万吨以上，而据欧方估计，欧洲的年消费量约为8000吨左右；二是价格问题，自2004年下半年以来，中国小龙虾产品，尤其是虾仁产品的输欧价格出现了较大波动，且一直在攀升，从4.6~4.8美元/千克升至2008年的8.8美元/千克。据进口商反映，由于价格偏高，欧方消费者接受难度增大，中国小龙虾产品在欧洲销售速度很慢，进一步加大了市场饱和度。

解决对策：由于国内生产成本不断攀升，小龙虾产品降价销售已不可能，只能宣传小龙虾的野生性及营养价值，让欧洲消费者觉得贵得有理、物有所值。同时，应尽可能维持出口及销售价格的稳定性。

(3) 资源保护问题

2002年欧盟封关，小龙虾行业通过努力成为第一个解禁的本土淡水产品。自此以后，行业不断发展壮大，出口数字连创新高。行业高速发展的背后是过度捕捞，导致了严重的小龙虾资源匮乏问题。原料收购量有了较大幅度下降，规格超小的问题突出。

解决对策：协调并控制加工厂的开工时间，将开工时间推迟。

小龙虾资源保护还有一个衍生问题，即小龙虾野生寄养问题。政府及全行业要慎重对待该问题，对寄养地加强水质及土壤监控，要避免人工干预。由于寄养和真正意义上的人工养殖存在本质区别，行业呼吁不要对寄养进行不恰当宣传，以免授人以柄。小龙虾分会将对小

龙虾寄养情况进行调查研究，以便对可能出现的问题有备无患。

(4) 用工问题

近几年，各主产区工厂都或多或少遭遇用工问题，随着新《劳动合同法》的实施，这一问题成为普遍性、突出性问题，各加工厂相互之间争抢工人的情况愈演愈烈，成为制约行业发展的一大问题。

解决对策：小龙虾分会将就企业用工问题进行专门讨论，规范用工标准，在保障工人权益前提下控制出口成本，避免出现恶性竞争，将把此列入行业自律及分会核查范围之内。

(5) “专厂、专号、专用”问题

为降低企业生产成本，部分企业外购非注册厂货物，成为小龙虾质量卫生安全的一大隐患。

解决对策：聘请第三方机构对生产企业进行突击核查，对于严重违规的企业，在进行行业内处罚的同时，还要视情况上报相关政府主管部门。

(6) 包装问题

根据国家质检总局出台的有关规定，自2008年6月1日起，出口水产品内外包装上必须标注目的国名，内外包装上未印制目的国的产品一律不得放行出口。由于小龙虾产季已经开始，内包装早已印制好，而且，有相当数量的小龙虾产品是直接进入进口国超市的，客户无法接受在内包装上加贴不干胶，因此，这一规定将对出口带来较大冲击。

解决对策：分会秘书处马上向国家质检总局致函反映此事，进出口食品安全局的领导高度重视，总局已通知各相关直属局，对于内包装暂不执行进口国标识规定。此问题已经圆满解决。

5、未来展望

2008年，中国小龙虾行业步入调整期。由于全国CPI指数居高不下，工人工资水平持续提高，人民币不断升值，汇率成本比去年增加了13%强，能源等成本也在增长，加之新《劳动合同法》的实施都给小龙虾这个劳动密集型、季节性生产的出口产品带来新的严峻挑战，加工企业的利润在不断压缩。2008年，原料量较往年有较大幅度的减产，生产成本又上升了很多，按理出口价格也将随之上升，但是，随着出口预核签章工作的取消，对欧出口价格已出现一定混乱，估计要等调整期过后才会有所稳定。

我国小龙虾出口自20世纪90年代初起步，到现在还不到20年时间，在这短短十几年时间里，小龙虾出口经历了很多坎坷。1997年，当我小龙虾出口初具规模的时候，就遭到美国的反倾销调查，2002年又因欧盟全面禁止我动物源性食品进口，对欧出口中断近1年时间。但这些困难都没有把我小龙虾出口行业击倒，在全行业的努力下，在各级政府部门的支持下，我国小龙虾出口从无到有，现在已经发展成为一个出口额超过1.5亿美元的大商品。我们相信只要政府重视、行业团结，小龙虾行业就会克服发展道路上的种种困难，取得更加辉煌的成绩。

二、园艺产品出口情况

(一) 园艺产品出口概况

2008年，果蔬类产品仍然保持增长势头，出口量达到1416.9万吨，出口额121.7亿美

元,分别比上年增长1.3%、9.5%。其中,蔬菜、水果出口量分别达到819.5万吨、484.1万吨,出口额分别达到64.4亿美元、42.3亿美元,同比增长3.7%、12.8%。

在蔬菜类产品中,鲜蔬菜出口411万吨、14.5亿美元,数量比上年增长1.7%,金额下降9.1%;其中,保鲜大蒜出口151.6万吨、6.2亿美元,数量比上年增长7.5%、金额下降27.5%。冷冻蔬菜出口77万吨、6.9亿美元,数量比上年下降0.8%、金额增长9.6%;蘑菇罐头出口数量42.2万吨,比上年增长6.8%,出口额6.5亿美元,比上年增长1.5%。番茄酱罐头出口81.6万吨、7.9亿美元,数量比上年下降3.8%、金额增长45.4%。

我国蔬菜主要出口到日本、欧盟、东盟、美国和俄罗斯等市场,其中日本、美国和韩国是我食用蔬菜出口前三大市场。2008年我对这三个国家分别出口食用蔬菜77.5万吨、31.1万吨和48万吨,出口金额分别为8.6亿、3.4亿和2.8亿美元。

鲜苹果是我水果主要出口品种,全年累计出口115.3万吨,比上年增长13.2%,出口额7亿美元,比上年增长36.3%,主销市场包括东盟以及独联体国家。苹果汁全年出口量69.3万吨,比上年下降33.5%,金额11.3亿美元,比上年下降9.3%。

我国出口茶叶29.7万吨,同比增长2.6%;出口额为6.8亿美元,同比增长12.3%。其中,我国出口绿茶22.3万吨,同比下降0.2%;出口额为4.8亿美元,同比增长12.9%。

(二) 大蒜出口情况

1、大蒜出口概况

大蒜具有较高的食用与药用价值,如降低血液中的胆固醇,防止动脉硬化,又能防止亚硝胺的形成,预防胃癌发生等,作为一种保健食品越来越受到消费者的青睐。同时,针对国外消费者的口味,我国也对大蒜的品种进行了一系列的改良,培育出了脱毒大蒜、富硒大蒜,加之我国生产成本较低,这些因素使中国大蒜在国际市场上具有较强的竞争力。据联合国粮农组织统计,2006年全球大蒜收获面积为1748万亩,产量为1518万吨。其中,我国大蒜收获面积为986万亩,产量为1158万吨,占全球产量的76%,涉及蒜农500多万户。

2008年,我出口保鲜和冷藏大蒜151.6万吨,金额6.2亿美元,平均单价408美元/吨。我保鲜和冷藏大蒜已连续5年出口数量超过110万吨,成为我国蔬菜类商品中出口金额最多的单项产品。此外,干燥大蒜近几年的出口数量也和保鲜大蒜一样,保持同步增长。2008年,干燥大蒜出口数量达到15.4万吨,出口金额1.5亿美元。

同时,我国大蒜产业不断开发大蒜深加工技术,研制成功大蒜油、大蒜素胶囊等拥有自主知识产权的大蒜制品,并且积极推向市场,在国外的销量也逐年上升。

中国大蒜已出口到141个国家和地区。其中,东南亚和南亚地区(包括东盟10国和南亚的孟加拉国、印度、尼泊尔、巴基斯坦、斯里兰卡和马尔代夫6国)已经成为我大蒜出口主销市场,占我大蒜出口总量的60%以上。2007年,我大蒜及制品对东南亚及南亚出口数量为83.7万吨,出口金额为4.5亿美元。其中,印度尼西亚是中国大蒜最大的消费市场,2007年我大蒜及制品对印尼出口数量达到35.5万吨,占总出口量25%。但该地区是一个低价市场,由于进口量大,对该地区的出口价格也直接影响到中国大蒜的整体出口价格。

中东和欧盟从中国进口的大蒜除部分在该地区内部消化外,其余一部分用于转口,中东的迪拜和荷兰的鹿特丹已成为中国大蒜的集散地。此外,日本、韩国、印度、巴西等国也是中国大蒜的传统进口国。

表3-4：1999年—2008年我保鲜和冷藏大蒜出口情况

| 年份 | 数量(吨) | 金额(美元) | 单价(美元/吨) |
|------|-----------|-------------|----------|
| 1999 | 279,086 | 98,179,074 | 352 |
| 2000 | 362,890 | 122,646,972 | 338 |
| 2001 | 528,995 | 195,354,831 | 369 |
| 2002 | 1,030,152 | 333,674,910 | 324 |
| 2003 | 1,121,641 | 340,766,596 | 304 |
| 2004 | 1,105,368 | 401,890,191 | 364 |
| 2005 | 1,133,515 | 543,160,306 | 479 |
| 2006 | 1,197,940 | 778,582,326 | 650 |
| 2007 | 1,411,178 | 852,785,985 | 604 |
| 2008 | 1,516,446 | 618,242,395 | 408 |

数据来源：中国海关总署

值得注意的是，近年来，由于中俄边贸和转口贸易的迅速发展，中国大蒜对东欧国家和西亚地区的出口增长很快。据中国海关统计，2007年，中国大蒜对俄罗斯和乌克兰的出口有不同程度的增长，其中对俄罗斯的出口量为34,424吨，已跃居全球第12位。对伊朗出口增幅则达到916%，出口量达到10,292吨。

2、贸易壁垒限制了我国大蒜出口空间

1995年，美国决定对我国大蒜采取反倾销措施，反倾销税高达376.67%，而美国进口我国大蒜的关税税率仅为5%。美国针对我国大蒜的反倾销限制措施一直持续至今。

1996年，巴西对我国大蒜采取反倾销措施，反倾销税为4美元/箱(10公斤)。2001年，反倾销税增加到4.8美元/箱(10公斤)，有效期为5年。不仅如此，巴西政府还决定对我大蒜进口设置每年130万箱的内部数量控制，达到130万箱后就在植物检验检疫方面设置障碍。2006年2月22日，巴西外贸委员会发布了第4号决定，将大蒜的进口关税从14%提高到35%，涨幅高达150%。

1996年，加拿大对我大蒜采取反倾销措施，反倾销税率为70%。2006年1月25日，加拿大国际贸易法庭发布公告，针对我国大蒜的两项反倾销令分别于2006年5月1日和2007年3月19日到期后终止。

2000年，南非对我大蒜采取反倾销措施，反倾销税为6.07兰特/公斤(折0.97美元/公斤)。

2000年6月1日，韩国对我大蒜紧急征收315%的高关税，原税率为30%。1999年—2004年，韩国对下表前4项大蒜实施最低市场准入(MMA)管理，最低市场准入量为1.3万吨，关税50%，由韩国农水产物流通公社实行进口招标管理，超过部分按照下表税率进口。后2项按照下表关税自由进口。

欧盟对大蒜进口实行配额管理，配额内进口关税为9.6%，配额外进口的大蒜征收9.6%的从价税和1200欧元/吨的从量税。根据欧盟2002年4月2日颁布的欧盟委员会(EC) 565/2002号法规，每年我国大蒜进口配额数量为13,200吨。2004年欧盟东扩后，欧盟为我国增加大蒜进口配额20,500吨，目前欧盟进口我国大蒜配额数量为33,700吨。

泰国对23种农产品实行关税配额管理，其中就包括大蒜。泰国每年的大蒜全球进口配额

为62~65万吨，配额内进口关税为27%，超过配额数量的进口关税为57%。大蒜在印度为限制进口商品，每年进口配额数量为1.5~2万吨。

表3-5：韩国大蒜进口税率

| 产 品 名 称 | 关税税率(%) | | | |
|----------------------------|---------|-------------|-------|-------|
| | 1999年 | 2000年-2002年 | 2003年 | 2004年 |
| 新鲜和冷藏的大蒜 (0703.20.1000) | 380 | 376-368 | 364 | 360 |
| 新鲜和冷藏的蒜米 (0703.20.9000) | 380 | 436-424 | 364 | 360 |
| 临时浸泡储藏大蒜 (0711.90.1000) | 380 | 376-368 | 364 | 360 |
| 脱水大蒜 (0712.90.1000) | 380 | 376-368 | 364 | 360 |
| 冷冻大蒜 (0710.80.2000) | 30 | 315-293 | 27.8 | 27 |
| 醋腌大蒜 (2001.90.9060) | 30 | 315-293 | 30 | 30 |

2008年2月26日，印尼政府授权其农业部签发并于2008年4月26日实施的“18/PERMENTAN/OT.140/2/2008”号文件，要求所有进口的大蒜、红葱等球茎类农产品必须经过熏蒸处理，并要求出口国的相关部门在“植检证”中明确标明“熏蒸”字样。

经过多方努力，中国出口至印尼的大蒜仍可按照以往的程序通关。

随着经济发展和生活水平的不断提高，人们越来越关注食品安全问题和环境问题，各国的贸易保护手段越来越多地转移到诸如食品安全管制、标签要求、质量和成分标准等上来。贸易壁垒和技术壁垒在很大程度上限制了我国大蒜出口空间，加大了国际市场开拓难度。

3、我国大蒜出口面临的问题和挑战

当前，大蒜出口有以下几个突出的问题：

一是大蒜出口企业分散，组织化程度低，出口无序竞争情况严重。2008年，我大蒜出口企业数已经达到739家，80%以上是中小企业，年出口额不到100万美元。这些分散经营的中小企业面对大蒜出口市场化、国际化和国际竞争日趋激烈的挑战，暴露出规模小、效率低、抗风险能力弱等问题，难以和那些在生产组织上已经产业化、集约化、规模化和商业化程度较高国家的大蒜经销商进行竞争，在应对国外贸易壁垒方面也处于不利地位。多年来，我大蒜出口存在的无序竞争、低价竞销等问题一直比较严重，使得大蒜出口数量持续增长，价格却不断下滑，造成了美国、加拿大、巴西、南非先后对我大蒜实施反倾销措施；韩国严格限制我对韩出口数量；欧盟、印度和泰国对我实行进口配额限制。这在很大程度上限制了我大蒜出口空间，加大了我主销市场的出口压力和国际市场开拓难度。

二是国外技术标准不断提高，出口存在质量隐患。大蒜产品的卫生和安全也越来越受到消费者的重视。发达国家利用本身的技术和经济优势，以保护环境和人类的健康为由，通过严格的强制性技术法规，对进口商品提出严格的质量和安全性要求。我出口大蒜因质量问题而引起的索赔等现象依然存在。

三是出口市场过于集中，容易引发贸易摩擦。目前，我国大蒜已出口到世界上140多个国家和地区，但主销市场仍集中在印尼、马来西亚、巴基斯坦、印度和日本等亚洲邻国。其中出口到东南亚市场的数量占我国大蒜及制品出口总量的60%左右。而许多企业为了争夺客户低价打市场，加上受当地消费水平的限制，印尼等国对进口大蒜的品质要求不高，导致“等外蒜”和“次品蒜”多出口至该地区。印尼雅加达大蒜进口商协会曾一度关注我国大蒜品质标准的制定。一些企业不择手段、恶性竞争出口大蒜，已引起进口国关注。20世纪90年代中期，我国大蒜就曾因出口无序竞争、低价竞销，引起美国和巴西分别于1994年和1995年对我大蒜提出反倾销调查。欧盟从1994年开始就一直对我国进口大蒜实行配额限制。这些限制措施一直持续至今。

四是高品质大蒜比例偏低，加工品种少，产品附加值低。欧美、日本等高端市场大蒜需求量也很大，且呈逐步增长趋势。但对大蒜的质量和安全性要求很高，加上贸易壁垒和技术壁垒的制约限制了我国大蒜市场空间，加大了高端市场开拓难度。目前，我国大蒜出口还是主要集中在保鲜大蒜和脱水大蒜上，深加工和高科技的产品比例很小，产品附加值低，品牌建设滞后。如何转变贸易增长方式亟待研究解决。

五是产销失衡以致出现“卖蒜难”。近几年，我国大蒜出口数量逐年增加。这一方面反映了我大蒜分会协调有积极的效果，另一方面也吸引了大蒜行业外的资金流入大蒜收购、贮藏环节，同时也刺激大蒜种植面积大幅扩大。2002年大蒜出口放开经营后，大量以前未经营过大蒜的企业收购、出口大蒜，在较高的大蒜收购价格的刺激下，农民种植热情高涨，不断扩大种植面积，产量猛增，导致出口供大于求。尤其是2007年的储存大蒜严重积压，对2008年大蒜出口形成阻滞影响。

4、对我国大蒜行业发展的建议

面对我国大蒜及制品出口的主要困难和新的机遇，关键在于规范为先，品质为本，提高产品的市场竞争力。

一是地方政府部门和出口企业应积极引导农户控制种植面积。地方外贸、农业有关部门应指导农民根据供求关系合理安排种植计划，不要盲目扩大种植面积，防止蒜贱伤农。同时，提倡农民采取休耕、轮种等方式，保证大蒜的品质不退化。

二是提高产品的核心竞争力，首先必须解决产品的卫生、安全问题。大蒜及制品的经营企业必须从种植源头抓起，杜绝违禁药品与激素等有害物质的使用，积极建立出口基地，健全质量保障体系，增强农残检测能力。大蒜基地建设需要按照国外先进的农业生产管理模式，推行国际通行认证体系，建立起大蒜及制品品质控制体系，并做到科学育种、施肥、用药，改良土壤和改善水质。

三是积极推动大蒜深加工，实行品牌战略。目前，我国大蒜出口还主要集中在初级产品，要保持大蒜行业的稳步发展，必须发展精深加工，实行品牌战略。这样一方面可以提高产品附加值，拉大产业链，提高经营效益。另一方面也可以达到缓解我大蒜产销失衡的矛盾，规避风险。据了解，目前大蒜素在德国的销量已超过大众药品阿司匹林，在英国每年销售量为6亿多片，在美国每年销售额超过3亿美元，在俄罗斯和日本近几年的销量也大大上升。可以判断，以大蒜为原料的深加工产品具有广阔的市场前景。

当前的国际竞争已不再是低水平的价格竞争，已上升到价格、质量、服务与品牌的综

合竞争。出口企业应实现以出口品牌为主，积极实践和探索品牌经营之路，以区域特色、名优产品为重点，以技术创新、质量管理为手段，全面实施大蒜贸易品牌战略。立足目前已认证、认定的无公害农产品、绿色食品、有机食品和名牌产品，加大品牌整合力度。认真组织市场推广活动，为宣传、推介大蒜品牌搭建高层次平台，不断提升产品形象和企业形象。

四是国内市场和国际市场并举，多元化开拓市场，多渠道开展销售。我国素有食蒜的传统，国内市场也是我国大蒜及制品的主要市场，而且还在不断扩大。广大的国内市场是我国大蒜及制品生产和出口企业的战略后方，对于国内大市场，不但要提供满足消费者需要的产品，还应该引导和培育对新产品的消费需求。国际市场上，今后的指导方针应该立足于保护原有市场、发展新市场，同时，加强和国外同行业组织的交流，引导企业增强规避风险意识。

五是提高行业组织化程度，充分发挥行业组织作用。当前的全球经济一体化发展趋势，已经使得竞争格局由过去企业之间的竞争转向产业链之间、行业之间的竞争。企业的发展潜能不仅仅在于拥有多少资源，更重要的在于能够整合多少资源。企业不仅要目光瞄准出口，还应该盯着生产、仓储、运输等环节。企业间也要善于合作，结成战略伙伴。大蒜出口行业应该运用市场运作手段，整合行业资源，形成行业合力，提高整体竞争力。

（三）苹果汁出口情况

1、出口情况

我国苹果产量近几年达到年均2400万吨左右，其中约30%用于浓缩苹果汁加工行业。目前全国共有浓缩苹果汁生产及贸易企业约70家，行业生产能力已达到约4700吨/小时，2007/2008产季，我国浓缩苹果汁总产量更是创下了105万吨的历史新纪录。其中，陕西和山东是国内最主要的两个产区，陕西地区产量约占总产量的60%。

我国是世界上最大的浓缩苹果汁生产和出口国，出口量约占全球贸易总量的60%以上。我国浓缩苹果汁出口量从1998年的8万吨增至2007年的104万吨；销售市场扩展到目前的60多个国家和地区；出口平均价格也在10年中提高了近45%。2007年，我国浓缩苹果汁出口量创下了104万吨的历史新高，出口总额12.4亿美元，平均单价1194美元/吨，同比数量增加55%，金额增加109%，均价上升35%。2008年，我国浓缩苹果汁出口量大幅下降，出口68.4万吨，同比减少33.4%；出口总额11.2亿美元，同比减少9.2%。

2、出口市场

我国浓缩苹果汁已出口至全球60多个国家和地区，前5个主要市场分别是美国、荷兰、俄罗斯、德国和日本。美国是我国最大的浓缩苹果汁进口国，2008年从我国进口了33万吨，占我国出口总量的48.9%，数量同比下降10.2%，金额增长24.8%。欧盟为我国第二大浓缩苹果汁进口市场，2008年进口量为11.7万吨，占我国出口总量的17.1%，同比减少59.5%，出口金额1.8亿美元，同比减少49.5%。日本是我国浓缩苹果汁稳定的高端进口国，2008年进口量占我国出口总量的11.7%。俄罗斯是近几年新兴的进口市场，发展潜力较大，2008年进口量占我国出口总量的6.7%。波兰也是浓缩苹果汁主产国，但主要是高酸品种，每年需从我国进口部分低酸苹果汁用于混兑。

3、国际市场情况

联合国粮农组织(FAO) 统计数据显示，世界浓缩苹果汁贸易总量约150万吨。从进口金

额来看,美国和欧盟分别占全球的30%,合起来共占60%。从进口量来看,欧盟已经超过美国成为世界最大的苹果汁进口市场,占全球的35%,美国占32%。其他主要进口国包括日本、俄罗斯、加拿大、澳大利亚和南非。日本对浓缩苹果汁的进口需求量比较稳定,年进口量约10万吨;俄罗斯是一个新兴市场,年进口量约12万吨,有较大发展潜力。

中国是世界上最大的浓缩苹果汁生产国,阿根廷、欧盟(波兰、匈牙利)、智利和巴西也向全球提供苹果汁。波兰是世界浓缩苹果汁第二大生产国,2006/2007产季产量23万吨,然而由于恶劣的天气,2007/2008产季的产量锐减至9万吨。匈牙利的产量为1万吨左右。阿根廷浓缩苹果汁产量为6万多吨,几乎全部出口,主要供应美国市场。2006/2007产季智利的产量为4.6万吨,2007/2008产季达到6万吨,但像许多生产国一样,原料缺乏是主要问题。这些国家正鼓励农民增加酸性口味苹果的种植,供应加工行业,避免与鲜食市场争抢苹果。

近几年,国际浓缩苹果汁业界出现了明显的变化趋势:一是用途更加广泛,由过去作为单一品种果汁饮料的原料向混合型、清淡型、功能型健康饮料延伸。二是市场容量逐步扩大,由数年前的80万吨增加到现在的140万吨。随着苹果汁的营养健康价值得到越来越广泛的认同,国际市场苹果汁消费量稳步增加。在许多发达国家如美国、欧盟等,浓缩苹果汁已成为仅次于橙汁的第二大果汁消费品种。2006年,浓缩苹果汁已超过浓缩橙汁,成为日本最大的果汁进口品种。近几年,发展中国家苹果汁的消费量也在逐渐扩大,发展潜力巨大。但如果浓缩苹果汁价格继续攀升,超过国外客户的承受能力,国外客户会采取减少采购量和更改配方的方法转移压力。

4、生产贸易中遇到的主要问题

(1) 生产方面

随着行业加工能力的急剧扩张,产能和原料的矛盾日益突出,企业为争抢原料不断哄抬价格,原料收购价在逐年上涨,2007年达到历史最高价位,果汁行业原料果平均收购价达到了1400元/吨。同时,劳动力成本、能源、运费、工厂管理等普遍上涨,再加上人民币升值,检验检疫费用大幅上升,工厂生产成本不断上升,经营风险急剧增加,出口企业效益受到较大影响。其次,我国出口的浓缩苹果汁酸度较低,而发达国家消费者普遍喜爱高酸度的苹果汁,我国苹果汁的生产和市场需求存在一定程度的脱节现象。

(2) 国际市场方面

虽然浓缩苹果汁依然是国际市场非常受欢迎的原料产品,应用范围越来越广,但由于受多方因素影响,售价不断攀升,一些客户开始更改配方,寻找其他替代产品,减少用量。尤其是2007/2008产季开始以来,原料成本的飙升和人民币的升值迫使各企业把果汁价格一路推高,对国际市场造成了较大压力。

(3) 食品安全方面

随着全球对食品安全问题给予越来越多的关注,主要进口市场国的政府、媒体和消费者加强了对中国浓缩苹果汁的监督力度,对产品质量和食品安全要求更为严格。

(4) 贸易壁垒方面

自成功应对美国反倾销调查后,我国浓缩苹果汁行业迅速发展,尤其近年的产量和出口量增长速度非常迅猛,在国际市场占据绝对主导地位,易引起新一轮的国外贸易壁垒和反倾

销调查。目前,果汁产品的农残主要表现在重金属、甲胺磷等方面,国外已开始对我出口食品不断设置各种技术壁垒,新的检测项目和标准对果汁产品质量提出了更高的要求。

5、行业发展建议

目前,国内生产与国际市场形势都给行业带来了巨大挑战,需要行业从以下几个方面加强应对。

一是加强行业自律和互律,控制产量,缓解产能与原料供应矛盾,稳定国际市场。中国食品土畜进出口商会将进一步加大行业协调力度,维护行业、企业和果农的利益,同时也希望政府有关部门对商会和果汁行业给予更多的关心和支持。

二是加强原料收购市场的协调,遵循市场规律,将原料价格控制在合理的范围之内,正确处理好果农收入和企业效益的关系。

三是各工厂进一步加强企业内部科学管理,有效控制生产成本,降低企业经营风险,逐步恢复我浓缩苹果汁市场竞争力。

四是逐步建立浓缩苹果汁质量安全保障体系和品质追溯体系,加强科学的食品安全管理理念,努力提高产品质量,为消费者提供更加安全的产品。中国食品土畜进出口商会果汁分会组织了相关专家和企业,制定了《苹果浓缩汁(浆)加工用苹果行业标准》,并通过果汁行业专家委员会审定。该文件规定了苹果汁(浆)加工用苹果的要求、试验方法、检验规则、包装、储存与运输,为规范浓缩苹果汁原料的收购,保障产品的质量安全提供了有力保证。

五是积极办好“中国果汁大会”,进一步提升行业整体发展水平,提高我国果汁行业在全球的影响力和国际声誉。

(四) 食用菌出口情况

食用菌是指可供食用的、子实体硕大的大型真菌,通称蘑菇(Mushroom)。我国是世界上最大的食用菌生产国、出口国和消费国。食用菌产品是我国入世后具有国际市场竞争优势的农产品之一。在我国众多出口创汇农产品之中,像食用菌这样年出口金额超过10亿美元且增长势头强劲的产品并不多见。食用菌产业属于劳动密集型产业,食用菌产品出口创汇对于增加农民收入、繁荣农村经济、推动新农村建设发挥了重要作用。

1、总体情况

(1) 国内生产情况

由于食用菌不是大宗粮食作物,且品种众多,目前联合国粮农组织暂无全球食用菌总产量的权威统计,但根据几个主要生产国产量估算,全球食用菌年产量应在1000~1500万吨。全球主要的食用菌生产国包括中国、美国、波兰、荷兰和日本,其中,我国食用菌产量占全球的70%以上,居世界首位。

据中国食用菌协会统计,我国食用菌行业从业人员近三千万,年创产值约600亿元人民币。食用菌已成为我国继粮、棉、油、果、菜之后的第六大农产品。我国现有34个涉及食(药)用菌的海关商品编码,涵盖了干、鲜、冷冻、盐渍和罐藏的各类食用菌。

我国食用菌生产遍布全国,福建、浙江、湖北、山东、河南、四川和云南等省为主产区。世界主要食用菌栽培品种有双孢蘑菇、香菇和平菇等。其中双孢蘑菇是欧、美国家的主

栽品种，而香菇则在亚洲国家和地区占主导地位。人工栽培的双孢蘑菇、香菇以及部分野生菌(松茸、牛肝菌、羊肚菌和块菌等)及其制品是全球食用菌贸易的主要产品。我国在国际市场上占主导优势的食用菌产品是食用菌罐头(蘑菇罐头和珍稀菇罐头)、香菇、木耳、银耳和松茸等。

近五年来，国内共有31个省(市、区)出口食用菌。其中，福建省出口最多。2008年，福建省出口食用菌的数量占全国出口总数量的35.3%，居全国第一位。

食用菌生产成本构成：菌种、菇房建设支出、工人工资、日常生活开支、原、辅材料(木屑、稻草、棉籽壳、麸皮等)和运输物流成本等。随着粮食和能源价格上涨，食用菌生产资料价格也随之上升，再加之出口检验检疫费用增加，企业整体利润水平在下降。此外，人民币对美元持续升值，也给企业盈利带来巨大压力。

世界各国和地区的人均食用菌年消费量差别很大。总体而言，发达国家食用菌人均消费量一般在2~5千克/年，而欠发达国家的食用菌人均消费量则在1千克/年以下。日本是全球人均食用菌消费量最高的国家。据专家估计，我国人均食用菌消费量在1~1.5千克/年。

2、贸易情况

据估算，全球食用菌总产量的10%~15%进入了国际贸易，主要出口国为中国、波兰、荷兰、西班牙和加拿大等几个生产大国。主要进口国为日本、美国、德国和东盟等国家和地区。2008年，我国食用菌出口实现创汇11.9亿美元，同比增加1.7%，继续保持快速增长势头，但增长部分主要来自食用菌罐头及少数野生菌和药用菌出口。

我国是世界上最大的蘑菇罐头生产国和出口国，在全球蘑菇罐头贸易中发挥着举足轻重的作用。我国年产蘑菇罐头30~35万吨，年出口量约20~25万吨，占世界蘑菇罐头贸易量的60%以上。受消费习惯的影响，我国生产的蘑菇罐头内销比例很低，只占年产量的15%~20%。因此，蘑菇罐头是一种高度依赖出口的外向型农产品，极易受到国际市场大环境的影响。

据我国海关统计，从1998年至2005年，我国蘑菇罐头出口数量和金额一直呈低速、稳定增长态势，平均出口单价维持在大约800美元/吨的水平。但是，从2005年底开始，蘑菇罐头平均出口单价大幅上涨，出现价、量齐增的局面。2006年，我国蘑菇罐头出口26万吨，创汇2.7亿美元，出口单价突破1000美元/吨。进入2007年，蘑菇罐头出口保持强劲增速，出口数量和金额达到创记录的32万吨和4.4亿美元，平均出口单价更是达到1,360美元/吨，比2005年和2006的单价同比分别上涨了69%和30%(见表一)。(现在一般)

表3-6 2004年-2008年我国蘑菇罐头出口统计

| 年份 | 数量(吨) | 金额(美元) | 平均单价(美元/吨) |
|------|---------|-------------|------------|
| 2004 | 281,405 | 227,343,570 | 808 |
| 2005 | 292,032 | 235,130,950 | 805 |
| 2006 | 263,700 | 275,203,403 | 1043 |
| 2007 | 329,135 | 448,113,399 | 1360 |
| 2008 | 425,402 | 660,006,981 | 1551 |

数据来源：中国海关总署

蘑菇罐头的出口价格在短期内爆发性上涨，其原因是多方面的。首先，国际市场上供需失衡，欧美一些传统的蘑菇生产大国纷纷减产，而以俄罗斯、乌克兰为代表的一些新兴蘑菇消费大国需求增长过快，加剧了供不应求的局面。其次，蘑菇罐头生产成本大幅增加，包括鲜菇原料、马口铁和包装材料等生产要素价格出现不同程度涨幅，此外，人力和物流成本也大幅攀升。再次，人民币对美元的加速升值，也意味着以美元计价的蘑菇罐头出口价格将继续走高。

我国是全球第一香菇生产和出口大国，年产香菇大约10万吨(干重)，占世界总产量的90%以上。我国每年出口香菇2~3万吨，占世界贸易量的95%以上。日本、美国、东盟和中国香港是我国香菇的主销市场，其中，日本作为最大的进口国，进口量占我出口总量的三分之一以上。日本厚生省自2005年8月11日对我香菇及其加工品实施“命令检查”，该措施增加了检验检疫费用，延长了通关时间，降低了鲜香菇的品质，导致对日鲜香菇出口骤减(见表3-7)，而对美国和欧盟的鲜香菇出口则逐年增长。干香菇受“命令检查”影响相对较小，2007年出口走势基本平稳，出口数量和金额同比分别有13%和6%的上升(见表3-8)。2008年，干、鲜香菇的出口数量和金额均出现了下降。

表3-7 2004-2007年我国鲜香菇出口统计

| 年份 | 数量(吨) | 金额(美元) | 平均单价(美元/吨) |
|------|--------|------------|------------|
| 2004 | 32,277 | 61,493,977 | 1905 |
| 2005 | 26,411 | 55,903,246 | 2116 |
| 2006 | 22,589 | 58,276,095 | 2579 |
| 2007 | 20,687 | 39,210,423 | 1895 |
| 2008 | 10,675 | 30,435,936 | 3043 |

数据来源：中国海关总署

表3-8 2004-2007年我国干香菇出口统计

| 年份 | 数量(吨) | 金额(美元) | 平均单价(美元/吨) |
|------|--------|-------------|------------|
| 2004 | 24,722 | 152,220,841 | 6157 |
| 2005 | 24,267 | 175,559,965 | 7234 |
| 2006 | 17,601 | 155,182,766 | 8816 |
| 2007 | 19,918 | 163,980,436 | 8232 |
| 2008 | 14,271 | 131,127,026 | 9188 |

数据来源：中国海关总署

以松茸、牛肝菌为代表的野生菌经济价值高，但产量易受自然条件影响而波动，市场价格也随之起伏不定。中国松茸曾占日本松茸市场份额35%以上，但在2007年，我国松茸出口却遭遇困境。以鲜松茸为例，我对日出口771吨，创汇3918万美元，数量和金额同比分别减少28%和30%。出口骤减的原因主要有两方面：一是受“肯定列表”制度及“命令检查”措施影响，鲜松茸因通关时间延长而品质明显下降，商品价值暴跌；二是部分不负责任的日本媒体恶意炒作我国食品安全问题，导致日本消费者对我产品信心发生动摇。据日本媒体报

道,2007年许多日本超市和批发市场已改从加拿大、瑞典、芬兰等国进口松茸,消费者反映上述国家松茸的口感和质量均不错,这无疑又为我今后松茸出口蒙上一层阴影。日本厚生省已决定从2008年4月1日起,解除对我松茸及其加工品的“命令检查”,对日松茸出口形势有所改观,但风险依然存在。

3、主要贸易壁垒和存在问题

当前,我国食用菌出口面临的首要问题是食品安全问题,其次是进口国的关税和配额限制。

自日本实施“肯定列表”制度以来,我国输日食用菌产品共被检出65批次农残超标,其中仅木耳就有23例。由于其独特的生物学特性,食用菌的许多生产环节必须依赖广大农户一家一户独立完成,这就给标准化生产带来大难题。我国现有的食用菌标准化生产基地起步晚、数量少、规模小、日常管理还不够科学,因此不能适应现有产业发展的需要,这给食用菌出口行业带来隐患和风险。

目前,我国蘑菇罐头出口受制于欧盟的配额管理,美国、澳大利亚和墨西哥等国都曾对我蘑菇罐头进行反倾销,除少数胜诉企业之外,绝大多数企业对其出口需缴纳高额反倾销税。此外,欧盟成员国不断增加,但欧盟每年给予我国的配额数量只有3万吨,远远低于我对欧盟10余万吨的实际出口量。

(五) 茶叶出口情况

1、茶叶的国内生产、销售情况

2007年我国茶园总面积2300万亩,同比增长7%;总产量114万吨,同比增长17.6%,位居世界第一;毛茶总产值298.8亿元,同比增长15.7%。我国茶叶产业化、规模化有了很大的发展和进步,以茶农为主体的组织形式正在向企业+基地的多样化形式转变,产业化模式日趋合理;无性良种推广力度加大,高山优质茶园发展快速,茶园肥培水平不断提高,茶产品结构正在朝优质、有机、特色、质优价廉及产业外延产品创新方向发展,总体结构不断优化;茶区分布特色明显并呈快速发展,如云南普洱茶、福建乌龙茶,浙江、湖南、四川、安徽、江苏名优茶等;茶厂不断扩大规模、增加设备,自动化、信息化水平在提高,竞争实力不断增强。

2008年,我国茶叶销售量超过80万吨,比上年增长11.1%;销售金额达320亿元,比上年的250亿元增长28%。内销格局已经悄然发生转变,各主要茶叶品牌企业加快了扩张的步伐,加速抢占终端市场,密集的网点抢走了批发市场上的主要消费者;另一方面,由于市场消费升级,茶叶消费者在选购茶叶时,更加注重茶叶的品牌,导致批发市场成交量下降,交易不活跃。可以说,茶叶内销市场已经开始进入品牌经营的时代。

2、茶叶出口情况

2008年,我茶叶出口30万吨,位居世界第三;出口金额首次突破6亿美元,达6.8亿美元,再创历史新高。出口品种仍以绿茶为主,其它茶类为辅,红茶和特种茶出口量略下降。随着生产成本的大幅上升和人民币的升值,我茶叶出口金额呈上升态势,但企业的利润空间在缩小,部分企业已呈亏损状态。

2008年,我绿茶出口到102个国家和地区,出口量22.3万吨,同比减少0.2%,出口额4.8亿美元,同比增长12.9%。主要出口北非、西非、独联体、欧美等市场。我中低档绿茶

供过于求，高档、名优绿茶规模小、推广乏力。

2008年，我红茶出口4万多吨，同比增长33.1%，金额6235万美元，同比增长44.4%。国际红茶市场消费100万吨以上，我国红茶出口仍有发展空间。

2008年，我乌龙茶出口2.2万吨，金额6185万美元，同比分别增长2.7%、10.3%。其中75%以上出口日本，以散茶为主，附加值低，无品牌。日本对我乌龙茶出口检验严格，导致企业出口成本上升、风险加大。

3、国际市场行情

2007年世界茶叶贸易量157万吨，主要以红茶为主，绿茶在全球茶叶贸易中占20%。我国是世界最大绿茶出口国，其次是越南和印度尼西亚。俄罗斯、英国、埃及、美国和巴基斯坦是世界五大茶叶进口国，其贸易量占世界茶叶贸易量一半。2007年俄罗斯进口17万吨，列世界第一，主要来自斯里兰卡、印度、中国等；英国进口16万吨，列世界第二，主要来自肯尼亚等；巴基斯坦进口11万吨，美国进口10万吨，原料来自阿根廷，其次是中国；埃及进口8万吨。

肯尼亚、斯里兰卡、印度、越南、阿根廷是除我国以外的主要茶叶出口国。其中，2007年肯尼亚茶叶出口35万吨、斯里兰卡茶叶出口29万吨，分别占全球茶叶出口份额20%左右；印度茶叶出口16万吨；越南茶叶出口11万吨；印度尼西亚茶叶出口8.3万吨；阿根廷7.4万吨。

4、茶叶主要出口地区情况

亚、非地区的伊斯兰国家是我茶叶出口传统主要市场。2008年我对该地区摩洛哥出口绿茶5万吨，金额1.2亿美元，位居我茶叶出口市场第一。近几年来，我茶叶生产成本大幅上升和人民币继续升值，由于我对该地区茶叶出口价格未能得到相应的调整，导致产品质量下降，已严重影响我对该地区茶叶出口良好声誉。

中东伊斯兰国家是世界红茶主销市场，埃及、巴基斯坦等国为世界主要茶叶消费国和进口国，但由于受地区消费习惯的影响和区域动荡，我对该地区茶叶出口所占市场份额较小。

日本是我茶叶传统主销市场，对日茶叶出口关系到我国整个乌龙茶和蒸青茶发展的稳定。2008年我对日出口茶叶2.1万吨，金额5587.5万美元，同比分别下降16.5%和13.9%。日本先后对我乌龙茶和绿茶实行命令检查，给我茶叶出口企业增加了负担和经营风险，且媒体的负面宣传报道，影响了进口商经营信心和消费者的消费需求。

近几年来我对独联体地区茶叶出口呈快速增长态势。2008年我国对该地区出口茶叶约4.4万吨，金额6881.7万美元，同比分别增长5%和20.7%。其中，对俄罗斯出口1.6万吨，乌兹别克斯坦出口2.3万吨。独联体各国是世界主要茶叶消费市场，年茶叶进口消费量约24万吨，该地区大多数人爱喝红茶，绿茶、特种茶也逐渐被该地区消费者认识和接受。由于该地区部分企业经营还不够规范，致使货款结算存在较大风险，我企业在贸易成交中均持谨慎态度。

2008年我对欧盟(27国)茶叶出口2.1万吨，出口金额6845.6万美元，同比分别增长2.5%、28.9%。欧盟实施严苛的茶叶检测标准，已严重制约我茶叶出口。近年来，我企业加大产业投入和茶园改造，出口量呈恢复性的增长。欧盟市场购买力强，市场前景较为广阔。

近几年我对美国茶叶出口呈稳定增长态势。2008年我对美国茶叶出口2.2万吨，金额

4525.9万美元，同比分别增长11.4%和15%。美国市场的茶叶消费方式、类别日益多样化，绿茶、特种茶及有机茶逐渐成为美国人心目中理想的健康饮料。但由于我缺乏对美进行茶叶形象整体宣传，且受消费习惯的影响，我茶叶市场占有率仍不高。

5、茶叶出口面临的问题和挑战

我国茶叶出口经历了几年的快速增长后，茶产业中存在的一些固有问题逐渐显现，形成抑制茶叶出口发展的瓶颈，加之近年来贸易大环境的影响，导致我国茶叶出口一直维持在30万吨左右水平，难有大的突破。归纳一下，主要是以下几个方面的问题：

一是新市场拓展不力。绿茶、特种茶是我国的优势品种，但绿茶市场70%在亚、非等伊斯兰国家，特种茶市场主要在日本和东南亚，对欧美、中东市场开拓不力，各类茶的宣传促销跟不上。

二是由于历史和现实原因，我茶叶企业规模普遍较小，缺乏全球化经营的龙头企业，存在着小规模生产与大市场的矛盾，小农经营体系原始的交易方式与现代茶业营销的矛盾，影响着我国茶业全球化和产业化进程。

三是生产成本的大幅上升和人民币快速升值等因素，已严重影响我茶叶生产和贸易的洽谈成交。

四是欧盟、日本等国家和地区茶叶农残检测标准指标多、变化快，造成我企业向欧盟和日本出口茶叶风险进一步加大，检测成本大幅提高，阻碍我茶叶扩大出口。

五是国外部分媒体对我农产品安全问题的负面报道和攻击，影响了国外经销商和消费者对我国茶的信心。

六是多数茶叶企业向国外客商提供散装原料，以定牌、来单加工为主，出口价格受制于人，此状况严重制约茶产业和企业，阻碍其健康良性的自我发展。

6、我国茶叶市场发展战略

一是全面建立茶叶质量可追溯体系，完善有机茶园的建设，提高产品质量，通过茶厂茶园一体化，推行产品标准化，向安全、优质、高效的产业化经营方向发展，以适应国际市场竞争的需要。对出口信用良好的茶叶企业给予政策优惠，包括检验费补贴、贴息贷款等。

二是加强茶产品的科技研发和创新。根据国际茶叶市场发展需求，首先是开展茶树育种、繁育技术和优质、抗病虫与特异新品种选育技术研究，象肯尼亚茶园一样不使用农药；其次是开展化学农药、重金属等有害物控制技术、茶叶中有害物质检测技术、茶园土壤养分诊断与平衡施肥的研究；再次是开展新型茶叶加工工艺的研究，研制不同风味和功能的茶叶新产品，如低咖啡因茶、降糖茶、降压茶等；最后是加强茶天然产物的利用研究，开发以茶天然产物为主体成分的最终产品，开拓茶叶新用途。

三是培育中国全球茶品牌，有针对性地拓展不同国家市场需求的各茶类品牌。中国红茶虽然在国际市场上的整体竞争力不强，大部分作为茶叶的填充料，但中国的“滇红”、“祁红”、“宜红”等优质红茶在国际上还是有一定竞争力的。要充分利用国际上关于饮绿茶更有益于健康的研究成果，在稳定我传统市场的基础上，重点拓展购买力强的国家和地区，促进绿茶消费。通过我周边国家和地区及华人消费区，进一步推广乌龙茶和普洱茶等茶类的消费，扩大其影响力。重点研究世界主要红茶市场的消费口味和习惯，拓展欧美、中东、独联

体等国家和地区茶叶市场。

四是挖掘内贸市场潜力，扩大消费群体。长期以来，南方以绿茶、乌龙茶、普洱茶消费为主，北方以消费砖茶、花茶为主，绿茶为辅。随着人们消费水平的提高和对健康的渴求，名优绿茶、乌龙茶、普洱茶、保健茶等茶类需求呈稳定增长，特色茶、礼品茶、品牌包装茶等呈多样化并快速发展，各茶类跨区域消费将成时尚，特别是农村城镇化步伐加快及农民收入的提高，农村茶叶消费将迅速增长。

我国茶叶交易渠道呈多样化、规模化发展，特别是高档化、现代化、专业化综合交易批发市场将是茶叶流通的主体；区域性茶叶连锁店、茶庄、茶馆等是企业自有品牌茶叶销售的主要渠道，并有很大的发展空间；商场专柜是企业促销和宣传茶产品的重要平台；单位福利茶、集团专供茶等有着很大的拓展潜力；网络销售和茶叶配送是今后市场发展方向，是为特殊消费群体提供服务的延伸。

五是搭建中国国际茶叶展示固定平台，建立茶叶拍卖交易市场，为我国茶叶企业提供现代化的交易平台。这不仅将解决我国茶叶国际贸易不畅通瓶颈问题，也是规范我国茶叶产品质量标准，保证买卖双方货款安全，提升我国茶叶行业在国际市场定价权的一个重要举措。通过召开国际会议、专业考察等多种方式，让外商了解中国茶业发展状况，展示企业的茶标准化生产(栽、采、制、包)、营销(市场拓展)和管理等，达到扩大我企业知名度和产品出口的目的。现代交易平台将推动建立全球经营的现代信息流、物流、咨询和综合采购服务机构，扶持区域性茶叶配送体系建设，提供全球茶叶进出口具体服务，将改变我国茶业交易方式，实现现货交易与期货、拍卖、信用、综合采购交易等方式的结合。

六是加强国际交流，扩大对外宣传。我国虽然是历史悠久的产茶大国，但国际茶业界和多数茶叶消费者对中国茶叶缺乏了解，其了解的信息都是从媒体负面报道中获悉的，早已过时和落后的，对中国茶产业发展和进步没有新的概念和印象。我国相关部门和机构，很少在国际市场上向广大消费者开展茶产业系列宣传造势活动，也未进行中国各茶类知识的普及，提供如何让消费者知道中国有什么样的好茶，产品质量对人体健康的保健作用怎样等一系列信息。要在国际如何打响“中国茶叶牌”，需进一步实施“请进来、走出去”战略，强化与重点茶叶生产和消费国行业组织的交流和合作。

七是大力支持茶叶龙头企业发展。企业的产业品牌需形成区域产品优势，由产品优势向产业优势转变，产业优势向区域综合经济发展优势转变，再向产业集群方向发展。龙头企业须着力提高科技开发能力、加快产品自主创新、发展茶叶深加工产品、延长产业链、提高茶叶附加值，通过提高质量创立品牌，通过品牌宣传开拓市场。强化茶叶“品牌”意识，走“品牌”战略之路。

总之，随着企业的经营实力不断壮大和政府扶持力度的加强，我国茶叶出口量将稳中有升，茶产品出口结构将随着市场需求作调整，将政府的管理作用，行业协会的协调作用和企业自律作用有机结合并充分发挥出来，针对不同市场的不同需求做恰当的调整和宣传，茶叶出口前景将会更加美好。

三、畜产品出口情况

（一）畜产品国内发展概况

我国肉类产量约占世界肉类总产量的29%，其中猪肉约占46%，禽蛋约占39%。2008年，全国肉类产量达到7278.7万吨、禽蛋产量为2701.7万吨，均居世界第一位；奶类产量3781.5万吨，居世界第三位。2008年，我国人均肉、蛋、奶占有量已分别达到54.9公斤、20.4公斤和28.5公斤，肉类人均占有量已达到世界平均水平，蛋类达到发达国家平均水平。畜牧业产值不断提高，1949年到2008年，全国畜牧业产值由33.7亿元增加到20,583.6亿元，占农业总产值的比重由12.4%上升到35.5%。

截至2008年底，全国畜牧业产业化组织已达6.91万个，带动牲畜饲养量14.6亿头，带动禽类饲养量113.4亿只。目前，肉、蛋、奶畜产品生产产业带已形成，畜牧业生产区域化进程加快。2008年肉类加工规模以上企业为3096家，行业综合销售利润率为3.6%。

畜牧业的科技进步较快。生猪出栏时间由1978年的300天左右缩短到180天左右，肉鸡生长周期由65天缩短到42天，蛋鸡产蛋量由100多枚增加到260枚以上，奶牛单产由不到3000公斤提高到4500公斤，猪、牛、羊出栏率由62%、4.7%和23%提高到137.6%、40.2%和89.4%，肉鸡配合饲料转化率由2.5:1提高到1.8:1，猪配合饲料转化率由4:1提高到3:1，蛋鸡配合饲料转化率由3:1提高到2.4:1。中国生猪、肉鸡、蛋鸡的料肉比分别为3.5:1、2.2:1、3.0:1，而发达国家分别为2.6:1、1.6:1、2.3:1。

同时，我国畜牧业生产水平离国际先进水平仍有较大差距。畜禽个体生产性能不高，牛平均体重只相当于世界平均水平的三分之二，奶牛平均单产水平只相当于发达国家的45%。我国畜牧业分成三大类生产系统：放牧生产系统(主要在牧区生产)、农牧结合系统(主要在农区生产)和工厂化生产系统(主要在城市生产)。猪肉、牛肉、羊肉、禽肉、牛奶产量来自工厂化系统分别占9%、1%、2%、18%和20%。各类畜产品工厂化系统生产所占的比例均较低，说明畜牧业现代化水平仍有待提高。

我国畜牧业面临许多挑战：一是饲料资源缺乏。2006年我国养殖业转化粮食约占粮食总产量的36%，饲料粮以3%左右的速度递增，供应压力较大。主要蛋白质饲料原料大部分依靠进口，饲用鱼粉、大豆、合成氨基酸进口依存度分别为70%、70%和60%以上。我国拥有天然草原近4亿公顷，但90%的可利用草原不同程度地退化，天然草原产草量与20世纪60年代初比较，下降了30%~50%。二是畜禽饲养动物疫病防控形势依然严峻。2004年、2005年的禽流感疫情给家禽业造成经济损失约为950亿元，2005年四川猪链球菌病使得养猪业损失近1000亿元。近两年，高致病性猪蓝耳病成为养猪业的头号杀手。三是畜牧业环境污染日益突出。一些大型养殖场污染治理设施简陋，治理手段落后，在畜禽粪便和废弃物的清理、收集、贮存、无害化处理及资源利用等方面，没有配套措施。在养殖过程中，不少养殖户大剂量使用高铜、高砷及其他金属元素等添加剂，造成畜禽粪便中重金属含量超高，对土壤生态和种植产品产生严重污染。四是国际竞争力弱。我国畜产品在生产质量、环境标准、动物福利标准、区域化标准等方面达不到国际水平，尽管我国肉类产品具有一定的价格优势，但是出口量很小。2008年猪肉及其制品出口14.2万吨，占国内猪肉生产量3.1%；鸡肉及其制品出口33.4万吨，占国内鸡肉生产量2.2%。五是牛、猪、鸡、鸭、羊等常规养殖品种基本上依赖国外进口，品种改良不彻底和饲养管理不规范是造成我国畜禽

单产水平低的主要原因。

（二）猪肉出口情况

1、国内养猪业发展情况

2008年猪肉产量4615万吨，比上一年增长7.6%，生猪年末存栏46,264万头，比上一年增长5.2%，生猪出栏60,960万头，比上一年增长7.9%。1980年我国猪肉产量仅占世界猪肉产量的23%，2006年则上升至50.1%，在世界排名前十位的猪肉生产大国中，其余9个国家的产量之和不及我国的65%。

根据中国统计局数据，四川省为我国历年猪肉产量最大的省份，约占全国总产量的10%，每年约有三分之一的猪肉供应全国。2007年我国猪肉产量前三位的省份分别为四川省、湖南省和河南省。

我国生猪养殖、屠宰、加工仍是小农式的分散经营，养猪方式仍以传统的农户散养为主，占全国饲养总量的70%~75%。分散养殖导致猪肉产品缺少相应的规范，质量控制难度大，饲养技术差，经济效益低。养殖户为追求稳产高产而忽视畜禽卫生质量，滥用抗生素、激素等药物，缺乏提高肉品质量、打入国际市场的意识。同时，农户无法做到产、供、销一体化，造成市场竞争力低，难以适应市场的变化。

目前，发达国家的养猪业已基本实现生产流程工厂化、自动化，猪肉产品标准化，在流通和服务领域已自成体系，并通过计算机网络技术进行管理。而我国养猪企业除大中型企业能运用现代的畜牧科技和计算机技术进行生产管理外，大部分养猪场工艺技术落后，生产水平低下，猪的单产水平较低。我国猪的出栏率为120%左右出栏率，先进国家为190%左右；我国猪的瘦肉率为55%左右，先进国家为65%以上。我国养猪存在着对畜禽疫病控制能力不强的问题，特别是在疫病监测、诊断、预防、扑灭等环节上设施简陋、技术落后，直接经济损失比较严重。高密度的饲养方式导致猪的免疫力下降，疫病在一些地区反复爆发、持续流行。我国养猪业对环境污染问题也十分突出，同时生产猪肉的成本呈上升的趋势，养殖利润不断减少，打击了农户养猪的积极性。养猪成本中饲料成本约占70%，玉米和豆粕的价格曾经从2000元/吨涨到4000元/吨，使得养猪无利可图。

2007年，政府用于扶持发展养猪生产的资金投入达到150余亿元，资金支持几乎覆盖养猪生产的各个方面，包括母猪补贴、良种补贴、保险补贴、发展规模养殖补贴、治理养猪环境补贴、养猪大县补贴。养猪业的发展会耗费粮食、水、土地等资源，而我国的资源对生猪的承载量是有限的。据研究，1头母猪的资源消耗量是6个人消耗量的总和，1头肥猪的资源消耗量与排泄量是4个人的总和。因此，应根据我国的国情、资源情况、经济发展状况和人口的增加与需求，制定生猪生产发展、稳定市场供应的规划，稳定生猪存栏，提高出栏率。

2、猪肉国际贸易情况

根据美国农业部数据，2007年全球猪肉消费量9551.4万吨。全球猪肉消费量前三位分别为中国、欧盟和美国。2007年全球猪肉产量9565.8万吨。全球猪肉产量前三位分别为中国、欧盟和美国。2007年全球猪肉进口量508.2万吨，全球猪肉进口量前三位分别为日本、俄罗斯和韩国。

表 3-9 全球猪肉消费量

单位：万吨

| 国家 | 2004年 | 2005年 | 2006年 | 2007年 |
|------|--------|--------|--------|--------|
| 中国 | 4664.8 | 4970.3 | 4824.6 | 4404.8 |
| 欧盟 | 2052.8 | 2063.2 | 2063.1 | 2125.7 |
| 美国 | 881.7 | 866.9 | 864.0 | 896.4 |
| 俄罗斯 | 233.8 | 248.6 | 263.9 | 280.3 |
| 日本 | 252.9 | 250.9 | 245.2 | 247.2 |
| 巴西 | 197.9 | 194.9 | 219.1 | 226.0 |
| 越南 | 138.6 | 158.3 | 173.1 | 185.5 |
| 韩国 | 133.6 | 131.1 | 142.0 | 150.6 |
| 墨西哥 | 155.6 | 155.6 | 148.8 | 151.4 |
| 菲律宾 | 116.9 | 119.8 | 123.9 | 127.0 |
| 加拿大 | 106.8 | 96.6 | 97.1 | 98.4 |
| 其它国家 | 614.8 | 619.4 | 649.0 | 658.1 |
| 总计 | 9550.2 | 9875.6 | 9813.8 | 9551.4 |

数据来源：美国农业部

表3-10 全球猪肉产量

单位：万吨

| 国家 | 2004年 | 2005年 | 2006年 | 2007年 |
|------|--------|--------|--------|--------|
| 中国 | 4701.6 | 5010.6 | 4870.0 | 4420.0 |
| 欧盟 | 2175.3 | 2167.6 | 2179.1 | 2260.0 |
| 美国 | 931.2 | 939.2 | 955.9 | 996.2 |
| 巴西 | 260.0 | 271.0 | 283.0 | 299.0 |
| 俄罗斯 | 172.5 | 173.5 | 180.5 | 191.0 |
| 越南 | 140.8 | 160.2 | 171.3 | 183.2 |
| 加拿大 | 193.6 | 192.0 | 189.8 | 185.0 |
| 菲律宾 | 114.5 | 117.5 | 121.5 | 124.5 |
| 日本 | 127.2 | 124.5 | 124.7 | 125.0 |
| 墨西哥 | 115.0 | 119.5 | 110.8 | 115.0 |
| 韩国 | 110.0 | 103.6 | 100.0 | 104.3 |
| 其它国家 | 526.0 | 531.3 | 550.5 | 562.6 |
| 总计 | 9567.7 | 9910.5 | 9837.1 | 9565.8 |

数据来源：美国农业部

表3-11 全球猪肉进口量

单位：万吨

| 国家 | 2004年 | 2005年 | 2006年 | 2007年 |
|------|-------|-------|-------|-------|
| 日本 | 126.9 | 131.4 | 115.4 | 121.0 |
| 俄罗斯 | 61.4 | 75.2 | 83.5 | 89.4 |
| 韩国 | 23.3 | 34.5 | 41.0 | 44.7 |
| 墨西哥 | 45.8 | 42.0 | 44.6 | 44.5 |
| 美国 | 49.9 | 46.4 | 44.9 | 43.9 |
| 中国香港 | 28.5 | 26.3 | 27.7 | 30.2 |
| 中国 | 16.9 | 9.9 | 9.0 | 19.8 |
| 加拿大 | 10.5 | 13.9 | 14.5 | 17.1 |
| 澳大利亚 | 8.2 | 10.5 | 10.9 | 14.1 |
| 新加坡 | 9.2 | 8.5 | 9.8 | 9.7 |
| 乌克兰 | 6.4 | 6.2 | 6.2 | 8.2 |
| 其它国家 | 64.1 | 70.5 | 84.7 | 65.6 |
| 总计 | 451.1 | 475.3 | 492.2 | 508.2 |

数据来源：美国农业部

表3-12 全球猪肉出口量

单位：万吨

| 国家 | 2004年 | 2005年 | 2006年 | 2007年 |
|------|-------|-------|-------|-------|
| 美国 | 98.9 | 120.9 | 135.9 | 142.4 |
| 欧盟 | 130.2 | 114.3 | 128.4 | 128.2 |
| 加拿大 | 97.2 | 108.4 | 108.1 | 103.3 |
| 巴西 | 62.1 | 76.1 | 63.9 | 73.0 |
| 中国 | 53.7 | 50.2 | 54.4 | 35.0 |
| 智利 | 10.3 | 12.8 | 13.0 | 14.8 |
| 墨西哥 | 5.2 | 5.9 | 6.6 | 8.1 |
| 澳大利亚 | 6.2 | 5.6 | 6.0 | 5.4 |
| 越南 | 2.2 | 1.9 | 2.0 | 1.9 |
| 韩国 | 1.8 | 1.6 | 1.4 | 1.3 |
| 危地马拉 | 0.2 | 0.4 | 0.4 | 0.3 |
| 其它国家 | 3.4 | 2.4 | 1.9 | 1.5 |
| 总计 | 471.4 | 500.5 | 522.0 | 515.2 |

数据来源：美国农业部

欧盟、美国、加拿大、巴西和中国是主要的猪肉出口国，出口量占世界总出口量的95%左右。欧、美、加生猪生产标准高，贸易地位不断上升，出口竞争力强，在国际贸易中居于主导地位。巴西猪肉价廉物美，不断开拓除美欧以外的市场，尤其以开拓俄罗斯市场较为成功。中国是世界最大的猪肉生产国，但由于质量安全水平方面的劣势，只能出口到一些卖价较为低廉的国家和地区。

欧盟是世界上第二大猪肉生产地区、第一大猪肉出口国和进口地。丹麦、荷兰、比利时是欧盟内部三个主要猪肉出口国，猪肉自给率分别占500%、250%和200%以上。20世纪90年代中期以来，受欧洲疯牛病、口蹄疫等动物疾病的负面影响，欧盟在世界猪肉出口中所占比重下降近10%，目前欧盟出口占世界总出口不足30%。欧盟猪肉出口市场主要集中在俄罗斯、日本、美国和一些东欧国家以及韩国。其中俄罗斯市场和日本市场出口量占欧盟猪肉总出口量的40%以上。美国也是欧盟重要的出口市场，占总出口量的7%~8%。欧盟出口市场日渐多元化，这得益于欧盟猪肉质量安全标准高于国际标准，但是从价格而言欧盟缺乏竞争优势。

2006年，美国猪肉出口量占世界的25%，主要出口到日本、中国香港、墨西哥、俄罗斯和中国内地市场。美国猪肉的质量较好，而美元贬值提高了美国猪肉的出口竞争力，再加上国内饲料资源丰富，美国在世界猪肉市场是有力的竞争者。

巴西在世界猪肉出口中的地位不断上升，2002年巴西的猪肉出口量已占世界猪肉总出口量(不包括欧盟内部贸易)近16%。巴西猪肉的传统市场是中国香港和阿根廷，而2000年以来，巴西成功地开拓了俄罗斯市场。但由于口蹄疫的困扰，巴西猪肉无法出口到欧美和日本市场。

猪肉出口国优势主要体现在猪群健康(用OIE无病区认证表示)、猪肉质量安全(用TTA表示)竞争力、猪肉生产成本三个方面。中国目前尚没有加入OIE，也没有得到OIE的无病区认可；猪肉的生产成本低于欧盟国家，但高于巴西、美国和加拿大，在猪肉质量管理控制上相比发达国家仍存在很大差距。总体看，中国在国际猪肉市场上处于弱势的竞争地位。

3、猪肉出口情况

中国是世界最大的猪肉生产国和消费国，猪肉生产量和消费量占世界的近一半，猪肉是传统出口创汇商品，出口地比较集中。活猪出口主要在中国香港和澳门地区，冻猪肉的市场主要是俄罗斯和中国香港等地，猪肉加工品主要出口到日本和东盟国家。主要出口品种是冻猪肉和猪肉加工品，鲜猪肉出口很少。

1996年以前，我国猪肉出口RCA(显示性比较优势指数)值一直大于2.5，具有很强的竞争力，从1997年开始RCA值急剧下降，到2006年该指标值已经不足0.5，说明我国猪肉变成了不具出口竞争力的产品。

根据中国海关统计数据，2008年我国出口活猪、猪肉及猪副产品8.7亿美元。其中出口活猪164.3万头，货值3.8亿美元，同比分别增长2.2%和46.4%；出口冻猪肉8.2万吨，货值2.8亿美元，同比减少38.5%和2.9%；出口猪肉制品5.8万吨，货值2.1亿美元，同比分别减少36.4%和24.4%。

我国活猪主要供往香港及澳门，冻猪肉主要出口给香港、朝鲜、吉尔吉斯斯坦等国家及地区，猪肉制品主要出口给日本、香港、澳门等国家及地区。目前中国正在努力开拓临近的

东盟猪肉市场，这些国家对猪肉出口价格比较关注，因此开拓这些国家猪肉市场除质量安全保证外，主要靠价格优势。但对近邻的日本、韩国市场的猪肉出口量则取决于中国生猪疫病预防措施和猪肉加工的质量安全控制的水平。中国东北地区与俄罗斯、韩国紧密相邻，具有地理区位和交通便利优势，东北又是中国的粮仓，玉米、豆类及青粗饲料十分丰富，猪肉生产成本低，而俄罗斯、韩国对优质猪肉需求增加，国内生产不能满足需求。只有达到国际标准，才能创造我国猪肉出口的国际通行证，这需要在建设我国猪肉出口基地、加强猪场的生猪疫病预防和控制、加强猪肉加工厂的质量卫生控制等方面付出很大的努力。

（三）禽肉出口情况

1、禽肉国内生产情况

改革开放30年以来，猪肉的消费在整个肉类中的比重不断下降，由原来的85%以上下降到65%左右，而禽肉的份额从5%左右增加到目前的20%。世界上70%的国家禽肉的消费量都大于猪肉，主要原因是：首先，禽肉的饲料转换率高，料肉比为2:1左右，而猪肉为3.5~4:1。在饲料成本提高的情况下，禽肉比猪肉更有成本优势。如果家禽养殖业能够开发非常规原料和副产品在家禽饲料中的使用，减少对玉米和豆粕等的依赖，禽肉的竞争力将更强。第二，禽肉的健康价值高，属于高蛋白、高营养和低胆固醇的肉类。从健康价值来说，鸡肉比猪肉和牛肉都好。第三，禽肉生产对生态环境的压力较小。大型养猪场粪便的处理是一个世界性难题，而鸡的粪便处理就要容易的多。第四是生长周期短，对于市场需求变化的反应快，可以比较容易地调整生产规模。

2007 年末我国家禽出栏量为114 亿只，家禽存栏量为56 亿只。根据联合国粮农组织统计，2006年中国禽肉产量1576万吨，其中鸡肉制品产量1070万吨，分别占世界家禽总产量8529万吨及鸡肉制品总产量7306万吨的18.5%和14.6%。在中国，鸡肉制品是最主要的禽肉品种，产量远远高于鸭肉、鹅肉和其他特种禽肉，2006年鸡肉制品产量占有禽肉产量的67.9% 我国肉鸡业虽然近年发展比较快，但是禽肉人均年消费量还比较低，禽肉产量占肉类总量的18.7%，远远低于发达国家。

我国规模化生产的白羽肉鸡多为外国品种，鸡肉品质和适口性均不如我国地方品种。在美国肉鸡市场，普通肉鸡(2.0公斤) 价格为2~3美元，而我国的乌骨丝毛鸡(约1.0公斤) 价格为10美元，并且供不应求。这表明国际上鸡肉市场的发展已经从产量转向对肉质的需求。

几千年以来，我国鸡的养殖一直是散养的形式。改革开放以来，我国鸡肉规模化养殖不断发展，现在我国出口的鸡肉制品全部来自现代化管理的鸡肉制品加工厂。家禽业已经成为畜牧业中产业化发展最完备的行业。我国家禽养殖在全国分布广泛，年家禽出栏量10亿只以上的省份为山东和广东，山东的家禽生产主要以白羽鸡为主，广东的家禽生产主要是黄羽鸡。但我国生产的家禽产品，在内在质量、品种和包装等方面急需改进。尤其是超剂量使用预防药物和微量元素导致的药物、重金属残留等问题。国内消费者宁愿花大价钱购买土鸡、柴鸡蛋，也不愿意买价格便宜的肉鸡和规模饲养生产的鸡蛋。而国际市场对于禽肉的质量标准就更高，没有稳定的质量以及疫情控制能力，就无法打开出口市场。

2、禽肉出口概况

美国仍然是最大的鸡肉生产国，2007年产量达1700万吨，中国、巴西紧跟其后，为1100万吨左右，欧盟为800万吨，与以往持平。这四个国家禽肉产量占世界肉鸡市场73%，其

中美国占据27%，欧盟份额从14%下降到12.5%。巴西有大量的可耕地资源和适宜的气候条件，使巴西很少受到饲料价格上涨的冲击，这样就提高了巴西禽肉的国际竞争力。2007年，全球禽肉贸易量达到820万吨，俄罗斯、日本、欧盟、中国和沙特阿拉伯是世界上最前5位鸡肉进口国，占据了全球鸡肉进口量的50%。尽管中国也出口部分鸡肉产品，但从2006年开始，中国的鸡肉进口量超过出口量，从而变成净进口国。世界禽肉出口国主要有巴西、美国、法国、荷兰、中国、泰国等，其中巴西和美国年出口量均在200万吨以上，遥遥领先于其他各出口国。

2008年我国禽肉出口33.4万吨，出口金额9.5亿美元，同比分别减少17.9%和7.2%。原因有如下几个方面：首先，禽肉出口以美元为结算货币，2008年人民币相对于美元继续升值，尽管禽肉出口企业与国外客户就此谈判希望提高价格，但价格增长幅度有限，导致出口利润趋薄，出口量有所萎缩。其次，国内劳动力、能源、油料等都处于价格上升阶段，导致家禽饲养、加工、运输等成本都大幅提高。第三，国内肉品价格上涨，出口相对于内销的优势已经逐渐缩小，部分时段，部分产品的利润甚至内销更具优势，也进一步打击了企业出口的积极性。第四，进口国检验检疫更加严格，尤其是日本实施批批检验呋喃它酮和呋喃唑酮，使企业通关时间加长，出口量进一步萎缩。综合以上因素，我国禽肉出口出现了较大幅度的下降。在出口市场方面，中国禽肉出口面临市场狭窄，依存度大的问题，尤其是禽肉熟制品，90%以上出口到日本市场，另外韩国、南非、巴林及我国香港、澳门也有少量出口，而禽肉冻品80%以上出口到我国香港。

3、当前禽肉出口面临的主要问题

我国禽肉产品出口仍面临着对日本市场依存度偏高的问题，这也造成了我国禽肉出口的重大隐患，如果日本市场出现风吹草动，将影响全局。2004年4月，禽肉熟制品成功恢复对日出口，五年来虽然有禽流感等疫情，但对日禽肉熟制品35家注册工厂无一发生疫情，对日出口并没有受到影响，但2008年5月9日和5月28日，日本厚生省连续发布对中国产鸡肉及其制品实施呋喃它酮和呋喃唑酮命令检查。至今已有13家企业的16批产品分别被检出呋喃它酮和呋喃唑酮超标。

欧盟对我禽肉封关已达12年，2008年终见曙光。欧方表示中国禽肉熟制品输欧已经不存在任何技术问题，只要中国提供高致病性禽流感病毒毒株即可，2008年6月初，中方按照欧方的要求已经将毒株运抵欧盟，至此禽肉熟制品输欧已经进入名单推荐等具体操作环节，中国禽肉输欧指日可待。

关于禽肉输美问题，自2004年4月正式向美方提出优先解决熟制禽肉输美问题以来，我方不断加大对美工作力度，先后4次接待美方考察，2次派员赴美协助完成体系评估工作，促使美方于2005年4月正式认可中国熟制禽肉卫生管理体系的等效性。美方允许中国使用美方批准的原料加工熟制禽肉输美法案于2006年5月24日生效，但这对中国禽肉产业界缺乏实际意义，至今未能开展实质性贸易。

在技术谈判已经不存在任何问题情况下，2007年8月3日美国众议院通过2008财年农业拨款法，其中的733条款禁止使用联邦资金“制定或实施”允许中国熟制禽肉产品输美的规定。并且于2007年12月26日，由总统布什签署了该法案，得到生效。这是典型的贸易保护做法，严重违背了WTO的基本原则，是对国际贸易规则的蔑视和嘲弄，在国际贸易中制造了

恶劣的先例。

另外，中东尤其是沙特阿拉伯、阿联酋等国家也需要我国政府部门帮助行业积极交涉，促进其对我禽肉产品开关。

（四）乳制品出口情况

1、国内外乳业情况

2007年中国奶类总产量3633.4万吨，居世界第三，仅次于印度和美国；比1978年的97.1万吨增长了36.4倍，年递增率为13.3%，分别比肉、蛋高5.3个百分点和4.0个百分点。其中牛奶产量3525.2万吨，比1978年的88.3万吨增长了38.9倍，年递增率达到13.6%。2007年我乳制品产量1787万吨，其中液态奶1441万吨，干乳制品300多万吨；加工企业1600多家，销售收入500万元以上的有700多家，乳制品总产值达1348.8亿元，占前4名乳企的市场销售份额占到45%。

2008年全国奶牛存栏1331万头，同比上升8.6%，奶产量3651万吨，同比增长3.6%。受“三鹿奶粉事件”影响，加工企业乳品销售仅恢复到正常水平70%~80%，国产奶粉大量积压，部分地区出现拒收和倒奶甚至杀牛的现象，原料奶价格最低收购价比最高收购价下跌35%。我国肉蛋消费均已达到发达国家水平，唯独乳品人均消费量仅相当于世界平均水平的十五分之一，乳业产值占畜牧业产值比重和发达国家相比差距很大。乳业是节粮型畜牧业，生产1公斤牛奶只需0.5公斤精饲料，而生产1公斤猪肉、鸡肉分别需要4公斤、2.5公斤精饲料。

世界几个主要乳业大国具备得天独厚的资源条件，尤其是乳业生产离不开的耕地与草地资源。澳大利亚、中国、巴西与美国的草地资源在绝对量上都比较丰富，欧盟国家的草地资源有限。从相对量上衡量，澳大利亚与新西兰的草地资源是最丰富的，每千头奶牛占有草地资源是世界平均水平的几十倍。德国与荷兰草地资源相对稀缺，但它们的乳业非常发达，初级要素在乳业发展中不是决定性因素。

从RCA指数看，欧盟和大洋洲国家乳业国际竞争力很强，北美洲的乳业国际竞争力较强，亚洲国家的乳业国际竞争力较弱，中国乳业国际竞争力与发达国家相比还有很大差距。就要素禀赋而言，大洋洲国家发展乳业的初级要素条件最优越；就国内需求而言，欧盟国家的国内奶制品市场需求大；就产业链而言，欧美、大洋洲国家的乳业相关产业比较发达；中国的乳品加工企业规模较小，企业竞争力较弱。

2、乳制品出口情况

2008年我国出口乳制品12.1万吨，比上年下降10.4%，价值3亿美元，增长24.5%；出口平均价格2501美元/吨，上涨39%。2008年我国出口奶粉6.4万吨，增长2.9%，占同期我国乳制品出口总量的52.9%；牛奶出口3011.9万美元，占奶制品出口总额9.4%；冰激凌出口1684.4万美元，占奶制品出口总额5%。此外出口品种还有乳清、酸奶等。我乳制品主要出口国家和地区为委内瑞拉、台湾、香港、泰国、尼日利亚。2002—2008年我乳制品出口年平均增长率为26.5%。

2008年9月份发生的“三鹿奶粉”事件使我国乳制品行业遭受重大打击，包括日本、台湾省、孟加拉国、越南、坦桑尼亚等多个亚非国家和地区开始全面或部分禁止我国乳制品进口。另外，欧盟和美国也采取行动限制我国的乳制品进口，直接导致自10月份起我国乳制品

出口骤降。

国际乳品贸易量仅占世界乳品总产量很小一部分，一般仅为6%，而推动贸易量增长的主要因素是贸易全球化进程的加快和各国对牛奶补贴政策的改变。牛奶产业本身也是一个风险很高的产业，且对资源的依赖性强，生产的增长赶不上需求的增长。据国际专家研究，国际乳制品市场主要出口国家乳制品的供给不能满足未来需求。全球乳品贸易在未来10年将增加14%，其供给缺口达224万吨。目前世界乳制品总产量增幅低于1%，因此在贸易量增长的同时，价格将呈上升趋势。但是，国际金融危机正对乳制品贸易造成负面的影响。

发达国家充分利用WTO允许的一切手段扶持乳业，如价格干预、供给配额、消费者补贴、投入补贴、差额支付、关税壁垒、出口补贴、动植物等方面的政策保护。2008年我乳制品对欧盟出口6.5万美元，主要品种是黄油(出口6.3万美元)；欧盟对乳制品进口关税高达264%，是我难以对欧盟扩大乳制品出口的主要原因之一。世界奶的平均关税是100%左右，其中美加150%、巴西和南美75%；而中国鲜奶15%，奶粉10%。

(五) 肠衣出口情况

1、肠衣生产情况

中国产肠衣主要包括猪肠衣和羊肠衣两大类，肠衣原料的产地遍及全国各地。肠衣作为劳动密集型产品，涉及生产、制盐、运输、包装材料、辅料、出口等环节的就业人口约100万人，其中还不包括饲养猪、牛、羊的农民。肠衣出口对于降低农民养殖成本、促进农民脱贫致富、增加农民就业、提高农民收入发挥了很大作用。

中国是生猪生产大国，每年的生猪出栏头数都保持一定幅度的增长。1996年，中国生猪出栏头数为41,225.2万头，到2006年已增至68,050.4万头，年均增长量在2000万头以上。

我国猪肠衣原料的主要产地为华北、华东、中南、西南各省，东北各省、西北的新疆次之。从我国生猪饲养情况来看，年饲养量在2000万头以上的省份有13个，其中四川、湖南、河南、河北、山东五省份的饲养量超过4000万头。四川省是我国最大的生猪饲养省份，2006年饲养量达到7471.4万头，也是我国猪肠衣原料的最大产地。

我国饲养的羊主要分为山羊和绵羊两大类，从统计数据来看，山羊和绵羊的饲养量基本相当，绵羊饲养量略低于山羊饲养量。由于绵羊肠衣组织外观呈环状横纹，灌水膨胀后呈直筒型，韧性好，而山羊肠衣组织外观呈网状纹，灌水膨胀后呈弯曲形，脆而且容易破裂，因此我国产羊肠衣以绵羊肠衣为主，山羊肠衣产量较少。

我国羊肠衣原料的主要产地为西北和华北、华东各省，中南各省、东北、西南各省次之。羊的主产区主要包括内蒙古、新疆、河南、山东、河北等省，其中绵羊主产区包括内蒙古、新疆、青海、河北、甘肃和西藏。

中国一直以来都是世界最大的肠衣出口国，曾占到世界肠衣出口量的一半以上。近年来，由于许多发达国家开始加入到肠衣生产和加工的行列以及国内肠衣消费量的增加，我国肠衣在世界市场所占份额逐年下降。

据统计，2006年世界肠衣出口金额约为26亿美元，其中中国肠衣出口金额为5.47亿美元，约占世界肠衣出口量的20%，但中国仍是世界最重要的肠衣贸易国。

2、肠衣贸易情况

2008年，我国肠衣出口量67.6万吨，同比减少1.7%；出口金额为8.4亿美元，同比增

长47%。其中，猪肠衣出口约占全部出口金额的60%，羊肠衣出口约占全部肠衣出口金额的40%，其他动物肠衣出口所占比重很小。2008年猪肠衣出口金额为5.7亿美元，同比增长65.4%；盐渍绵羊肠衣出口金额为2.3亿美元，同比增长16.4%；盐渍山羊肠衣出口金额为1880.8万美元，同比增长27.5%。

中国肠衣出口市场比较集中，尽管企业努力开拓新兴市场，力争实现出口市场多元化，但是从出口情况来看，传统出口市场仍占据主要地位。德国、波兰、美国仍是中国前三大出口市场。2008年，中国对德出口肠衣金额为2.4亿美元，占全部出口金额的28.6%；对波兰出口金额为1.5亿美元，约占全部出口金额的17.9%；对美出口金额为1.2亿美元，约占全部出口金额的14.3%。

3、国际市场行情

2007年，世界肠衣出口总金额为24.5亿美元，主要出口国包括美国、中国、德国、巴西和荷兰。中国肠衣出口金额为5.7亿美元，占世界肠衣出口金额的23.4%，美国出口金额为5.9亿美元，占世界出口总额的24.1%。美国首次超过中国，成为世界上最大的肠衣出口国。

2007年，世界各主要肠衣出口国出口金额均呈增长态势，其中美国肠衣出口金额为5.91亿美元，同比增长19.6%；巴西肠衣出口也保持较快增长，2007年增长至2.08亿美元，增幅达56.4%；荷兰2007年增长至2.07亿美元，同比增长33.5%。

表3-13：2007年世界主要肠衣出口国统计(前五名)

单位：美元

| 序号 | 国别 | 金额 |
|----|----|---------------|
| 1 | 美国 | 591, 455, 901 |
| 2 | 中国 | 573, 944, 075 |
| 3 | 德国 | 357, 498, 000 |
| 4 | 巴西 | 208, 922, 008 |
| 5 | 荷兰 | 207, 261, 149 |

数据来源：联合国网站

2007年，世界进口肠衣金额为16.49亿美元，主要进口国包括德国、法国、荷兰、意大利和美国。其中德国肠衣进口金额为4.24亿美元，占世界进口总额的25.7%，是最大的肠衣进口国。

4、国际贸易壁垒情况

肠衣作为香肠的外包装，在香肠中所占的比重非常小，与其他食品有着显著的区别。但是，随着国际上贸易保护主义的抬头，各国的技术贸易壁垒不断增加，肠衣不可避免地被卷入其中。

2002年初，欧盟以中国动物源性产品中氯霉素超标问题，全面禁止进口中国动物源产品，在欧盟最初宣布禁止进口我动物源性产品时，肠衣暂时未在被禁之列。后欧盟以在我四川、河北两家企业的出口肠衣中发现氯霉素残留为由，于2月26日宣布对我出口的猪肠衣启动快速预警机制，并发布正式通告，要求各成员国严格检查来自中国的猪肠衣是否含有氯霉

素。同年6月14日，欧盟在宣布对部分动物源性商品解禁时，又以在中国出口肠衣中检出氯霉素为由，决定对我出口肠衣实行20%的任意抽检，这一措施执行到9月30日。但是临近截至日期，欧盟在我出口肠衣中又发现有氯霉素和硝基呋喃残留，于是决定将这一期限推迟到同年12月31日，肠衣在对欧盟出口过程中遇到了重重阻力。中国食品土畜进出口商会肠衣分会理事会为此多次组团赴欧盟各国进行民间交涉、游说，并得到了欧盟肠衣协会以及德国肠衣协会的大力支持，与此同时，肠衣分会组织会员企业加强质量管理和溯源体系建设，治理药残超标问题。经过努力，我肠衣出口内外部环境得到改善，产品质量逐步得以提高，2004年8月，欧盟最终取消了对肠衣的20%抽检。

2008年2月份，受日本“饺子事件”影响，中日食品贸易陷入低谷，中日肠衣贸易也因此受到影响。中国肠衣占日本肠衣进口量的70%，若停止进口中国肠衣，会对日本肠衣消费产生较大影响。由于中日肠衣贸易四十余年来一直保持良好的态势，中国肠衣在日从未出现过质量问题，经食土商会与日本羊肠输入组合的共同努力，2008年4月，中日肠衣贸易得以恢复正常。

5、肠衣出口中面临的主要问题

(1) 国外技术贸易壁垒影响日益严重。

虽然贸易自由化是大势所趋，但是从国际贸易的现状来看，贸易保护主义仍然盛行。各国纷纷实行技术贸易壁垒以保护本国产业，限制进口。目前，欧盟规定肠衣中氯霉素、硝基呋喃类代谢物不得检出，否则予以退回或销毁。日本也于2006年5月29日起实施食品中农业化学品(农药、兽药及饲料添加剂等)残留“肯定列表制度”，并执行新的残留限量标准。与日本原有标准相比，新标准对食品中农业化学品残留限量的要求更加全面、系统和严格。如果日本对进口食品全部按照“肯定列表制度”中所列检测标准执行，那么肠衣对日出口无疑要受到很大影响。

(2) 国内生猪、羊养殖未实现规模化、集约化，导致肠衣原料质量难以得到有效控制。

目前国内畜牧业养殖多种方式并存，既有大规模的专业化养殖场，也有以农户为主的小规模养殖。对于专业化的养殖场，肠衣原料质量比较容易控制，但是对于分散于农户中的原料质量则较难控制，肠衣药残问题成为困扰企业出口的首要问题。目前虽然部分肠衣企业建立了自己的养殖场，实现了从源头控制药残，但是大部分肠衣企业仍在走原料收购的老路，肠衣药残问题很难在短期内得到解决。除此之外，国内检验检疫部门对肠衣出口执行的药残检验标准非常严格，有些项目甚至严于进口国的要求，企业在出口过程中普遍感觉压力很大，但是药残问题是个长期问题，不可能在短期内得到解决。

(六) 羊绒出口情况

1、生产情况

中国一直是世界上名副其实的羊绒大国，原绒产量占世界原绒产量的75%以上，世界上超过90%的羊绒原料在中国完成初加工处理，中国羊绒及制品加工数量世界第一、生产能力世界第一、出口量世界第一，世界羊绒消费市场有四分之三以上的商品产自中国。近十年来，世界原绒产量稳定在16,000吨左右，中国平均每年约生产原绒12,000吨，蒙古产3000吨，俄罗斯、伊朗和中西亚国家产1500多吨。由于特殊的地理环境和长期的人工选择，中国羊绒的品质明显占优。而国外的羊绒大多以青紫绒为主，细度、光泽普遍较差。

中国高品质羊绒的主产区主要集中在宁夏、内蒙古、新疆等地，青海、甘肃、辽宁等地区也有出产，主要生产长度34~42MM以上的白无毛绒，是针织服装的主要原料，也是羊绒原料中的上品；中国中部的陕西、山西、山东、河北等地，生产22~32MM的无毛绒，适合制作粗纺梭织产品。此外，西藏出产长度为34MM的紫绒，其手感好，颜色纯正，尽管产量不多，但较受市场欢迎。

2007年中国原绒产量仍维持在12,000吨左右。同时，由于蒙古的羊绒大量进入中国进行加工，2007年中国无毛绒的实际产量达到6000吨。

2、羊绒加工情况

在经历了20多年的快速发展后，中国已形成了完整的羊绒产业体系，在世界羊绒产业中占有极其重要的地位。除国内所产羊绒全部在国内加工外，我国每年从蒙古等国进口的3000吨羊绒也在中国进行分梳加工，中国的2000多家羊绒企业实际控制了全球93%的羊绒原料。除此之外，中国每年屠宰绒山羊形成的皮剪绒高达3000多吨，蒙古的山羊皮也全部由中国企业进行加工。中国羊绒实际分梳量达到20,000吨原绒的水平，分梳能力是资源总量的2倍以上。

随着国际制造业的结构调整，羊绒深加工产业不断向中国境内转移，中国羊绒出口结构已从原料为主快速向羊绒制品转变，已完成羊绒原料大国向羊绒制品大国的转变。中国有近千家规模不一的羊绒深加工企业，羊绒衫年生产能力已经超过4000万件，生产的羊绒制品包括羊绒衫、围巾、披肩等。

深加工企业大都集中在内蒙古、宁夏、新疆、河北等北方主产区，形成鄂尔多斯、鹿王、雪莲、天山等四大品牌企业。但伴随中国羊绒制品加工技术的提高和品牌优势的不断显现，近年来羊绒深加工产业有向南方发展的趋势，上海、江苏、浙江、广东也逐步出现许多新兴品牌企业。

3、羊绒出口情况

中国是世界上最大的羊绒、无毛绒和羊绒衫及制品的生产国和出口国。2008年中国出口羊绒及无毛绒2421.1吨，金额为2亿美元，同比分别减少21.3%和20.4%。中国羊绒和无毛绒的出口已经连续多年维持在3000吨以上，占世界羊绒出口的一半左右。但近年来随着中国羊绒深加工能力的增强，羊绒及无毛绒出口有逐步递减趋势。2007年中国出口羊绒衫2037万件，金额6.23亿美元；出口羊绒围巾4.17亿美元；羊绒纱线2.41亿美元。

无论羊绒原料还是制品，我国羊绒在国际市场均占有绝对份额，故分析我国羊绒出口走向即可对国际羊绒市场有个大致了解。2008年我国羊绒出口前5个国家和地区依次为：意大利、英国、日本、中国香港、韩国，我国对这5个目的国(地区)的羊绒出口金额为1.93亿美元，占同期我羊绒及无毛绒全部出口金额的98.5%。

境外羊绒加工地区比较集中，意大利是除中国以外全球最大的羊绒加工国家，主要生产高档羊绒制品。2008年我对意大利出口羊绒及无毛绒达到1.5亿美元，占我羊绒及无毛绒出口总额的78.9%。意大利的比耶拉、普拉脱聚集了诸多羊绒深加工企业，成为世界著名的高档羊绒产品加工区。

全球羊绒制品消费则较为广泛，基于羊绒稀缺、高档、舒适等特征，羊绒在各类纺织商品中是比较昂贵的。羊绒制品主要消费市场在美欧等发达国家，2007我国羊绒制品出口前

10位的市场分别为美国、日本、中国香港、英国、意大利、德国、马达加斯加、法国、加拿大、韩国。我对前10个国家出口羊绒制品达10.8亿美元，占我羊绒制品出口总额的82%。美国是我最大的羊绒制品出口市场，2007年出口金额为3.73亿美元，占我羊绒制品出口总额的28%。

4、贸易中的主要问题

羊绒是资源性商品，出于环境保护的需要，绒山羊不可能过度饲养，因此羊绒产业的发展只能着眼于羊绒价值的提升。羊绒素有“软黄金”和“纤维钻石”的美誉，其作为高档纺织原料的价值尚未在羊绒制品上得以充分体现。其原因是：一是品牌优势远未形成，产品附加值亟待提高。相当一部分中国羊绒产品目前还在国际低端市场徘徊，高端市场虽不乏中国制造的羊绒制品，但鲜见中国品牌。我出口的羊绒制品大部分以“贴牌生产”的身份进入国际市场，真正挂中国品牌的不及20%。特别是近年来随着人民币升值、劳动力成本增加、出口价格透明等内外部因素，出口贴牌产品已经不可能获得理想的利润空间。二是销售渠道缺乏，方式简单，产业链条迫切需要向下游延伸。目前，国际市场的销售渠道基本上由外国人掌控，中国企业很少有自主的销售渠道，产品价值难以由中国企业实现。三是羊绒制品高端技术普及面小，企业创新能力弱。大部分企业的经营模式仍停留在传统的设计和管理方面，产品设计周期长，试制成本高，新品开发周期长，对市场需求反应迟钝。四是羊绒制品款式过于单一，同质化竞争越来越激烈。

上述问题的存在必然导致中国羊绒企业议价能力弱，出口商无主动权，定价权很大程度上由外商操控。目前，国际羊绒业基本上仍由发达国家控制，中国企业难以摆脱被动的局面。同时，中国还缺少为国外客商认可的检测标准和检测机构，羊绒产品出口出现质量问题时中国企业经常处于弱势地位。

(七) 蜂蜜出口情况

我国是世界蜂蜜主要生产和出口国。目前，我国年产蜂蜜20万吨左右，产量居世界首位，我国年出口蜂蜜6~10万吨，年均创汇约1亿美元，占世界蜂蜜年贸易量(23万吨左右)的40%。主销市场为日本、欧盟、美国。

1、生产情况

我国是世界蜂蜜主产国。据联合国粮农组织统计，半个世纪以来，世界养蜂业稳步发展。目前，全世界人工饲养5000余万群蜜蜂，分布在五大洲128个国家和地区。20世纪80年代，世界蜂蜜总产量为96万吨，90年代为110万吨，21世纪为120~140万吨。2005年蜂蜜产量在5万吨以上的国家有中国、阿根廷、土耳其、美国、印度、俄罗斯和墨西哥。

2、蜂蜜出口情况

我国蜂蜜出口量多年居世界首位，近年来，受欧盟禁运、美国反倾销、内销市场需求增加和阿根廷扩大蜂群数量等因素影响，2005-2007年我国出口量均次于阿根廷，居世界第二。

2008年蜂蜜出口量为8.5万吨，同比增长31.9%；蜂蜜出口额为1.5亿美元，同比增长55.5%。近年来，我国蜂蜜出口数量呈跌宕起伏态势。受2002年初欧盟禁令影响，2002年我蜂蜜出口锐降至谷底，仅为7.6万吨，同比减少28%。自2003年开始，出口数量缓慢回升，达到8.4万吨；2004年出口数量再次小幅降至8.1万吨，同比减少3%。2005年数量有所回升，达8.8万吨。受减产、新国标实施后出口货源紧张、日本实施“肯定列表制度”等因素

影响,2006年出口数量同比下降8%至8.1万吨。受日本国内掺假事件、美国、日本等主销市场“中国制造”风波和人民币升值等因素影响,2007年出口数量再次同比下降21%至6.4万吨,出口额也下降至9462万美元,同比减少10%。

2008年我国蜂蜜出口在恶劣的环境下再创辉煌。一是创汇创历史最好水平,超过14,710万美元,较上次最好纪录即1996年出口11,100万美元增加33%。二是出口平均单价升至历史最好水平,较2007年的原最好水平提升了18%。另外可喜的是对欧盟出口实现突破性增长,年出口数量创2004年欧盟解禁以来的最好水平,达26,727吨,同比增长164%。

尽管2008年蜂蜜出口成绩较好,但成绩下隐藏的大小问题仍很突出,这主要表现在:全球经济危机将导致我国蜂蜜主销市场消费低迷,对我蜂蜜出口造成直接影响;干旱对蜜源植物生长、蜂群群势和蜂产品生产造成潜在影响;蜂蜜内外销标准不一;兽药生产和销售管理体制尚不健全。但蜂蜜属刚性需求较强的商品,受金融危机影响有限。我国蜂蜜的品质、价格已为主销国家和地区所接受,客观形成的买卖关系、贸易体系难以改变。蜂蜜出口行业在不断进步,溯源体系不断完善,行业应对能力和水平不断提高,政府提供的溯源体系、品牌建设等各项政策支持逐步到位。

蜂业生存和发展的根本,其实也是人与自然、人与人、人与社会的和谐。不必讳言,我国蜂业存在着很多不和谐现象,问题在发展过程中逐渐暴露出来。国外需求减弱,我国企业订单减少,同时还要消化因原料价格上涨、劳动力成本提高、库存增加带来的成本提高。只有通过相关标准的制订和实施,通过全行业的自觉行为,才能推动这一进程的加快。

3、国际市场情况

中国是日本最主要的供货方,阿根廷、加拿大、新西兰、匈牙利和美国也有较为稳定的供货。缅甸、越南作为新兴出口方,2007年对日出口蜂蜜为422吨和363吨,分别列第3位和第5位。

据日本财务省统计,2007年日本自世界30个国家和地区进口蜂蜜37,887吨,同比减少5.46%。其中,进口我国蜂蜜34,030吨,占总进口量的90%。

鉴于中国产蜂蜜及其制品分别于2007年4月5日和9月25日两次发生违反事例,同年9月28日日本厚生省向各检疫所下发了自即日起对中国产蜂蜜及其制品实行氯霉素命令检查的通知。

据美国蜂蜜委员会统计,2006年对美国出口蜂蜜按数量排序前七名国家为:阿根廷(27%)、中国(23%)、越南、印度、加拿大、巴西、泰国。

阿根廷生产的蜂蜜绝大部分用于出口。2006年,阿根廷对世界44个国家和地区出口蜂蜜超过10万吨,出口国别中,德国居首,美国次之。

4、贸易壁垒情况

美国是对我蜂蜜采取贸易保护主义措施最为严重的市场。1991年以来,美国蜂农组织不断以“市场干扰”、“倾销”为由对我蜂蜜数次发起反市场干扰和反倾销指控。

为维持对美蜂蜜出口的市场份额,部分企业参加了新出口商复审以及年度行政复审,以期获得较低的复审税率,但受美国反倾销歧视政策影响,我蜂蜜应诉企业在复审时取得的税率一直不甚理想。

2006年以来,我蜂蜜企业联合委托律师,采取一揽子的解决方案,为我蜂蜜有效突破反

倾销的壁垒寻找出路。

四、粮食出口情况

(一) 总体情况

中国人口众多，既是粮食生产大国，又是粮食消费大国，谷物产量和消费量占世界的20%左右。近年世界谷物年均贸易量约2.5亿吨，仅相当于我国消费量的65%左右。尤其是我国重要的口粮品种——大米，世界年贸易量不到3000万吨，不足国内消费量的20%。受粮食政策影响，我国粮食出口波动较大，影响了国外客户对我国粮食产品的购买信心。但我国粮食已连续6年获得丰收，在国际粮食总体供应趋紧的大背景下，未来我国粮食面临一定的出口机遇。

2007年底，全球粮食出现紧张状况，不少产粮国先后宣布了限制出口的政策。为了稳定国内的粮食市场，我国宣布取消小麦、稻谷、大米、玉米、大豆等原粮及其制粉的出口退税，并对小麦、玉米、稻谷、大米、大豆等粮食和制粉征收出口暂定关税。自2008年1月1日政策生效后，粮食出口大幅下降。2008年，我国粮食全年出口160.4万吨、6.7亿美元，分别比上年减少82.4%、65.8%。

2006年全球平均粮食单产为3.53吨/公顷，中国是5.01吨/公顷。但目前我国粮食的单产水平低于发达国家，其中，水稻低30%，小麦低60%，玉米低35%。2009年，国际市场粮食价格持续下跌导致我出口动力减弱。受国际金融危机、油价暴跌及美元走强等因素影响，国际市场粮食价格持续走低。加上2009年以来我国大幅提高粮食的最低收购价格，并且加大了稻谷、玉米、大豆等临时收储计划，国内粮食价格稳中有升，与国际市场价差不断缩小，一些品种价格已经高于国际市场水平。如2009年2月份，美国墨西哥湾硬红冬麦离岸价每吨折人民币1653元，比国内产区优质麦批发价低327元；美国玉米离岸价每吨折人民币1121元，比国内产区批发均价低265元。受此影响，我国粮食出口动力明显减弱。

(二) 大米出口情况

稻米是我国第一大粮食品种。2008年，全国稻谷播种面积为2940万公顷，单产437.6公斤/亩。我国水稻总产量1.93亿吨(折合大米13510万吨)，占世界总量的23.1%，位居世界第一。

2008年我国稻谷总消费量约为18,060万吨(折合大米12,642万吨)，同比减少0.2%，主要原因是工业和饲料用量减少。在消费总量中，食用消费占84.3%；饲用消费占6%；工业用量占5%；种子和损耗量占4.7%。最近5年，我国内地人均大米年消费量从107.5公斤左右减少到了97.5公斤左右，平均每年减少2公斤，年降幅达2.15%。猪肉、鸡肉、鸡蛋、奶和豆制品的人均年消费量逐年增加，形成了副食对大米主食的消费替代。2008年我国大米库存消费比约为36.5%，处于较高水平，占全球大米库存约60%。这说明随着我国大米产量的提高和消费的减少，大米逐渐供大于求。此外，稻米的生产成本也在上升。2008年我国劳动力成本同比上升15%，农业生产资料价格上升超过35%，东北水稻平均种植成本比上年约上升了28%。

全球大米贸易量每年约2500万吨，贸易量占全球产量的6%。2008年我国出口稻谷和大米96.9万吨，进口稻谷和大米33万吨，净出口63.9万吨。中国大米与亚洲地区4个主要大米

生产国(印度、巴基斯坦、泰国和越南)相比,中国总产量居于第一位。从单产看,中国明显在5国中处于优势地位。2000—2004年中国每公顷平均产量为6194.2公斤,越南、印度、巴基斯坦、泰国分别为4515.7公斤、2992.1公斤、2950.2公斤和2617.4公斤。但是,从国际市场占有率看,2000—2004年,泰国大米每年稳定地占据着世界大米出口市场份额的四分之一强,2004年达到了30.2%。印度的市场占有率平均为13.5%;越南平均为10.2%;巴基斯坦大米产量只有中国的4%,但是国际市场占有率平均为7.5%,几乎是中国4.3%的2倍。2004年,泰国和印度的大米显示性比较优势指数(简称RCA指数,指一个国家的某种产品出口值占该国出口总值的份额与该种产品的世界出口总值占所有产品的世界出口总值的份额的比率。)均在20.0以上;其次是阿根廷和美国,RCA也都在1.0以上;而中国大米RCA呈现了不断减少的趋势,2004年大米RCA小于1.0,在国际市场上竞争优势不明显。

我国种植稻米以口感较差的杂交稻和早籼稻为主,稻米的整体质量欠佳。以籼稻为例,我国中低质量的籼稻米占到了稻米总量的50%左右,优质稻谷比例偏低。而国际市场50%~55%的大米需求为长粒优质米,中国目前长粒优质米几乎没有出口。我国粮食加工能力较弱,缺乏稻米的调质技术,稻米加工的碎米率较高;大米的抛光、色选技术落后,导致我国的优质米在国际市场缺乏优势。

出于国内粮食安全的考虑,我国还对大米出口进行限制。例如,2008年我国取消了大米13%的出口退税,并加征了5%的临时关税。2008年我国出口大米96.9万吨,同比减少27.7%。

财政部于2008年11月宣布,自12月1日起将大米和大米粉出口关税从5%~10%,调低到3%~8%,但由于降低幅度较小,促进出口的作用有限。2008年国内大米价格曾经比国际市场价格低33%,但到年底,国际市场大米价格已然回落。泰国5%破碎率大米(FOB)已跌至480美元/吨,越南5%破碎率大米(FOB)跌至425美元/吨;而我国大米按照东北产区中等稻谷的最低收购价1860元/吨计算,加工成大米到大连港的FOB价约为455美元/吨,不再具有出口的价格优势。

(三) 玉米出口情况

在世界谷类作物中,玉米的种植面积和总产量仅次于小麦、水稻而居第三位,平均单产则居首位,玉米产业因其高附加值而成为朝阳产业和黄金产业。我国玉米产量占世界总产量的20%左右,是世界第二大玉米生产国。2008年我国玉米播种面积为2880万公顷,产量为1.655亿吨。近年来我国玉米单产提高不明显,1990—2006年间,玉米单产仅增加19%;美国玉米单产在8.5吨/公顷,而我国东北地区玉米单产只有6吨/公顷。

饲料用玉米约占我国玉米总需求量的70%以上。2008年国内养殖业频繁遭遇打击,受养殖业拖累,2008年玉米饲用消费需求处于恢复性增长阶段,工业消费因政策限制和产品市场需求疲软其增速明显放缓,2008年国内玉米需求同比基本持平,库存消费比为35.8%。出口方面和大米一样,受到国家政策调控,2008年玉米出口量仅为25.23万吨,为近十年最低水平。

对玉米产业影响最大的事件莫过于2007年美国《新能源法》的颁布,该法案提出自2008年开始逐步提高生物燃料的使用量。美国乙醇生产的玉米用量占其总产的比重高达24.5%,增加到了8428万吨,拉动国际玉米价格大幅上升。长期看,国际玉米价格将保持向上的趋

势。

2008年,玉米国内价格只比国际市场价格高4.5%。全球金融危机爆发以来,2008年11月国际玉米价格最低点只合人民币800多元/吨,而国内玉米价格同期为1400元/吨,我国玉米出口已无价格优势。

(四) 小麦出口情况

小麦在我国谷物生产中占有极其重要的地位。小麦是中国的主要粮食作物之一,其种植面积与产量均占谷物产量的四分之一以上,全国商品小麦的常年收购、销售和库存量均占粮食总量的三分之一左右,是关系粮食安全的农作物品种。小麦特有的化学组成、独特的加工性能和丰富的营养成分,拥有其他任何粮食原料都无法具备的良好粘弹性、胀发性和延伸性,可以被人们随心所欲地加工成各种形态的食品。因而小麦在我国食品工业发展中有着其他粮食产品不可替代的作用。

我国是世界上最大的小麦生产国和消费国。小麦收获面积占世界收获总面积的10.7%,总产占世界总产的16.1%,单产约是世界平均单产的1.5倍。2008年,我国小麦产量为11,250万吨,年度需求量约在10,518万吨;受国家政策调控,小麦出口量仅为12.6万吨。尽管饼干、糕点和西式面包消费快速增长,但小麦产量的85%用于制作馒头和面条。近10年来,中国小麦的食用消费量呈一种稳中有降的态势,部分居民主食消费升级,由小麦为主食转为大米为主食。小麦目前整体上呈供大于求的格局。2004年以来,中国小麦连续五年丰收,目前小麦库存消费比50%~55%,小麦库存至少达5800万吨。

近年来我国小麦加工能力增加量非常大,2005—2008年共新增加工能力约6000万吨,占全国小麦产量的50%以上。发达国家小麦加工业已进入产量规模化、产品多样化、专用化、技术相对稳定化阶段;我国则不管是从加工能力、加工技术、行业整合等方面都仍处于较快发展的阶段。我国小麦加工业发展不平衡,既有工艺先进、设备精良、产出率高、原料利用率高的大型和超大型面粉加工企业,也有设备简单、原料利用率低下的小机组,而且数量巨大,并将在较长时期内存在。小麦加工产品研发和质量稳定性控制措施不够,很多厂没有配粉设施,即使有也因担心增加成本而不愿意使用。专业人才储备和使用不够,很多厂没有经验丰富、知识完备、稳定存在的粉师队伍。

世界小麦的出口数量是粮食中最多的,现在已经接近1.3亿吨,超过大米与玉米出口的数量之和。小麦的出口来源地也比较集中,每年出口小麦数量超过1000万吨的国家有5个:美国、法国、加拿大、澳大利亚和阿根廷。2004年,阿根廷、澳大利亚、加拿大、美国、中国的RCA指数分别为18.81、16.96、4.03、3和0.09,显示出我国小麦的出口竞争力处于弱势地位。2009年8月,我国小麦的国内价格已经超过国际小麦的到岸税后价,小麦出口没有了价格优势。

五、其他农产品出口情况

(一) 地毯出口情况

从制作方式来讲,地毯主要分为手工地毯和机制地毯两大类。手工地毯是以手工制作,包括手工打结、手工扎针(其中包括平针地毯和胶背地毯)和手工编织地毯。机制地毯则分为编织地毯、簇绒地毯和针刺地毯。近年来,机制地毯规模则逐步扩大,手工地毯发展基本稳

定,甚至出现相对萎缩。

1、生产情况

手工地毯在中国有着2000多年的悠久历史,中国是世界手工毯行业生产量和出口量排名第一的国家。长期以来,中国出口地毯的80%以上是手工地毯,中国手工地毯出口约占世界手工地毯出口总量的20%左右。手工地毯生产广泛分布于天津、河北、山东等地,形成以河北武清、山东宁津为代表的主要手工地毯生产集中区域。目前,随着东部地区经济发展,劳动力成本不断增加,手工地毯向中西部地区转移日趋明显。青海、西藏地区也因国家生态项目的实施急于开拓新就业领域,由此带动了该地区手工地毯业的发展,青海藏羊地毯公司已成为中国最大的手工地毯生产企业之一。

近年来,随着中国旅游酒店业和房地产业迅猛发展,机制地毯市场以每年25%左右的增幅迅速增长。据有关方面统计,2007年全国机制地毯生产总量为21,466.96万平方米(不含针刺地毯),比上年增长28.7%。其中机织地毯(其中威尔顿4050.01平方米、阿克明斯特901.59平方米)产量为4951.6万平方米,比上年增长9.3%;簇绒地毯产量为11,563.76万平方米,比上年增长12%;拼块地毯产量为1519.1万平方米,同比增长4.7%。

由于看好国内机制地毯市场,近年来出现了一批机制地毯生产企业。山东是我国机制地毯生产企业最集中的区域,国内最大的机制地毯生产企业都在山东境内,知名品牌有威海的“山花”、“海马”,日照的“东升”,滨州的“东方”和潍坊的“红叶”等。山东青岛还有国内最大的外商独资地毯企业“恒裕”(美国诺芮)和“捷成”。此外,浙江“佳美”、天津“诺曼”、广东“梦都美”等机制地毯也具有一定规模。这些机制地毯企业起点高、发展快、规模大,部分龙头企业的技术水平和设备配置已同世界先进水平相媲美。目前,在国内机制地毯市场上,“山花”、“海马”占有近50%的市场份额。

地毯生产和出口经营企业呈集约化、规模化发展趋势。近五年来,外商独资、中外合资、民营、个体企业和少数国有企业在行业正经历业内整合和产业转移、升级。在这个过程中,地毯行业产业集中度迅速提高,大企业快速崛起。过去只专注国内市场的一些老知名品牌的地毯厂家开始拓展出口市场,成为地毯出口增长的主要因素。同时,为了提高产量和质量,规模企业不断引进先进设备,开展国际交流合作,中国机制地毯生产能力和产品档次迅速提高。越来越多的地毯企业走出低质低价的误区,有针对性地制定自己的市场战略,走上品质、品牌竞争的道路。根据2007年中国海关统计,地毯出口在1000万美元以上的企业已经达到21家,其出口总金额占整个地毯出口总额的25%,出口500万美元以上的有57家,其出口金额占总额的43.4%。

2、贸易情况

2008年中国地毯出口总量4.18亿平方米,同比增长30.1%,出口金额16.1亿美元,同比增长22.2%。

回顾近几年中国地毯的发展状况,主要有以下几个较为明显的特征:

(1) 相对于机制地毯的飞速发展,传统手工地毯(主要是羊毛打结地毯和丝织地毯)的贸易总量近几年呈小幅下降趋势,平均单价也相应下降。

以羊毛手工打结地毯为例,出口总量从2002年的430万平方米开始下滑至2007年的282万平米,总金额从2002年的1.4亿美元下降到2007年的9914万美元。近年来羊毛手工打结地毯

出口单价基本稳定在32美元/平方米左右,上下波动幅度在一美元左右,但2007年平均单价出现增长,达到35.21美元/平方米,上升0.08%。手工羊毛打结地毯是中国地毯出口的传统主打商品,随着相对廉价、更新快、更易于表达时尚的机制地毯、胶背地毯的快速发展,其占地毯市场份额不断缩小。但基于艺术价值、保存价值和部分人群对高档商品的需要,羊毛手工打结地毯市场需求会长期存在,其市场销售价格会稳中有升。

(2) 从2002年到2007年,丝织地毯的出口总量持续下降,出口数量从2002年的42.9万平方米下降到2007年的27.7万平方米,降幅为32.4%;出口金额从2002年的4700万美元下降到2007年的4259万美元,降幅为9.4%。丝毯的出口金额下降幅度小于出口数量下降幅度,说明丝毯出口平均单价持续上升。2003年丝毯出口平均单价为98美元/平方米,2006年提高为134美元/平方米,2007年平均价格达到153.5美元/平方米,比上年上升14.5%。从中不难看出,中国纯手工的丝织地毯市场价值还是得到了国际市场的认可。

(3) 纯手工地毯发展平缓的同时,其他类地毯(主要指半手工类地毯、胶背地毯)的出口增长相对较快,近几年均是保持20%左右的增速,但是平均单价却是大幅走低。2002年出口5061万平方米,金额3.17亿美元,到2007年出口达到2.58亿平方米,金额9.34亿美元。平均单价则从2002年的6.27美元/平方米下降到2007年的3.61美元/平方米。

行业内均认为,其他类地毯多以胶背地毯为主。其他类地毯如此迅速出口,除了胶背地毯快速发展以外,最主要在于海关统计中将各种背垫、浴垫、汽车脚垫以及植物纤维地毯等新工艺、新材料铺地物均纳入其他类地毯,此类铺地物扩大了传统地毯范畴,多具有更新快、使用周期短、价格便宜、绿色环保等特征。近年来中国地毯出口能克服各种环境影响,保持较大幅度持续增长,实在于此类铺地物进入地毯出口行列并显示出旺盛的市场需求和强劲的发展潜力。

(4) 机制地毯出口增长迅速,在出口地毯中的比例不断扩大。近五年,我机制地毯出口快速增长,出口数量和金额在中国地毯出口总量和总额中所占比重不断攀升。2002年,我机制地毯出口额为5100万美元,2003年上升到8900万美元,2004年机制地毯出口额则首次超过1亿美元,达到10,646万美元;2007年机制地毯出口总量达到5969万平方米,出口总金额达到2.4亿美元。而机制地毯平均单价则从2002年的5.2美元/平方米下降到了2007年的4.05美元/平方米。

(5) 地毯出口市场一直比较稳定,美、日一直都是中国地毯最大的境外消费市场,而且两国每年的地毯需求还不断提高。2007年,中国向美国出口地毯6877万平方米,金额3.61亿美元;向日本出口地毯5628万平方米,金额2.81亿美元。向此两国出口地毯总额6.42亿美元,占到中国地毯出口总额的48.7%。紧随美国和日本的其他前十大进口国和地区分别是:德国(930万平方米、6799万美元)、澳大利亚(749万平方米、4398万美元)、土耳其(256万平方米、4245万美元)、英国(926万平方米、3558万美元)、香港(553万平方米、3480万美元)、阿联酋(1286万平方米、3017万美元)、荷兰(616万平方米、2980万美元)和沙特(2119万平方米、2968万美元)。

(6) 由于国内消费结构的调整 and 消费水平的提高,中国消费者对于地毯消费的多元化需求和国外地毯的青睐使得我地毯进口也已达到一定规模。2007年中国地毯进口量达1067万平方米,同比下降了6%,进口金额9100万美元,同比增长了19.7%。而进口国排名前三位的是

美国(159万平方米、1695万美元)、韩国(159万平方米、1539万美元)和德国(80万平方米、1104万美元),其中美国和韩国是一直位于前三位,而泰国则是较新的进口国,2007年进口数量75万平方米,金额达到1104万美元,列第四位。

3、国际市场情况

随着地板在世界铺地物材料市场占有的份额逐年扩大,总体而言,国际地毯市场竞争将日趋激烈。以欧洲为例,1994年地板占欧洲铺地物市场份额为2%,2003年已增长到14%。但我们认为,伴随全球经济的发展,地毯仍有增长空间。

(1) 美国市场

美国是世界上最大的机制地毯生产国,年产值超过120亿美元。美国是簇绒地毯的发明地,也是全球簇绒地毯最大的产地,全球70%的簇绒地毯产自美国。与此同时,美国是世界上最大的机制地毯使用国,地毯使用率达70%。

美国大型地毯企业已将低端市场让出,同时他们采取新设备、新工艺使地毯向个性化、时装化、高品位方向发展,注重地毯环保效应,用以守住高端市场,获得更高利润。在美国,家用地毯市场占53%,商用地毯市场占47%,且商用地毯的占有率有减少的趋势。加拿大的地毯市场中,家用地毯市场占到了铺地物市场45%~50%。

(2) 日本市场

由于生产力成本高,日本地毯产量逐年萎缩,地毯产业缓慢向中国转移。手工地毯已基本淡出日本地毯生产领域,但高端机制地毯仍具备相当的生产能力,且产品创新能力强。预计中国对日地毯出口将逐步扩大,但仍需较长的时间过程。

(3) 欧盟市场

欧洲地毯生产集中在比利时、荷兰、德国、法国、意大利,年产值在50亿美元左右。欧洲地毯使用率超过50%,且地毯用量逐年增加。编织地毯(威尔顿)起源于英国,但在织机制造、工艺水平、花色图案和生产规模上,比利时是最著名的编织地毯产地。

除中国外,土耳其、印度等国对欧盟市场的地毯出口也在增长。而在欧洲地毯消费市场,中国地毯有较强的比较优势,是土耳其等其它地毯出口国家难以比拟的。

4、行业发展展望

未来几年,中国地毯业的增势依然强劲,国内地毯市场预计仍将保持25%~35%年增长速度。特别是随着北京2008年奥运会、上海2010年世博会、广州2012年亚运会的陆续举办,以及各大城市CBD的建设,将给商用地毯市场持续增长带来强有力的推动,商用地毯将进入历史上发展最快的时期。虽然中国地毯市场已经成为世界地毯市场的重要组成部分,但因受媒体误导和地毯本身确实存在的一些弱点,如较硬质铺地物材料不易清理、售后清洗服务环节的欠缺、不少地毯铺设后较长时间散发化学异味等因素的影响,在国内家用地毯市场的市场占有率却很低。但随着中国居住环境的改善和人们生活水平的提高,中国家用地毯市场仍蕴含着广阔的商机。

伴随中国地毯市场的扩大,世界各地的著名地毯企业将加快进入中国地毯市场的步伐。SHAW、伯优、阿姆斯壮、美利肯、英特飞等纷纷来华建立销售机构,美利肯在张家港建厂、美国坦德斯在苏州建厂、东方编织在天津建厂。国外世界级地毯企业的进入,将加剧中国地毯市场的竞争,也将推动中国地毯产业的升级。

就中国地毯出口而言,由于新工艺、新技术、新材料的广泛应用,人们生活节奏的加快和环保意识的增强,国际市场对地毯类商品的需求结构正发生变化:追求时尚、便捷使产品更新更快,追求绿色消费促成植物纤维铺地物的兴起,追求环保和安全性对地毯制作材料有了新的要求。所有这些都为中国地毯出口不断注入新的活力,使其能够克服外界环境压力而保持稳定、快速增长。随着地毯需求结构的变化,以新产品为主打产品的企业将迅速崛起,不断在规模和技术上有所突破,为中国地毯出口增长提供源源不断的动力支持。由此,我们可以预见,中国地毯出口将在较长时期实现持续增长,与此同时,地毯出口产品结构也将持续变化。

(二) 烟花爆竹出口情况

烟花爆竹是我国传统生产和出口优势商品,具有千余年的发展历史,是世界各地节日喜庆用品,我国传统大宗农副土特出口商品之一,主销欧盟、美国和日本等约90个国家和地区,年出口创汇近5亿美元,产品在市场上享有盛誉。作为特殊的危爆产业,长期以来,烟花爆竹行业质量、安全与创新等一直备受社会各界关注。

1、生产概况

我国是全球最大的烟花爆竹生产、出口和消费国,整体生产情况良好,直(间)接从业人员达数百万,年产量4500万箱,涉及十余个系列近5000个品种。目前,我烟花爆竹生产企业已达6458家,其中,湖南2702家,江西2144家,此外,广西、江苏、河北、安徽、四川和贵州等省区也有分布。作为劳动密集型产业,烟花爆竹产业为我国欠发达地区,特别是革命老区数百万直接或间接的从业人员提供了生活保障,成为一些地区的经济命脉和支柱产业,具有一定的社会影响。湖南省和江西省是我国烟花爆竹的两大产业基地,有上千年的生产历史。湖南省烟花爆竹产业集中在浏阳、醴陵两地,年产值超过60亿元人民币,就业人口近200万,据2007年度统计,浏(阳)、醴(陵)两地的产量约占全国年产量的60%;江西省烟花爆竹产业分布于上栗、万载两县及周边地区,年产值约15亿元人民币,从业人员超过30万。除成品外,湖南和江西两地的烟花爆竹产品也以半成品的形式流向其他地区。据不完全统计,我烟花爆竹出口产品中,近90%的产品或半成品来自上述两省。

由于烟花爆竹属于劳动密集型产业,又是易燃易爆的特殊危险行业,欧美发达国家只有意大利、西班牙、法国等国家生产少量的高端烟花爆竹产品。以欧洲市场为例,市场流通的约90%普通烟花爆竹产品和约20%的专业烟花产品从中国进口,有调查显示,七成欧洲消费者对中国的烟花爆竹产品表示“喜欢”或“非常喜欢”。

近年来,我烟花爆竹生产遇到制造成本大幅上涨的挑战,一是劳动力成本和原、辅材料价格大幅提高。据了解,以2007年成本为例,每箱烟花劳动力成本占总成本比重从20%上升到25%,增长了5个百分点。原材料价格平均上涨了20%,如铝镁合金粉从2万元/吨上升到2.6万元/吨,卷筒用纸板从1950元/吨上升到2450元/吨,海棉钛从4万元/吨上升到12万元/吨等。二是运费成本大幅提高。由于燃油价格快速上涨、港口附加费增加及危险品操作费上调,以2007年成本为例,每箱烟花运费占成本比重上升到20%,增长了5%。三是汇率变化问题。人民币兑美元持续升值,2006年8月至今,人民币已累计升值15%以上,由于汇率变化过快,对贸易产生诸多负面影响。

2、出口情况

据我海关统计,2008年,我烟花爆竹出口5.55亿美元,与上年持平,但出口数量同比减少12.5%。烟花爆竹出口到90个国家和地区,但出口企业仍处于散、小状态,其中,形成一定规模并长期经营此商品的出口企业主要分布在湖南、广东、江西、广西等省区。

近6年来,我烟花爆竹出口数据如下:

表3-14 2003-2008年烟花爆竹出口情况

单位:万吨、万美元、美元/吨

| 年 度 | 数 量 | 金 额 | 单 价 |
|------|-------|----------|------|
| 2003 | 25.9 | 31,595.2 | 1221 |
| 2004 | 28.53 | 34,786.1 | 1219 |
| 2005 | 32.56 | 40,229.0 | 1236 |
| 2006 | 34.53 | 45,841.0 | 1328 |
| 2007 | 35.88 | 49,493.0 | 1379 |
| 2008 | 31.38 | 49,510.1 | 1578 |

数据来源:中国海关总署

我烟花爆竹主销市场仍为欧盟、美国、日本和其他亚洲国家,据我海关统计,2008年,我烟花爆竹共出口至全球89个国家和地区,其中,位居前3位的国家为:美国(1.64亿美元)、德国(0.84亿美元)和荷兰(0.29亿美元)。由于消费习惯的不同,我对欧美国家、日本以及内销的侧重点略有不同。从销售季节上看,欧美国家的销售旺季除国庆外,主要集中于圣诞节至新年期间,而日本则集中在每年的夏、秋季,我国的销售高峰一般在每年春节前夕。为适应销售旺季,零售商需要提前30~50天将货物备好,而受到生产能力、运输等环节的制约,我对各个市场销售的产品在制作和运输中有一些矛盾,尤其是生产对欧美销售和内销产品之间存在互相争夺生产资源的问题,因此,如何在恰当的时间段,按需求制造产品是烟花业界需要考虑的问题。

3、当前主要问题

(1) 价格竞争激烈导致质量无法保证,安全隐患大,潜在的负面后果严重

据了解,由于恶性价格竞争,我对欧美等传统市场烟花出口价格逐年下跌,企业存在以次充好、降低产品质量等情况,同时,各生产、出口企业的管理水平良莠不齐,因而在产品质量把关上也无法做到统一,而由于烟花爆竹的危爆特性,一旦出现事故,其毁灭性后果必将对整个行业乃至国家的声誉、人民生命财产造成不可估量的损失,可以说,烟花,是危险与艺术并存的行业,人们在欣赏绚丽的同时,江门爆炸事故、万载爆炸事故以及湖南长沙、广东三水的港口仓库爆炸事故都为行业发展敲响警钟,烟花爆竹的安全问题也成为各界关注的焦点。

(2) 技术壁垒成为制约我烟花爆竹出口的主要因素

欧、美、日在烟花爆竹产品进口领域采取的非关税措施严重影响了我烟花爆竹产品出口。由于各国对烟花爆竹的技术法规各不相同,也没有国际公认的技术标准,十分容易在各个环节形成贸易壁垒。近年来,烟花爆竹危险性定级的问题极为突出,有关国家和地区采取的措施已构成了事实上的技术壁垒。各国对进口烟花爆竹也采取了多种技术措施,以美国为

例，一是美国运输部实施EX号批准程序，二是美国消费者安全委员会(CPSC)对进口烟花爆竹的进口抽查与市场抽查，三是委托美国烟花标准研究所(AFSL)实施的装船前检验。近年来，欧盟一直在研究出台对烟火制品的管理条例，并于2005年提出了草案，涉及了一系列的认证、检测与合格评定措施，对我国烟花产业造成重大影响。

(3) 运输问题

2006年，《道路危险货物运输管理规定》和《烟花爆竹安全管理条例》实施后，交通运输方面的问题较为突出，集中表现在两个方面，其一是烟花爆竹运输须采用专用车辆；其二是运输限载重10吨。上述问题在短期内操作难度大，企业无力解决，现已成为烟花爆竹行业发展瓶颈，而且增加事故隐患。

目前，全国各地烟花爆竹专用车辆严重紧缺，难以满足市场需要。以浏阳等主产区为例，浏阳等四个主产地区烟花爆竹年销售量超过5000万箱，过去每车装载出口烟花爆竹平均1000箱左右，装载内销烟花爆竹600多箱，现按照烟花爆竹限载规定，每车只能装载出口烟花600箱左右，装载内销烟花400箱左右，按照每车装载500箱计算，四个主产区全年需要专用车次为10万辆。每年运输高峰期的6个月中，运输烟花占全年的80%以上，则高峰期需要专用车次为每月万余辆，即四个主产地区在烟花爆竹销售旺季，需要2666辆专用车每天不停地满负荷运转才能满足市场需求。据调查，浏阳、醴陵、万载、上栗四个主产地，目前拥有的危险货物专用运输车辆总共只有436辆，约占需求量的16%，其中浏阳296辆、醴陵46辆、上栗48辆、万载46辆，其他非主产区的烟花专用车辆则很少甚至没有专用车。而物流公司和运输车主不愿加入到危货专用车辆的行列，致使各地危险品运输专用车辆数量在很长一段时间内不会有较大的增长。

4、未来展望

随着我安监系统加大对烟花爆竹生产环节的管理力度，以及浏阳、醴陵、上栗等主产地对企业集团化、集约化、工厂化、科学化进程的推进，今后我烟花爆竹产业整体水平将不断提高。同时，内销持续增长。近年，全国已有27个省的大、中城市放开对烟花爆竹燃放的限制或由禁止燃放改为有条件的限制燃放。因此，我国烟花爆竹国内市场需求日益旺盛，销售额逐年攀升。随着安监、质检等政府部门深入介入以及国际烟花协会等行业组织影响力的扩大，我国在国际上将获得更多贸易及法规制订方面的话语权。

(三) 松香出口情况

松香广泛用于食品、医药、印刷、轻纺、化工等领域，按其原料来源和加工方法不同，可分为脂松香(来自松树)、木松香(来自松木造纸的副产品)、浮油松香(来自石化产业的副产品)。脂松香是一种非挥发性的天然树脂，呈金黄或浅黄色，具有热塑性，原料来自于可再生的松林资源——松树中的松脂。我国松脂资源丰富，是脂松香最大的生产国，年产80万吨，占世界脂松香总产量的70%以上，松香既是一个具有出口潜力的资源性商品，又是一个可深层次开发的朝阳商品。

1、生产情况

世界脂松香总产量为110万吨左右，中国就有80万吨，占70%以上，以目前每吨价格6000元计算，总产值为48亿元人民币，如果按2007年的平均价格每吨8000元计算，总产值达64亿元人民币。

我国松香主产区为广东和广西，“两广”产量占全国总产量的50%以上，云南、福建、江西、湖南等地为产量较高的地区，占全国产量的40%，贵州、四川、湖北、浙江等地有少量生产，采脂和松香工厂的工人基本都为农民或外来打工者，整体行业就业人员约有5万人左右。

中国松香采脂松种主要为马尾松，近年来出现了一些新松种，如湿地松、马来松、加勒比松、云南松、思茅松等。受松脂价差的利益驱使，部分生产企业将不同品种的松脂混合在一起生产，松香成品出口后在客户使用过程中出现了各种问题，导致投诉、索赔、退货增多，这种现象被国外客户普遍称为“混合松香问题”。国际松香协会(PCA)对此问题也十分重视，于2003年开始牵头相关国家制定国际松香标准，通过气相色谱仪检测松香中各种酸份的值，以判断松香来源的松种。PCA开始制定检测标准后，中国食品土畜进出口商会林化产品分会代表中国松香行业积极参与，聘请了检测方面的技术专家，赴各主产地调研不同种松香的酸份组成，写出了中国各种松香酸份组成的详细报告，并在PCA标准制定小组中争取中国话语权。由于来自中国的数据详细、准确，PCA最后形成的标准文本采用了中国的检测结果。此标准目前已经正式成为ISO标准。

2、国际市场行情

(1) 主要市场情况

我国松香主要出口市场为欧洲、美国、日本，东南亚和中东地区也有部分销量。主要市场的需求相对稳定，并呈逐年上涨的态势。松香是化工原料，欧洲、美国、日本等发达国家为主要进口国，其中欧洲的年需求量稳中略升，大约保持在18~19万吨的水平，占我松香出口量的50%左右。我企业应在确保原有市场的基础上大力开发东南亚、拉美等潜在客户，开拓新的市场。我国松香目前约有37万吨出口，加工成深加工产品出口的有13万吨，因此，出口数量占总产量比例为60%。

(2) 竞争国和竞争产品情况

世界上产脂松香的国家还有印度尼西亚、巴西、墨西哥、俄罗斯等，每年总产量约有20万吨。印度尼西亚是我脂松香的主要竞争国，产量在6万吨左右，但因品种不同，应用产品有限，对我威胁不大。巴西产量有4万吨，大部分出口到欧洲，但近来巴西货币大幅贬值，已基本不出口。其他国家的数量都很少，对中国很难形成真正威胁。目前中国脂松香最大的威胁来自高油松香，这是松木造纸业的副产品。美国和欧洲是两大高油松香生产地区，其产品价格稳定、运输便捷，具有中国脂松香不可比拟的优势。目前的高油松香价格是900~950美元/吨左右，虽然比中国脂松香稍高，但是其供应数量和价格稳定，针对中国脂松香的价格动荡、供应不能保证等具有很大的竞争力。

3、松香出口情况

松香是我国特有的能够主导国际市场的资源性商品，中国作为占世界生产量70%的松香第一大生产国，其产业发展有很大的空间，深加工产品有较高科技含量，是今后发展的主要方向，产品销路主要在欧、美、日等发达国家。因此，搭建国际交流平台，促进信息沟通是行业发展需要重点加强的工作。

2008年松香出口数量为27.7万吨，同比减少16%；出口额为2.7亿美元，同比减少0.8%。近年来松香出口数量减少有几个原因：第一、2008年产季开始气候十分不好，5月南

方主要产区(广东、广西)遭遇大洪水,6月又连续暴雨、台风,使得松脂采割和出运几乎停滞。2008年度松香产量相比2007年有15%~20%的减产,供应量不足,目前已在松香生产环节显现,有些松香工厂只能开工30%左右。第二、出口退税率于2007年从13%降至5%,影响了出口效益,企业出口积极性受到抑制。第三、人民币升值使得以美元计价的松香出口受到较大影响,目前很多企业正在寻求改换结算币种或者美元套期保值等方式来减少贸易风险。第四、因国内价格趋软且需求不旺,生产企业倾向于囤货待价而沽,市场上流通数量不多。第五、国内松香深加工自用数量越来越多,更多的松香原料应用在国内产业,出口数量有所减少。

2007年6月1日,欧洲出台了新的针对化学品的注册、限制法规——《REACH法规》,这个法规要求在欧盟所有生产、经营、使用化学品的企业都必须注册,并通过欧洲化学管理局的审核才能进入欧盟市场,这实际是对外来产品的一种技术性贸易壁垒。对于中国松香企业而言,如果不注册,以后将不能出口到欧盟市场,如果注册,将投入很多的时间、人力和财力,加大出口的成本。

在成本上升、退税政策趋紧、人民币不断升值的大形势下,松香企业应当对内深挖潜力、节约成本,更新规避风险意识和手段,对外团结起来,提高出口价格,以扩大企业的利润空间。

为应对欧盟REACH法规,2008年4月,林化产品分会与中国检验检疫REACH解决中心签署了全面合作协议,为商会会员企业提供全方位的应对服务和优惠的代理价格。林化产品分会与中心共同举办了多次培训会,截止目前已有90个物质预注册和18个正式注册。这项工作将有利于企业维持欧盟市场份额。在行业的共同努力下,中国松香必将获得稳定、有序、诚信、国际性的发展。

(四) 卫生筷子出口情况

筷子是亚洲和世界各地亚裔人群进餐使用的主要工具,随着人们生活水平和健康意识的提高,一次性筷子行业发展迅速。我国是一次性筷子的生产、消费和出口大国,产业已具规模,产值不断增加,一次性卫生筷产业已逐步成为林区赖以生存的支柱产业和经济欠发达地区农民增收脱贫的主要手段。

1、生产情况

一次性筷子可分为一次性木筷和一次性竹筷。

(1) 一次性木筷

一次性木筷主产于东北三省及内蒙古等地林区,主要以国产杨、桦木为原料加工而成。1998年国家实施天然林保护工程后,一次性木筷用材部分转用俄罗斯等国的进口木材,生产也由林区向周边口岸和消费地扩散。据了解,目前各地直接从事筷子生产的有近10万人,加上相关的运输、包装、机械等产业的10万人,总体从业规模已达20多万人。

近年,伴随取消出口退税(13%~0%)、征收消费税(5%)和出口关税(10%),加之禁止加工贸易和人民币升值及劳动力成本不断提高,一次性木筷生产成本逐年提高。以2004年桦木4.1MM厚筷子生产成本为例:一个小型企业生产8箱卫生筷用料1立方米原木,原料成本56元/箱,生产成本(不含税)23~25元/箱,总成本80元/箱左右,运到大连成本为88~90元/箱(含税4~4.5元,运费5元)。目前木筷生产成本较2004年至少提高了30~40%。

木筷产业解决了林业工人和下岗职工的就业及生存问题，创造了巨大的社会效益，对社会稳定做出了重要贡献。

(2) 一次性竹筷

一次性竹筷的生产主要集中在湖南、江西、广西、福建、广东和浙江等长江中下游的贫困地区，该地区3~5年成材的竹林资源丰富，为一次性竹筷生产提供了用料保证。竹制品的生产加工受到当地政府重视和支持，现已成为贫困山区脱贫致富的有效途径。当前各地直接从事竹筷生产加工人员近10万，加上种植、砍伐、包装和运输等相关产业的人员，预计从业人员不少于15万人。

我国竹筷年平均产量可以达到600万箱左右，其中用于出口的占到40%左右。竹制品一直是国家鼓励出口的商品，但随着劳动力成本提高、人民币升值和降低出口退税率，竹筷生产成本也在大幅度提高。

2、国际市场

一次性筷子的主要进口市场为日本、台湾、韩国和美国。一次性筷子起源于日本，日本原以杉木、桧木和松木作为原料，由于杉木价格昂贵，加之日本劳动力成本不断提高，从20世纪70年代末，日商开始进口中国一次性竹筷并以补偿贸易方式在中国生产杨木、桦木卫生筷出口日本。由于一次性筷子具有价格低、避免重复使用和使用方便等优点，在我国餐饮业也开始普及使用。在此后的20多年间，中国一次性筷子工业获得了较快的发展，出口也不断增长。

日本每年都要消耗大量一次性筷子，从中国进口筷子的数量占其总进口量的95%以上，而且要求品质较高。中日双方在卫生筷市场上的相互依赖性很强，基本形成了单一市场格局。

我国竹筷的主要出口市场分别是日本和台湾，数量占我总出口量的77%，其中日本占46%，台湾占30%。从2002年至今，我国出口量一直稳步攀升。台湾对于生产加工筷子管理十分严格，同时由于劳动力的匮乏，也使得台湾寻求从中国进口。除中国外，越南、泰国、马来西亚等东南亚国家也出口少量竹筷，但由于竹子的材质比我国要差，所以出口量一直保持在较低水平，无法与我国竞争。

3、出口情况

2008年，一次性筷子出口数量14.98万吨，同比增长0.2%；出口金额1.8亿美元，同比增长25.1%。主要出口市场为日本(占出口额63%)、韩国(占出口额14.7%)、台湾(占出口额8.8%)、美国(占出口额6.5%)等。其中，木筷出口数量9.3万吨，出口金额1.1亿美元。竹筷出口数量5.7万吨，出口金额7550万美元。

被指“破坏生态环境”是当前木筷生存面临的最大问题，一次性木筷是利用边角木料开发而成的商品，是提高木材整体利用率，增加产业效能的有效措施，是资源综合利用、合理配置的有力补充。1996年后，一次性木筷出口数量迅速增长，民营、个体、三资企业逐步代替国营企业成为市场主角。由于木筷加工技术含量不高，生产加工出口企业快速增加，经营秩序一度混乱，低价竞销行为抬头，出口价格直线下滑。特别是个别企业环保意识淡薄，忽视行业的整体利益，引起了社会舆论的质疑，给产业发展带来了负面影响，直接威胁到了行业的生存。

2008年初预核签章政策取消及当年4月5日一次性木筷以加工贸易形式出口被正式禁止后,部分企业采取低价竞销手段争抢客户现象有所抬头,出口质量难以保证,这将对行业稳定出口价格和有效利用资源产生十分不利的影响。

木筷生产技术含量低,主要集中在东北三省和内蒙古,其中一些地区资源匮乏,基础设施差,木筷产业在当地经济发展中扮演着主要角色,但又与环境保护相冲突,影响了行业的长远发展。

部分木筷经营企业不守法经营,不以木筷的名义报关出口,以逃避出口关税。此种情况已经得到海关等有关部门的重视,目前正开展专项检查,打击这一违法活动。

卫生质量是竹筷行业面临的最大问题。2003年国家出台竹筷强制性国家标准后,竹筷出口质量得到了有效保证。中日双方也曾就此展开多次讨论,2007年日本厚生省又针对我一次性竹筷制定了相应的检验标准,主要是加强二氧化硫残留量的检测。按我竹筷强制性国家标准生产和检验过的筷子,均能达到日方要求。但仍有个别小厂为减少成本而不规范加工,造成质量隐患。

4、未来展望

一次性木筷曾遭到舆论猛烈抨击,从中央到地方,不少新闻媒体争相报道木制一次性筷子的生产如何毁坏森林、浪费资源、破坏生态环境,个别省市制订了地方性法规,明令禁止生产、销售、使用木制一次性筷子,一些公益广告也宣传抵制木制一次性筷子。

生产一次性木筷的确消耗了部分林木原料。但是,因为一次性木筷消耗了木材就认定它浪费资源、破坏环境,而简单地进行否定,这不是实事求是的态度。

首先,不是因为要生产木筷而砍伐树木,正相反,生产木筷是对木材原料的合理利用。生产木筷的原料有其特殊性,杨木(生长成材8~10年)和桦木(10年以上)生长周期短,属速生丰产树种,且超过30年树芯自然腐烂,失去使用价值。第四次全国森林资源普查结果显示,我国桦木、杨木成熟和过熟林蓄积量分别为7894万立方米和23,661万立方米。根据养育林的技术要求,针对这些成、过熟林,必须采伐才有利于森林的健康成长。如果按2007年出口360万箱木筷折算,需消耗杨、桦木36万立方米,这只占杨、桦木成、过熟林蓄积量的0.1%。这样的消耗比例在国家允许年采伐量的限额内,是合理的。

第二,在国家限额允许采伐部分林木的条件下,杨、桦木作为原料生产木筷是市场选择的结果。

一次性筷子出口在争论中起步,在质疑中生存,目前步履艰难。为规范生产和经营行为,行业应自省自律,积极开展工作,努力提高竹、木资源的经济价值。2002年国家出台的“预核签章”政策,加大了对一次性筷子产业的协调管理,行业制定并依据市场实际情况不断调整出口限价,有效地保护了企业的经济效益和行业的整体利益,进而促进了木材的合理开发和资源的有效利用。即使在2004年国家取消出口退税,并征收出口关税和消费税的情况下,一次性筷子出口数量仍保持相对稳定,价格均有所提高。

当前中国政府更加重视对资源和环境的保护,木筷的出口空间趋小,经营受限,原材料价格和人工成本上涨等众多因素也制约着木筷的发展。同时,一次性木筷的生产和出口预计会受到更加严格的管理和规范。预计今后一段时间内,一次性木筷出口将呈现萎缩态势。

竹材是绿色环保资源,可再生,一直是国家鼓励出口的商品。竹筷较其他一般竹制品经

济价值高，有较强的生命力。，2007年7月1日，国家调整竹制品出口退税，一次性竹筷出口退税率由11%调整为5%。竹筷生产成本虽有增加，但企业采取措施积极应对，挖潜增效，渡过了难关。2008年初南方雪灾造成竹林大面积倒伏，使竹源减少，这会对竹筷出口产生直接影响，但阶段性困难不会改变行业发展的趋势。

（五）裘皮出口情况

裘皮是我出口的大宗畜产品。按照海关HS商品协调分类目录，裘皮属43章，其中裘皮原料在“4301”，即“生毛皮”（包括适合加工皮货用的头、尾、爪及其他块、片），指未经鞣制的各种动物的带毛毛皮，但不包括牛、马、羊、猪、狗的生毛皮，业内多称细杂皮，目前国内外市场主要流通、消费的种类为水貂皮、狐皮等珍贵毛皮。“4302”为已鞣制毛皮，“4303”为毛皮制品。

1、生产情况

毛皮动物养殖业和毛皮加工业之所以受到国人的关注并得以快速发展，是随着中国的改革开放、国民经济的快速发展、人民的生活质量和消费水平大幅度提高，以及人民对珍贵毛皮动物产品需求日趋增加的结果。裘皮制品消费群体已不再单纯是高薪阶层，越来越多的普通人也开始拥有裘皮制品。当今，中国无论从裘皮的生产还是消费，都已成为令人瞩目的大市场。

中国的裘皮业起步相对较晚，起点也较低，迄今为止，仍没有达到一个理想的水平。但经过多年的快速增长，中国裘皮业已具备相当规模，在国际市场上起到越来越重要的作用，成为世界上最大的裘皮及裘皮产品生产国之一。据估计，2006年全球生产水貂皮4950万张，其中我国生产1500万张左右，占全球产量的30%；2007年全球水貂皮产量达5759万张，中国生产2000万张左右，占35%。2007年，全球生产狐皮705万张，中国生产450万张，占全球产量近64%。貉皮全球年产800万张，除北美生产10万张以外，基本都由中国生产。

受气候、饲料成本等多方面影响，我国水貂饲养主要集中在山东沿海地区，狐狸饲养集中在东北高寒地带，近年来也形成了以河北唐山为中心的貉养殖区域。裘皮的鞣制、加工则相对集中在辽宁佟二堡，河北枣强、肃宁、辛集，浙江海宁、余姚、桐乡，广东和北京周边地区。各地裘皮业也各具特色：河北、北京周边地区多从事对俄罗斯订单出口，浙江各主要裘皮加工区主要以成衣为主，广东则鞣制加工进口水貂。

由于多年生产规模的快速扩大，我国裘皮饲养业发展超过市场需求的增长速度。受供求关系的影响，2005年下半年开始，国内狐皮市场价格开始下滑，2007年水貂皮价格也走入低谷，2007年以来，价格走低趋势已蔓延至全裘皮领域，毛皮动物饲养户已无利可图，处于亏本状态。以狐皮为例，2005年—2006年每张狐皮价格平均还能够维持在300元左右，饲养成本在220~230元左右。2007年以来，受国内价格水平影响，饲养成本升至250元，而每张狐皮售价却下降至200元。2008年以来，裘皮原料市场正逐渐走出低谷，裘皮养殖业受市场波动损失的产能正在恢复。

经过多年的发展，中国的裘皮加工业已稳居世界第一，中国已成为全球裘皮加工基地。据欧洲裘皮人士估计，全球80%的裘皮在中国加工制作。中国已成为国外裘皮拍卖会的最主要买家，2007年裘皮加工贸易出口达到4.54亿美元，占中国裘皮出口的49%，甚至超过了一般贸易出口。这说明中国的裘皮加工业远比裘皮养殖业发达，中国裘皮出口一半以上的原料

皮来自国外。

2、国际市场情况

国际裘皮原料贸易主要采取拍卖形式，现已形成丹麦、芬兰、北美和香港等4大拍卖行。香港拍卖会停止运作已久，目前其余3家拍卖会控制了国际裘皮业主要贸易流量。

世界裘皮动物饲养一度集中在北欧，近年来丹麦年出口生毛皮6~7亿欧元左右，芬兰出口生毛皮2亿欧元左右。丹麦长期以来一直是世界上最大的水貂饲养国，虽然近年来中国的水貂产量已超过丹麦，但我水貂皮质量仍与丹麦皮有很大差距。丹麦裘皮拍卖行在水貂业内仍处于主导地位。2006年北欧产水貂皮1759万张，其中丹麦产1350万张；2007年北欧产水貂皮1845万张，丹麦1400万张。芬兰主要生产狐皮，芬兰拍卖行也以狐皮为主，2007年芬兰产狐皮150万张。加拿大、美国寒带地区也有裘皮动物饲养，但规模远不及北欧。加拿大北美拍卖会2007年拍卖水貂在500万张左右。

2007年以来，国际裘皮市场出现了需求不足、价格下滑的现象。究其原因：一是国际市场对裘皮的需求总体上还是略有上升的，主要得益于中国裘皮进出口的蓬勃发展。二是国际裘皮市场需求相对稳定，有周期性发展的特征，2005年以前的增长很可能仅是局部增长，2005年后出现了一定程度的周期性递减。

3、裘皮出口情况

2008年中国裘皮出口8.9亿美元，同比下降3.6%。中国裘皮出口经历了长达10余年的持续快速增长，至2005年中国裘皮出口达到25.85亿元，达到历史最高水平。但2006年即出现大幅度下滑，较2005年下降幅度达57%。2007年、2008年裘皮出口额继续下降。

裘皮出口下降原因是多方面的，有宏观经济方面的因素，但也有裘皮产业自身的原因：一是国家限制“两高一资”产品出口的政策出台后，强化了皮革加工环保要求，并下调了裘皮出口退税率，皮革被列入禁止类加工贸易商品目录。虽然国家对皮革和裘皮产业政策有所区别，但在裘皮业内的影响还是比较大的。二是2005年开始，国家税务总局开展了打击偷漏增值税的专项整治活动，河北枣强、肃宁等皮革主要加工区因存在问题较多而成为整治重点，皮革也随之成为重点稽查商品，除一些违法企业受到处罚外，因虚开增值税发票而体现的出口“泡沫”也随之消失。2007年国家下调了裘皮服装出口增值税率后，相当一部分对俄罗斯正常出口裘皮制品改由“包机包税”方式出运，这体现在海关的裘皮出口统计中也会有一定程度的下降。

就出口国别而言，俄罗斯是我裘皮主要出口目的地国，2005年达16.57亿美元，占我当年出口总额的64%，但2006年下降至2.34亿美元，下降幅度达85.9%。2008年我对俄裘皮出口仅4973万美元。我对俄罗斯裘皮出口连续大幅下跌固然有连续暖冬造成市场需求减少的因素，但因“包机包税”导致统计失准也是重要原因。

香港是我裘皮出口第二大市场，近年来我对港裘皮出口稳步增长，2001年为1.29亿美元，2005年为3.65亿美元，2006年为3.79亿美元，在海关统计上已超过俄罗斯排名第一。2008年我对香港出口裘皮4.2亿美元，同比增长20.1%。香港、希腊、意大利是传统的高档裘皮服装生产加工区，引领了世界皮革业的发展趋势。我对香港裘皮出口的相对平稳，显示了世界裘皮主流市场的稳定性和成熟性。

国外动物福利保护问题对我裘皮出口威胁逐步显现。近年来，发达国家对动物福利保

护的呼声越来越高。2007年,欧洲个别组织采取欺诈等极不正当的手法,拍摄中国农户虐待动物的画面并四处传播,造成恶劣影响。针对这些反面宣传,国家林业局颁布了中国的动物福利保护办法。但中国作为世界裘皮大国,在动物福利方面倍受关注。国际裘皮协会已注册OA(Original Assurance)标签,向市场保证裘皮来源于动物福利保护地区,该协会目前在欧美及俄罗斯市场大力宣传。可以预见,动物福利保护问题将对中国裘皮进入国际裘皮市场产生越来越多的影响。

随着俄罗斯经济的好转,世界裘皮业界均看好俄罗斯市场,但其潜能还远没有发挥出来:一是俄罗斯贸易环境较差,流通秩序不稳定;二是中国裘皮产品在俄罗斯市场的整体形象有待提高,基本上都是中低档产品;三是灰色壁垒及“包机包税”。虽然中、俄方面均表示要逐步取消“包机包税”,但2006年以来,我对俄裘皮出口“包机包税”的不规范做法有所抬头。“包机包税”严重冲击了正常的贸易渠道,造成了较为严重的不公平竞争,也增加了企业经营风险。

值得关注的是,俄罗斯市场近期正在发生良性转变。据悉,为制止皮毛制品“灰色”和“黑色”进口,避免财税流失,2008年俄罗斯政府采取了降低裘皮制品进口关税的政策措施。凡通过正规渠道进口的裘皮产品,关税从20%下调至10%。此举将导致裘皮产品在俄罗斯市场销售价格大幅下降,同时对俄罗斯裘皮服装走私也将逐步减少,这一措施受到了裘皮生产商和进口商的拥护。

4、未来展望

由于较长时间的快速发展,我国目前裘皮原料产能出现较为严重的“过剩”现象,2006年起国内裘皮市场价格持续下滑,国际裘皮市场也不够景气。业内人士普遍认为,中国裘皮产业正进入一个调整期,在这个期间,特种动物养殖的规模将大幅度压缩,但饲养品种和品质将在市场的压力下有所提高;环保标准的提高和经营成本的增加也会在裘皮鞣制和深加工企业中产生优胜劣汰的结果。经过此次调整,预计中国裘皮产业整体素质将有一个较大幅度提升。

(六) 豆类出口情况

1、种植分布情况

豆类在我国是指除大豆外的其他豆科类种植作物,主要包括芸豆、绿豆、红小豆、扁豆及蚕豆等。豆类作物大部分品种喜好干燥、阴凉气候,多分布在我国东北、西北及西南地区。

(1) 芸豆在我国分布广泛,黑龙江、吉林、内蒙古、河北、山西、陕西、甘肃、新疆、四川、贵州、云南十一个省(自治区)有种植。按照芸豆颜色,大致分为白、黑、红、黄、花五类。黑龙江省是我国出产芸豆最多的省份,年产量超过30万吨,主要种植区在西部和东南部,品种多样,分布比较混杂;内蒙古自治区芸豆产量仅次于黑龙江省,年产芸豆12万吨左右,主要集中于东部和中部;吉林省年产芸豆3~4万吨;新疆以圆形奶花品质最好,主要分布在北疆,总产量在1.26万吨左右;河北省芸豆产地主要集中在北部;山西省芸豆产区主要在忻州市岢岚县、宁武县,朔州市平鲁、右玉县,大同市靠近内蒙和张家口地区出产品种包括深红芸豆、小红芸豆、奶花芸豆及少量小黑芸豆。

(2) 绿豆在全国各地均有种植。我国绿豆生产相对比较稳定,年份之间产量差异不是太

大,总体处于上升趋势,产区主要集中在黄、淮河流域、长江下游及东北、华北地区,近年来内蒙古、吉林、河南、山西、黑龙江、陕西、山东、河北、安徽等省区种植较多。

(3) 红小豆主要来自河北、黑龙江、吉林、陕西、山西等省,主要产品有天津红、宝清红、陕西红、唐山红、东北大红袍等。主要出口市场为日、韩等亚洲国家。

(4) 扁豆集中在甘肃、青海省。蚕豆出口主要来自青海、河北、甘肃、云南等省。豌豆在我国已有两千多年的栽培历史,现各地均有栽培,主要产区有四川、河南、湖北、江苏、青海等十多个省。

2、国际市场情况

豆类产品在全球广泛种植,营养高且相比蔬菜类产品价格便宜,很多国家都有以豆类为主餐的消费习惯。世界主要豆类生产国有美国、加拿大、澳大利亚、中国、印度、巴西、阿根廷、墨西哥、缅甸等。

亚洲地区:中国、印度、巴基斯坦、缅甸等国为该地区主要生产国。印度和巴基斯坦主要生产鹰嘴豆、黑豆等品种,由于国内对豆类产品需求量较大,需依靠从他国进口豆类产品以补充国内市场。巴基斯坦有一小部分豆类产品通过边境贸易的形式出口到诸如伊朗等邻国;缅甸国内主要生产绿豆和黑豆,绿豆主要出口到印度和中国,黑豆主要出口到印度及巴基斯坦。

欧洲地区:欧洲地区可分为西欧和东欧,西欧地区主要是指法国、西班牙、意大利、英国等发达国家,由于这些国家自身豆类产量不足以满足本国消费量,通常依靠进口来弥补国内市场需求。该地区主要进口扁豆、鹰嘴豆、蚕豆及多种芸豆,美国、墨西哥、加拿大、澳大利亚、中国、阿根廷等均为该地区进口主要来源国。东欧地区主要指波兰、匈牙利、保加利亚、乌克兰等国,这些国家均有种植豆类产品,为了满足国内消费需求,部分国家进口少量豆类产品。受政策方面影响,该地区大部分国家偏向于种植小麦和生物燃料作物,这在一定程度上影响了该地区豆类产品的种植面积,预计该地区豆类产品进口量将逐步上升。

北美地区:豆类产品在加拿大、美国、墨西哥均有较大规模种植,加拿大、美国是国际豆类的主要出口国,墨西哥为满足国内消费市场需求,通常也从美国、加拿大进口豆类产品。

南美地区:巴西和阿根廷是该地区主要的豆类生产国和出口国。阿根廷主要生产大白芸豆、黑芸豆、深红芸豆、浅红芸豆以及圆奶花芸豆,其中大白芸豆种植面积最大,占豆类产品总种植面积的53%,其次为黑芸豆,占总种植面积的29%。大白芸豆主要出口到西班牙、阿尔及利亚、意大利等地。黑芸豆主要出口到巴西、委内瑞拉及哥斯达黎加等地;巴西主要种植黑芸豆,由于国内消费需求量大,仍需依靠进口来满足。

大洋洲地区:澳大利亚是世界主要的豆类生产国,主要生产蚕豆、鹰嘴豆、豌豆,其产品主要出口到欧洲、南亚、北非及中东地区。

3、我国豆类出口情况

豆类产品是我国传统的出口产品,在国际市场具有价格优势和生产优势。出口市场主要集中在亚洲、欧洲、南美洲。2007年我国豆类产品出口86.4万吨,同比增长7%,出口金额达5.38亿美元,同比增长34%。近年来,我国豆类出口稳步发展,出口数量及金额总体保持上升趋势。

芸豆是我国豆类出口中的主要品种，近年出口量为50多万吨，主要出口市场为古巴、意大利、土耳其、南非、巴基斯坦、伊拉克等国家。2008年我国出口芸豆75.5万吨，同比增长26.5%；出口金额6亿美元，同比增长61.7%。

绿豆近年出口量为12万吨，最高年份曾达28.9万吨。产品主要出口日本、香港、菲律宾、越南等国家和地区，其中年出口日本3~4万吨，占日本绿豆进口量的80%。2008年我国出口绿豆13.9万吨，同比增长13.6%，出口金额1.2亿美元，同比增长28.9%。近年我国绿豆生产受品种退化等因素影响，产量逐年下降，出口数量呈下滑趋势，但由于国内消费上升，收购价上涨，出口单价不断攀升。

红小豆近年出口量在6~7万吨之间，主要出口日本、韩国、马来西亚、台湾、菲律宾等国家和地区，其中年出口日本约2~3万吨，如遇日本红小豆减产，出口量随之增加。此外，日本在我国建有红小豆馅加工厂，每年约有10万吨红小豆馅返销日本。2008年我国出口红小豆5.6万吨，同比减少21.2%；出口金额5023万美元，同比增长16.9%。

近年我国年出口蚕豆在2~3万吨之间，主要出口埃及、日本、意大利、也门、印尼等国，与20世纪80年代相比，出口数量有下降趋势。2008年我国蚕豆出口量为4.4万吨，出口金额2727万美元。扁豆、豌豆、鹰嘴豆及其他豆类出口量相对较小，由于近年国内产量减少，国内市场需求增加，近5年总量下滑，但总体出口单价持续上涨，出口金额保持稳定。

4、我国豆类出口面临的主要问题

(1) 豆类产品质量不稳定

在我国豆类产区，由于当地农民缺乏商品意识，加之以户为单位的分散管理和经营，农业科学技术得不到及时推广和应用。在品种上，豆类新品种推广速度缓慢，在观念上农民多追求数量，不求质量，异色率、异型率高，品种互混严重，优质率和商品率低，在国内外市场缺乏竞争力，严重影响我国豆类的出口贸易。

(2) 产销体系不健全

豆类产品由于近年国内外市场需求量增加，目前该产业已形成一定规模，并取得了显著的经济效益和社会效益，在国际市场占有一定份额。但国内豆类科研、生产、出口尚未形成一体，生产盲目性大，市场价格不稳定。此外，由于缺乏必要的商品意识，不注重商品质量，常因质量问题影响到出口贸易，不利于我国豆类的产业化发展。

(3) 品种改良滞后、新产品少

长期以来，豆类产品的研究始终没有得到国家的重视和支持，许多研究是利用品种资源研究经费开展的。到20世纪90年代中期，随着国内农作物品种资源繁种入库工作的结束，大多数豆类科研工作失去了仅有的经费来源，研究工作纷纷停滞。由于没有专门的项目研究经费，只能进行少量的简单试验，很难开展较高层次的科研项目，这不利于豆类产品的更新换代。目前我国豆类产品多数出现了品种退化严重的情况，影响豆类产品的生产，也制约了豆类产业的持续发展。

第四章 2009年国内外经济和国内农业情况

第一节 2009年以来国内外经济情况

一、2009年以来中国经济发展情况

(一) 宏观经济呈企稳向好的态势

2009年是我国建国60周年，也是国际金融危机爆发后的第一年。随着中央政府应对国际金融危机、保持经济平稳较快发展的一揽子计划的贯彻落实，中国经济不断出现积极的因素，企稳向好的态势越来越明晰。2009年国内生产总值335,353亿元，同比增长8.7%。其中，一季度经济同比增长6.2%，二季度增长7.9%，三季度增长9.1%，四季度增长10.7%，增速逐季度加快。分产业看，第一产业增加值35,477亿元，增长4.2%；第二产业增加值156,958亿元，增长9.5%；第三产业增加值142,918亿元，增长8.9%。

统计显示，2009年农业生产继续稳定发展，工业生产逐季回升。全年粮食总产量达到53082万吨，比上年增长0.4%，连续6年增产；全年规模以上工业增加值比上年增长11.0%，其中四季度增长18.0%。

2009年全社会固定资产投资224846亿元，比上年增长30.1%，增速比上年加快4.6个百分点；全年社会消费品零售总额125343亿元，比上年增长15.5%，扣除价格因素实际增长16.9%，实际增速比上年同期加快2.1个百分点。

2009年城镇居民人均可支配收入17175元，扣除价格因素，实际增长9.8%；农村居民人均纯收入5153元，实际增长8.5%。全年城镇就业人员比上年净增910万人。

综合来看，中国经济已由2008年四季度经济下行趋势重新回到经济上升通道，并对全球经济复苏起到非常积极的作用。

(二) 随着经济回暖，通胀预期有所抬头

2009年居民消费价格比上年下降0.7%，12月份同比上涨1.9%。分类别看，1—12月八大类商品价格四涨四落：烟酒及用品上涨1.5%，医疗保健和个人用品上涨1.2%，食品上涨0.7%，家庭设备用品及维修服务上涨0.2%；居住下降3.6%，交通和通信下降2.4%，衣着下降2.0%，娱乐教育文化用品及服务下降0.7%。

食品价格在CPI中占较大比重，随着水、电、油价格上涨，农村劳动力成本提高以及经济复苏带来的消费增长，四季度食品价格呈现出上涨的趋势。但随着粮食丰收、国际大宗农产品价格的回调，农产品价格大涨的可能性不大。

(三) 贸易摩擦日趋严重，净出口对经济增长的拉动减少

2009年，我国对外贸易累计进出口总值22,073亿美元，比2008年同期下降13.9%。其中出口12017亿美元，同比下降16%；进口10056亿美元，同比下降11.2%。累计贸易顺差1961亿美元，减少33.6%。净出口对经济增长的贡献率为负值。

随着全球经济复苏迹象的出现，部分中国出口企业订单呈现回暖倾向，但国际贸易摩擦日趋严重，出口形势不容乐观。2009年，国外对我发起贸易救济调查超过100起，涉案金额突破100亿美元。2009年9月11日，美国对中国发起的轮胎特保案，开了一个恶劣的先例。9月24日，欧盟决定对产自中国的无缝钢管和铝箔征收为期5年的正式反倾销税。贸易摩擦增

加了出口的不确定性因素。

(四) 经济回升的态势还需进一步巩固

温家宝总理指出，中国经济企稳回升的态势还不稳定、不巩固、不平衡。中国将把调整经济结构作为主攻方向，更加注重以内需、特别是最终消费拉动经济增长。

全国人大财经委员会提出，中国经济回升很大程度上依靠政府的政策推动，内生动力仍然不强。要巩固经济回升的基础，增强发展的可持续性，必须加大经济结构调整力度。着力扩大国内需求，进一步扩大居民消费，保持投资稳定增长，全面增强内需对经济增长的拉动作用。

二、2009年以来世界经济发展情况

(一) 主要经济体经济出现反弹，但经济增长的持续性不容乐观

金融危机发生以来，主要经济体经济持续下滑，但降幅收窄，到2009年二季度部分经济体GDP出现了正增长。2009年，美国一季度GDP环比折年率下降6.4%，二季度GDP下降0.7%，三季度GDP同比增长2.2%，四季度GDP同比增长5.7%，全年GDP同比下降2.4%。总体看，美国经济出现了走出衰退的积极迹象。但是，美国经济增长主要和政府的经济刺激政策有关，美元贬值刺激了出口。随着美元升值以及经济刺激政策退出的预期，美国经济增长未来仍有不确定性。

日本2009年第二季度国内生产总值比上季度增长了0.9%，按年率计算增长3.7%，为5个季度以来首次呈现正增长。韩国第二季度国内生产总值增长了3.3%，民间消费有较为明显的恢复。德国第二季度GDP出现一年来首次增长，环比上升0.3%，远远好于前一季度的下降3.5%。法国第二季度GDP环比上升0.3%，英国第二季度GDP环比下降0.7%，皆好于市场预期。此外，印度、越南、印尼等新兴经济体增速也明显加快，国际贸易和投资重新开始活跃。

(二) 各主要经济体CPI形势各异，市场仍存在一定的通胀预期

2009年，欧元区CPI同比增长0.9%，但仍远低于欧洲央行调控通胀的目标水平。2009年11月，美国CPI同比增长0.4%，日本CPI同比下降1.7%，日本经济目前仍处于通货紧缩的状态。

2009年以来，国际油价触底反弹，比上年12月上涨了一倍多，目前在80美元/桶左右波动。大宗商品价格也表现出强劲反弹的趋势，但国际油价和大宗商品价格正进入新的调整周期。由于美元在中长期贬值的可能性较大，各国政府不可能很快收回经济刺激政策，市场对于世界经济仍存在一定的通胀预期。

(三) 全球失业率居高不下，加大了经济复苏的难度

美国的失业率由2008年9月的6.2%上升至2009年9月的9.8%，欧元区和日本的失业率由2008年9月的7.6%和4.1%上升至2009年8月的9.1%和5.5%。2009年8月份，欧盟27个成员国中，荷兰的失业率依然最低，为3.5%；西班牙的失业率最高，达到了18.9%。第一大经济体德国的失业率连续第三个月保持在7.7%，法国则继续攀升至9.9%。主要发达国家失业率居高不下，大大增加了经济复苏的难度。

(四) 世界贸易出现负增长，中国有望跃居全球出口第一大国

世界银行公布，2009年全球贸易量下降14%。但2009年四季度复苏的步伐有所减缓。

2009年第三季度的贸易增长是受企业回补库存的推动,但这一因素的作用正在减弱。随着中国对房地产行业调控的开始,对于全球原材料进口需求也将产生一定的影响。

世界贸易组织(WTO)最新出炉的《2009年世界贸易报告》预测认为,中国将超越德国,成为全球最大的商品出口国。有国内贸易专家认为,金融危机中全球高档次消费品市场将萎缩三分之二,中档消费品市场与过去基本持平。原来三分之二的高档消费群体转化为中档三分之一的消费者,而三分之一的中档消费群将进入低档次消费群市场,能扩大原来低档次消费品市场10%。这意味着在金融危机中我国出口企业仍面临一定的市场机遇。

(五) 低碳经济可能成为未来世界经济新的增长点

低能耗、低污染、低排放为特征的低碳经济有可能是下一轮经济新的增长点。西方国家将把低碳经济作为新的经济重心,并在国际上推动其他国家加入这个市场。中国是全球资源、能源消费大国,二氧化碳排放量较高,中国在能源消耗以及废弃物排放方面压力是比较大的。如果中国加快发展低碳经济,未来在国际贸易中将会遇到“碳保护主义”。

第二节 2009年我国农业发展情况概述

一、2009年农业发展概况

(一) 农业实现“V”型反转,全年发展好于预期

2009年,我国农业面临着国际金融危机的冲击和自然灾害的挑战,同时,国内外农产品市场价格出现了剧烈的波动。出口下降导致2000万农民工返乡,对农产品需求造成了负面影响。农产品价格回落对于各个农业子行业的发展造成巨大压力。由于中国经济受到国际金融危机影响总体上小于发达国家,在政府有效的经济刺激政策下,下半年中国经济重新回到上升通道,并带动了农产品价格回升和农民工就业回暖。

2009年中央财政安排“三农”投入7161亿元,比上年增长16.8%。在各种惠农政策的支持下,以及经济基本面回暖、国内大宗农产品市场重返牛市,我国农业从一季度跌入谷底、二季度止跌回稳,到三季度企稳向好,实现了“V”型反转,全年完成了农业保增长、促增收的目标。2009年我国农业增加值为35,477亿元人民币,同比增长4.2%,增速仅比上年回落1.3个百分点。尤其是粮食生产实现连续6年增产,这是新中国成立以来都没有过的;农民收入实现连续6年增幅在6%以上,农民工就业形势也好于预期。

(二) 农业生产稳定发展,但大豆、棉花、糖料出现减产

2009年粮食总产量达到53,082万吨,比上年增长0.4%。国家粮油信息中心预计,2009年我国小麦产量11,495万吨,同比增长2.2%;稻谷产量19,580万吨,较上年增长2%;玉米产量为16,300万吨,较2008年减少1.8%。粮食单产因严重自然灾害导致下降,2009年全国粮食亩产324.8公斤,比上年下降1.6%,这是粮食单产近6年来首次下降。

受政策利好和近几年食用油价格高企影响,2009年全国油菜籽种植面积连续扩大,单产亦有所增加,油菜籽总产量为1350万吨,较2008年增长140万吨,增幅11.6%。

国家收储政策为稳定生猪市场价格、促进生猪生产稳定发展发挥了积极作用。2009年猪牛羊禽肉产量7509万吨,增长5.0%。其中,猪肉产量4889万吨,增长5.8%。生猪出栏6.4亿头,增长5.7%;生猪存栏4.7亿头,增长1.5%。经济回暖使得养殖效益转好,2009年肉鸡产量1370万吨,增长15.2%;禽蛋产量2660万吨,生产总体稳定;奶类产量3650万吨,恢复到

2008年95%以上水平；水产总产量可达5120万吨，同比增长4.5%。

受产品价格低迷和种植效益下降影响，2009年我国大豆、棉花、糖料等农作物播种面积大幅减少。初步统计，2009年棉花产量640万吨，比上年下降14.6%；糖料产量12,200万吨左右，减少9%。2009年大豆种植面积减少，大豆产量为1450万吨，比上年下降6.7%；花生产量为1350万吨，比上年下降5.5%。

（三）农产品价格止跌回升，但价格下行压力犹存

2009年，国内农产品生产价格“先抑后扬”，上半年全国农产品生产价格总水平同比下跌6.2%，1—12月农产品生产价格同比下降2.4%(见附表1)，比上年降幅收窄3.8个百分点。其中，1—12月种植业产品价格同比增长2.9%，林业产品价格同比下降5.1%，畜牧业产品价格同比下降9.9%，渔业产品价格同比下降1%，价格情况均好于上半年。

表1:2009年农产品生产价格情况

单位:%

| 农产品生产价格 | 种植业产品 | 粮食 | 谷物 | 小麦 | 稻谷 | 玉米 | 棉花 | 油料 |
|---------|-------|-------|-------|-----|-------|------|------|------|
| -2.4 | 2.9 | 3.7 | 4.9 | 7.9 | 5.2 | -1.5 | 11.8 | -5.8 |
| 林业产品 | 木材 | 畜牧业产品 | 生猪 | 肉牛 | 活羊 | 家禽 | 禽蛋 | 奶产品 |
| -5.1 | -4.3 | -9.9 | -18.4 | 1 | 1.1 | 2.2 | 2.8 | -8.4 |
| 糖料 | 蔬菜 | 水果 | 茶叶 | 烟叶 | 毛绒类 | 渔业产品 | 海水产品 | 淡水产品 |
| 1.5 | 11.8 | 7 | -3.2 | 4.7 | -11.8 | -1 | -1.6 | 1.3 |

全球金融危机发生后，政府部门及时启动了对主要粮食品种、棉花、油菜籽、冻猪肉、奶粉、天然橡胶等农产品的收储机制，并提高了主要粮食品种的收储价格，这对于稳定这些产品的价格起到了积极作用。到2009年下半年，随着宏观经济逐步回稳，市场的流动性非常宽裕，油价、水价、电价轮番上涨，以及受旱情、雪灾、节日等因素的影响，猪肉、蔬菜等农产品价格连续上涨，全年食品价格指数同比增长0.7%。

尽管农产品价格止跌回升，但其价格下行压力依然存在。这主要因为：一是国内农业综合生产能力已处于较高水平，对农产品价格形成一定压制。我国粮食、油料、蔬菜、水果、肉类、禽蛋和水产品等产量连续多年居世界第一，随着政府加大“工业反哺农业”的政策支持力度，农业劳动生产率将进一步提高。除了大豆、棉花等少数土地密集型农产品，国内多数农产品产大于需，这不利于农产品价格上涨。二是金融危机的影响犹在，国内消费尚未完全恢复。尽管中国经济已经回到上升通道，但是居民对于未来收入增长的预期并不乐观，减少了在外就餐并压缩在食品方面的开支。这对于肉类、水产品等农产品的消费造成了负面影响。三是外需对农业的拉动作用明显不足。我国农产品出口额只占农业增加值约10%，主要农产品在国际市场上的占有率较低，无法通过外需来消化国内过剩的农产品。四是动物疫情和食品安全事件加大了农产品行业的波动性。五是世界农产品价格总体保持下降趋势，随着美元重新升值，国际大宗农产品价格和石油价格将出现回调，对于国内农产品价格形成新的压力。六是部分行业存在产能过剩。例如油脂行业年加工利用率只有50%左右。

（四）农业政策利好不断，带动上下游产业投资增加

2009年中央财政安排粮食直补、良种补贴、农资综合补贴、农机具购置补贴等“四补

贴”资金1230亿元，比上年增加200亿元，增长19.4%。政府大幅提高2009年度粮食最低收购价，其中，稻谷最低收购价提高幅度约为16%，小麦最低收购价提高幅度约为13%。政府大范围地提高了农产品出口退税率，取消对小麦、大米、大豆产品的出口关税。此外，政府还推进集体林权制度改革，制定《全国优势农产品区域布局规划(2008—2015年)》、《国家粮食安全中长期规划纲要(2008—2020年)》、《全国奶业发展规划》等一系列支农、惠农政策。诸多的政策性利好对2009年我国农业稳定运行起到了积极的作用。

一系列政策促进了农业综合竞争力提高。在农机补贴政策的刺激下，2009年全国耕种收综合机械化水平达48.8%，比上年提高约3个百分点。政策还带动了农业上下游行业加大投资力度。今年以来各地对农产品加工业，尤其是食品行业的投入有上升趋势，全国农产品加工业保持了较快的增长水平。2009年1—5月，20个食品类别累计投资总额1426.2亿元，同比增长36%，比轻工行业总投资增幅(10.1%)高25.9个百分点。吉林省全年农产品加工业的固定资产投资增长了36.8%，农产品加工业成为该省发展最快的行业之一。

(五) 粮食危机、油价等国际因素对国内农业影响小于去年

粮农组织数据显示，2009年全球粮食储备状况很好，肉类价格有所下降，乳制品及鱼类价格则在上升。2009年前10个月世界肉类产品的价格同比下降8%，乳制品价格比2009年2月最低时上升了80%，其中奶粉价格上涨最快。随着全球经济复苏以及各国执行“量化宽松”的货币政策，国际大宗农产品和其他大宗商品一起进入牛市，但其涨幅弱于石油、铜等大宗商品，体现了农产品“弱者恒弱”的特征。

自2009年3月份创下每桶33美元的低点后，国际油价一路振荡上扬，2009年10月份更是突破了80美元大关，但仍然远远低于2008年7月147美元/桶的峰值。随着粮食危机、国际油价大涨、粮食能源化等因素影响力逐渐减弱，加之我国农业外贸依存度较低，总体看2009年国际因素对国内农业的影响小于2008年。

二、2009年农业产业发展面临的主要问题

(一) 粮食安全问题得到进一步缓解，但农产品供给仍存在隐忧

随着粮食连续6年获得丰收，我国粮食库存充足，粮食安全问题得到进一步缓解。目前，我国大米库存消费比为23.8%，小麦库存消费比为58.9%，玉米库存消费比为33%，远远高于世界平均水平。尽管从资源和技术的角度来看，包括粮食在内的农产品存在较大的增产潜力，但是在今后一段时期内农产品供给仍存在隐忧，农产品供需仍将处于紧平衡的局面。

首先，小农生产方式制约农产品供应稳定。目前，许多农户的粮食生产仍沿袭传统的耕作方式，造成粮食生产品种杂乱、产品质量差和效益低。农业生产越来越依赖化肥、农药、机械作业、种子等现代生产要素，小农生产无法通过规模经济来降低成本，造成农户经营收益下降。农民一年的种粮收入不如一个月的打工收入，种粮积极性较低。小农生产的风险承受能力很低，如果出现大规模的疫病爆发或是发生食品安全事件，农民只能被迫退出市场，造成市场供应的波动。

其次，我国农业耕地质量总体偏低，农业基础设施和装备条件薄弱。近几年中央财政加大了对农业和农村的投入，农业基础设施建设有所加强，但农业水利建设、土地整治、电网改造等方面仍需要大量的投入，农业抵抗自然灾害的能力需要进一步加强。

第三，科技进步对农业支撑作用依然不足。例如，我国种业发展仍远远落后于发达国家，不利于提高花生等重要农作物的单产，造成花生等原料的短缺。

第四，农业的社会化服务体系尚不完善。中小银行和微型金融发展不足，农村金融服务难以更好地满足农户的金融需求。

第五，金融危机对农产品供给的负面影响仍将持续。尽管农产品需求属于刚性需求，但农产品供给受金融危机的影响不可低估。2009年棉花、大豆、花生、食糖均出现一定减产，如果未来农产品价格下跌，会使更多的农产品出现减产。

（二）农业产业结构仍需优化，农业增长方式仍需转变

目前，粮食安全的压力主要来自饲料粮不足，秸秆、牧草等非粮饲料的利用尚有潜力。油脂行业中，节约土地、出油率高的花生行业发展较为缓慢。畜牧业中，猪肉仍占较大比例，饲料转换率较高、营养价值高的禽肉所占比例仍较低。水产行业得到政策扶持较少，“向海洋要蛋白质”未得到政府的重视。总之，农业产业结构优化还有一定的潜力，政府需要进一步加强产业政策的引导。

我国农业也面临一定的高成本、高污染、高耗能问题，转变农业增长方式一方面需要改造小农经济，提高农民的组织化程度，加强农业社会化服务体系的建设。另一方面，片面追求农业规模化生产会带来过密化养殖种植、抗生素施用过多、环境污染等问题，还容易引发大规模的疫病爆发。农业应坚持适度的规模化生产，走可持续发展的道路。

（三）进口压力和食品安全问题制约国内农业发展

我国农业发展的制约因素正由数量方面转向质量、结构方面。2009年我国农业依然面临较大的进口压力，进口农产品价格普遍下降，对于国内大豆、奶粉、油菜籽、食用油等产品的生产形成压力。2009年我国进口大豆4255万吨，国内大豆产业进一步边缘化。国外低价奶粉大量进口冲击造成奶牛养殖户亏损面扩大。

2009年我国动物疫情防疫情况以及食品安全情况好于2008年。政府加大了食品安全监管力度，新《食品安全法》正式实施，对于规范国内食品生产流通起到了积极的作用。但是“三聚氰胺”重现部分地区市场，以及年初年末生猪疫情比较严峻，说明保障食品安全和动物防疫仍是一项长期而艰巨的工作。实现农业标准化生产以及食品安全标准同国际接轨仍需时日。

（四）农业实现低碳经济目标的任务十分艰巨，发展循环农业是必由之路

有关研究表明，中国农业温室气体总排放量占全国排放量的17%，农业实现低碳经济目标的任务十分艰巨。其根本出路在于依靠科技进步，发展循环农业，实现农业的“一高两低”，即资源利用率最高、能源消耗最低、污染排放最低。

中国目前循环农业模式主要是秸秆直接还田循环模式、农田菌业循环生产模式、农牧结合循环模式、农业废弃物加工循环模式等。同时，我国发展农业生物质能资源潜力巨大。目前，我国每年产生农作物秸秆6亿吨左右，其中约有3亿吨可作为能源使用，折合1.5亿吨标准煤；每年产生畜禽粪便约30亿吨，若有效利用可生产数量巨大的沼气；有不少荒山、荒坡和盐碱地，可种植甘蔗、甜高粱、木薯、甘薯等能源作物。发展循环农业是必由之路，但这需要科技的支撑，必需加强农业科技的投入，并使更多农民掌握循环农业的科学技术。

（五）加大吸引外资的力度，提高农业国际化程度

目前，我国农业面临来自外资的多重挑战。例如，国外种子企业在经营蔬菜、花卉等小作物成功后，正积极向玉米、水稻等大田作物进军。在玉米种子方面，外资的“先玉335”2009年迅猛增加到1900多万亩，几乎占到吉林省玉米播种面积10%。在油脂行业、畜牧业中外资都有很大的话语权。但是，从巴西农业的发展经验看，由于大力吸引外资，巴西牛肉、大豆、咖啡、橙汁、糖和鸡肉等农产品的出口量已经跃居世界首位。2007年农业外商直接投资合同项目占全国项目的比重为2.77%，实际使用金额比重为1.24%。我国农业应进一步加大吸引外资的力度，提高农业国际化程度，促进我国农业竞争力的提高。

第五章 2009年农产品出口情况及2010年展望

第一节 2009年农产品出口情况

受国际金融危机影响,2008年四季度国际农产品价格大幅回落,客户上半年签订的高价合同纷纷撕毁,造成企业亏损面加大,企业订单大幅减少。2009年3月以来,随着国内外政府救市力度加大,世界经济出现复苏的迹象,国外客户也由“去库存”转为“补库存”,农产品出口逐月反弹,2009年出口额略低于2008年水平。

一、2009年以来农产品贸易运行情况及特点

(一) 出口降幅收窄,连续三季度出口环比保持正增长

2009年农产品出口额为392.1亿美元,同比下降2.5%,比1月份同比跌幅收窄11.2个百分点。分季度看,2008年四季度环比增长1.9%,2009年一季度环比下降20.8%,二季度环比增长13.2%,三季度环比增长5.4%,四季度环比增长15.1%。

(二) “量增价减”为农产品出口的主要特征

2009年,在出口的122类农产品中,有57类商品出口数量同比上升,其出口金额合计占出口总额71.2%;122类商品中有65类商品出口平均单价下降,其出口金额合计占出口总额51.3%。2009年,经济复苏预期带动了国外消费需求的回暖,金融危机使得国际中低端市场的需求增长;2009年人民币实际有效汇率降低6.1%,同时政府部门提高了部分农产品出口退税率。以上因素使得农产品出口快速触底反弹,走出低谷。同时,半数以上农产品出口平均单价同比下降。这一方面因为2009年国内农产品出口成本低于2008年,也有2009年国际农产品价格低于2008年通胀时期价格的因素。

(三) 粮食出口大幅下降,其他大宗商品涨跌互现

2009年,我国粮食出口数量为108.2万吨,同比减少32.6%;粮食出口金额为6.2亿美元,同比下降8.3%。其中,大米出口78.3万吨,同比下降19.2%;玉米出口12.9万吨,同比下降49.7%;小麦出口8400吨,同比下降93.3%。我国玉米和小麦的国内价格已经超过国际玉米和小麦的到岸税后价,只有大米价格比泰国大米价格略低。目前国际小麦产大于需,大米供需基本平衡,玉米产量略小于需求。我国粮食三大品种出口价格和质量不占优势,同时出口补贴政策受到限制,目前粮食三大品种国内库存较多,却难以通过出口减轻压力。

2009年,水产品及其制品出口102.5亿美元,同比增长1.3%;食用蔬菜出口48.5亿美元,同比增长14.8%;水果出口19.9亿美元,同比增长11.6%;茶叶出口7亿美元,同比增长3.3%;苹果汁出口6.6亿美元,同比下降41.9%;蘑菇罐头出口额3.7亿美元,同比下降44.2%。畜禽产品出口19.1亿美元,同比增长0.4%;其中猪肉产品出口8亿美元,同比下降8.1%;禽肉产品出口10亿美元,同比增长5%。

(四) 新兴市场未能弥补传统市场下跌的缺口

2009年,农产品出口前6大市场中,除了东盟和香港以外,我对其他4大市场出口均为负增长。我对日本、韩国、美国、欧盟农产品出口金额分别为76.9亿美元、28.3亿美元、47亿美元和57.6亿美元;同比分别下降0.2%、10.7%、8.2%和10.6%。

1-12月,我对中东、独联体、大洋洲和南美等新兴市场农产品出口金额同比分别下降

4.7%、18.5%、7.3%和18.1%。总体看,新兴市场未能弥补传统市场下跌的缺口。

(五) 民营企业逆势增长,山东仍为农产品出口第一大省

2009年,三资企业、国有企业分别出口农产品159.7亿美元、60.1亿美元,同比分别下降6.8%和10.7%;民营企业出口农产品159.2亿美元,同比增长9.8%。山东省出口农产品97.7亿美元,同比下降2.1%,依然保持出口第一大省的地位;广东、辽宁、浙江、福建依次排名为第二位到第五位。

二、国际金融危机对农产品贸易的影响

(一) 农产品属于生活必需品,国际市场需求波动较小

农产品出口和工业品出口相比,在金融危机中表现出相对抗跌的态势,这和消费者对农产品的刚性需求有关,总体看来我国农产品出口与其他行业相比受到的冲击相对较小。

(二) 国际农产品价格出现复杂的变化

金融危机后中国与主要发达国家均实施了宽松的货币政策,中国对部分农产品实施了较大规模的收储政策,这使2009年上半年国际农产品价格出现触底反弹。到2009年四季度,美元升值的趋势又开始显现,国际农产品价格开始逐渐回落。未来大宗农产品价格将继续受供需情况、美元波动和油价涨跌等因素影响,呈现出复杂变化的趋势。

(三) 订单减少,品质要求提高

受金融危机影响,目前国际订单的订购量减少而产品质量要求提高。国际贸易融资恶化以及国外客户“零库存”管理使得国外客户每笔订单品种多而数量小,并且对质量等方面都提出了很高的要求。订单的规模小造成了企业生产成本的增加,为了留住客户,企业不得不接受这些利润很低的订单。

(四) 出口成本逐步上升,出口竞争力下降

尽管2009年农产品出口成本有所降低,但总体看未来农产品出口成本呈上升趋势,出口的比较优势正在下降。2003—2007年,我国三种粮食(稻谷、小麦、玉米)平均每亩总成本(含劳动力和土地成本)年均增长5.9%;平均每头生猪规模化饲养成本年均增长15%;蔬菜亩均总成本年均增长率也达到了14.6%。农户2008年饲养一头生猪总成本达到1300多元,比2006年增长77%。

我国农产品生产成本正在不断提高。首先,我国农业自然资源条件较差,土地和草原相对稀缺,地力不足,这些都将提高生产成本;其次,我国农业越来越依赖化肥、农药、机械作业、种子等现代生产要素,这些要素的价格将随着能源价格上涨不断提高;第三,一些原来的隐性成本将显性化,如质量安全成本、水资源成本、生态保护成本等因素将纳入成本核算;第四,我国小农户的经营模式劳动生产率较低,经营规模小,不利于降低成本。

(五) 食品信任危机和贸易保护主义影响我农产品出口

自从中国爆发食品安全问题后,泰国出口至日本的食品总值攀升30%。由于泰国食品企业产业集中度高,质量控制相对中国企业更加稳定,而中国食品安全事件频发,日本客户将订单转移到泰国和其他一些东盟国家,导致我对日农产品出口低迷。2009年美国国会还无视世贸规则,通过了727条款,继续禁止我禽肉对美出口。

三、2009年以来农产品出口形势分析

（一）世界经济出现企稳迹象，但经济复苏之路仍面临众多复杂因素

2009年美国住房市场、工厂订货等一系列经济数据向好，经济复苏情况好于预期。同时，美国失业率居高不下，消费需求依然不振，信贷仍偏于紧缩，2008—2009财政年度美国财政赤字再创历史新高。这些因素仍极大制约了美国经济复苏的力度。

日本政府发布的2009年9月经济报告显示，构成日本经济景气判断的11项指标中，设备投资、住宅建设、商品贸易及服务收支、企业收益和国内企业物价五项指标出现好转，经济出现复苏迹象。但日本失业率处于历史最高水平，国内债务问题非常严重，日元升值打击出口，日本经济是否复苏仍待观察。

欧元区经济在经历两个季度的巨幅收缩之后，下跌势头有所放缓，包括德国、法国在内的区域内经济强国，甚至已走出负增长泥潭。但是欧元不断升值导致欧元区出口困难，对欧盟经济造成了负面影响，而东欧国家经济形势依然严峻。

（二）中国经济复苏好于预期，企业应内外销并举

2009年，中国经济企稳回升趋势进一步明朗，工业增加值、用电量等经济数据持续向好，中国经济重新回到经济增长的上升通道。尽管出口企业开拓国内市场面临诸多困难，在外需因素不确定的情况下，企业仍应加大内销市场的开拓力度，从而降低企业的经营风险。

（三）危机将导致欧美的经济发展理念、消费模式产生巨大变化

国际经济学家预测，世界经济不景气很可能持续2~5年。在这一过程中，消费者的心理和消费活动可能出现变化，20世纪“大量生产、大量消费”模式将可能终结。发达国家已经“物”满为患，即使经济复苏，消费者对汽车等耐用消费品的需求也不会出现大幅回升。消费者将不再大量而频繁地消费，不再为了把各种东西买回家而终日忙碌，而是由重视“物”的消费转向重视“身心”价值。消费者关心的重点慢慢转移到健康、安全、自然、环境及知识文化方面，今后有成长性的产业将会是医疗、农业、绿色能源、园艺、音乐、旅游等第一产业和服务领域。此外，金融危机使得国外中低端市场的需求扩大，有利于发挥我农产品竞争优势。这些意味着我农产品出口在危机中也面临着机遇，企业通过提高出口农产品的质量和信誉，就有可能逆势成长。

（四）全球贸易将进一步萎缩

据WTO预计，全球贸易2009年至少下降10%。美欧日占全球贸易总量的62%，随着经济萧条、失业率上升、消费下降，再加上各国贸易保护主义的影响，全球贸易将进一步萎缩。

中国外贸的外部环境已发生了巨大的变化，再次回到出口高增长年代的可能性降低。出口企业应做长期应对的准备，关键是要改变出口商品结构，加大对新兴市场的开拓力度，以此来巩固传统市场的销售和对新兴市场扩张。

（五）农产品出口的态势将好于整体外贸表现

随着经济的逐步回稳，对农产品需求将稳步上升，但由于自然条件、汇率波动等因素影响，农产品价格的波动性有可能进一步加剧。未来深加工、品牌、有机农产品将呈现增长的态势，农产品出口将好于整体外贸表现。

第二节 2010年农产品出口展望

一、2010年农产品出口形势展望

(一) 预计2010年国内农产品市场供应充裕，价格稳中有升

由于油、电、水涨价以及经济复苏影响，2009年底农产品价格呈持续上扬的态势。随着我国农业进入现代农业和资本农业时代，农产品生产成本将逐步提高。2010年政府在中央一号文件中将农业问题上升到宏观层面，政府将通过加大对农业的政策支持力度，增加农民收入来扩大内需。农民收入的提高将进一步刺激农产品消费。

根据农业部发布的消息，2009年粮食产量再创历史新高，实现近40年来首次连续6年增产。这说明2009年的干旱并未从根本上影响粮食产量，并有利于2010年国内粮食价格保持稳定。近年来，已经连续七年中央发布“一号文件”，把发展农业作为工作重点，政策的累积效应对缓解农产品供给紧平衡起到巨大作用。政府部门继续加大对农业的各项补贴，显示出稳定2010年农产品价格的决心。同时，预计输入性通胀对国内农产品价格上涨的推动力小于2009年。除大豆、棉花、食糖等少数产品国内供不应求，大多数农产品国内供应稳定，如无恶劣气候影响，以及国际油价不发生大的上涨，预计2010年国内农产品价格总体将保持稳定，稳中有升。

(二) 农产品出口的国内贸易环境好转，但仍面临贸易融资、食品安全、人民币汇率升值等因素制约

2009年农产品出口企业面临的外贸环境有了明显改善。5月27日的国务院常务会议确定了进一步稳定外需的6项政策措施，6月8日财政部上调出口退税率的名单中，涉及442个税号的农产品出口退税率得到了提高。深加工农产品出口退税率提高了2个百分点，水产品、茶叶、蔬菜、水果及其制品、肉类及制品等农产品成为了政策的受益者。

同时，农产品出口仍面临贸易融资、食品安全、政策支持力度不足、出口竞争力不强等因素制约。例如，中小企业融资难问题依然严峻。有资料显示，2008年全国的信贷增长是18.35%，其中中小企业的增长是13%，比平均增长的幅度少5个百分点，中小企业在全部金融资产的配置当中占的比例还不到20%。农产品出口行业作为风险较大、产业竞争力较弱的行业，中小型农产品出口企业融资就更难。此外，由于中国经济保持稳定增长，以及美元触底反弹，预计2010年人民币实际有效汇率将有所上升，从而削弱了农产品出口的价格竞争力。

(三) 农产品出口的外部环境有所改善，但面临贸易保护主义等诸多不确定因素

从2009年主要经济体的经济数据看，世界经济出现了复苏的迹象，全球经济表现好于预期，农产品出口的外部环境有所改善。商务部积极开展自贸区谈判和多哈谈判，为企业创造良好的贸易环境。根据商务部数据，目前中国已开展了14个自贸区谈判，涉及31个国家和地区。2008年中国对外贸易额中，自由贸易协定涵盖的贸易额占了四分之一。

出口企业仍面临外部环境较多的不确定因素。目前全球经济虽然已从低谷中触底反弹，但是主要国家的内生性经济增长动力依然不足，主权信用评级下调带来加息预期。各国政府在是否退出经济刺激政策方面进退两难。尤其是虚拟经济在全球经济中占的比例较大，随着2010年初全球股市和商品市场进入中期调整，全球经济下行的压力依然较大。

据商务部统计，2009年国外对中国发起的贸易救济调查案件超过100起，案值突破100亿美元。目前美国的失业率超过10%，欧盟的失业率已经达到9%，有分析表明发达国家的高失

业率可能持续相当一段时间，无就业的经济复苏引起了市场的担心。中国出口增长迅速，触动了进口国相关产业及其工会组织的利益。2010年贸易摩擦有可能进一步加剧，这增加了出口的不确定性因素。气候、环保等新型技术性壁垒将进一步提高出口门槛。

(四) 美国“2009年食品安全加强法案”的通过有可能给农产品出口带来较大的负面影响

2009年6月8日，美国首次将“2009年食品安全加强法案”引入并提交议会辩论。8月3日，修改后的法案提交参议院审议，预计将很快正式实施。“加强法案”将对美国“联邦食品、药品、化妆品法”做出70年来最为重大的修正，其变更内容多达12个方面，立法之严前所未有。

根据新法案规定，境外向美国出口食品的企业，包括宠物食品生产、包装、仓储企业都必须每年向FDA(美国食品和药物管理局)登记，并缴纳500美元的登记费。集团公司下属子公司还必须单独登记并交纳年费，收费标准将根据通胀因素进行调整。此外，该法案的其他环节在实施过程中也会增加企业的运营成本。

新法案还规定，FDA将以更高的频率对企业进行检查，企业面临因检查不合格而失去输美登记资格的风险。FDA在有理由相信食品不合格时，不需要提出确切的证据即可要求企业自愿召回或下达强制召回令，所产生的费用由企业承担。同时，企业违反法案受到的处罚更加严厉。新法案对农产品出口质量安全的全程控制提出了很高的要求，从而为我农产品出口设立了高门槛。大量中小企业可能达不到美国进口新要求，面临很大的出口压力。

(五) 如无恶劣气候影响，预计2010年全球农产品价格稳中略降

受各主要经济体采取稳定农产品价格的政策措施影响，2009年国际大宗农产品价格触底反弹，但其价格涨幅低于其他大宗商品价格的涨幅，体现出“弱者恒弱”的特点。尤其是石油价格下跌使生物燃料的需求减少，支撑大宗农产品牛市的因素被削弱。2009年至2010年世界主要农产品库存水平相对较高，多数农产品没有出现大幅度减产，农产品需求基本稳定。由于各主要经济体依然存在经济下行的压力，预计2010年国际农产品价格将继续保持经常性波动状态，并呈稳中略降的态势。而石油价格的波动将继续影响农产品价格的涨跌。

(六) 出口企业缺乏定价权，依然面临较大的生存压力

2009年农产品出口呈现“前低后高”的走势，其中国际农产品价格触底反弹对我农产品出口形成利好。但另一方面，我农产品出口企业以中小企业为主，缺乏定价权，市场涨价的好处主要被国外客户得到。

可以预见，未来农产品出口竞争将异常激烈，出口企业如果不提高出口竞争力和产品附加值，仍将处于微利化生存状态。

(七) 预计2010年加工农产品出口恢复较为缓慢，农产品出口可能呈低速增长

近年来，加工农产品已占到农产品出口的半壁江山，2002—2008年，加工农产品出口额年均增速高于农产品出口总额年均增速3.1个百分点，有力地拉动了农产品整体的出口。而2009年加工农产品出口额由往年的两位数增长转为两位数下降。金融危机改变了国外消费者的食品消费习惯，外出就餐明显减少，预计加工农产品的市场需求将比初级农产品的市场需求恢复得更慢。只有当加工产品重新恢复强劲的增长势头，农产品出口才可能重回两位数增长。

综上所述，在人民币汇率保持稳定以及不发生大的食品安全事件的前提下，预计2010年农产品出口增长在5%左右。

二、对部分农产品的出口展望

目前许多劳动密集型农产品出口比较优势下降，同时质量安全问题成为扩大出口的瓶颈。消费者越来越注重农产品质量而不只是价格，劳动密集型产品升级换代的要求越来越迫切。有机农产品、品牌农产品和一些资源类农产品如蜂蜜、芸豆仍有较好的成长空间。但是，必需加快建立全程控制的农产品出口质量管理体系和可追溯体系，才能确保农产品出口的可持续发展。

食用菌行业中，鲜菇消费正在替代食用菌罐头的消费，这是食用菌产业在全球范围内的一个发展大趋势。随着人们生活水平的提高以及食品保鲜和现代物流技术的飞速发展，罐头食品在日常食品消费中所占比例已呈下降趋势。自2009年6月1日起，国家提高了10余种食用菌产品的出口退税率，有效地提振和促进了食用菌出口。2009年鲜菇原料价格高于往年，生产成本有所上升，但随着国外“去库存”和消费信心的恢复，预计出口将逐步趋于稳定。同时，一些国家如韩国生产食用菌已经进入工厂化种植时代，韩国政府对于食用菌企业用水、用电给予补贴，未来我国食用菌内销市场将面临来自韩国食用菌的压力。

近年来我国茶叶每年出口一直在27~28万吨徘徊，随着我国茶叶产业化经营的进步和质量控制水平的提高，再加上绿茶的国际需求不断上升，2009年茶叶出口量已超过30万吨。预计2010年茶叶出口仍将保持增长。

花卉是受国际金融危机影响较大的一个农产品，但是我国花卉出口仍具有一定的区位优势和价格优势，经济复苏会刺激花卉的消费需求，预计2010年出口仍将平稳增长。

第六章 2009年重点农产品出口情况及展望

第一节 禽肉出口情况及展望

禽肉贸易为农产品贸易的重要组成部分，受全球金融危机的影响，禽肉国际市场消费需求下降，价格低迷，进口减少，产量减少。除金融危机外，药物残留、疫情疫病、国际贸易政策等因素亦是影响禽肉贸易的重要因素。

一、中国禽肉生产及消费情况

(一) 国内禽肉生产情况

中国是世界的家禽饲养、生产、消费大国，是世界第二大禽肉生产国。禽肉以白羽肉鸡、黄羽肉鸡、鸭、鹅产肉为主，其中肉鸡产量占禽肉总产量的70%以上。

根据国家统计局统计，2008年中国禽肉产量1533万吨，2009年中国山东等各主产省生产企业考虑到国内外禽肉消费形势，纷纷控制禽肉的加工产量，个别工厂的加工量不到产能的60%。一些中小企业贷款困难，资金链紧张，被大企业收购或倒闭。尽管目前形势有所好转，仍改变不了全年总体趋势，预计2009年禽肉产量基本持平，在1550万吨左右。

(二) 国内禽肉消费情况

2008年我国人均禽肉消费超过12公斤，禽肉成为继猪肉之后的第二大肉类消费品。中国虽然是禽肉生产大国，但市场主要在国内，出口量仅占产量的极小部分。流动人口受经济危机影响较大，禽肉消费在2009年有所减少，但禽肉价格相对于猪肉价格较低，常住人口禽肉消费有所增加。预计2009年全年禽肉消费量和2008年基本持平。

二、禽肉出口情况

(一) 总体情况

2009年1—12月，中国禽肉出口34.6万吨，出口金额10亿美元，同比分别增加3.6%和5%。其中禽肉对日本和香港的出口量约占中国禽肉出口总量的85%，中国禽肉出口市场单一的问题仍然严重。2009年出口略有增加有如下几个方面原因：

1、2008年上半年中国禽肉出口多批货物被检测出硝基呋喃类药残超标，我国政府主管部门加大整顿力度，部分禽肉出口企业暂停出口，因此2008年同期出口量相对处于低位。

2、禽肉出口以美元为结算货币，2008年1月初，1美元折合人民币7.3元左右，2008年8月底约为6.83，取算术平均值2008年前8月平均汇率约为7.06，而2009年前八个月汇率在6.825左右，出口利润趋薄，企业出口积极性受挫。

3、受金融危机影响，日本等主要进口国国内消费减少，进口比2008年同期禽肉进口量减少，进口商为渡过金融危机，以消化库存为主。

4、2009年6月1日起，禽肉熟制品出口退税率由13%提高到15%，对出口有一定的促进作用，可将不利因素抵消一部分。

5、2009年7月30日，欧盟宣布解除对我熟制禽肉进口禁令，2008年12月我国第一批禽肉制品登陆欧洲大陆，至今出口情况正常。

(二) 禽肉出口特点

1、产品价格提高，使出口额增加幅度大于出口量增加。尽管金融危机来临，但禽肉生

产成本,如国内劳动力、能源、饲料等价格虽然有所下降,但仍处于高位,导致家禽饲养、加工、运输等成本居高不下。此外,企业在2008年药残整改后进一步加严生产质量管理,增加了管理成本。

2、鸭肉等较新品种出口势头强劲。我国是最大的鸭肉生产和出口国,来自于世界其他国家的竞争较小,譬如,巴西和泰国几乎不生产鸭肉产品。因此2008年欧盟开放市场后,熟制鸭肉价格远远高于熟制鸡肉价格,泰国在欧洲熟制鸡肉市场与中国展开了激烈的竞争。

3、禽肉出口逐月回暖。2009年年初禽肉单月出口一直低于2.6万吨,尤其是2月,金融危机加上传统淡季,更是创出单月出口1.9万吨的地量。而5月后,出口一路高歌猛进,单月出口均在2.8万吨以上。

三、未来禽肉出口展望

中国禽肉近一半出口到日本,尤其是禽肉熟制品90%以上出口到日本市场。所以日本市场的需求情况直接影响了中国禽肉的出口。按照日本市场消费惯例,每年的4—8月为日本消费禽肉的旺季,尤其是对碳烤串类产品。2009年的出口数据已经明显体现。自2009年4月单月对日出口1万吨以来,5、6、7月一路高歌猛进,7月出口达到近1.5万吨的峰值,而8月陡然向下,单月对日出口仅1.05万吨。因2008年硝基呋喃药残影响未退,部分日本消费者仍对中国产品怀有戒心,订单增量预计会大部分转向泰国。鉴于碳烤串的不可替代性,对中国禽肉产品总体订单应止住跌势,但要突破单月1万吨大关尚待2010年春季。

中国大陆禽肉近一半出口到香港,尤其是冰鲜及冷冻禽肉70%以上出口香港。香港是旅游城市,每年“五一”、“十一”及春节期间大陆赴港游客剧增,禽肉消费量增加明显,因此从大陆进口禽肉增加。冬季是禽流感的高发季节,如发生禽流感,香港一般会采用暂停进口的措施,这将严重影响大陆禽肉出口。

禽肉出口欧盟尽管恢复,但出口量相对较少,还不能影响大局。美国参议院刚刚通过的743条款规定:本法拨付的任何款项均不得用于颁布或执行允许向美国进口中国产加工禽肉或加工禽肉制品的检验规则,除非农业部长正式通知国会将采取相应的措施。我方认为尽管政策有所放开,但距离实际进口仍遥遥无期。

可见,中国禽肉出口有其自身特点,鉴于其刚性需求相对明显,总体受金融危机影响较小,而其出口市场狭窄是影响出口的主要原因。建议有关政府部门在禽肉市场开拓等方面加大扶持力度,积极对外交涉打破国外贸易壁垒,避免一个市场的动荡影响全局,从而影响千千万万养殖农户的生计。

第二节 猪肉出口情况及展望

我国是全球最大的猪肉生产和贸易国,产业发展和市场资源在全球占有重要位置。根据美国农业部统计,2009年我国猪肉产量4850.0万吨,占世界总产量48.0%。多年来,国产猪肉以低价格独占国内市场,并具有出口优势。但随着全球粮食价格的上涨,以及我国产业结构的调整,竞争优势正在悄悄地发生着变化。

一、猪肉国际市场概况

(一) 生产和消费情况

根据美国农业部数据,2009年全球猪肉产量10,023.6万吨。全球猪肉产量前三位分别为中国、欧盟和美国。

表6-1：全球分国别猪肉产量

单位：万吨

| 国家 | 2005年 | 2006年 | 2007年 | 2008年 | 2009年 |
|-----|--------|--------|--------|--------|---------|
| 中国 | 4555.3 | 4650.5 | 4287.8 | 4620.5 | 4850.0 |
| 欧盟 | 2167.6 | 2179.1 | 2285.8 | 2259.6 | 2200.0 |
| 美国 | 939.2 | 955.9 | 996.2 | 1059.9 | 1044.6 |
| 巴西 | 271.0 | 283.0 | 299.0 | 301.5 | 312.3 |
| 俄罗斯 | 173.5 | 174.8 | 174.6 | 178.6 | 179.0 |
| 越南 | 160.2 | 171.3 | 183.2 | 185.0 | 185.0 |
| 加拿大 | 176.5 | 174.8 | 174.6 | 178.6 | 179.0 |
| 日本 | 124.5 | 124.7 | 125.0 | 124.9 | 128.5 |
| 菲律宾 | 117.5 | 121.5 | 125.0 | 122.5 | 122.5 |
| 墨西哥 | 119.5 | 115.8 | 115.2 | 116.1 | 115.0 |
| 韩国 | 103.6 | 100.0 | 104.3 | 105.6 | 101.6 |
| 其他 | 533.6 | 550.4 | 571.4 | 572.6 | 564.6 |
| 总计 | 9442.0 | 9607.5 | 9458.5 | 9852.8 | 10023.6 |

数据来源：美国农业部

根据美国农业部数据，2009年全球猪肉消费量10,002.2万吨。全球猪肉消费量前三位分别为中国、欧盟和美国。

表6-2：全球分国别猪肉消费量

单位：万吨

| 国家 | 2005年 | 2006年 | 2007年 | 2008年 | 2009年 |
|-----|--------|--------|--------|--------|---------|
| 中国 | 4513.9 | 4605.1 | 4272.6 | 4641.2 | 4830.0 |
| 欧盟 | 2063.2 | 2063.2 | 2150.7 | 2102.5 | 2080.0 |
| 美国 | 866.0 | 864.3 | 896.5 | 880.6 | 892.5 |
| 俄罗斯 | 248.6 | 263.9 | 280.3 | 311.2 | 295.4 |
| 巴西 | 194.9 | 219.1 | 226.0 | 239.0 | 247.8 |
| 日本 | 250.9 | 245.2 | 247.3 | 248.7 | 249.4 |
| 越南 | 158.3 | 173.1 | 185.5 | 188.0 | 189.4 |
| 墨西哥 | 155.6 | 153.8 | 152.3 | 160.5 | 166.4 |
| 韩国 | 131.1 | 142.0 | 150.2 | 151.9 | 141.5 |
| 菲律宾 | 119.8 | 123.9 | 127.5 | 127.0 | 126.7 |
| 台湾 | 94.4 | 92.8 | 92.6 | 94.5 | 95.8 |
| 其他 | 608.1 | 637.8 | 661.9 | 690.6 | 687.3 |
| 总计 | 9404.8 | 9584.2 | 9443.4 | 9835.7 | 10002.2 |

数据来源：美国农业部

目前获准向中国出口猪肉及副产品的国家有美国、加拿大、法国、丹麦和爱尔兰，其中法国、丹麦和爱尔兰只有部分加工厂获得中国检疫许可。

（二）国际猪肉出口情况

根据美国农业部数据，2009年全球猪肉出口量546.5万吨。全球猪肉出口量前三位分别为美国、欧盟和加拿大。

表6-3：全球分国别猪肉出口量

单位：万吨

| 国家 | 2005年 | 2006年 | 2007年 | 2008年 | 2009年 |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 美国 | 120.9 | 135.9 | 142.5 | 211.7 | 188.7 |
| 欧盟 | 114.3 | 128.4 | 128.6 | 172.6 | 125.0 |
| 加拿大 | 108.4 | 108.1 | 103.3 | 112.9 | 113.0 |
| 巴西 | 76.1 | 63.9 | 73.0 | 62.5 | 64.5 |
| 中国 | 50.2 | 54.4 | 35.0 | 22.3 | 23.0 |
| 智利 | 12.8 | 13.0 | 14.8 | 14.2 | 14.2 |
| 墨西哥 | 5.9 | 6.6 | 8.0 | 9.1 | 8.6 |
| 澳大利亚 | 5.6 | 6.0 | 5.4 | 4.8 | 4.5 |
| 韩国 | 1.6 | 1.4 | 1.3 | 1.1 | 2.0 |
| 越南 | 1.9 | 2.0 | 1.9 | 1.1 | 1.0 |
| 克罗地亚 | 0.1 | 0.2 | 0.2 | 0.3 | 0.5 |
| 其他国家 | 2.8 | 2.5 | 2.2 | 2.1 | 1.5 |
| 总计 | 500.6 | 522.4 | 516.2 | 614.7 | 546.5 |

数据来源：美国农业部

二、我国猪肉出口情况

根据中国海关统计数据，2008年我国出口猪肉及猪副产品17.2万吨，货值5.7亿美元。其中出口冻猪肉8.2万吨，货值2.8亿美元；出口猪肉制品5.8万吨，货值2.1亿美元。2009年我国出口猪肉及猪副产品17.9万吨，货值5.7亿美元，同比分别增长4.0%和减少1.4%。其中出口冻猪肉8.7万吨，货值2.6亿美元；出口猪肉制品5.5万吨，货值2.0亿美元。

2009年3月以后，我国猪肉出口规模稳步增长，出口均价持续回落。受国内猪肉供过于求的影响，2009年6月之前，我国猪肉价格出现持续下跌，猪粮比价一度跌穿了国家设定的6:1的养猪盈亏平衡点。6月中旬，国家迅速启动了国产冻猪肉的收储工作。目前，我国生猪市场出现企稳迹象，生猪价格出现反弹。

（一）冻猪肉出口情况

我国冻猪肉主要出口香港、吉尔吉斯斯坦、澳门等国家及地区。

（二）猪肉制品出口情况

我国猪肉制品主要出口日本、香港、澳门等国家及地区。

三、国内市场行情

我国是猪肉的生产大国，更是消费大国，根据美国农业部数据，2009年我国消费猪肉4830万吨，在世界各国中处于首位，占总消费量48%。2008年5月以来，受市场供求关系、金融危机等因素的影响，我国生猪产业出现了价格下降、效益下滑等现象。国家为防止生猪

价格过度下滑，2009年1月9日，颁布实施《防止生猪价格过度下跌调控预案》。随后我国再次启动生猪预警系统，调控生猪市场供应量。6月13日，在生猪价格严重下跌时，国家三部委联合启动冻肉收储计划，通过“蓄水池”作用调控猪肉市场供应量，生猪价格过度下跌情况得到一定的遏制。

表6-4:中国出口冻猪肉分国别统计

单位：吨、万美元

| 国别(地区) | 2008年出口量 | 2008年出口额 | 2009年出口量 | 2009年出口额 |
|----------|----------|----------|----------|----------|
| 香港 | 62,823.2 | 21,316.9 | 70,148.4 | 21,071.8 |
| 吉尔吉斯斯坦 | 8436.6 | 2681.3 | 8733.8 | 2741.8 |
| 澳门 | 3529.7 | 1166.6 | 3832.5 | 1124.2 |
| 新加坡 | 911.0 | 662.9 | 1720.9 | 726.5 |
| 阿尔巴尼亚 | 518.9 | 85.7 | 1671.3 | 293.2 |
| 乌克兰 | 0.0 | 0.0 | 475.0 | 117.1 |
| 安哥拉 | 0.0 | 0.0 | 223.0 | 56.2 |
| 文莱 | 73.5 | 22.8 | 137.1 | 34.2 |
| 土耳其 | 50.0 | 15.4 | 126.5 | 27.8 |
| 亚美尼亚 | 347.7 | 85.3 | 125.0 | 32.8 |
| 越南 | 1977.2 | 539.2 | 74.5 | 11.2 |
| 塔吉克斯坦 | 25.0 | 11.0 | 50.0 | 17.5 |
| 菲律宾 | 0.0 | 0.0 | 37.0 | 8.8 |
| 朝鲜 | 2184.3 | 677.4 | 25.0 | 5.1 |
| 蒙古 | 221.4 | 79.0 | 14.0 | 4.0 |
| 黎巴嫩 | 11.0 | 3.0 | 0.0 | 0.0 |
| 刚果 | 24.0 | 10.0 | 0.0 | 0.0 |
| 扎伊尔 | 7.2 | 2.0 | 0.0 | 0.0 |
| 格鲁吉亚 | 968.6 | 181.5 | 0.0 | 0.0 |
| 阿塞拜疆 | 52.0 | 7.0 | 0.0 | 0.0 |
| 海地 | 16.6 | 4.7 | 0.0 | 0.0 |
| 特立尼达和多巴哥 | 25.2 | 6.2 | 0.0 | 0.0 |
| 总计 | 82,203.1 | 27,558.0 | 87,393.8 | 26,272.1 |

数据来源：中国海关总署

年末我国生猪价格稳中小幅上涨，主要原因为：一、生猪存栏减少，由于生猪价格持续下滑，农民养殖积极性下降，且疾病相对较多，导致生猪相对较少。加上前期暴雨、高热、台风等灾害性天气影响，死亡率较高，不少猪农采取了减栏甚至清栏的处理措施，使得存栏明显减少。其次，随着天气的转凉，年末对消费的拉动，以及饲料等原料价格的支撑，生猪价格继续上扬。但在这些利好支撑向上的同时，存栏高位、疾病等因素也在制约着价格的上涨幅度。

表6-5：中国出口猪肉制品分国别统计

单位：吨、万美元

| 国别(地区) | 2008年出口量 | 2008年出口额 | 2009年出口量 | 2009年出口额 |
|--------|----------|----------|----------|----------|
| 日本 | 41,207.9 | 14,881.4 | 37,528.5 | 13,854.4 |
| 香港 | 15,151.4 | 5203.6 | 15,816.3 | 5683.8 |
| 澳门 | 902.6 | 585.5 | 931.9 | 544.0 |
| 新加坡 | 249.7 | 175.2 | 207.9 | 147.7 |
| 马来西亚 | 14.2 | 9.6 | 67.3 | 44.5 |
| 澳大利亚 | 0.0 | 0.0 | 8.2 | 2.6 |
| 新西兰 | 0.0 | 0.0 | 8.2 | 2.6 |
| 韩国 | 1.0 | 1.9 | 7.0 | 4.6 |
| 巴基斯坦 | 0.0 | 0.0 | 0.2 | 0.2 |
| 几内亚 | 0.0 | 0.0 | 0.2 | 0.3 |
| 马拉维 | 0.0 | 0.0 | 0.1 | 0.1 |
| 泰国 | 0.1 | 0.1 | 0.0 | 0.0 |
| 刚果 | 3.0 | 2.3 | 0.0 | 0.0 |
| 总计 | 57,529.9 | 20,859.5 | 54,575.5 | 20,284.8 |

数据来源：中国海关总署

四、出口展望

目前我国正处在生猪产业整合的转折期，随着规模养殖的发展，2010年猪价暴涨暴跌的可能性不大。

从养殖户存栏结构来看，目前各地能繁母猪存栏比例普遍在10%以上，而比较合适的比例应该在7%至9%。同时，“25%至26%”的仔猪比数据也表明，前期的生产调控措施已出成效，养殖户在有意识地控制生产规模，因此2010年初肉价应该明显上涨。同时从成本角度来看，未来一段时间里，以玉米为代表的生猪养殖饲料价格上涨预期明显，这也为猪肉价格的走强提供了持续支撑。

2009年，我国粮食获得丰收，预计2010年饲料价格将保持平稳或略降，国内生猪产能过剩的问题会重新凸显出来，生猪价格走势将趋于下降，而这降低了猪肉的出口成本。尽管我国猪肉出口具有一定的价格优势，但猪肉进口国通常建立了很高的质量门槛，对于动物福利、区域化建设提出了很高的要求，国际农产品贸易保护主义有增无减，预计2010年猪肉出口仍面临很多的困难，猪肉出口仍可能呈“量增价减”的态势。

第三节 肠衣出口情况及展望

随着发端于美国的次贷危机演变成全球经济危机，以出口为导向的中国经济也受到严重影响，经济危机对我国进出口的影响于2008年底开始显现。置身于国内外经济大环境中，中国肠衣生产和贸易也受到一定程度的冲击。原材料价格起伏、汇率变化、部分境外客户信誉危机、去库存化、中小企业融资困难等诸多因素加大了企业经营风险。但就整体而言，肠衣作为香肠的外包装，因需求弹性较小，出口虽然也受到一定影响，但降幅远小于其他商品。

一、肠衣出口总体情况

2009年,中国肠衣出口金额为7.87亿美元,与2008年相比略有下降,下降幅度为6.3%。中国出口肠衣主要包括盐渍猪肠衣、盐渍绵羊肠衣和盐渍山羊肠衣,其中猪肠衣出口约占全部出口金额的60%,羊肠衣出口约占全部肠衣出口金额的40%,其他动物肠衣出口所占比重很小。2009年,我国猪肠衣出口金额为5.14亿美元,同比下降10%;盐渍绵羊肠衣出口金额为2.42亿美元,同比增长3.3%;盐渍山羊肠衣出口金额为2018万美元,同比增长7.3%。

表6-6: 2008年-2009年中国肠衣出口分类别统计

单位:公斤,美元

| 商品名称 | 2008年数量 | 2008年金额 | 2009年数量 | 2009年金额 |
|--------|------------|-------------|------------|-------------|
| 盐渍猪肠衣 | 51,609,699 | 572,131,057 | 53,444,501 | 514,750,657 |
| 盐渍绵羊肠衣 | 14,096,936 | 234,784,367 | 14,226,642 | 242,439,889 |
| 盐渍山羊肠衣 | 856,585 | 18,807,749 | 716,473 | 20,181,019 |
| 其他动物肠衣 | 448,670 | 9,236,834 | 332,903 | 6,768,727 |
| 盐渍猪大肠头 | 630,354 | 6,372,503 | 515,683 | 3,811,453 |
| 合计 | 67,642,244 | 841,332,510 | 69,236,202 | 787,951,745 |

数据来源:中国海关总署

近年来,为扩大肠衣出口,降低贸易风险,肠衣企业积极开拓国际市场,肠衣出口市场多元化格局初步形成,从2009年海关统计来看,我肠衣出口国别已达45个。但是受各国消费习惯的影响,我国肠衣出口主要市场仍未发生根本改变,传统出口市场仍占据主要地位。德国、美国、日本仍是中国肠衣最主要出口市场。2009年,中国对德出口肠衣金额为2.1亿美元,约占全部出口金额的26.7%,与2008年同期相比下降12.7%;对美出口金额为1.12亿美元,约占全部出口金额的14.2%,同比下降4.9%;对日出口金额为9943万美元,约占全部出口金额的12.6%,同比增长8.8%。

表6-7: 2008年-2009年中国肠衣出口分国别统计(前10位)

单位:公斤,美元

| 序号 | 国别 | 2008年数量 | 2008年金额 | 2009年数量 | 2009年金额 |
|----|------|------------|-------------|------------|-------------|
| 1 | 德国 | 13,910,235 | 240,382,699 | 15,803,653 | 209,776,522 |
| 2 | 美国 | 18,919,053 | 117,447,972 | 18,269,342 | 111,748,434 |
| 3 | 荷兰 | 8,262,262 | 62,918,125 | 10,275,725 | 103,633,241 |
| 4 | 日本 | 3,658,911 | 91,388,352 | 3,616,856 | 99,433,663 |
| 5 | 波兰 | 6,200,654 | 146,446,467 | 4,841,854 | 81,247,130 |
| 6 | 南非 | 3,072,829 | 40,612,659 | 2,991,682 | 33,460,852 |
| 7 | 泰国 | 1,376,565 | 17,193,320 | 2,014,246 | 32,380,022 |
| 8 | 意大利 | 1,301,832 | 17,664,933 | 1,125,197 | 14,601,028 |
| 9 | 罗马尼亚 | 967,696 | 18,605,142 | 819,599 | 14,095,099 |
| 10 | 西班牙 | 781,725 | 8,561,446 | 774,103 | 11,183,979 |

数据来源:中国海关总署

二、国际市场行情

2008年,世界肠衣出口总金额为26.96亿美元,主要出口国包括中国、美国、德国、巴西和荷兰。其中中国肠衣出口金额为8.43亿美元,占世界肠衣出口总额的31.3%,而这一比重在2007年为23.4%,美国肠衣出口金额为7.76亿美元,占世界出口总额的28.7%。中国重新成为世界肠衣出口金额最大的国家。

2008年,世界各主要肠衣出口国出口金额均呈增长态势,其中美国肠衣出口金额为7.76亿美元,与2007年相比增幅为35.28%,其出口目的地主要为墨西哥、中国、独联体国家、澳大利亚和日本;德国肠衣出口金额为4.77亿美元,与2007年相比增幅为33.64%,其主要出口目的地包括波兰、巴西、法国、独联体国家和中国;巴西肠衣出口金额为3.09亿美元,与2007年相比增幅为48%,其主要出口市场包括中国、独联体国家、意大利、乌克兰和西班牙;荷兰2008年肠衣出口金额为2.89亿美元,同比增长39.45%。

表6-8: 2007-2008年世界主要肠衣出口国统计(前五名)

单位: 美元

| 序号 | 国别 | 2007年金额 | 2008年金额 |
|----|----|---------------|---------------|
| 1 | 中国 | 591, 455, 901 | 843, 395, 685 |
| 2 | 美国 | 573, 944, 075 | 776, 426, 217 |
| 3 | 德国 | 357, 498, 000 | 477, 763, 000 |
| 4 | 巴西 | 208, 922, 008 | 309, 213, 265 |
| 5 | 荷兰 | 207, 261, 149 | 289, 016, 187 |

数据来源: 联合国网站

2008年,世界进口肠衣金额为24.33亿美元,位于前五名的进口国包括德国、法国、荷兰、意大利和墨西哥。其中德国肠衣进口金额约为6亿美元,占世界肠衣进口总额的24.6%,仍为世界最大的肠衣进口国。

表6-9: 2008年世界主要肠衣进口国统计(前五名)

单位: 美元

| 序号 | 国别 | 2007年金额 | 2008年金额 |
|----|-----|---------------|---------------|
| 1 | 德国 | 424, 340, 000 | 600, 293, 000 |
| 2 | 法国 | 192, 861, 752 | 226, 630, 145 |
| 3 | 荷兰 | 157, 378, 908 | 214, 056, 367 |
| 4 | 意大利 | 130, 964, 392 | 184, 902, 438 |
| 5 | 墨西哥 | 117, 072, 275 | 163, 428, 194 |

数据来源: 联合国网站

三、我国肠衣贸易中存在的问题

1、肠衣原料价格波动幅度较大。肠衣作为猪、羊的副产品,其产量受到猪羊产量的制约。2007年以来国内猪肉供应量趋紧,导致肠衣原料产量有所下降,引发了肠衣价格的不断上涨,肠衣原料价格在2008年中期达到最高水平。从海关统计数据看,2008年6月,盐渍猪肠衣出口单价达到历史最高水平,为15美元/公斤,后随着原料价格的下降逐月回落,

2009年11月的平均单价约为9美元/公斤，与2008年11月份的11.3美元/公斤相比下降幅度为25.5%，但仍高于正常年份的平均价格。肠衣原料价格暴涨暴跌给企业的经营带来了极大风险，企业因原料高价进低价出遭受较大损失。

2、全球经济危机导致贸易风险加剧。受此次全球经济危机的影响，世界各国消费者开始减少开支，肠衣贸易也受到了一定的影响，尤其是2008年底，经济危机的影响日益凸显，各国客户都面临资金紧张、消费下滑等不利状况，在这种情况下我肠衣出口企业不得不面对少部分客户无理要求降价的局面，其中以波兰一客户情况最为严重，部分企业也因此遭受了很大的损失。虽然商会也尽力通过商务部、质检总局等相关部门进行协调，努力帮助企业减少损失，但是收效甚微。这就要求企业今后在签订合同时注意了解客户的资质和信誉，尽量避免与信誉较差的企业进行贸易往来。

四、2010年肠衣出口形势展望

肠衣作为香肠的外包装，在欧美的需求量比较稳定。从2009年中国肠衣出口情况来看，出口量与2008年同期相比略有增长，增幅为2.4%；出口金额与2008年同期相比略有下降，降幅为6.3%，出口额减少并非由于出口规模缩小所致，主要是源于肠衣原料价格回落。随着全球经济企稳的信号不断出现，国外需求也将逐步恢复。预计2010年我国肠衣出口规模与2009年相比基本持平，但是出口金额会有所下降。

第四节 蜂蜜出口情况及展望

我国是世界蜂蜜主要生产和出口国，年出口蜂蜜8万吨左右，创汇1亿美元上下。蜜蜂传花授粉对农业的促进作用尤为重要，而蜂蜜出口有效拉动了蜂农养蜂积极性、生产安全意识和相关技术水平。

一、2009年蜂蜜出口形势分析

(一) 掺杂使假取代以往的抗生素问题，成为制约我蜂蜜出口的最主要因素

2002年，欧盟因氯霉素问题禁止进口包括我蜂蜜在内的动物源产品，我蜂蜜成为“含抗”蜂蜜代名词，对各市场出口严重受阻。在政府有关主管部门的高度重视下，在行业组织和企业的努力下，政府监管体制和企业溯源体系得以建立和健全，尽管蜂药生产和销售体系以及对蜂农用药的指导、服务工作仍需改善，但我蜂蜜抗生素问题已基本得到缓解。

我蜂蜜掺杂使假问题由来已久，当前，蜂蜜造假的水平越来越高，不仅能够满足蜂蜜国家标准(GB 18796-2005)所有的质量指标，甚至能够同时通过检验检疫部门同位素碳13检测方法和异构化糖检测方法，出口到国外。

自21世纪初蜂蜜检验成为一个有着高利润率的产业以来，德国部分民间实验室抓住商机，占领了蜂蜜检验技术的前沿。目前，由于假蜜检测专利为德国民间实验室所拥有，不仅欧洲、日本、美国等市场也纷纷寄样或要求我蜂蜜出口商寄样开展委托检验，将这些民间实验室推至世界权威蜂蜜实验室的高度。然而，出于商业目的，这些民间实验室推出的检验专利短时间内无法为业内大多数实验室所分享，其因此而进行的大量检测数据和分析，也常作为商业博弈中的砝码，失去了其仅作为专业和技术依据的纯洁性、专业性和权威性，并造成我蜂蜜出口受制于国外实验室检验结果。

(二) 日本、美国、欧盟三足鼎立的传统主销市场格局发生变化

1、对日本出口呈下降趋势

日本是我蜂蜜主销市场，年进口我蜂蜜3~4万吨，我蜂蜜占其进口蜂蜜市场份额90%以上。两年前发生的中国产“毒饺子”事件，以及我国国内发生的“三鹿奶粉”事件，使得日本消费者对我国产食品的不信任感增强，至今尚未消除。

日本厚生劳动省2009年3月31日公布“2009年度蜂产品监控检查项目”，宣布自同年4月1日起解除对我蜂蜜氯霉素命令检查，同时，在2008年监控检查项目基础上，增加喹诺酮类10项，监测项目增加至30项。

在这种不利形势下，2008年年底以来，日本市场相继出现对中国产蜂蜜掺杂使假的质疑。日本农林水产省于2005年对蜂蜜确定采用SCIRA法(碳同位素测定法)。2007年开始，日本全国蜂蜜公正取引协议会全面采用碳同位素测定法。该检查方法近几年来被很多国家采用。在日本，目前以民间分析机构、官方分析机构、全国蜂蜜公正取引协议会为中心，对于蜂蜜中C4植物来源以及掺假物(异性化液糖、麦芽糖水等)混入的情况已按照碳同位素测定法进行检测。

由于个别用户去年进货库存较大，2009年以来，日本进口中国蜂蜜节奏明显放缓。据我海关统计，1-12月，我对日出口蜂蜜2.5万吨，同比减少24.9%。

除对进口假蜜的担心外，近期又发生了出口用蜂蜜桶污染问题。由于部分工厂使用了装过原料的旧桶，或使用了内外涂料质量差的桶，或使用的桶盖锈蚀严重等，影响了蜂蜜质量，导致出现对我蜂蜜不好的评价。目前，由于中国产蜂蜜质量下降，尽管有价格优势，有些消费者已开始放弃中国蜂蜜。

2、欧盟将取代日本，成为我国蜂蜜最大销售市场

欧盟是世界蜂蜜主要消费区，也是本轮金融危机重灾区，更是对进口蜂蜜品质要求最为严格的地区。2004年欧盟对我蜂蜜进口解禁以来，经过政府、行业和企业长期、艰巨的努力，2008年欧盟已成为紧随日本其后的我蜂蜜第二大主销市场。

受南美蜂蜜减产、德国市场对阿根廷蜂蜜含生物碱的质疑以及欧盟客户逐步增强对我蜂蜜品质的信任度等因素影响，欧盟各消费国日益增加了对我蜂蜜的需求，在国际市场因金融危机导致进口商资金周转困难、需求不旺的诸多不利形势下，我蜂蜜对欧盟出口仍继续保持良好态势。据我海关统计，2009年1-12月我蜂蜜对欧盟出口3.4万吨，同比增加21.3%。欧盟已超过15年独占鳌头的日本，成为我蜂蜜最大的出口市场。

3、对美国出口基本呈停滞状态

受居高不下的反倾销税影响，我蜂蜜对美出口基本呈停滞状态。据我海关统计，2009年1-12月，我对美国出口蜂蜜仅73吨。但在利益驱使下，对美蜂蜜转口、出口超滤蜜、人工配制蜜等假蜂蜜仍大行其道。此外，对美出口蜂蜜与糖浆的混合物近年来也有大发展。

二、2009年下半年蜂蜜出口情况

(一) 签署企业诚信经营协议，掺假势头将有所压制

针对近年来困扰我蜂蜜出口的屡禁不止的业内掺杂使假行为，为应对国外主销市场近期对我蜂蜜含“外来酶”的指控导致贸易基本停滞的严峻形势，2009年8月17日，在食土商会蜂产品分会组织下，全国蜂蜜生产、出口企业就自觉履行食品加工生产者的社会责任和义务，从源头把关，严格执行《食品安全法》、严禁任何掺杂使假行为，以维护中国产天然蜂蜜的形象达成自律共识，并共同签署企业诚信经营协议。该协议的达成，将有助于从生产、出口企业层面改善目前的掺杂使假问题制约我蜂蜜出口的现状。

（二）全年对欧盟出口超过3万吨

西班牙是欧盟主要蜂蜜进口国，也是我蜂蜜主销市场。受国内养蜂产业施压等因素影响，西班牙进口蜂蜜红霉素残留限量高于欧盟标准，这成为我蜂蜜进入该市场的主要壁垒。2008年以来，我蜂蜜连续被西班牙港口查出红霉素残留超标，并通过欧盟食品和饲料快速预警进行通报，严重影响了我中国蜂蜜声誉。同时，我企业不得不绕道通过其他国家港口进入欧盟，再陆运至西班牙，这增加了贸易成本。在食土商会的积极推动下，经国家质检总局多次交涉，西班牙进口蜂蜜红霉素限量已从0.1ppb调至10ppb，放宽了100倍。该成果将有效推动和促进我蜂蜜对西班牙和欧盟的出口。

借第41届国际养蜂大会于2009年9月15—21日在法国召开之机，食土商会蜂产品分会组织企业赴欧开展交流和促销活动，有效启动和挖掘外需，取得良好成效。这是自欧盟2004年对我蜂蜜解禁以来，我蜂蜜出口行业首次组团赴欧。2009年，我蜂蜜对欧盟出口3.4万吨，较2008年增长21.3%。

（三）全年对日本出口达到2.5万吨

在全球金融危机和食品安全风波造成我蜂蜜对日出口连续

数月同比下降的严峻形势下，2009年7月，一年一度的由中日蜂蜜业界共同主持的第16次中日蜂蜜会议在日本金泽召开，双方业者百余人出席。在充分交换意见的基础上，会议达成双方业界携手合作、共渡难关的共识。

针对日本政府不断收集本国及他国从蜂蜜中检出抗生素物质的信息，对进口蜂蜜监控检测项目不断增加的现状，为做到及时应对，食土商会蜂产品分会与日本社团法人——全国蜂蜜公正取引协议会共同组织的第八次中日蜂蜜技术交流会在京召开。经协商，双方达成中方对出口蜂蜜品质进行全面监控与管理，出口让日本政府、消费者安心的无掺假、无抗生素残留、不使用违规蜂药的合格蜂蜜，日方尽最大努力振兴日本蜂蜜消费、重建消费者信赖的共识。此前，双方行业之间进行的历次技术交流成果均得到日本厚生省的认可，有效保证了中日蜂蜜贸易的健康开展。

针对出口用蜂蜜桶污染问题，为确保蜂蜜生产、出口的任何环节不发生污染，保证中国产蜂蜜的声誉，防止发生索赔和相关质量事件，2009年10月9日，蜂产品分会发文要求各公司务必使用新桶包装和出运出口蜂蜜，并对原料包装桶同时进行相关检查。装货时，如发现桶有渗漏，切勿装入集装箱。作为对传统市场份额的保护，在中日双方业界的共同呵护和努力下，2009年对日本出口蜂蜜达到2.5万吨。

第五节 食用菌罐头出口情况及展望

一、2009年食用菌罐头出口情况分析

2009年以来，受全球经济危机等诸多不利因素影响，我国食用菌罐头出口整体大幅下滑，市场十分低迷，前景不容乐观。

据我海关统计，2009年我国已累计出口各类食用菌罐头（小白蘑菇罐头、其他伞菌属蘑菇罐头、其他蘑菇罐头和盐水小白蘑菇罐头）29.4万吨，创汇3.7亿美元，同比分别锐减33%和45%。

小白蘑菇罐头和其他伞菌属蘑菇罐头是我国出口食用菌罐头的主打品种，约占食用菌罐头出口总额的98%。根据各国海关对商品的描述定义，小白蘑菇罐头即双孢蘑菇罐头，通常简称为“蘑菇罐头”，是我国目前出口金额最多的食用菌产品。其他伞菌属蘑菇罐头通常

指的是滑子菇、金针菇、香菇等品种制作的罐头或什锦菇类罐头，其他蘑菇罐头一般包括木耳、银耳等菇类加工的罐头。盐水小白蘑菇，严格意义上不属于罐头，但可作为加工罐头的原料或半成品，美国和欧盟都将其归入蘑菇罐头范畴，对其采取关税或配额管理，因此，在此也一并列入统计。

我国食用菌罐头的主销市场是欧盟、美国、俄罗斯、日本、东盟和加拿大等国家和地区，其中欧盟是我国食用菌罐头的最大进口地区。小白蘑菇罐头和其他伞菌属蘑菇罐头的主销市场并不完全相同，前者以欧盟、美国和俄罗斯为主，后者则集中在日本和东盟。

2009年我国小白蘑菇罐头出口数量和金额分别为22.93万吨和2.46亿美元，同比分别下降32%和42%。该商品对所有主销市场均出现大幅下降，其中对俄罗斯降幅最大，达到52%。此外，其他伞菌属蘑菇罐头也外销不畅，2009年，该商品出口3.89万吨，金额为5,431万美元，同比分别骤减35%和66%。

2009年前八个月，食用菌罐头出口金额同比大幅下跌，自9月份开始，随着库存的清空和市场需求的回暖，出口金额下降幅度逐月收窄，呈现止跌反升的势头，到12月份，小白蘑菇罐头等大宗品种的出口超过了2008年同期的水平。

二、2009年食用菌罐头出口特点

当前，我国食用菌罐头出口陷入前所未有的困境，既有外因，也有内因，主要突出表现在以下几个方面：

（一）产能扩张过快导致供大于求

自2003年以来，我国食用菌罐头出口一直保持高速增长。以小白蘑菇罐头为例，2003年当年出口数量和金额为22.8万吨和1.8亿美元，而2008年这一数据已达到33.6万吨和4.2亿美元，年均增速达到16%以上。在此期间，蘑菇食用菌罐头的销售价格也是一路飚升。2007年，国际市场对蘑菇罐头的的需求达到顶峰，受市场行情刺激，包括中国、荷兰、法国和美国在内的主产国纷纷扩大了产能。但进入2008年下半年，受国际金融危机影响，市场需求出现拐点，加之前期有大量库存积压，直接导致出口急转直下。

（二）市场需求普遍低迷

当前的全球金融危机给各国实体经济造成一定的冲击，即使是有刚性需求作支撑的食品行业也不可幸免。首先，由于经济前景不明朗，居民消费欲望普遍减弱。其次，金融危机导致部分国家货币对美元大幅贬值。以俄罗斯为例，卢布在本轮危机中贬值近30%，使得俄进口商难以履行前期签订的购销合同，有的甚至直接取消订单，这是导致我蘑菇罐头对俄出口剧减的重要原因之一。最后，具体到食用菌行业，食用菌罐头的消费还受到鲜菇消费的挤压。目前，鲜菇已逐渐成为食用菌消费的主流，这也是食用菌产业在全球范围内的一个发展大趋势。随着人们生活水平的提高以及食品保鲜和现代物流技术的飞速发展，罐头食品在日常食品消费中所占比例已呈下降趋势。以欧盟和美国为例，2008年，欧盟用于加工罐头的鲜菇产量约占总产量的30%，仅有法国、荷兰和西班牙三国的比例高于60%。而在欧盟第二大食用菌生产国——波兰，这一比例甚至低于20%。而在十年前，欧盟通常60%以上的鲜菇要被加工成罐头等工业食品。

美国的情况也大体类似。据美国农业部统计，在2008—2009产季，美国用于加工罐头的双孢蘑菇销售额达到1,230,000磅，高于2007—2008产季的1,170,000磅。但是平均

销售单价却从0.645美元/磅下降到0.562美元/磅。而同期,鲜菇的价格则一直稳定在1.24美元/磅。美国蘑菇协会也认为,蘑菇罐头销售价格的下降是因为它已不是市场需求的增长点。2008—2009产季,美国蘑菇罐头销售额从上一产季的7580万美元,下降到6890万美元。当前,最终用于罐头加工的鲜菇数量约占美国鲜菇年产量的15%。而在1995—1996产季,这一比例曾高达50%。值得关注的是,2009年美国蘑菇罐头的出口显著增长,成为一大亮点。2009年前五个月,美国蘑菇罐头出口数量达到500吨,同比增长210%。出口数量的增长主要来自新加坡和中国香港地区,其中对新加坡出口150吨,同比增加了770%。

(三) 市场竞争日益激烈

当前,世界食用菌生产的格局正悄然发生改变。从生产地区来看,除原有的中国、美国、荷兰、法国等传统的食用菌生产大国之外,印度、波兰、越南和印度尼西亚等国也大力发展食用菌生产及罐头加工,已对我构成一定的冲击。例如,波兰作为欧盟成员国,其产品在欧盟内销售不受配额和关税限制,因而产品价格具有很强的竞争力。

(四) 贸易壁垒依然严峻

食用菌罐头作为我国一个传统的大宗出口农产品,已有40多年的历史。但食用菌罐头出口海外之路并不平坦,一直遭遇到各主要进口国的贸易壁垒。美国曾于1982年和1998年两度对我小白蘑菇罐头展开反倾销调查。1998年12月,美国商务部作出终裁,除对部分中国公司征收126.16%~178.59%的反倾销税,其余中国公司的统一税率为198.63%。此后,经过中方企业的不懈努力和上诉,少数企业利用年度复审等机会相继取得了较低的税率,逐渐恢复了对美出口。

我国食用菌罐头对欧盟出口虽逐年增长,但受到欧盟关税配额的限制,其每年给予中国的关税配额只有2万多吨。欧盟实行配额限量的做法极不合理,还在关税税率、配额递增等方面对我国采取歧视性的限制措施。我对欧盟出口蘑菇罐头大部分属于超关税配额部分,进口商需缴纳高额附加关税,对我出口造成极大障碍。

此外,近年来澳大利亚和墨西哥也对我伞菌属蘑菇罐头征收反倾销税。除美国和欧盟外,澳大利亚和墨西哥都不是食用菌罐头主产国,可见在国际贸易中,贸易争端更加复杂,商业竞争日趋激烈。

三、2010年食用菌罐头出口展望

展望2010年的出口前景,我国食用菌罐头出口将缓慢回升,但恐难以恢复到2008年的历史最高水平。由于世界经济前景并不明朗,各国实体经济在较短时间内回暖仍有不小的难度。因此,食用菌罐头的消费需求恢复到前几年的水平可能性不大。就我国的食用菌罐头加工和出口行业而言,由于高度依赖国际市场,内销比重不到20%,本身存在很大的产业风险。但是,从长远来看,罐头作为传统的安全、卫生、营养、方便的食品,便于运输与储藏,适于餐饮、家庭、旅游、登山、科考、军需及赈灾等不同消费层次和消费方式的需要,仍然有较大的市场需求。食用菌罐头并不会因为鲜菇消费的兴起而在短期内失去应有的市场地位。

自2009年6月1日起,国家提高了10余种食用菌产品的出口退税率,有效地提振和促进了食用菌出口。由于2009年鲜菇原料价格普遍高于往年,罐头加工企业的生产成本有所上升,但随着库存的缓慢消化和消费信心的恢复,出口跌幅将进一步收窄,市场将逐步趋于稳定。

第六节 茶叶出口情况及展望

众所周知，全球有半数以上的人口有饮茶习惯，有50多个国家和地区种植茶树，茶以其芳香、解渴、保健等特点，越来越受到人们的青睐。我国茶叶出口近120个国家和地区，并且茶树品种丰富、茶类齐全，成为世界上茶叶对外贸易增长最有潜力的国家。

一、茶叶国际市场概况

2008年世界茶叶总产量375万吨，其中亚洲占茶叶总产量的83%，非洲占14%。中国茶叶产量124万吨，居世界第一，占世界茶叶总产量的33%；印度第二，茶叶产量98.08万吨，占26%；列三位的为肯尼亚，茶叶产量占近9%。

表6-10：2008年世界茶叶分国别产量

| 序号 | 国家 | 生产量(单位:公吨) |
|----|--------|------------|
| 1 | 中国 | 1,240,000 |
| 2 | 印度 | 980,818 |
| 3 | 肯尼亚 | 345,817 |
| 4 | 斯里兰卡 | 317,695 |
| 5 | 土耳其 | 155,000 |
| 6 | 印尼 | 148,312 |
| 7 | 越南 | 144,000 |
| 8 | 日本 | 93,000 |
| 9 | 阿根廷 | 72,000 |
| 10 | 孟加拉 | 58,754 |
| | 全球生产总量 | 3,749,775 |

(一)出口：2008年世界茶叶出口数量164万吨，同比增长4.46%，首次超过160万吨。1999年出口数量为125.78万吨，10年间增长31%。

肯尼亚2008年茶叶出口38.34万吨，同比增长11.55%，居世界首位。斯里兰卡2008年茶叶出口29.88万吨，同比略增1.53%，居世界第二位。中国2008年茶叶出口29.69万吨，居世界第三位。

表6-11：2008世界茶叶分国别出口量

| 序号 | 国家 | 出口量(单位:公吨) |
|----|------|------------|
| 1 | 肯尼亚 | 383,444 |
| 2 | 斯里兰卡 | 298,785 |
| 3 | 中国 | 296,935 |
| 4 | 印度 | 193,000 |
| 5 | 越南 | 115,000 |
| 6 | 印尼 | 95,000 |
| 7 | 阿根廷 | 75,500 |
| 8 | 乌干达 | 42,385 |
| 9 | 马拉维 | 40,069 |
| 10 | 坦桑尼亚 | 24,766 |
| | 总出口量 | 1,643,176 |

(二) 进口：2008年全球茶叶进口量为150.61万吨，而1999年为123.44万吨，10年间增长22%。其中：俄罗斯占11.49%；英国占8.67%；美国占7.75%；巴基斯坦占6.58%；埃及占6.24%。

表6-12：2008世界茶叶分国别进口量

| 序号 | 国家 | 净进口量(单位:公吨) |
|----|--------------|-------------|
| 1 | 俄罗斯 | 173,000 |
| 2 | 英国 | 130,562 |
| 3 | 美国 | 116,749 |
| 4 | 巴基斯坦 | 99,116 |
| 5 | 埃及 | 94,000 |
| 6 | 独联体地区(俄罗斯以外) | 70,000 |
| 7 | 迪拜 | 60,000 |
| 8 | 伊朗 | 58,000 |
| 9 | 摩洛哥 | 51,200 |
| 10 | 日本 | 43,107 |
| | 全球进口总量 | 1,506,100 |

2008年全球茶叶销量同比增加了4.8%，而茶叶产量却出现了1.2%的下降。数据显示，全球茶叶市场上红茶占到七成多，近两年来由于供应紧张红茶价格出现了快速上涨。在全球最大的红茶市场肯尼亚，2009年初其每公斤红茶的价格升至3.4美元，创下了近10年多以来的新高，接近3.5美元的历史最高点。同期加尔各答、科伦坡和孟买茶叶市场的平均拍卖价达到历史最高水平。印度加尔各答市场上2009年6月份茶叶价格达到每公斤2.876美元的历史最高水平，比2008年同期上涨50美分。

2009年世界茶叶价格上涨的原因主要是年初天气干旱和化肥供应不足，世界三大红茶生产国印度、斯里兰卡和肯尼亚2009年上半年的茶叶产量减少6500万公斤，而世界市场对茶叶的需求仍保持强劲增长势头。

二、2009年以来我国茶叶出口情况

(一) 我国茶叶出口再创新高

据我海关统计，2009年我国茶叶出口量30.29万吨，与2008年相比略有增加，出口金额7.04亿美元，量价共创历史新高。如此成绩是在我国出口成本大幅提高、人民币汇率迅速上升以及国际金融风暴和国际市场贸易壁垒依然层出不穷的情况下取得的。这主要得益于政府部门的支持与行业组织、各出口企业的共同努力。

(二) 各类茶叶出口情况

据我海关统计，2009年我国茶叶出口30.29万吨，出口金额约7.04亿美元，平均单价2327美元/吨，同比分别增长2.02%、3.30%和1.26%。我国茶叶出口前五位市场依次是摩洛哥、乌兹别克斯坦、俄罗斯、美国和日本，出口数量分别为5.84万吨、2.23万吨、2.06万吨、1.93万吨和1.89万吨，出口金额分别为1.42亿美元、2635万美元、3553万美元、4019万美元和5024万美元。与2008年相比，乌兹别克斯坦市场增幅明显减缓，基本持平，日本、美

国市场总体出现下滑。

1、绿茶：蒸青茶由于日本规定原产地标识和农残因素，对日出口至今仍未恢复。2009年我绿茶出口达108个国家和地区，出口数量22.93万吨，金额约5.24亿美元，平均单价2287美元/吨，同比分别增长2.69%、7.70%和4.88%。其中，我对摩洛哥绿茶出口5.82万吨，出口金额1.42亿美元，均价2441美元/吨，同比分别增长16.09%、17.52%和1.23%。

2、红茶：由于红茶主产国面临干旱而减产，2009年上半年我国红茶出口量价齐增。2009年全年，我红茶出口数量约4万吨，金额6437万美元，平均单价1606美元/吨，数量与2008年基本持平，金额、均价同比分别增长3.24%和3.73%。主要市场依次为美国、俄罗斯、巴基斯坦、中国香港和缅甸。虽然我红茶出口有所恢复，但面对肯尼亚、印度、斯里兰卡等各红茶生产国的强大竞争，加之品质先天不足，出口竞争力仍有待提高。

3、乌龙茶：2009年出口数量2.41万吨，出口金额6685万美元，均价2771美元/吨，同比数量、金额分别增长8.34 %和8.09%，均价下降0.23%。乌龙茶出口主要市场为日本、美国、香港、印度和马来西亚，上述五市场占我乌龙茶出口数量的97.2%和金额的91.10%。自日本对我出口绿茶和乌龙茶实行批批检测后，我国茶叶对日出口节奏有所放缓，企业负担较重。但由于我主要会员企业做了较为充足的准备，在一定程度上恢复了日本进口商的经营信心，使我国茶叶对日出口避免遭受致命打击。

4、花茶：2009年我花茶出口5914吨，出口金额2963万美元，均价5010美元/吨。同比分别下降11.98%、13.84%和2.11%。日本是我花茶出口第一大市场，列二至五位的市场为俄罗斯、香港、美国和新加坡。

我花茶出口下降主要原因：一是国家有关农残标准提高对我花茶出口影响较大；二是花茶成本上升及花茶在国际市场的宣传不够，未能激起国外消费者的消费热情，部分国家的花茶消费者转向了其他茶类或饮料。

5、普洱茶：2009年我普洱茶出口至41个国家和地区，出口数量约3486吨，金额约1956万美元，均价5611美元/吨，同比分别下降19.68%、46.79%和33.75%。

（三）茶叶出口依然受到多因素制约

2009年国际茶叶市场行情较好，但我国茶叶出口依然受到了诸多不利因素的影响：一是因金融危机的持续冲击，国际市场需求萎缩，茶叶贸易量下降；二是欧盟等国家和地区农残检测指标再次调整，加大出口难度和企业风险；三是出口企业融资困难与融资成本提高；四是国家强化食品安全质量采取的相关措施，短期内对企业造成影响；五是品种的单一、区域的局限、产品的结构、企业的诚信等问题对茶叶出口不利。

三、进一步扩大茶叶出口的措施及未来展望

茶叶作为我国传统优势农产品，具有广泛的社会影响，涉及到上千万茶农的切身利益。近几年，我国茶产业得到了突飞猛进的发展，中国茶叶行业的国际影响力显著增强，市场份额不断提高，出口企业无论在资本投入、设备更新改造、质量监控、清洁化生产、现代化管理等方面都取得了长足进步，一些龙头企业的生产、管理、物流已居于世界领先水平。但我们也清醒地看到，我国茶叶在国际市场仍然缺乏整体形象，尚缺少国际茶叶知名企业与品牌，产品科技含量、附加值低。我国茶叶主要销往发展中国家和经济欠发达地区，利润低，难以全面打入欧美等高消费市场，这些都限制了我国茶叶出口规模的进一步扩大。为进一步

扩大我国茶叶出口，建议采取以下措施：

（一）强化行业在国际市场上的整体形象宣传，提高我茶叶国际影响力和知名度；落实“请进来、走出去”战略，积极开展对外交流活动，宣传中国优质茶产品。

（二）搭建中国国际茶叶展示固定平台，建立茶叶拍卖交易中心，打通我国茶叶国际贸易不畅的瓶颈，推动我国茶叶贸易方式尽快与国际接轨；此举同时也将规范我国茶叶产品质量标准，保证买卖双方货款安全，提升我国茶叶行业在国际市场的定价权。

（三）全面建立茶叶质量可追溯体系，建立出口茶生产基地，开发和生产无公害茶和有机茶，通过茶厂、茶园一体化，完善有机茶园建设，推行清洁化生产和产品标准化，全面提高茶产品质量。

（四）对欧盟出口茶叶的生产厂实行单独收购、存放和加工，把出口检验延伸到生产、加工环节，做到跟单作业，批批检测，全程跟踪，使之处于受控状态，确保出口茶不受污染。

（五）根据国际茶叶市场发展需求，加大茶树育种、繁育技术、化学农药、重金属控制技术等方面的投入，茶叶中有害物质检测技术和新型茶叶加工工艺等方面的科技研发和创新，增加高附加值茶产品的出口。

（六）有针对性地拓展不同国家市场需求的各茶类产品。要充分利用和引导国际上关于饮绿茶更有益于健康的研究成果，在稳定我传统市场的基础上，重点拓展购买力强的国家和地区市场，促进绿茶消费；细致研究世界主要红茶市场的消费口味和习惯，加强对欧美、中东、独联体等国家和地区茶叶市场的开拓。

我茶叶出口虽然历史悠久，但我茶叶出口企业拓展国际市场的综合实力与国际跨国公司相比还有较大差距。目前世界经济前景并不明朗，各国实体经济在较短时间内回暖仍有不小的难度。茶叶属于日常生活消费品，经济危机对茶叶出口不会有重大影响，只要将政府的管理作用、行业协会的协调作用和企业自律作用有机结合并充分发挥出来，针对不同市场的不同需求做恰当的调整和宣传，2010年中国茶叶出口量将有望突破30万吨。

第七节 花卉出口情况及展望

近年来，我国花卉贸易呈高速发展态势，连创历史新高。2008年以来的经济危机使我国众多行业遭受了严重冲击，花卉产业也未幸免，但未来仍有较大的发展潜力和空间。

一、花卉国际市场概况

根据美国农业部(USDA)统计资料中心的调查，近几年切花及盆花呈现负增长，而苗圃及庭院植物的产值则逐年增加，且产值占全美花卉产业的一半以上。日本市场的发展趋势也和此类似，特种花卉前景看好。据专家预测，从21世纪开始，全球年均需要消费特种花卉约100亿美元。特种花卉目前主要有三种：一是食用花卉；二是药用花卉，具有药用功能的花卉可开发成既能治病又能滋养的天然药品；其三是香料花卉，如百里香、香回芹、千层楼、香水草、柠檬罗勒等。

日本是世界上最主要的花卉消费国之一，每年花卉消费总额为45亿美元左右，日本的劳动力成本很高，年均花卉进口额在36亿美元左右。日本花卉市场需求品种多样，包括花枝、花苞、花叶、青苔、盆景和脱水花卉等。

气候方面的原因致使俄罗斯花卉的产量较小，而俄罗斯的花卉消费能力却很强，花卉产品90%靠进口。鲜切花是俄花卉市场的主流产品，其中月季、百合、丁香等为主要品种。近几年，红掌、蝴蝶兰、榕树盆景、发财树等盆栽植物需求不断增加，俄罗斯绿化苗木需求量也随着俄各大城市的改建而呈上升趋势。

欧美是比较高端的花卉市场，对于新优品种的需求量大而且要求严格。全球花卉大国荷兰在新品种研发方面继续保持领先地位，而其两家最大的花卉拍卖中心的合并，进一步巩固了荷兰全球花卉交易中心的地位。但荷兰纬度偏高，温度、日晒等自然条件相对欠缺，不得不采取温室养殖，种植成本相对较高。

中国、肯尼亚等发展中国家由于气候、地理等方面的自然环境优势和相对廉价的劳动力，逐渐成为全球花卉种植中心。中国被公认为全球最适合花卉养殖的地区之一。我国花卉出口的类别主要有鲜切花、盆栽植物、观赏苗木、干花以及蝴蝶兰、康乃馨半成品和原产于我国的花卉种子。出口市场主要为日本、韩国、俄罗斯及欧美，其中日本市场是我国最主要的出口对象。但我国新优品种的生产满足不了欧美等高端市场的要求，加上物流成本相对较高，缺乏花卉自主知识产权，抑制了我国花卉出口市场的进一步拓展。

二、2009年花卉出口情况

据海关统计，2008年我国花卉出口受金融危机影响，出口增速明显回落。2009年以来国际贸易环境持续恶化，但对我花卉出口的消极影响逐渐减弱，1—12月，我国花卉出口约1.8亿美元，同比增长25.5%。

（一）对主销市场出口情况：对日出口约7253.4万美元，同比增长了23.2%；对荷兰出口约2715万美元，同比增长了9.3%；对缅甸出口1510万美元，跃升第三位，同比增长了33975%；对韩出口1382万美元，同比增长了17.3%；对美出口944万美元，同比下降了5.4%。

（二）我国花卉主要出口品种出口情况：盆栽植物出口约5815万美元，同比增长63.1%，荷兰和日本、韩国市场平稳增长，缅甸市场需求“井喷”，取代了荷兰成为2009年我盆栽植物出口第一大市场，美国出现7.4%的小幅倒退；鲜切花出口约4520万美元，同比增长29%，对日本、泰国、新加坡等主销市场出口均呈双位数增长；种苗出口约3184万美元，同比增长了28%，对美出口增长幅度达118%；切叶/枝出口约3443万美元，同比下降了8%。

（三）我国各省市花卉出口情况：目前，花卉出口依然集中在云南、浙江、福建、广东、上海五个地区，分别占出口总额21.5%、20.1%、14%、13.8%、9.6%，这5个地区花卉出口总和占全国花卉出口总额79%。

2009年上半年花卉出口增速明显回落，主要原因是：1、欧美等主要花卉消费国采购量减少，从2008年三季度以后，我国多数花卉出口企业输欧美订单数量减少了30%~50%，早前签订的订单也被要求暂缓执行甚至取消。2、产品成本不断提高，花卉产品利润空间缩小，而外商又将价格压得低于经营成本，进口国制定的检验检疫标准和要求更加苛刻，一些花卉企业被迫停止了出口业务。3、来自越南、印度等新兴花卉出口国的竞争压力越来越大。4、付款延缓、资金不能及时回笼等原因加大了企业经营风险。从第三季度开始，我花卉出口开始呈现恢复性增长态度。随着全球经济回暖，第四季度的出口量猛增，拉升了全年的出口增速幅度。

三、出口存在的问题

目前,我国花卉的种植面积和产量均居世界第一位,其中花卉种植面积已经达到世界花卉种植总面积的三分之一。与之形成鲜明对比的是我国花卉出口量仅占世界的2%,出口总值也相对较少,种植量与出口额之间严重失衡。

(一) 产业化水平低,有关政府部门关注不够,扶持不足

我国花卉企业多为中小民营企业,无有效的融资途径,无法有效改进生产设备,尚未形成规模化生产,竞争仍局限于以价格为主的低层次水平上;个别企业短期利益行为较重,缺乏长期战略经营观念。由于花卉产业是在市场经济条件下自行发展起来的,其基础弱、产值小、品种研发滞后,尚未引起政府相关部门的重视,使花卉产业总体发展缺乏规划性和规范性。

(二) 流通体制不健全,物流瓶颈严重

长期以来,运价高和缺乏冷链配置是制约花卉保鲜产品出口的瓶颈问题。一是高昂的运费抵消了我花卉产品成本低的价格优势;二是冷链物流配置的严重缺乏,导致保鲜产品保护不足,品质严重下降;三是尚无高效的保鲜技术确保流通中的花卉质量。

(三) 技术开发与应用严重滞后,野生、新育花卉品种保护不足

目前,我国在花卉新品种选育、花卉设施和栽培技术的开发与应用等方面,与国外尚有较大的差距。在新品种选育方面,我国目前花卉出口的品种多数是我国的传统名花,从国外进口花卉主要是一些高档花卉。即便是研发的新品种,也因国内产权保护不力,很快被盗用,严重损害了研发单位或引进公司的积极性和正当权益。

(四) 花卉进出口管理办法相对滞后

我国花卉生产用种相当一部分依靠进口。企业在办理进出口手续时有两个突出的问题:一是手续繁杂,种苗进口税要“三级五审”,费时误事。二是目前植检部门多收费、乱收费的现象十分突出。

(五) 行业凝聚力不强,市场宣传、拓展不足

行业缺乏有效协调手段,内部尚未形成团结、统一、联合对外的协调机制,对外形不成合力,抗风险能力弱;与国际花卉业界交流不够,市场宣传工作力度小。

(六) 国外花卉生产企业实力强劲,加大了我拓展国际市场的难度

荷兰、日本等国花卉栽培历史悠久,花卉品种及生产技术较为先进,在国际市场上占有很大份额;哥伦比亚、肯尼亚、厄瓜多尔等国利用地域优势和政府的大力支持,对欧美、日本、俄罗斯等花卉消费大国的出口量逐年大幅递增,建立了较稳定的贸易渠道;肯尼亚、泰国、越南等国花卉栽培、生产技术也有一定的优势。

四、产业发展前景分析

尽管诸多瓶颈问题严重制约了中国花卉产业的发展,但可喜的是,这些制约因素开始得到了我国政府有关部门的高度关注,花卉企业经营环境将会逐步得到改善。

中国花卉产业发展正处于转型期,越来越多的花卉生产商和出口商注重并努力提高产品的质量、调整产品结构、培育新品种、拓展新兴市场。在欧美等花卉主销市场短期内不能恢复购买力的情况下,我国盆栽植物出口应着力拓展中东市场;鲜切花出口若在产品品质稳定性、供货周期和新品种选用等方面加以改进,才能不断巩固并扩大市场份额;我鲜切枝/叶出口对日市场具有较强的依赖性,需根据市场需求调整种植计划,鲜切枝/叶产品出口规模

将会进一步扩大；种苗出口具有便于运输的特点，出口市场范围更为广泛，随着台资企业生产规模的不断扩大，我种苗出口呈快速增长态势。

花卉业界人士相信，在中国经济运行整体平稳向上和巨大的内需市场支撑下，在花卉企业苦练内功联合协作下，我国花卉产业将会渡过难关，并进一步向国际化、高效益发展。

第八节 大蒜出口情况及展望

一、大蒜出口基本情况

2009年，我保鲜和冷藏大蒜累计出口数量为158万吨，出口金额约10.65亿美元，平均单价674美元/吨，同比数量和金额分别上升4%和72%，单价上升65%。大蒜及其制品(包括脱水大蒜、蒜苔、盐水大蒜、冷冻大蒜等)出口额达12.36亿美元。

按照出口金额排序，印度尼西亚、巴西、美国、孟加拉国和巴基斯坦排在前五位。其中，我对印度尼西亚出口保鲜和冷藏大蒜数量为38.7万吨，出口金额约2.41亿美元。出口数量同比下降1%，金额和单价分别上升60%和62%。

08/09产季，我国大蒜各主产区及周边地区大蒜种植面积均有不同程度下降，大蒜单产也有不同程度的下降，这是2009年大蒜价格大幅提高的主要因素。金乡及周边地区总库存为96~100万吨，目前库存为30~35万吨；河南总库存25万吨，目前库存10万吨左右；江苏入库量为15万吨左右，目前库存7万吨；莱芜地区目前库存为6万吨左右。总体来看，2009年大蒜入库量较2008年有大幅度的下降，由于2009年收购价格过高，加工用蒜数量减少，我大蒜国内外市场供需基本平衡或略有缺口。

二、国内外市场情况

(一) 国内市场

大蒜分会鉴于近两年低迷的大蒜行情，对大蒜主产区进行种植引导，建议适量减少种植面积，避免再次发生供过于求的市场状况。08/09产季各主产区及周边地区大蒜种植面积较上一产季减少40%左右，收获数量减少50%左右，入库量也有大幅下降。新产季大蒜的收购价格也是跌宕起伏，大蒜自收获开始，就有抢购现象。

(二) 国际市场

受2008年下半年爆发的全球金融危机以及08/09产季新蒜收购价格过高的影响，国外客户对新产季大蒜询价较多，订单较少，且多为短期订单和小单。随着时间的推移，目前国外市场已慢慢接受我国大蒜的价位。

1、东南亚市场：作为低端市场，尤其是东南亚市场，受2008年大蒜过于集中发货的影响，价格虽有回升，但相对偏低，直接影响了出口企业的经营效益。其中，印度尼西亚是中国大蒜最大的消费市场，占总出口量的25%。但该地区是一个低价市场，由于进口量大，对该地区的出口价格也直接影响到中国大蒜的整体出口价格。因此，稳步提高该地区出口价格对我大蒜出口创汇起着至关重要的作用。

2、日本市场：日本自实施肯定列表制度以来，对我大蒜质量要求极为苛刻。受全球经济危机的影响，日本国内消费能力下降，对我大蒜需求量和订单都有所减少，我大蒜出口价格并无上涨趋势。

3、美国市场：2009年6月，美国商务部发布公告，对原产于中国的新鲜大蒜做出第16次

反倾销行政复审终裁,裁定中国涉案企业的倾销税率为64.78%~376.67%。至此,我国除两家企业复审时间尚未到期、进口税率为零外,其他企业均被裁定较高的反倾销税率,无法对美正常出口。据美国媒体报道,同年7月初,美国市场的中国大蒜的价格已达到了历史最高点——18美元/箱,已接近加利福尼亚的大蒜价格。因此,加强行业自律互律,保护我对美出口企业的利益,保证我国大蒜在美国市场的份额和地位至关重要。

三、大蒜出口展望

当前,受美国次贷危机的影响,全球经济增长放缓,远未摆脱低增长、负增长的困局。中国大蒜产业同样受到国际经济大环境的影响,企业出口面临很大的压力。但过去两年大蒜产销失衡的影响因素已逐渐淡化,从2008年开始,全国大蒜种植面积逐渐减小,产量大幅下降,拉高了市场上大蒜的价格。在供需基本平衡的情况下,大蒜出口开始恢复性增长,出口数量和单价同比都有所增加。2009年春季,甲型H1N1流感在全球大规模爆发,美国医学专家随后公开推荐的9种抗流感食物中,大蒜成为首推的“消毒蔬菜”。多个国家开始加大大蒜的进口量,尤其是日本、韩国等,向中国采购大蒜的订单不断增加,促进了山东、河北大蒜的出口。2009年6月,国家上调了大蒜制品的出口退税率,而出口商检和贸易便利化等措施也进行了调整。在质量安全方面,山东省把推动区域化建设作为一项重点工作,规范大蒜的种植和化学品的投入,从源头解决出口大蒜的质量安全问题。农资价格的下降、人民币实际汇率相对贬值等因素也增加了大蒜出口的价格竞争力。大蒜产业虽然面临着诸多困难,但中国大蒜产业持续、稳定发展的基本态势没有改变。

同时,大蒜仓储、运输等环节的变化以及电子交易市场的操作模式增加了市场的不确定性和企业的交易成本,个别地区的大蒜品质出现退化,出口低价竞销的现象仍然严重。发达国家加大了贸易保护的力度,一些新的绿色壁垒将对大蒜2010年的出口造成负面影响。由于2009年大蒜价格上升,预计2010年大蒜产量将增加,对出口形成新的压力。大蒜出口企业需加快发展大蒜深加工生产,实施品牌战略,加强大蒜生产的全程控制,制定并实施农残监控计划,从源头把关,打破国外的技术壁垒。

第九节 2009年浓缩苹果汁出口情况及展望

进入2009年以来,全球经济危机影响依旧蔓延,国际市场需求低迷,完全依赖出口的浓缩苹果汁行业出口受阻,业绩严重下滑。

一、生产状况

我国是世界上最大的浓缩苹果汁生产国,年产量约占世界总产量的60%,95%出口国际市场。

目前,全国共有浓缩苹果汁加工厂40余家,产能达到约4750吨/小时(每小时压榨鲜果能力)。产区主要集中在陕西、山东、河南、辽宁、山西、甘肃等环渤海区和黄土高原区两个苹果主产区,其中陕西地区产量约占全国总产量的60%。

2008/09产季(9月份-8月份)全国浓缩苹果汁总产量80万吨。2009/10产季全国苹果减产,尤其是山东地区,据不完全统计,减产幅度在15~30%。由于上产季鲜果市场行情走高,09产季农民提高苹果套袋率,加工用苹果供应量进而减少。苹果总量减少以及对鲜果市场价格预期高,导致该产季加工用苹果收购成本也随之抬高。加之国际市场需求依旧疲软,

订单量急剧减少，09产季行业开工能力不足，部分工厂处于半开工状态，至2009年年底2010年年初全国工厂业已基本停工。预计该产季浓缩苹果汁产量较上一产季减少25%左右。

二、贸易状况

2009年我国浓缩苹果汁出口总量近80万吨，总金额6.5亿美元，平均单价814美元/吨，与2008年同期相比出口数量增加16%，金额减少42%，均价下降50%，2008年均价1637美元/吨。

从报关出口省市地区来看，陕西、山东、北京、河南和甘肃是我国浓缩苹果汁主要出口省市，2009年该五个地区出口总量近76万吨，占全国出口总量的95%，出口金额6.22亿美元。其中陕西省是我国浓缩苹果汁最大生产和出口地区，2009年出口量约47万吨，占全国出口总量的59%，出口金额3.89亿美元，出口平均单价832美元/吨。

从出口国别来看，目前我国浓缩苹果汁已远销至全球六十多个国家及地区，主要市场有美国、欧盟、俄罗斯、日本、加拿大、南非和澳大利亚。美国是我国浓缩苹果汁最大出口市场，2009年我国对美出口量37万吨，约占全国出口总量的46%；金额3.11亿美元，均价842美元/吨；出口数量比2008年增加12%，金额减少43%，均价下降49%。对欧盟27国出口量15.21万吨，金额9844万美元，均价647美元/吨；与2008年相比数量增加30%，金额减少44%，均价下降57%。南非是近年增长较快的市场，09年进口量约3.3万吨，与2008年同比增加了118%，显示出较大的市场发展潜力。

2009年我国浓缩苹果汁出口主要市场贸易统计表

单位：公斤、美元、美元/公斤

| 国别 | 2009年出口量 | 2009年出口额 | 均价 | 数量同比 | 金额同比 | 均价同比 |
|-------|-------------|-------------|-------|------|------|------|
| 美国 | 369,833,596 | 311,293,946 | 0.842 | 12% | -43% | -49% |
| 日本 | 53,802,752 | 68,730,269 | 1.277 | -25% | -47% | -30% |
| 德国 | 79,787,030 | 50,837,744 | 0.637 | 87% | -10% | -52% |
| 俄罗斯联邦 | 60,652,350 | 39,910,911 | 0.658 | 40% | -47% | -62% |
| 荷兰 | 57,615,816 | 37,167,534 | 0.645 | 10% | -55% | -59% |
| 加拿大 | 42,976,825 | 35,070,916 | 0.816 | 45% | -27% | -50% |
| 南非 | 32,899,260 | 28,981,088 | 0.881 | 118% | 36% | -38% |
| 澳大利亚 | 34,496,397 | 27,632,860 | 0.801 | 13% | -43% | -49% |
| 全国总量 | 795,695,286 | 647,357,628 | 0.814 | 16% | -42% | -50% |

除以上重要传统市场以外，我国浓缩苹果汁行业正积极开拓其他新兴市场，如印度、台湾省、沙特、印尼和哈萨克斯坦等东南亚、中东、西亚等地区，近几年对这些市场的出口发展速度加快，前景看好。

三、行业面临的困难

1、产能与原料供应矛盾突出。目前我国已形成了4750吨/小时(每小时压榨鲜果能力)的行业规模，虽然我国苹果产量大，但国内市场对鲜果需求量也极大，且鲜果出口量连年递增，浓缩苹果汁行业庞大的加工能力必然引发对原料的恶性争夺。

2、成本与售价严重倒挂。2009年我国原料平均收购价在600元/吨以上，而欧洲原料价历史性第一次低于我国，浓缩苹果汁售价处于低位，欧洲客户或许只会在欧洲地区采购后尚

有缺口才会转向中国采购，给我在欧洲市场的销售造成巨大压力。

3、国际市场低迷。目前国际市场仍笼罩在经济危机阴霾中，尚未有明显的回升。面对下跌的消费需求，国际主要市场客户开始更改配方，去库存化，减少浓缩苹果汁采购量。2009年我国企业大量向美国市场供货，极易引起美国市场秩序混乱。

4、果汁加工企业资金压力大。企业大部分流动资金贷款均为短期贷款，企业一方面要承担上榨季产品积压的负担，又要筹集新榨季原料收购资金，同时还要偿还上一榨季的短期贷款，使企业处于还贷和融资收购的双重压力，流动资金也出现紧张。

四、展望

1、市场方面。虽然受经济危机影响，果汁和饮料市场需求量下降，但因为苹果汁依然是饮料和果汁中普遍使用的原料，如果汁、饮料、鸡尾酒、苹果酒、混配的矿泉水对其需求量依然很大。另外，虽然纯果汁消费量下跌，但相对更便宜的饮料产品消费量却开始上升，这必将带动浓缩苹果汁市场回暖。此外，中东、非洲、亚洲等新兴市场的崛起，必将会给市场注入新的活力，带来新的商机。

2、国内生产与出口方面。鉴于中国2010年浓缩苹果汁产量预计减产，应冷静慎重，从以下几个方面采取应对措施：(1) 控制原料收购价，压低成本；(2) 坚挺市场售价，避免造成崩盘；(3) 积极开拓新兴市场，努力实现市场多元化。

第十节 花生及制品出口情况及展望

一、2009年花生出口情况

2009年1—12月，我国花生及制品出口克服了全球金融危机及国外技术壁垒的影响，比2008年略有增长。1—12月，我国花生及制品出口数量56.6万吨，同比增长10.1%，金额6.6亿美元，同比下降14.5%。2009年我国花生及制品出口主要情况和特点为：

一是花生出口结构进一步优化。2009年，花生制品出口数量占全部花生总量比重约55%，其中，脱皮花生出口增长比较快。

二是花生出口的市场格局变化较大。2009年，日本、印度尼西亚、韩国、菲律宾、西班牙、荷兰、俄罗斯、阿尔及利亚、阿联酋和泰国是我国花生出口的前十大主销市场。印度尼西亚在所有的国家中异军突起，从2008年的第八位上升到第二位，数量从1.4万吨陡升至4.9万吨，增长2.5倍。此外，泰国、菲律宾也是新进入前十位的国家。但日本、加拿大、阿联酋等国家2009年进口减少，特别是日本由于受“肯定列表制度”影响，进口量明显下降。

三是主要出口地区增势良好。2009年，山东仍稳居全国第一的位置，占全国出口总量的89.4%。吉林和广东出口数量同比上升较大，而辽宁从2008年第二跌至第三，出口数量同比减少38.5%。

四是出口价格下降。受金融风暴影响，2009年，花生及制品出口价格大幅度下降，虽然出口数量呈恢复性增长，但出口创汇从2008年的7.7亿美元降至6.6亿美元。出口单价也从1509美元/吨降至1171美元/吨。

从以上情况来看，2009年我国花生及制品出口实现恢复性增长主要原因在于：

1、2009年上半年国家及各地方政府为支持农产品的出口，出台了各种优惠政策，广大花生及制品出口企业也因此受到包括税费减免、优惠通关、低息贷款等政策支持。

2、花生属农产品，市场需求弹性较小。且花生出口品种多样，规格齐全，覆盖生料、初加工和深加工产品。加之我国出口花生在加工、营运和物流等环节成本优势比较明显，全国总产量大、种植区域广，可向国际市场长期稳定可靠供给，国际竞争力较强。

3、2009年以来，虽然花生及制品出口面临国外技术壁垒，但是政府、行业、企业和专家学者形成四位一体的联动方式，开展培训、技术交流，加强出口管理及监管等一系列措施，应对日本“肯定列表制度”取得一定成效，同时又在马来西亚、泰国、菲律宾等新兴市场积极开拓，促进了花生的出口。

二、出口展望

(一) 全球主要出口国花生供应充足

国际花生市场是中国、阿根廷、美国三足鼎立。美国花生一贯走标准化、产业化和规范化的高端市场路线。2009年美国花生种植面积106.8万公顷，产量预计达176.2万吨，加上2008年剩余近75.6万吨的高库存，总供应量在250万吨左右。阿根廷2009年花生种植面积26.5万顷，产量76.8万吨，折合花生仁53万吨，阿根廷花生协会公布，阿根廷将有8万吨花生用于榨油，4万吨种用，国内食用近3万吨，向世界市场可供38万吨。

(二) 我国花生产量较2008年略有减少

2009年我国花生种植面积约为4050万公顷，较2008年有所减少，加之主要产区辽宁、吉林省等受干旱气候影响，花生总产量预计为1360万吨，较2008年1428万吨，下降4.7%。

(三) 植物油市场走势对花生影响大

全球大部分国家将花生用于食用，花生在我国却是三大油料作物之一。因此，2009年下半年国内外植物油市场走势对花生影响大。2009年下半年全球油籽大豆、菜籽等产量增长，且上期结转库存偏高，加之市场信心不足，消费不振，植物油市场将保持窄幅振荡的局面。

总体看，2009年花生出口形势较平稳，出口总量较上年略有增长。其中大粒花生出口由于竞争对手较弱，出口量将有所增加。小粒花生出口形势不明朗，主要面临来自美国、阿根廷的激烈竞争，以及受国内植物油价格影响较大，收购价格低，则出口竞争力增强出口增加，反之则出口减少。对欧洲、日本等传统市场出口保持平稳，对东南亚及中东市场预计会有一些亮点。此外，花生制品出口比重进一步加大，原料花生出口将进一步缩减。花生国际市场价格预计也将保持平稳态势。

第十一节 鳊鱼出口情况及展望

鳊鱼是我国近二十年发展起来的新兴创汇农业，其产品主要面向出口，并带动了我国鳊鱼养殖、加工及饲料生产的全面发展。我国鳊鱼主要集中在福建、广东、江苏、浙江、江西等省，目前从事养殖、加工、饲料、运输等相关行业的从业人员已达50~60万人，并已成为地方重要的经济支柱之一。鳊鱼的兴衰直接关系到千千万万农民的温饱与增收问题。上世纪九十年代是鳊鱼高速发展阶段，鳊鱼年产量达13~15万吨。但2000年后受日本贸易保护影响，产销量有所下降。按活鳊计，我国目前年产量近6万吨，占世界总产量的二分之一。

一、总体贸易情况

鳊鱼是我出口大宗农产品之一，主要出口品种有烤鳊和活鳊。除主销市场日本外，我鳊鱼产品还销往美国、俄罗斯、韩国、加拿大及欧洲等市场。2009年1—12月，我烤鳊出口3.2

万吨，创汇4.1亿美元，同比分别增长12%和13.5%；活鳗出口1.1万吨，创汇1.2亿美元，同比分别减少26.3%和33.8%。整体而言，我鳗鱼产品出口数量呈现触底反弹趋势。

（一）日本市场情况

日本为我鳗鱼出口第一大国，我产品在日本市场的占有率约为50%左右。我国台湾省是另一个对日出口鳗鱼产品的地区，主要以活鳗为主，2008年对日出口4507吨。烤鳗对日出口数量只有560吨。根据我海关统计，2009年，我对日出口烤鳗2.2万吨，创汇2.9亿美元，同比分别增长35.7%和35.1%；活鳗出口7002吨，同比减少29.9%；创汇9387万美元，同比减少33.9%。由此可见，我鳗鱼产品对日出口数量已经出现企稳回升的迹象。

（二）美国市场情况

美国市场是2000年后发展起来的新兴市场，年出口量从1997年的不足500吨发展到目前的2500吨左右，增长近4倍。出口品种以烤鳗为主，主要供应日式餐饮。2009年，我对美出口烤鳗2901吨，创汇3642万美元，同比分别下降8.7%和9.7%。

二、鳗鱼出口面临的主要问题

我鳗鱼出口数量虽然总体有所回升，但前景仍然不明朗，不确定因素主要表现在以下几方面：

（一）日本技术壁垒阻碍我鳗鱼出口

根据日本厚生省2009年公布的信息，日本目前对进口鳗鱼有关的药残检测项目多达118种，较以前有所减少(以前为121种)。日本“肯定列表制度”实施3年多后，我鳗鱼产品对日出口被检出违例事件比例大幅度减少。2009年1—8月，我鳗鱼违例事件只有4件，其中烤鳗3件，活鳗1件。被检出违例的药残分别为孔雀石绿(活鳗1件)和恩诺沙星(烤鳗3件)。虽然我产品质量安全已大幅度提高，但是日本仍然对我鳗鱼实施包括恩诺沙星、孔雀石绿、硝基呋喃等多项命令检查，阻碍了中日间鳗鱼贸易的正常进行。

（二）中国产品信任危机仍在影响日本消费者

近几年来，日本媒体不断针对中国产食品发难，关于中国产“毒鱼”、“毒菇”、“毒菜”的报道频频见诸报章电视，引起日本消费者对国产食品的恐慌和不信任。2008年初“饺子事件”之后，我食品在日本市场陷入空前的“信任危机”，日本消费者对中国食品敬而远之。而我鳗鱼产品由于名声在外，成为受影响最大的产品之一。据日本水产厅统计，2007鳗年度日本进口中国鳗鱼55,700吨，2008鳗年度只有24,000吨，下降了一半以上。

为了扭转日本消费者对国产食品的不良印象，食土商会鳗鱼分会自筹资金500万日元，联合日本鳗输入组合于2009年7月7日在日本东京新宿地区举办了宣传、促销中国产烤鳗的活动。免费品尝的中国烤鳗产品受到了日本消费者的好评，鳗鱼宣传活动取得了较好的社会反响，并受到日本媒体的关注，并以“味道好”、“价格便宜”、“管理严格”等等溢美之词进行了报道。这也是我烤鳗产品2009年以来出口同比增长的重要原因之一。

但是，冰冻三尺非一日之寒。只依靠一次宣传活动无法扭转日本消费者的观念。要彻底恢复中国鳗鱼产品“安全、质优”的良好形象，需启动连续的、更大规模的宣传活动。但是，我鳗鱼行业积弱已久，受资金等方面的制约，连续举办更大规模的宣传活动在条件方面受到了制约。因此，希望我政府有关部门拨出专项资金，开展恢复中国食品声誉的宣传活动。

（三）受金融危机影响，日本市场消费低迷

受国际金融危机影响,日本、美国、俄罗斯等市场消费能力普遍下降。据日本进口商反映,爆发金融危机以来,日本经济受到重创,导致日本消费低迷,鳗鱼作为高端食品受到的冲击尤为严重。2009年以来,由于销售不畅,日本国产活鳗价格连续下降,到8月售价仅1700日元/公斤左右,较2008年同期下降30%左右;而日本国产烤鳗价格已降到4500日元/公斤以下,降幅达15%~20%。

我出口日本的烤鳗产品由于价格便宜,只有日本本国产品价格的一半左右,在经济不景气的日本市场受到一定青睐。收入减少使得日本消费者减少日常开支,选择便宜商品成为大多数消费者的消费习惯。但我活鳗产品由于价格与日本本国产品基本持平,而且是直接进入烤鳗店的高端产品,因此受市场消费低迷的影响较大,2009年以来降幅达30%左右。

(四) 养鳗业连年亏损造成鳗鱼养殖量大幅缩水

鳗鱼作为一个外向型商品,出口受阻直接影响整个产业的运转。而作为整个产业链前端的养鳗业受波及程度尤甚。2001年后,日本为了保护其本国产业,不断对进口产品加强技术性限制措施,使我鳗鱼产品对日出口呈逐年下降趋势。尤其是这一、两年来,受鳗鱼药残问题、“日本肯定列表制度”、“饺子”事件、“换箱”问题、“三聚氰胺”事件等诸多问题的影响,中国食品信誉在日本受到极大损害,而我鳗鱼产品首当其冲,成为日本部分媒体攻击的首要目标,是我受影响最大的农产品之一。以烤鳗为例,对日出口量由2001鳗年度的7万多吨下降到2008鳗年度的1.6万多吨,同比减少了77%。而日本市场占有率从90%以上下降到目前的50%不到。我国内养殖及加工出口企业严重亏损。目前,养鳗企业三分之一破产、三分之一转产、三分之一处于举步维艰的境地。连年的亏损造成养鳗业者已经没有资金也没有信心继续从事这一行业。根据专家预测,2009年我国投苗总量将不会超过30吨,创近年最低水平,2010年的鳗鱼产量将进一步下降,我鳗鱼加工出口将面临无鱼可供的局面。

(五) 欧洲鳗苗受到保护,制约我国养鳗业发展

鳗苗属资源性产品,目前还不能人工孵化。国际贸易中的鳗鱼产品绝大多数是捕捞的天然鳗苗经人工养殖后加工制造的。而我国养殖的鳗鱼主要分为亚洲鳗和欧洲鳗两种。我国有较丰富的亚洲种鳗苗资源,欧洲鳗苗则依赖进口。欧洲鳗的加工出口数量占我国鳗鱼出口量的一半左右。但是2007年“华盛顿公约”(CITES)将欧洲鳗列入公约濒危动植物附录Ⅱ,在欧洲鳗苗原产地(以法国为主的欧洲国家)受到保护,禁止无限制捕捞,只有少部分可以进行对外贸易。这对唯一大规格养殖欧洲鳗的中国形成了很大程度上的制约。据估计,2009年我国投欧洲鳗苗将不超过10吨。而1997年高峰期时我国投欧洲鳗苗达240吨。欧洲鳗苗数量的大幅减少势必造成我国欧洲鳗产业的大幅缩水,从而制约我国整体鳗业的发展。

三、未来展望

鳗鱼作为一种高级营养食品尚不为日本之外的其他国家消费者所了解,未来需进一步推动鳗鱼出口市场的多元化。开拓内销市场正成为鳗鱼企业的共识,随着价格的降低,鳗鱼已为国内大、中城市居民接受。未来鳗鱼行业将进入到品牌化经营阶段,调查表明,南方消费者将鳗鱼视为补品,北京、上海等大、中城市的青少年可以接受日本烤鳗口味。通过产业整合和完善质量可追溯体系,以及打开内销市场,中国鳗鱼行业将获得新的发展。

第七章 2009年农产品贸易争端情况

第一节 中国农产品贸易壁垒现状

一、中国农产品贸易争端现状

农业是我国国民经济的基础,是人们的衣食之源、生存之本,农业、农村和农民问题始终是一个关系到我国经济发展、社会稳定的全局性、根本性问题。农产品出口对增加农民收入和优化农业产业结构作用显著。农产品出口以一般贸易方式为主,国内产业链较长,创造了大量就业岗位。据商务部测算,每一万美元农产品出口能直接和间接创造20个就业岗位,2008年我国农产品出口402.2亿美元,相当于为农民提供了8000万个就业岗位。但是,随着我国农产品贸易的快速发展,农产品出口面临越来越多的障碍,从反倾销、保障措施、特别保障措施等贸易救济措施,到检验检疫、技术标准、认证程序、进口配额管理制度等贸易壁垒,贸易摩擦涉及的农产品范围日趋扩大。

1980年,美国对我国薄荷醇发起第一起农产品反倾销调查,之后,针对农产品的反倾销呈现增长趋势。截止2008年12月31日,对中国出口的农产品,共有15个国家和地区提起53起反倾销调查,5个国家和地区提起6起保障措施调查,1个国家提起1起337调查,2个国家和地区提起2起反规避调查,1个国家提起1起反补贴调查。对中国农产品的贸易救济调查达到63起,涉及31种商品。涉及反倾销商品包括鬃刷(6次)、塑编袋(3次)、罐头、桃罐头(2次)、西红柿罐头、花生仁、蘑菇罐头(5次)、菠萝罐头、大蒜(4次)、木衣夹(2次)、复合木地板(3次)、蜡烛(3次)、十大类商品(墨西哥)、烟花(2次)、松香(2次)、薄荷醇、香豆素(2次)、蜂蜜、小龙虾、苹果汁、暖水虾、糖水梨、各种刷、羽绒原料、油鞣革、冷冻草莓、干酵母、面粉、木地板、橘子罐头、高强度木地板等31种,涉及保障措施商品包括大蒜、36种商品(厄瓜多尔)、橘子罐头、冷冻草莓、松香、烟草等6种,涉及337商品包括复合木地板等1种,涉及反规避商品包括石油蜡蜡烛、香豆素等2种,涉及反补贴商品包括木地板等1种。据不完全统计,涉案产品金额达到193,997万美元。

对我农产品实施反倾销的国别增多,不仅有美国、澳大利亚等发达国家,也有印度和埃及等发展中国家。反倾销调查是我国农产品遭遇最多的贸易救济措施。我国农产品遭遇国外反倾销主要有两个特点:第一,同一产品多次遭遇反倾销调查,导致我国农产品出口市场不断丢失,给我农产品生产、加工和出口带来巨大经济损失。例如,大蒜曾遭到4次反倾销调查(美国、巴西、韩国、加拿大各1次),蘑菇罐头4次(美国2次,巴西、澳大利亚各1次)、猪鬃毛刷5次(欧盟、美国、加拿大、澳大利亚、新西兰各1次)。第二,反倾销大要案不断发生。2004年美国对我国暖水虾反倾销案是我国历史上涉案金额最高、影响最大的农产品贸易救济调查案件。该案涉案金额高达2.48亿美元,直接或间接影响163家企业、几百万虾农和专业捕虾渔民的生产和生活。

贸易壁垒已成为限制我国农产品出口的主要障碍,受贸易壁垒限制的产品范围由水产品、禽肉等动物源性产品扩展到蔬菜、水果、花生等植物产品和加工产品,几乎覆盖了我国出口的所有农产品。我国农产品主要出口市场欧盟、美国、日本等国凭借技术优势,设置严格的检验检疫标准。这些标准一方面起到保护环境和国内消费者利益的作用,另一方面提高

产品的进口门槛,达到限制进口、保护本国产业与市场的目的,对包括我国在内的广大发展中国家农产品出口形成制约。欧盟、日本等国家(地区)以我国出口农产品存在疫病(口蹄疫、禽流感、新城疫等)和农药残留(农药、兽药、环境污染物等)等卫生安全问题为由,多次对我出口农产品进行封杀,并逐步加强对我国出口农产品的检验检疫,阻碍我国农产品出口。2006年欧盟、日本相继实施新的食品安全法和农残检测标准,大大提高了我国农产品出口的技术门槛。欧盟1月1日实施的《欧盟食品与饲料安全管理法》,禁止含有320种农药残留的农产品在欧盟境内销售。日本从5月29日开始实施的“肯定列表制度”,制订了新的农药残留标准,有4万多个限量标准,涉及833种农、兽药,影响我80亿美元的农产品出口,给出口企业以及日本进口商造成心理压力,使我对日出口持续下降。从整体来看,肉类制品、蔬菜、水果及制品、水产品、食用菌、茶叶、谷物均是日本实施“肯定列表制度”后我国出口风险较高的大类商品。初步测算,受影响最大的茶叶出口涉及就业310万人,蔬菜涉及314万人,烤鳗涉及43万人。此外,一些国家还对我国农产品实行进口配额管理等其他限制措施。例如,日本是全球最大的紫菜消费国,市场规模约1000亿日元。然而,为保护日本国内紫菜产业,日本政府长期对进口紫菜实施封闭市场政策。由于日本长期对我国紫菜产品封锁市场,导致我国产紫菜原料及制品销售价格逐年下滑,产品积压、企业经营艰难,严重影响沿海渔民生计。

二、农产品贸易争端的主要特点

(一) 我国受国外贸易壁垒影响的农产品范围越来越大,持续时间越来越长。从水产品、畜产品、禽肉等动物源性产品,到茶叶、花生、蔬菜、水果、干果等植物产品、加工产品,均面临贸易壁垒的限制,如欧盟限制进口我动物源性产品就长达三年之久。

(二) 从对我国设置贸易壁垒的国别来看,由原来的发达国家扩展到中等发达国家与发展中国家。而且一旦某个发达国家对中国设置贸易壁垒,还引起其他一些国家的连锁反应。2002年欧盟限制进口我动物源性产品后,还在东欧、中东和北美等地区引起连锁反应。

(三) 贸易壁垒形式呈现多样性的特点。反倾销等贸易救济措施仍是发达国家常用的贸易保护手段,我国入世后国外针对我国实施过保障措施调查、反补贴调查以及技术壁垒、知识产权保护等多种贸易壁垒。SPS等技术壁垒对我农产品贸易杀伤性最大,大有后来居上之势,且花样不断变换。

(四) 贸易壁垒造成的损害涉及面越来越广,不仅损害生产、出口企业,还损害了成千上万农民的利益。2002年我国蜂蜜出口欧盟受阻,国内企业因此停止收购,造成国内蜂蜜收购价低于白糖价格,许多蜂农由此破产。

(五) 贸易救济措施调查从个案调查向对中国经济体制调查转变。例如,2004年加拿大对中国出口的木地板同时发起了反倾销和反补贴调查,反补贴调查在相当大程度上涉及到了中国经济体制中一些深层次的问题。

(六) 从一种贸易救济手段向多种贸易救济手段并用转变。如欧委会于2005年7月6日对冷冻草莓进行全球保障措施调查,中国和摩洛哥同为被调查国。2006年2月17日欧委会称由于起诉方——波兰冷冻协会已经撤诉,欧方认为没有必要再进行保障措施调查,因此终止对中国冷冻草莓的保障措施调查。实际上,在此之前,欧委会已于2006年1月19日根据波兰冷冻协会的申請对中国的冷冻草莓进行反倾销调查。

(七) 发达国家特别是美国通过滥用其自由裁量权, 针对中国企业采取许多非常规做法, 大大增加中国企业应诉难度和应诉成本。例如在美国对中国暖水虾反倾销一案中, 美国商务部通过不断发放补充问卷刁难中国的A卷应诉企业; 要求应诉企业提供交易双方价格谈判过程的记录; 首次针对中国A卷应诉企业进行实地核查。在同一案件中, 美国商务部使用替代国价格也有明显错误: (1) 该价格在调查期以外; (2) 该价格不分虾的大小规格; (3) 该价格是一个海产品平均采购价, 其中包含了加工过的无头虾和其他海产品(如龙虾); (4) 该价格仅仅来源于一家公司。

(八) 发达国家的技术壁垒逐步从单一法规升级到对系统性法规, 对农产品出口的质量标准提出了整体性的要求。其中, 原产地标签、质量可追溯体系、食品安全全程控制正在成为发达国家进口市场准入的新标准, 大大提高了市场准入的门槛。

三、形成农产品贸易争端的内外原因

廉价丰富的劳动力资源使我国许多劳动密集型农产品的价格低于国际市场价格。我国主要水果价格大都低于国际价格, 如苹果、鸭梨的国内市场价格比国际市场价格低四至七成, 除禽肉外其他肉类价格均低于国际市场价格, 其中猪肉和羊肉价格均比国际市场低50%以上, 水产品价格普遍比国外低50%以上, 因此我国农产品在国际市场上有价格优势。对进口国来讲, 农产品的大量进口势必会对国内同行业的生存和发展构成威胁。基于这个方面的考虑, 进口国就会采取一系列措施, 对我国农产品的进入设置障碍, 贸易壁垒就是一个主要的手段。

近年来, 由于过度开发资源和破坏生态环境所引起的自然灾害给了人类足够多的教训, 人们逐渐认识到环境保护的重要性, 经济的可持续发展已经成为人类共同追求的目标。同时, 随着现代医学的发展, 出于对健康的考虑, 人们对食品的安全和卫生提出了更高的要求, 比如对转基因产品、对农产品的化学成分含量要求、对产品加工的技术标准, 甚至对动物福利问题都有了新的认识。保护生态环境和保障食品安全成为一些进口国实施技术壁垒的原因, 但是在实施过程中却不完全依靠科学的依据和标准。

WTO规则的不完善为实施贸易保护主义提供了借口。如WTO的《反倾销协定》(即《关于实施1994年关税与贸易总协定第6条的协定》)对确定倾销价格特别是替代国价格的规定不具体、不严谨、伸缩性大, 其中第2条第4款规定的比较出口价格和正常价值应尽可能选取在相同时间内(as nearly as possible the same time)销售的产品, 对这一条可以做不同的解释。再如WTO的《SPS协定》(即《实施卫生与植物卫生措施协定》)对于实施卫生和植物卫生措施的限制条款不严谨, 其中第2条第2款规定, “各成员应保证任何卫生与植物卫生措施仅在为保护人类、动物或植物的生命或健康所必需的限度内实施, 并根据科学原理, 如无充分的科学证据则不再维持”。对这条来讲, 限制国与被限制国通常又可有完全不同的解释, 从而导致发达国家可以滥用WTO条款实施贸易壁垒, 特别是技术壁垒。

我国在《入世议定书》中对我国的市场经济地位问题的相关承诺使一些国家仍视我国为非市场经济国家, 在确定我出口产品的正常价格时均采用替代国的数据。作为替代国的市场经济国家数量众多, 同一产品的价格在不同国家又往往大相径庭, 因此采用替代国价格确定出口商品成本的做法常使我们处于非常被动的地位, 这种做法往往导致我国本来没有倾销的产品被裁定存在倾销, 或本来只有轻微倾销的产品被裁定高幅度倾销。这种歧视待遇使我国

的应诉方与国外起诉方一开始就处在不等的位置上，我国企业的胜诉变得十分艰难。甚至有的国家承认我国市场经济地位后，在反倾销调查中仍要求我应诉企业证明我国实行的是市场经济。

农产品出口食品安全管理体系仍是薄弱之处。近年来，我国出口农产品的食品安全水平逐年提高，出口企业的质量意识不断增强。但是我国普遍采取分散种养为主的农业生产模式，这种模式难以实现对农产品生产的全程质量控制，食品安全问题在一个相当长时期内将是制约我农产品出口持续增长的一个重要因素。主要表现在：我国农产品质量安全管理三大体系——标准体系、认证体系、检验体系不健全，农兽药残留超标问题难以杜绝，国内食品安全事件频发影响出口声誉，疫病和疫情形势严峻。

我国正处于传统农业向现代农业转型的过渡阶段，农产品的科技含量和附加值相对较低，生产企业以中小企业为多，而出口企业更是以中小企业为主，大多数中小企业市场开拓能力、市场营销水平不高，面对国外激烈竞争的市场环境，我国企业往往采用压低出口价格的做法，以期扩大市场份额，从而导致出口价格整体下降，给进口国对我产品提起反倾销调查以口实，从而使我整个出口行业面临困境。

我出口产品过分集中于某一国家或地区，对个别市场依存度过高，难免受制于人。我农产品的出口市场主要集中在日本、香港、韩国和美国，根据中国海关总署的统计，最近11年中国农产品出口的前四大市场没有变化，日本一直是我农产品出口的第一大市场，香港、韩国和美国排在第二至第四位，只不过每年的位次略有变化。我国农产品出口市场格局一方面受制于我国产业水平、产业结构和贸易能力，另一方面受制于国际市场分布、贸易环境和贸易条件。

四、应对农产品贸易争端的对策

农产品贸易摩擦导致我国农产品出口受阻，直接影响农民的生产和生活。商务部高度重视农产品贸易摩擦问题，已经建立并在逐步完善以“商务部—地方商务主管部门—中介组织—企业”构成的“四体联动”应对机制，政府和企业在该机制下各司其职，加强配合，密切协作，在应对农产品贸易摩擦方面取得了一定成效。农产品反倾销大、要案应对指导成果显著。商务部重视并加强对农产品反倾销大、要案的应对指导工作，从案件预警、参加反倾销实地核查、走访企业调研、参加听证会及法律抗辩与交涉等多方面展开应对指导工作，维护我国企业利益。例如，在美国对我国暖水虾反倾销案调查过程中，商务部对涉案企业进行跟踪指导。在2004年美国对暖水虾反倾销案做出终裁后，经商务部和相关各方积极工作，迫使美国商务部于2005年1月发布公告宣布由于在暖水虾反倾销案中计算倾销幅度时存在“行政错误”，对我国企业的终裁税率做出修改。但修改后的裁决结果仍不公正，在中国食品土畜进出口商会(以下简称食土商会)的组织下，涉案企业就美商务部的裁决上诉美国国际贸易法院。美国国际贸易法院于2006年6月14日就我国暖水虾企业诉美商务部一案做出判决，法院认定美国商务部在反倾销调查中选择替代价格及劳工工资不当，判定其在90天内重新就对华暖水虾反倾销调查做出裁决。

近年来，在政府各部门的支持下，食土商会组织会员企业，成功应对解决了中欧动物源食品，中日大葱、香菇、鳗鱼、肉鸡、冷冻菠菜，中美蜂蜜等一系列贸易争端；并成功组织应对了各种农产品反倾销、反补贴及特保案件。特别是在应对美国苹果汁反倾销案件中，食

土商会成功地组织企业向美国国际贸易法院起诉美商务部的不公正终裁，并获得全胜。美国国际贸易法院支持了中国企业提出的六条“辨点”，判定美国商务部重新裁决。美商务部不得不按照美国国际法院的裁决撤销了终裁高税率，全部应诉企业获得了零税率。这在美国反倾销史上也是鲜见的。

应对国际农产品争端最基本的经验和对策是：坚决依靠政府，同时充分发挥行业组织作用，调动企业应对贸易壁垒的积极性，努力构建“中央政府、地方政府、行业组织、企业”四位一体的应对贸易争端机制。

（一）要坚决依靠政府的指导与支持

食土商会在应对国外贸易壁垒工作中坚持依靠商务部、质检总局、农业部，并建立了紧密的沟通合作及互动机制，紧密配合。在反倾销的应对工作中，食土商会及时取得商务部的支持与指导，商务部公平贸易局在关键时刻总是给予具体的指导；在应对各国的技术壁垒解决贸易争端工作中，与商务部、质检总局、农业部保持着密切的联系，向他们反映企业的建议和要求，并与政府协同作战，分别在政府、民间层面做工作。

（二）要充分发挥行业组织作用，配合政府开展民间外交，组织企业积极应对

1、努力开展民间外交，协同政府拓展“立体外交”，促进争端解决

食土商会与40多个国家和地区的400多个农产品协会、商会建立了沟通与合作关系，这是商会乃至政府应对贸易争端的很重要的一支力量，发挥商会的对外合作优势可以达到事半功倍的作用。如在解决中欧动物源产品贸易争端中，食土商会与欧盟及其各成员国的农产品商会、协会联手作战，密切配合。在争端初期，商会两次组团赴欧盟各国进行游说，与欧盟商、协会联合在布鲁塞尔组织召开了进口商集会，共同研究对策，并发动舆论反对欧盟限制中国产品。欧盟15个协会分别致函欧盟委员会反对以氯霉素零标准限制中国产品。欧盟的协会向食土商会提供了欧盟实行氯霉素标准属于技术壁垒的各种证据，食土商会及时提供给同期在欧谈判的政府代表团。

2、组织企业形成合力，应对“两反两保”案件

农产品出口以中小企业为主，努力把分散的企业组织起来共同应对贸易壁垒是一个重要经验。

1998年9月，美国苹果协会酝酿对我国苹果汁提起反倾销调查，起诉税率92%，72名国会议员写信向美国商务部施加压力，对我国企业裁定高税率。在此情况下，商会把出口生产企业组织起来成立了苹果汁分会共同应诉，并形成行业决议共同提高对美出口价格，为以后的胜诉打下基础。在美国商务部27%终裁税率出来后，我们仍认为是不公平裁决，商会与企业共同分析研究是否要起诉，企业表示即使起诉胜不了，也要表示中国企业维持自己权益的态度，一致同意起诉美国商务部。中方经过精心分析从七个方面指控商务部不公正，结果美国国际法院采纳了中方的六个起诉要点，裁定中方胜诉，要求商务部重新裁决。2004年1月，美国商务部对中国应诉企业全部裁定适用零税率。这是我国目前唯一的上诉美国商务部获胜案例。苹果汁反倾销案由于组织应诉有力、出口有序，在前后长达5年的反倾销应诉期间，我国苹果汁出口不但没有受到影响，反而从反倾销立案前出口8万吨增长到2004年的42万吨，年出口创汇从5600万美元增长到2.54亿美元。

3、迎难而上，积极应对国外技术壁垒

日本于2006年5月29日实施“肯定列表制度”，对700多种农业化学品实行新的苛刻的检测标准，并对未列入肯定列表的农业化学品实行不得检出一律标准。2006年6—12月，我国有14种输日商品先后被日方实施命令检查，其中适用“一律标准”的共11项，涉及的商品主要为鳗鱼、食用菌、蔬菜、茶叶、花生和荞麦；日本厚生省对我实施监控检查的食品共43种，其中列明违反日本“肯定列表制度”的监控检查项目，涉及12种农产品，15种农药残留标准。这些商品均为过去屡次遭受日本各种贸易壁垒的商品，一时间造成出口企业不敢接单、进口商不敢订货的严重局面。

在商务部和国家质检总局的领导下，商会投入了大量的人力、财力，组织专家和企业成立了“日本肯定列表应对小组”，翻译了“日本肯定列表制度”，并召开业界及专家研讨会对日本肯定列表及对我农产品出口的影响进行评估，提出行业评议意见。在对日谈判过程中，食土商会发挥了与日本行业组织有着广泛合作关系的优势，多次召开蜂蜜、大葱、蔬菜、鳗鱼等商品“中日业界技术交流会”，对日本肯定列表中各项商品的检测项目、检测标准进行分析，并对照中国业界使用农药的情况进行逐一分析、排查，还以中日行业名义向日本厚生省提出针对某一商品减少检测项目的要求。经过民间交涉，日本厚生省对蜂蜜检测项目由18种减少到8种。经过政府、企业、行业组织的共同努力，对日农产品出口在2006年5、6月短时间内大幅度下降后，逐渐恢复性增长，2007年1—4月，对日农产品出口额同比增长5.1%，基本保持正常。

4、做好行业自律，促进争端解决

许多贸易争端是由于我国农产品产大于销，出口数量剧增，价格剧跌和食品安全体系不完备造成的。发挥行业组织作用，做好行业自律是解决贸易争端的一个重要途径。蜂产品由于氯霉素超标被欧盟封关长达两年之久，由于出口受阻，许多企业破产，蜂蜜收购价比白糖还低，许多蜂农破产。蜂产品分会做了几件大事，一是邀请国外专家对全行业企业进行培训并组织制定了蜂产品加工安全生产操作规范，二是邀请了国际著名养蜂技术专家组织了对蜂农的科学养蜂培训，印制了数万册蜂病防治、科学用药手册，免费向蜂农发放，三是进口无氯霉素蜂药免费向蜂农发放。由于行业措施得力，很快解决蜂蜜药残问题。欧盟专家考察后对蜂产品分会工作十分满意，在所有动物源产品中，第一个解除了蜂蜜进口禁令。2004年出口蜂蜜同比增长了33%，达到1亿美元。

5、建立贸易争端预警机制，将贸易争端化解在萌芽阶段

在商务部的指导下，食土商会与国外同行业组织、商会会员企业及主产地政府合作建立了贸易争端预警机制。国外的商(协)会将得到的可能引发贸易争端的信息及时通知商会，商会也随时监控分析大宗商品出口，特别是出口剧增可能引发贸易争端的商品动态，及时向会员企业发布预警信息，并实行行业自律，同时向地方政府通报、引导农民按市场需求安排种植加工，

五、关于提高应对农产品贸易壁垒能力的几点建议

(一) 加快农产品出口商品结构与农业产业结构的调整，转变农产品出口增长方式。农产品出口应加速实现四个增长方式的转变：由“数量扩张型出口”向“质量扩张型出口”转变；由“以原料性产品出口为主”向“深加工产品出口”转变；由“应对国外的绿色壁垒”向“大力发展出口绿色有机食品”转变；由“以挂牌出口为主”向“品牌出口为主”转变。

(二) 大力加强农产品质量安全体系建设, 加快建立与国际接轨的检验体系和认证体系, 提高应对技术壁垒的能力。在三大体系建设中政府要重视发挥行业组织的力量。

(三) 当前WTO反倾销协议及SPS协议还不完善, 不能很好维护发展中国家在多边贸易体制内权利, 建议政府联合其他发展中国家, 推动改进WTO反倾销协议及SPS协议, 从而利用多边贸易机制来解决双边贸易争端。

(四) 在国际食品法典委员会、世界动物卫生组织等国际组织中, 积极争取制定对发展中国家合理和有利的国际标准, 保障我国权益。

(五) 建议政府部门在设立反倾销应诉基金的同时, 设立“反国外技术性壁垒基金”, 鼓励和帮助行业企业做好应对国外技术性贸易壁垒的工作。

(六) 进一步完善“四位一体”的应对机制, 特别是要充分发挥行业组织的作用, 把行业组织推到前台, 在政策上、资金上支持行业组织发挥更大作用。

(七) 对待农产品技术贸易壁垒及引发的贸易争端, 不要单纯从技术角度去对待和对外交涉, 要从维持我国农民利益出发, 从政治高度加大对外交涉力度。亚洲禽流感爆发后日本对泰国肉鸡设限, 泰国副总理亲自带队赴日本交涉, 结果泰国先于中国两个月被日本解禁, 先行占领日本市场。

第二节 2009年以来农产品贸易壁垒情况

2009年是国际金融危机发生后的第一年, 从农产品贸易壁垒的形势来看, 主要进口国纷纷加大了对国内农产品市场的保护, 尤其是美国和日本受金融危机影响最大, 对农业保护的力度也最大。

一、美国采取多项法规提高进口准入门槛

(一) 美国发布《强制性原产地标签》法规

2009年1月15日, 美国农业部发布了《强制性原产地标签》(COOL) 最终法规, 要求相关食品外包装必须加贴原产地标签。该法规涉及到的需实施强制性加贴原产地标签规定的农产品如下: 牛(包括小牛)、羊(山羊)、鸡和猪肉; 牛、羊、鸡和猪肉糜; 野生及人工养殖的鱼和贝类; 易腐农产品(新鲜和速冻果蔬); 澳洲坚果、美国山核桃、人参和花生。有关产品必须在零售时加贴标签标明其原产国。野生及人工养殖的鱼和贝类需标示生产方式、野生或人工养殖等内容。但加工食品中的上述成分(包括经过物理或化学变化, 如烹饪、固化、烟熏等) 不受该规则调整。饭店、咖啡馆、酒吧和食品销售点等也不受此规定限制。此外, 法规对零售商及供应商提出产品记录保存要求, 违规的零售商和供应商每次违规处罚最高可达1000美元。美国农业部已联合42个州合作开展产品零售的检测。该法规于2009年3月16日生效。

随着食品生产的全球化, 食品的质量安全水平与在什么产地生产没有根本性的联系, 而取决于食品生产者是否系统地采取了食品安全管理手段。原产地标签并不能给消费者更准确的食品安全信息, 而有可能诱导消费者对进口食品采取不信任的态度, 造成对进口食品的歧视。

(二) 《美国2009食品安全加强法案》提高了美国食品进口门槛

2009年7月30日, 美众院通过了《2009年食品安全加强法案》(以下简称《法案》)

(H.R.2749 RFS)，现正履行立法程序。该法案对现行美国《联邦食品、药品、化妆品法》食品安全相关内容做出70年来最为重大的修正，共分两卷、39节，变更的内容多达12个方面的若干条细则，其立法之严也是前所未有。

该法案涉及进出口食品领域主要有六个方面：一是强化企业登记，要求企业缴纳数额不等的规费；二是强化企业检查，凡拖延、限制、拒绝FDA检查的企业产品将被视为“掺杂食品”；三是强化第三方检验和认证，FDA有权对实验室认证机构和第三方实验室进行检查；四是强化风险控制，所有登记的食品企业必须制定实施食品防护计划；五是强化食品召回，授权FDA无需提供任何证据即可对进口食品实施单方面扣检；六是强化原产地标注，加工食品未标注最后加工地、非加工食品未标注原产地均被视为“错误标签”食品。

食品是不同于普通商品的特殊商品，政府需要对食品生产、流通等环节进行更加严格的监管。食品产业链非常复杂，这不仅仅因为上下游产业链非常长，从“农场到餐桌”经历了很多的环节；同时食品产业链日趋“全球化”，食品在全球进行流通的时候会衍生出新的食品安全问题。我们认为，美国《2009年食品安全加强法案》在以下一些方面可能对全球食品贸易构成不利的影响：

一是增加中小企业的运营成本，这将削弱全球食品的供应能力，不利于保障食品安全。众所周知，在全球食品供应链中存在大量中小企业和农户，如果强制性地要求他们制定实施食品防护计划、通过食品安全认证、建立食品召回制度等，将大大增加这些企业的运营成本，甚至迫使其退出市场。食品防护计划、食品安全认证、食品召回制度等措施更适用于对大食品生产企业的食品安全监管，对中小企业也采取这种监管方式是不切实际的。中小企业通常是大企业食品链的一部分，食品安全监管属于大企业的内部管理，对其提出高标准的行政监管要求将大大增加中小企业的成本。《法案》对小型和极小型企业给予更长的过渡期，分别为2年和3年。但是，如果监管方式存在缺陷，那么给予再长的过渡期中小企业也无法达到标准。

二是《法案》赋予FDA很大的自由裁量权，为实施贸易保护提供了便利。《法案》大大增加了食品安全检查频次。对于从事食品生产、加工的企业，至少每6—12个月检查1次。同时规定，在一个财政年度之内，当企业首次被FDA检查认为不合格，需要跟踪复查时，企业需要支付复查产生的费用。对不合格食品实施命令召回所产生的费用由企业承担。

在加强企业监管和加大惩罚力度的同时，《法案》赋予FDA过度的自由裁量权。例如，《法案》规定FDA如果有理由相信该食品是掺杂、错误标签或违反法规的，可以要求企业自愿召回产品，并发布公告告知可能受影响的人；FDA官员如果有理由相信某种食品是掺杂、错误标签的，因而违反法规要求，可以对食品进行行政扣留；扣留最长期限从30天增加到60天，要求举行非正式听证的期限从5天延长到15天。“有理由相信”是一种主观性很强的表述。在“禁止和限制运输”条款中，《法案》规定“如果FDA有确切的证据表明某种食品对人和动物的健康造成即时严重的危害，在与地方政府协商之后，可以禁止或限制该种食品在一个州内或州内的某个地区运输”。我们理解美国FDA为了快速处理食品安全案件在“有理由相信”的条件下就采取行动，而不是每次都获得“确切的证据”后再采取行动。但是，这样可能造成FDA出于国际贸易保护主义的考虑来禁止国外食品进口，而不需要提供充分的证据，为实施贸易保护提供了便利。我方应该要求美国FDA在国际食品贸易执法中提供

更多的证据。

三是由于发展中国家没有足够的合格的第三方认证机构，可能影响到正常贸易。《法案》规定，食品进口时，在三种情况下，FDA可以要求提供由认证机构出具的证书：有科学证据证明并经风险分析表明，食品产地国的政府管制无法保障该食品是安全的；有科学证据证明某种食品存在特殊的风险；双边协定要求提供证书的。认可机构可以是产地国的政府机构，也可以是FDA认可的其他个人或实体。由于美国FDA对发展中国家官方质量检验机构常常持不信任的态度，而发展中国家又没有足够的合格的第三方认证机构，最终会导致一些食品无法出口。

四是原产地标签规定并不科学。《法案》规定，加工食品应标注最后加工地(国家)；非加工食品应标注其来源地(国家)；未按要求标注视为“错误标签”食品。目前，没有科学证据表明，产品质量和原产地有必然的联系。原产地标签会误导消费者按照国家来源的不同来确定购买决策。此外，原产地不是最终追溯的目标，需要追溯的是某个具体的商品的来源和确切的生产者，从而有效查出问题和解决问题。找到原产地对于食品安全追溯的价值是有限的。

(三) 美国使用歧视条款阻挡中国禽肉产品出口

2009年2月25日，美众议院投票通过《2009年综合拨款法案》(以下简称《法案》)，3月10日，美参议院通过《法案》第727条款。该条款规定，“根据本法所提供的任何拨款，不得用于制定或执行任何允许美国进口中国禽肉产品的规则”。

“727条款”出台的有关背景如下：2003年中美两国爆发禽流感疫情，相互禁止禽类产品进口。2004年4月，两国政府部门经过磋商达成以下共识：由于生禽肉产品经过符合特定技术标准的加热手段后，可排除其继续携带任何疫病的风险，美方在完成对中国检验检疫体系的等效性评估后，可首先恢复自中国进口熟制禽肉。此后，在对中国进行近两年的评估和考查后，美农业部于2006年4月发表公告，决定增加中国为对美出口熟制禽肉制品的国家，但要求这些熟制禽肉制品必须以美国或其他国家屠宰的生禽为原料，在中国特定场所加工而成。尽管限制条件十分苛刻，美农业部的这一决定仍然引起了部分美国国会议员的不满。2007年12月，美国国会通过的《2008年综合拨款法案》第733节(以下简称“733条款”)规定，禁止将联邦拨款用于“制定或执行任何允许美国进口中国禽肉产品的规则”。同年12月，美国总统布什签署该法案使之成为法律。可以清楚地看到，“727条款”就是“733条款”的延续，本质上是要阻止中国禽肉产品对美出口。只要“733条款”作为法律仍然有效，或美国国会继续出台类似法律条文，如“727条款”，中国禽肉就没有对美出口的可能。事实上，中美禽肉贸易已处于完全失衡的态势。由于美方限制措施，中国禽肉制品连续多年对美零出口，而美国目前已成为中国第一大禽肉产品进口来源地。

美国国会无视美农业部基于现场调查、严格评估所得出的结论，仅凭对中国食品的成见和议员的主观臆断而出台“727”条款。此外，该条款的解释性说明对中国输美禽肉产品设置了新的障碍。美方做法不仅毫无科学依据，而且严重违反WTO有关规则。由于熟制禽肉不存在携带任何疫病的风险，美方做法并非出于“为保护人类、动物或植物的生命或健康所必需的措施”，因此违反了《实施卫生与植物卫生措施协定》(WTO/SPS协定)。

2009年4月17日，中国商务部就美国不公平阻止中国肉鸡出口正式向WTO提交磋商请

求。同年9月27日,商务部发布公告,宣布自即日起启动对美进口鸡肉产品发起反倾销和反补贴(双反)立案调查。美国当地时间2009年10月21日,美国总统奥巴马正式签署《2010年农业拨款法案》。该法案第“743条款”对《2009年综合拨款法案》第“727条款”做了修正,规定在满足加强检验核查、增强措施透明度等要求后,允许将拨款用于进口中国禽类或禽类制品。中国商务部新闻发言人指出,“743条款”仍然是专门针对中国出口禽肉设置的限制措施,是否完全符合WTO非歧视原则和其他有关规则,中方正在进行深入评估。

(四) 美国《雷斯法案修正案》对我林产品出口带来挑战

自2009年10月1日开始,根据美国《雷斯法案修正案》第三阶段的实施要求,美国对进口木制品将实施申报要求。该申报要求涉及的木制品主要为加工或较为复杂的合成物,如木浆、刨花板、纤维板。随后于2010年4月1日起实施的第四阶段申报要求,将申报范围进一步扩展至高度加工产品,如纸、家具和地板等。

美国《雷斯法案修正案》于2008年5月22日起生效。根据该修正案,对美出口植物及相关植物制品等货物时,需申报进口货物中包含的所有植物的学名、数量和来源地,违反上述申报可能面临罚款、没收甚至监禁的行政和刑事处罚。

美国是我木制品主要消费国,2007年我对美国出口林产品总额为95亿美元。2008年12月15日起,美国《雷斯法案修正案》中有关进口植物及植物制品申报的规定开始执行,成为美国设立的一种新的贸易保护措施。我对美木材出口企业面临着挑战和困难。根据《雷斯法案修正案》,美国将对从中国进口的木材、林产品进行严格监管,美国进口商会因担心受罚而减少进口中国木制品,导致中国林产品出口美国贸易额下降。其次,中国木制品出口销售成本大大提高。各种认证使得经营成本、交易成本提高,没有实力的中小企业因此被淘汰。第三,申报内容涉及面广,交易门槛提高。开始阶段企业难以提供相关合法性证明,因为不仅仅生产商、出口商要提供,而且产材国也要提供合法证明。第四,美国执法效果不确定,个案难以应对。美国各州法律规定不同,尺度不一,执法复杂性与未知性增大,对中国出口商更是一大挑战。《雷斯法案修正案》申报时间表的第一、二阶段(2009年9月30日止)涉及的是最低程度加工产品或不太复杂的合成物,所涉海关编码有4407(锯材)、4408(单板)、4409(集成材)三类。这些产品加工工艺简单,只是对某单一材种的物理加工,生产工厂、贸易企业提供美方要求的各种证明,相对简单。而第三阶段(2009年10月1日起)、第四阶段(2010年4月1日起)涉及进一步加工或较为复杂的合成物及高度加工的产品,所涉海关编码有全部44章(木及木制品)、45章(软木)、47章(木浆)以及92章(乐器)和94章(家具)部分。这些产品在加工工艺上将多材种木材混合使用,如纸浆、纤维板、家具等,因加工程度深,加工环节多,“可追溯”体制难以建立,材种来源不易掌控,按美方要求提供各种证明较难实现,对于生产这些产品的企业是很大的困难与挑战。

二、关于日本命令检查制度和肯定列表制度问题

(一) 命令检查制度

虽经过国家质检总局与日本检验检疫机关的多次交涉,日方在实施进口命令检查制度时做出了一些改善措施,但日本依然频繁使用命令检查制度,造成我对日食品出口受阻。

2009年3月30日,日本厚生劳动省发布通知,对中国产芝麻及其加工品实施命令检查,检查项目中追加三氯杀螨醇。同年5月19日,日本对中国产干燥菠菜所含毒死蜱、狄氏剂和

异狄氏剂的含量，不再要求进口自肃，改为实行命令检查。6月3日，日本厚生劳动省对中国产甜椒实施恶醚唑命令检查，检测残留标准为0.01ppm。2009年4月17日，日本厚生劳动省对中国产猪肉及其加工品有关动物用医药产品(包括瘦肉精)的残留量的检查频率提高至30%。由于在进口中国产猪肉加工品中检出瘦肉精，同年6月22日，日本厚生劳动省决定对中国产猪肉及其加工品实施瘦肉精命令检查。7月24日，日本厚生劳动省对中国松茸实施毒死蜱命令检查，标准为0.01ppm。

据企业反映，中国每批输日农产品通关费用平均约15~17万日元，通关时间在4天左右，而被实施命令检查的农产品通关时间则需10~20天，且仓储、检验等通关费用成倍增加，加大了进口商的负担。由于通关时间过长，影响了新鲜蔬菜的产品质量，极大地削弱了中国输日农产品的竞争力。

现行命令检查制度存在下列不合理之处：一是不论货物进口量多少，出现二次超标，即实施命令检查；二是不管哪家企业超标，即对所有出口该产品的中国企业实施命令检查。此外，在执行命令检查时存在不合理的扩大化的现象，具体表现为扩大命令检查范围，影响中国主要农产品对日出口。如青葱检出问题，对大葱也实施命令检查；彩椒出问题，对甜椒也实施命令检查；甜豆出问题，对荷兰豆也实施命令检查等。三是在命令检查中仍存在很大的自由裁量权，使企业面临很大的出口不确定性。

在通关环节中，我政府部门应和日本政府进行交涉，明确不同商品的风险分类。如肉类、禽类、海产品、乳制品、婴儿食品等属于高风险食品，果汁、瓶装水、谷类早餐等属于中等风险的食品，咖啡、茶、酒精饮料等属于低风险的食品。风险不同的商品清关时间不同，抽检的数量不同。尽量明确清关的时间和程序，避免随意延长检验时间和增加检验项目。这样可以使风险评估的技术要求落到实处，限制各国过大的自由裁量权。

(二) 肯定列表制度

日本“肯定列表制度”实施四年来，给中国食品农产品对日出口带来巨大影响。日方在设定标准和具体执行当中存在明显的不合理与歧视性，使得“肯定列表制度”成为事实上的贸易壁垒。

首先，农兽药残留标准设定不合理、不科学，存在歧视性标准。日本“肯定列表制度”设定的5万多项药物残留标准中，只有1万多项是通过科学实验得到验证的正式标准(日本称“现行标准”)，剩余的4万多项还需通过评估后才能转化为正式标准(日方称“暂行标准”)。日方曾承诺在5年内完成对所有暂定标准的审核工作，将其转为正式标准。但从目前的情况看，日方此项工作进展非常缓慢，该制度实施后已有三年多时间，调整过的标准仅几百项，今后即使按照年修改1000项标准的进度计算，也要40年的时间才能完成所有暂定标准的审核，这与其承诺的时限相距甚远。

其次，日本还设定了所谓的“一律标准”，即对没有设定具体标准的药物残留，一律执行0.01ppm的标准。而国际通行的做法是依据毒理学评价结果，并考虑“每日允许摄入量(ADI)”和“良好农业规范(GAP)”。不同农药的ADI不同，不同食品对ADI的贡献不同，农药暴露量和安全风险也不一样。日本对不同食品种类制定“一律标准”的做法，既不符合国际规则，也不符合SPS协定的科学原则。

第三，日本检查措施内外有别，阻碍公平贸易。尽管日方一再声称，对内对外一视同

仁。但实际上对进口食品和国内食品采取“外紧内松”的差别待遇，主要表现为：一是抽查比例不同。进口食品抽查比例平均为10%，有些甚至为50%、100%。而国内食品，以东京都为例，抽查比例不足1%。二是检查项目不同。2006年度日本对进口食品检查农药448项，兽药105项，饲料添加剂3项，合计556项。而对国内食品的检查项目则很少，比如东京都2006年只对50项农药和49项兽药进行检查，并缺少像孔雀石绿和硝基呋喃这样日本国内也在使用的重点项目。三是监管模式不同。对国内食品查出超标后，只对该批食品进行处理，对同类食品并不采取强化检查措施，而对进口食品则采取两批超标即对同类食品实施命令检查做法。四是超标信息披露形式不同。各地方政府对查出超标食品信息往往没有公开，或者拖后很长时间才公开，比如东京都的超标信息只能查到2003年。这与进口食品一旦被查出超标，立即进行大张旗鼓宣传的做法大相径庭。

三、韩国农产品进口招标中存在的问题及建议

近年来，韩国对大蒜、生姜、洋葱、辣椒干、红小豆、芝麻、花生、大豆、荞麦等9种商品的进口实行关税配额制度，配额分配由政府委托韩国农水产物流通公社(以下简称流通公社)负责统一实施进口招标；配额外民间贸易部分则采取征收高关税的方法，限制进口。目前韩国采用的进口招标办法中存在一些不合理之处，对我农产品参加进口招标造成一定影响。

1、招标代理制度设置不合理，退还履约保证金不及时

韩方对进口招标实行代理制，中国企业不能直接参加韩国政府进口采购投标，必须委托其韩国代理公司方可参加。同时，韩国规定投标前企业需交纳5%的投标保证金，中标后交纳10%的中标保证金。根据国际惯例，卖方履约后，买方应及时将履约保证金全额退还对方。但韩国规定履约保证金要在6个月(大蒜为4个月)以后才能退还。如卖方货物在6个月内出现质量问题，韩方仍有权要求索赔。

2、招标方法不科学，缺乏公平性，对投标方明显不利

韩国进口招标采取价低者中标的方法，企业为了中标竞相压价，使得对韩出口商品的价格一降再降，出口利润极低，甚至出现亏损。由于招标部分的价格直接导致相关产品价格降低，过低的出口价格又可能遭到韩方的反倾销或其它限制，使中国企业左右为难。

另外，韩国单方制定了一些较为苛刻的招标条件，我企业为中标不得不全盘接受，毫无谈判余地。如流通公社规定：如果大蒜投标价格超出流通公社的目标价格，招标结果将作废。也就是说，如果投标价格偏高，流通公社可以随时单方面宣布招标作废。投标方承担全部的风险和损失，极不公平。

3、检验条款不符合国际惯例，检验标准过于苛刻

按照国际惯例，检验一般为出口国检验，进口国复验，以出口国检验作为议付的依据。但韩国招标合同条款却规定卖方装船前，流通公社派人来产地检验，只有经过韩方人员检验确认后可以装船。否则到货后韩方将予以退货。此外，到货还要通过其官方检验合格才付货款，如官方检验不合格还要从企业交纳的10%的履约保证金中扣款。在实际操作中，中方企业还经常遇到流通公社验货合格，货物运到韩国港口后，韩方又以货物混装率高、质量出现问题等为由扣款的情况。

四、欧盟对我橘子罐头反倾销案采取不公正的裁决

欧盟市场橘子罐头年需求量在9万吨左右，而其主产国西班牙年产能仅为3万吨，我国橘子罐头凭借自身成本低廉的价格优势出口到欧盟市场对其是有益的补充。然而，为保护其盟内主产国利益，2008年12月30日，欧委会发布公告，对原产自中国的橘子罐头作出反倾销终裁，没有中国企业获得市场经济待遇，16家中国出口企业分别被征收361.4~531.2欧元/吨的高额反倾销税，全国平均税率为531.2欧元/吨。

欧盟在2004年对我橘子罐头实施一般保障措施后，在尚未到期之时又对我企业提出反倾销调查，已令业内人士感到意外；其次，在欧盟对我橘子罐头作出反倾销初裁后不久便作出终裁，并且终裁税率高于初裁也违背了常规；此外，我方发现欧委会在本案审理裁决过程中存在诸多程序错误和法律缺陷，比如没有提供及时的披露信息、没有合理地说明损害认定的理由、存在明显的计算错误等等。

欧委会审理橘子罐头反倾销案的一系列做法随心所欲，任其发展下去将助长全球贸易保护之风。欧委会明显侵犯了我方的抗辩权。欧委会对我方提出的关于欧盟产业销售数据与作出终裁决定前告知的数据不一致，也从未给予解释。其次，欧委会没有尽到陈述理由的义务。其对我方多次提出的为何在计算产品成本价格时增加2%的幅度的疑问一直拒绝解答。第三，欧委会违反了欧盟反倾销法的“合理行政”基本原则，在没有恰当地解释作出反倾销终裁裁决的事实依据情况下，还没有保护上诉人的抗辩权，这完全违反了“合理行政”的基本原则。

五、其他农产品贸易壁垒情况

2009年6月1日，印度尼西亚农业部质监中心开始执行2009年第117号指南，要求中国产大蒜出口印尼需附加人工培育证书，并保证大蒜产自非疫区；产自疫区的大蒜需在附加人工培育证书中标明已进行处理。此举为我大蒜对印度尼西亚出口设置了新的障碍。

2009年4月22日，韩国修订《对外贸易法》，规定自2009年10月23日起，将违反原产地标识法规行为的罚金上限由3千万韩元提高至3亿韩元。同年6月24日，韩国食品医药品安全厅公布《食品标准与规范的修正案草案》。该草案规定：将胡萝卜、大蒜和韭菜的铅含量均下调至0.1mg/kg以下，镉含量分别下调至0.1mg/kg以下、0.1mg/kg以下和0.5mg/kg以下；将含有玉米成分的食品内烟曲霉毒素标准含量下调至1mg/kg以下。

2008年10月，欧盟食品安全委员会调查发现，其市场上大多数野生菌样品中尼古丁含量均超出0.01mg/kg，其中大部分产品来自中国。食土商会食用菌分会将相关情况上报政府部门并展开调查，同时发挥行业组织力量，协调进口商和出口企业共同游说欧盟委员会，要求其适时修订尼古丁在菇类中的限量标准。迫于各方压力，欧盟于今年5月新产季来临之前，对食用菌中尼古丁限量作出紧急修订，放宽检验标准，并设立一个没有期限的过渡期，这使食用菌企业成功度过了一次危机。此外，欧盟宣布将自2010年1月25日起使用新蔬菜检验检疫标准，增加随机检查次数，对50%的进口商品进行抽查。欧盟实施严格的检验检疫措施，避免带有农药残留物的蔬果进口。

目前，发达国家食品安全进口标准越来越趋于“零容忍”，并加大检查次数，这将迫使我出口食品安全体系加快升级的步伐，否则将面临农产品出口下滑的局面。

第八章 我国农产品出口重点市场情况

2009年,我国农产品出口总额为392.1亿美元,同比减少2.5%。其中,前五大出口市场依次为日本、欧盟、东盟、美国和香港,分别占农产品出口总额是19.6%、14.7%、13.6%、12%和9.1%,合计占农产品出口总额的69%。

一、中美农产品贸易情况

(一) 美国农业情况

美国现有人口3亿,其中农业人口约有600万,仅占2%。美国国土总面积为9.63亿公顷,其中耕地达1.98亿公顷,占世界耕地总面积的13.2%,是世界上耕地面积最大的国家。此外,美国还有5.6亿公顷牧场。目前,美国共有农场217.3万个,其中家庭农场占87%;年产值在50万美元以上的大型农场虽然仅占农场总数的3.3%,但其农业产值却占61.9%,15%的农场几乎提供了近90%的农业产值。

美国生产的农产品占世界农产品总产量约20%,其中,玉米、大豆、奶类的总产量在世界上连续几十年位居第一,棉花、肉类等一般在前两位之内。农产品总量如此之多,却没有发生大的过剩现象,原因是美国农产品在国际市场上竞争力很强,出口量约占国内总产量的50%。农产品出口带来的外汇收入每年达500亿美元,美国玉米出口量占世界总出口量的65%、大豆占65%、小麦占34%、棉花占31%。

美国农业生产劳动率很高,每个农业劳动力平均耕地450英亩,人均年创产值6~7万美元,可养活120多人。美国谷物单产是世界谷物平均单产的1.8倍,美国水果、蔬菜、烟叶和奶类的平均单产分别是世界同类农作物平均单产的2.5倍、3倍、1.5倍和8.5倍。

美国的现代农业完全建立在现代科学技术基础上,以现代工业、商业和新技术为依托,形成了一种高科技含量、高资本投入、高产出和高商品率的农业体系。美国农业发展过程中也面临一些问题:美国现代化农业大面积的连年单作,大量使用化肥、除草剂,加上长期机械耕作,造成了严重的土壤流失现象。美国式的现代化农业往往只使用少数的几个品种,而过去的传统农业则使用众多的本地品种。遗传多样性的减少,对于农业生产是很危险的,因为一旦病虫害爆发,由于品种的单一可能全军覆没。美国现代化农业是典型的“能源集约农业”,传统的农业生产方式,用0.05~0.1卡的热量,可以生产1卡热量的食物;而美国现代化农业则需0.2~0.5卡的热量,才能生产1卡热量的玉米、大豆、花生,能源利用率较低。美国农业也存在大量使用化肥和化学农药,造成环境污染的现象,肉牛畜养业对生态环境造成很大的破坏。由于美国农产品产量急剧增加,使得农产品价格下降;同时,各种现代化农业机械和设备价格上涨,使得农业生产费用大量增加。两种作用的结果,致使美国农产品生产成本上升,不得不加大政策补贴的力度。

现行的美国农业政策使美国的农产品价格维持在较高的水平上,从而在一定程度上阻碍了农业生产效率的进一步提高。在没有政府补贴的情况下,农产品价格下跌,可以促进农业企业采用先进设备和改善经营管理,但是由于取得了大量的政府补贴,反而使一些大农场不积极进行生产投资和采用先进技术,致使美国农产品价格接近甚至超过世界市场价格水平,从而削弱了美国农产品在国际市场上的竞争力。

（二）2009年以来我农产品对美出口情况

2009年我农产品对美出口金额为47亿美元，同比减少8.2%，美国是我第四大出口市场，仅次于日本、欧盟和东盟。我对美出口的前十大类农产品分别为：冻鱼和冻鱼片、罗非鱼、虾及制品、苹果汁、桔子罐头、蟹产品、肠衣、干燥蔬菜、冷冻蔬菜和鲜蔬菜。

2009年，美国是我茶叶出口第三大市场，我对美出口茶叶1.9万吨，同比减少13%；美国是我肠衣出口第二大市场，我对美出口肠衣1.8万吨，同比减少3.4%；美国是我大蒜出口第二大市场，我对美大蒜出口11.7万吨，同比减少0.4%；美国是我蘑菇罐头出口第一大市场，我对美出口蘑菇罐头5万吨，同比减少14.4%；美国是我苹果汁出口第一大市场，我对美出口苹果汁37.3万吨，同比增长12.2%。

（三）我对美农产品出口中存在的问题

1、水产品

美国是我水产品出口第二大市场，2009年对美出口49.8万吨，20亿美元。美国对我水产品进口采取了很多贸易保护措施，主要有：

（1）反倾销：1996年、2004年分别对我小龙虾、暖水虾采取反倾销措施，特别是美国商务部在暖水虾反倾销案中对我应诉企业采用了明显不公正的做法。

（2）技术壁垒：2007年6月，美国FDA在国内贸易保护势力的压力下，宣布对我国4种水产品采取自动扣留措施，对我水产品对美出口造成严重影响。2008年，美FDA到我实地抽查13家出口上述4种水产品的企业，接受检查的企业都通过了美方的检查，美方本应解除自动扣留禁令，但是美方实际仅解除了13家受检企业的禁令。

（3）2008年9月，美国国会通过议案，将鲶鱼的进口监管从美FDA转移到美农业部，相关立法和准备工作将在2009年底完成，这是美国贸易保护势力蓄意加强对鲶鱼产业保护的重大措施。美FDA的进口监管仅负责产品检验，而美国农业部则要求出口国从养殖到产品必须符合美国农业部的要求，即进行等效性评估。我对美鲶鱼出口可能因此中断。

（4）2009年1月，美国国家海洋和大气管理局针对非法捕捞出台新的法规草案。在美国国会一份报告中，中国等6个国家被认为在非法捕捞方面存在问题，而根据新的法案，如果被美方认定存在非法捕捞问题，美国可以禁止从该国进口水产品。美国业界认为此问题需要有关国家给予高度重视。

2、大蒜

由于中美两国大蒜的收获期大致都在每年6月到8月，两国大蒜之间的竞争在所难免。美国蒜农认为中国对美出口大蒜的急剧增长使美国国内大蒜价格下降，损害了美国国内大蒜生产者的利益。1994年美国对原产自中国的大蒜提起反倾销调查，1995年美国公布终裁结果，对中国大蒜征收376.67%的惩罚性反倾销税。此后，从1995年到2001年七年的七次复审中，没有一家中国企业应诉成功，反倾销税率始终保持在376.67%。2001年3月，美国结束了对中国大蒜的日落复审，美国商务部宣布对中国的反倾销令继续生效。2002年之后，我出口企业陆续通过复审，取得了零税率或较低的反倾销税率。

3、蜂蜜

美国是我蜂蜜出口面临贸易壁垒最为严重的市场。自1993年以来，我对美出口蜂蜜历经“反市场干扰”案和“反倾销”案。2000年8月，中美双方政府签订的为期5年的“美国对中

国蜂蜜反倾销中止协议”期满，美国蜂农组织即向美商务部提起新一轮反倾销申请。

美国商务部立案调查后，终裁税率为 25.88%~183.8%。2006年8月，美国总统签署新出口商现金支付保证金法案，抬高了以新出口商名义对美国出口蜂蜜的门槛。目前，美国对我蜂蜜反倾销税率为32%~212.39%。我部分蜂蜜出口企业以参加新出口商复审及年度行政复审形式积极应诉，但受美国反倾销歧视政策影响，我企业复审取得的税率一直不理想。

2006年，我蜂蜜出口企业委托律师向美国国际贸易法院提起上诉。同时，我方继续委托律师，通过一揽子解决方案，为中国蜂蜜有效突破反倾销壁垒寻找出路。

4、蘑菇罐头

目前，对美出口蘑菇罐头存在的最大问题仍然是高额反倾销税。1998年2月2日，美国罐装蘑菇公平贸易联盟向美国商务部和美国国际贸易委员会申请对原产于中国、印度、印度尼西亚和智利的蘑菇罐头进行反倾销调查。1998年12月18日，美国商务部作出终裁，对中国粮油食品进出口(集团)有限公司等8家公司分别征收126.16%~178.59%的反倾销税，其余中国公司的统一税率为198.63%。2004年以来，国内少数企业利用“日落复审”程序，向美国商务部提出申请，相继取得了较低的税率。一些新出口商甚至获得了零税率。

据企业反映，美国商务部在复审调查过程中，强调出口企业的生产经营活动不应受政府限制，这客观上造成一些国营企业难以获得较低的税率。

5、禽肉

中美禽肉贸易面临的严重问题是贸易不平衡，我进口量大，出口量少，2008年中国自美进口禽肉超过60万吨，出口为零。美国总统布什签署的“2008财年综合拨款法案”第733款规定，不得将该法案拨款用于制订和实施有关允许中国禽肉产品进口，这严重影响了中美禽肉贸易。2009年3月10日，美国参议院正式通过涉及限制进口中国禽肉产品的“2009财年综合拨款法案”第727条款，继续关闭了中国禽肉产品出口到美国市场的大门。

6、其他问题

美国整体关税水平较低，但部分农产品进口关税较高。例如烟草关税达350%，酸奶油和花生分别为177.2%和163.8%，其他包括牛奶、奶油、奶酪、鹅肝、糖、可可粉等农产品的关税在50%到110%之间。

美国为控制进口数量，保护国内生产商利益，对包括牛奶及奶制品、婴儿配方奶粉、含牛奶的动物饲料、糖及含糖产品、花生及花生油、花生酱、可可粉、巧克力和低脂巧克力碎块、冰淇淋、羊肉、牛肉以及棉花等在内的195个税目的农产品实行关税配额。美国对配额外的产品征收高额关税，2007年简单平均配额外最惠国关税税率为42%，而配额内关税税率则为9.1%。

美国居高不下的农业补贴一直以来都是各国关注的焦点。2008年6月18日，美国参、众两院通过《2008年食品、保育及能源法案》，该法案将在5年间为美国提供高达2900亿美元的巨额补贴，除维持目前对玉米、小麦、大麦、大豆、棉花等农作物的相关补贴之外，还将补贴范围扩大到了其他农作物领域，如水果和蔬菜等。这将进一步扭曲全球农业进口与食品生产力，更不利于目前正处于僵局的多哈回合农业谈判。

二、中欧农产品贸易情况

（一）欧盟农业情况

欧盟前身为1957年成立的欧洲共同体，成员国由最初的6个扩大到目前的27个。总面积400万平方公里，农业土地面积51,900万公顷。欧盟东扩前15国农业从业人员653.7万人，占就业总人数4%；农业增加值1481.3亿欧元，占GDP总值1.6%，但农产品、食品支出占欧盟居民日常生活开支的比重超过20%，农业为欧盟农村社会经济的发展与繁荣做出了极为重要的贡献。农产品进出口总额1239亿欧元，位居世界第一。欧盟东扩后，欧盟内部市场由3.8亿人口增加到4.5亿，同时东欧廉价的土地、劳动力和西欧先进的农业技术与管理结合起来，整体上增强了欧盟农业的竞争力。

欧盟国内农业支持水平位居世界前列，2000—2006年欧盟每年农业预算约400亿欧元，占欧盟预算的近一半。仅占欧盟农场主总数5.6%的大农场主几乎领取了欧盟近一半的农业补贴。欧盟强调农业的多功能性和可持续发展，欧盟政府一方面向农民提供补贴，鼓励农民参与农产品质量安全计划，适应食品标准，改善动物福利；另一方面削减大农场的直接补贴，将节余的资金转为农村发展基金。

（二）2009年以来我农产品对欧盟出口情况

2009年我农产品对欧盟出口金额为57.6亿美元，同比减少10.6%，欧盟是我第二大出口市场，仅次于日本。我对欧盟出口的前十大类农产品分别为：冻鱼及冻鱼片、肠衣、蔬菜罐头、裘皮、水果、虾及制品、冷冻蔬菜、花生、羊绒和无毛绒和羊毛。

2009年1—12月，我对欧盟出口冻鱼和冻鱼片11.4亿美元，同比减少3.3%；出口肠衣4.8亿美元，同比减少10.6%；出口蔬菜罐头3.2亿美元，同比减少14.2%；出口裘皮2亿美元，同比减少3%；出口花生1.3亿美元，同比减少32%。

（三）我对欧盟农产品出口中存在的问题

1、关于欧盟的农业补贴问题

竞争政策是WTO的新议题，其核心目标是通过保护和促进市场竞争，确保竞争机制在相关市场发挥作用，从而提高生产效率和资源配置效率，增进消费者福利。据欧盟委员会估计，仅占总数5.6%的欧盟大农场主几乎领取了欧盟近一半的农业补贴，而这些大农场主自身实力雄厚，根本无需获得欧盟更多扶持。这样的做法也违反了WTO的竞争政策，造成了不公平竞争。

欧盟成员国农业部长于2008年11月20日最终就改革欧盟农业补贴等共同农业政策问题达成协议。根据这份协议，欧盟将逐步削减对大农场主的补贴数额，并将节约下来的资金用于支持落后地区的农村发展项目。

2、关于欧盟农产品进口关税问题

（1）关税高峰问题

中国向欧盟出口的优势产品如肉类、鱼类、蔬菜水果及其制品、食品、饮料均属欧盟关税高峰涉及的产品，其进口关税超过15%，而部分水产品进口关税超过20%。

（2）关税配额问题

目前，欧盟给予中国蘑菇罐头的配额每年约为2.8万吨，远低于每年6万吨的实际进口量，对贸易造成严重的限制。目前，欧盟已认可中国熟制禽肉的质量，恢复了对中国禽肉的进口，但90%以上的关税配额却分配给巴西和泰国，严重限制了中国对欧盟的出口。

3、关于欧盟的农产品技术贸易壁垒问题

(1) 欧盟对农产品农残标准限量的“零容忍”问题

目前,欧盟在一些农产品设定农残标准限量的时候,无视《WTO/SPS协议》所规定的风险分析原则,大量采用“零容忍”的农残标准。例如:1999年7月以来,欧盟大幅度增加了出口茶叶农药检验的项目,同时提高了标准的严格度。在数量上由1999年的6种增加到2007年的216种,其中93.6%农药的最大残留限量为0.01mg/kg,为仪器的最低检出限,大大增加了发展中国家茶叶出口的困难。另外,目前欧盟仍然根据1998年第98/82/EC号规则中有关农药残留最高限量的规定,坚持对干茶叶(固体物)中的农残进行检测,即检测每公斤干茶叶中农药残留的含量,而不是按照消费习惯对茶水中农残进行检验,对于茶叶取样检测的方法导致出现农残大量超标现象。随着欧盟实施的茶叶农残检验标准越来越苛刻,中国对欧盟茶叶出口逐年下降,1998年中国对欧盟(25国)出口茶叶4.3万吨,2006年出口茶叶1.8万吨,九年间下降幅度达58.1%。

2008年8月31日前,德国对美味牛肝菌鲜品执行的尼古丁限量标准为0.05 mg/kg(折合干品限量标准为0.6 mg/kg),我美味牛肝菌干片对德国出口从未遇到任何问题。但从2008年9月1日开始,德国实行欧盟新标准,即鲜品尼古丁限量标准为0.01 mg/kg(折合干品限量标准为0.12 mg/kg)。

(2) 欧盟有机产品进口管理中的问题

2007年底,欧盟出台了834/2007号新法案,取代了欧盟从1991年以来使用的2092/1991号法案。这个新法案有一个非常重要的新特征,即欧盟有机产品进口管理的新的二元性。对于欧盟进口的有机产品将有两种不同的认证方式:一种叫“等效认证”,另一种叫“完全认证”。

“等效认证”是指在第三国家,对有机产品的生产和认证并不要求完全一致,只要效果相等,有相近的组织结构,能达到相等的效果即可。欧盟第834/2007号法案降低了“等效认证”的标准。834/2007号法案规定“等效认证”的标准将照国际食品法典的标准来实行。国际食品法典是一个全球几乎所有国家公认的食品标准体系,是各国食品法规的长期参考基准。跟欧盟的法律法规相比,国际食品法典标准对于有机食品生产、认证、标签等方面的要求没有那么清晰、精确、严格。参照国际食品法规进行的认证比按照欧盟法律进行的认证要求要低一些。而通过“完全认证”的产品则必须百分之百符合欧盟法律法规有关有机食品的规定。

新的二元性认证体系导致对“等效认证”的歧视,只有通过“完全认证”的产品才被认为是真正的、百分之百的有机产品。由于各国的农业资源禀赋不同,技术条件存在差异,《WTO/SPS协议》才规定了“等效性”原则,而不是完全的追求“百分百的相同”。而欧盟的“完全认证”在一定程度上否定了“等效性”原则,如果符合“等效认证”生产出来的有机食品是安全的和可靠的,就不应该再要求其达到欧盟百分之百的法律法规要求,因为这样否定了其他国家的差异性以及给贸易造成了隐性的门槛。

4、关于欧盟反倾销中的透明度问题

欧盟法属于大陆法系,调查当局在程序中处于主导地位,有很大的自由裁量权,并且反倾销调查中缺乏透明度,造成非常不公正的裁决。透明度是法律最本质的特征之一,欧盟反

倾销程序中却缺乏必要的透明度,使得判案缺乏可预测性和基本的公平性。欧盟从立案伊始不公布申诉方,到整个反倾销程序不公布会议记录、不公开举行听证会,不公布核查报告,再到信息的有限披露,从过程到裁决处处缺乏透明度。这样的反倾销制度违反法律的基本精神,同时也让中国出口企业深受其害。下面,以中国橘子罐头反倾销案为例,说明欧盟反倾销程序中缺乏透明度,造成对中国企业的歧视性判案:

(1) 欧委会在计算中国橘子罐头对欧盟产业造成的损害幅度时所依据的数据前后不一致。如欧委会在2003年11月7日保障措施初裁、2004年5月7日保障措施终裁以及2008年反倾销初裁中公布的同样是2002/2003年度欧盟橘子罐头产业相关数据,但3组数据之间却完全不一致,欧委会并未对以上同一年度、同一项目在不同时间公布的统计数据差距如此之大做出解释,中方质疑这种统计数据的严谨和客观程度,质疑由此计算出的中国橘子罐头对欧盟相关产业造成的损害幅度被扭曲和夸大。

(2) 欧盟橘子罐头产业在损害调查期内的产量、销量、销售价格和市场份额具有显著提高,但是依然亏损,投资回报和现金流量不足的现象。对此,欧委会认为这是因为中国企业的倾销导致欧盟橘子罐头产业受损,而无视中方提出原材料成本上涨和橘子鲜销市场的热销也是重要的原因,不能把产业受损完全归因于进口以及由此确立产业损害度。欧委会在橘子罐头终裁中确定了高达361.4~531.2欧元/吨的高额惩罚性反倾销税,这个结果造成中国企业出口欧盟严重受阻。根据欧洲统计局的统计,调查期内中国产品的进口价为596欧元/吨,如果加上361.4~531.2欧元/吨的最终反倾销税,再加上14.1%的进口关税,将远远高于欧盟相关产业在调查期内1034.6欧元/吨的销售价。在这种情况下,几乎所有中国企业都无法进入欧洲市场,其后果是中国的出口利益将严重受损,众多的工人将失业,数以万计橘农的生计受到威胁。此外,对于欧盟成员国来说,年消费9万吨的市场需求得不到有效满足,进口商和消费者的利益也因此受影响。

(3) 欧委会在裁决中还出现了其他问题。如欧委会计算进口商的落地费仅为2%,与事实明显不符;终裁披露的税率比初裁要高出50欧元左右,原因是欧委会在比较中国进口产品价格与非损害价格时存在明显错误。

三、中俄农产品贸易情况

(一) 中俄农产品贸易概况

俄罗斯是中国重要的农产品贸易伙伴,2008年俄罗斯在我国农产品出口国中排名为第6位,进口国排名中为第10位。按照商务部统计口径,2008年中俄农产品贸易总额为27.7亿美元,占中俄贸易总额4.9%,同比增长3.9%。其中,我对俄罗斯出口农产品金额为14.4亿美元,同比增长17.9%。

2008年我对俄罗斯出口的主要农产品为:水果出口2.3亿美元,同比增长30.5%,占我对俄罗斯出口额的16%;主要品种为鲜苹果、柑橘、葡萄、鲜梨、冷冻草莓等。水产品及其制品出口3.6亿美元,同比增长20.4%,占我对俄罗斯出口额的25.1%。鲜蔬菜出口1.2亿美元,同比增长25.6%,占我对俄罗斯出口额的8.3%;其中主要品种为番茄、洋葱、冷冻蔬菜、保鲜大蒜、土豆、胡萝卜等。此外,俄罗斯是我出口番茄酱罐头、蘑菇罐头、花生、裘皮、地毯的重要市场。我谷物、畜禽产品对俄罗斯出口很少,2008年分别占对俄出口总额的

0.8%和0.4%。

(二) 2009年我农产品对俄罗斯出口情况

2009年以来,卢布贬值导致中国对俄农产品出口价格上升,降低了中国农产品的价格竞争力。随着金融危机愈演愈烈,俄方贸易保护主义呈加剧之势,这使中国出口商面临更大困难。

2009年1—12月,我对俄罗斯农产品出口额为11.9亿美元,同比减少17.5%。2009年,俄罗斯是我番茄酱罐头出口第二大市场,我对俄罗斯出口番茄酱罐头9.5万吨,同比增长15.3%;俄罗斯是我苹果出口第一大市场,我对俄罗斯出口苹果18.2万美国,同比减少22.9%。

1—12月,我对俄罗斯出口裘皮4.4亿美元,同比增长7.8倍;出口水果2.2亿美元,同比减少2.3%;出口鲜蔬菜1.2亿美元,同比增长6.4%;出口蔬菜罐头0.99亿美元,同比增长12.2%;出口罗非鱼0.61亿美元,同比增长6.9%;出口苹果汁0.4亿美元,同比减少47.1%。

(三) 中俄农产品贸易中面临的有利因素和不利因素

(1) 中俄农产品贸易面临的有利因素

近年来,中俄两国均连续保持经济高速增长,中俄农产品贸易十分活跃。2002—2008年,我对俄罗斯年平均出口额增速为18.2%,我自俄罗斯年平均进口额增速为10.1%。

中俄两国农业要素互补性强。俄罗斯幅员辽阔,人均耕地面积0.83公顷,是我国的8倍;俄罗斯可耕地利用率不高,多数地区土壤肥沃,而我国可耕地基本开垦完毕,地力下降严重;俄罗斯劳动力缺乏,人口数量长期下降,到2007年10月全国人口仅有1.42亿,而我国具有丰富的劳动力资源。俄罗斯还具有丰富的海洋资源和林业资源,尽管目前双方农业合作层次还很低,但未来存在着较大的合作潜力。

俄罗斯农业和食品工业发展相对缓慢,存在气候条件使农业生产不稳定、农作物品种退化、不施农家肥、农副产品价格昂贵、肉类、蔬菜、水果供需矛盾突出等问题,这为中国农产品出口企业提供了市场机遇。从俄罗斯农产品进口商品结构看,食糖、甜料、大米、水果、水产品、肉类和蔬菜是其进口的主要农产品,我农产品出口商品结构与其农产品进口商品结构相似度高,茶叶、罐头、食用菌等商品存在良好的市场开发前景。同时,中国对俄罗斯的乳制品、水产品、原木有着长期而稳定的需求。如果双方拿出诚意解决贸易中存在的问题,未来双边农产品贸易和农业合作将呈现美好前景。

(2) 中俄农产品贸易面临的不利因素

自2004年9月以来,中俄两国在农产品检疫方面互有限制:中国对俄罗斯小麦、动物源产品(含乳制品)实施禁令;俄罗斯禁止进口中国冷冻畜肉及熟肉加工产品,并自2006年12月以来暂停大米进口。2008年我对俄罗斯出口大米1.9万吨,仅为高峰时期的12.8%。

长期以来,中俄农产品贸易受到贸易秩序、投资环境、文化心理等方面的制约。中俄间未能形成有效的行业协调和管理机制,中国企业进入俄罗斯市场仍缺乏必要的法律法规保障;贸易所必须的银行结算制度、法律仲裁制度、信用保险制度、质量监控和通关制度等建设滞后。中俄贸易在实际运作过程中,存在许多不规范行为,诸如合同履约率低、债务拖欠、买空卖空、随意扣留货物和资金、包机包税等现象,甚至中方贸易人员和财产的安全得

不到切实的保障,使中俄贸易成为高风险的贸易,严重影响中俄贸易的健康发展。

由于双方在各个层次上交流不够,中俄贸易领域存在一些偏见和误解。如中方的贸易主体一味埋怨俄方商务环境不好,只看到俄“秩序混乱”、“制度落后”、“贸易风险”的一面。而俄罗斯民族性相对保守,不能用开放的胸怀与中方企业形成国际贸易中的分工与合作。

此外,中国对俄罗斯出口面临一系列高关税与非关税壁垒,例如饮料烟草的最高关税达到474%,谷物的最高关税约为268%,部分动物制品的最高关税达到118%,糖及咖啡的最高关税约为117%,水产品的最高关税达到101%,部分蔬菜和水果的最高关税为68%,茶叶的最高关税为66%,奶制品的最高关税约为60%。俄罗斯对禽肉、猪肉和牛肉等实施进口配额管理,但大部分配额分配给美国、欧盟和泰国等国家和地区,仅给予中国极少的配额数量。

四、中日农产品贸易情况

(一) 日本农业情况

日本现有1.25亿人口,国土面积36万平方公里,比我国的人口密度大了近两倍。农地总面积7215万亩,农业人口335万,农业劳动力人均耕地约22亩。2006年,日本农业产值只占国内GDP总量1.6%,农业总产值约合6000亿人民币。日本人均国民生产总值已达4万多美元,农民的收入水平基本与城市居民相当。商品结构是畜产品占30%,稻米占23%,蔬菜占24%,花卉、果类、豆、麦等产品占23%。

日本农业经营规模较小,兼业化农户比重大,农产品自给率低,只有40%;农业人口老化,65岁以上人口占农业人口58%。农产品成本和价格非常高,大米的生产成本大约是美国10倍,泰国的23倍。同时,农户的组织化程度高,生产技术比较先进,化肥和农药使用较少,注意环境保护。

日本政府长期以来一直对国内农业给予高度的保护和补贴。日本农民收入60%来自政府补贴,每年日本政府对农业补贴的开支达400多亿美元。农业保护使农业过分依赖政府支持,缺乏采用新技术、人力资本投资和扩大经营规模的动力,农业不能伴随经济进步而成为高效、自立的产业。

(二) 2009年我农产品对日本出口情况

2009年,我对日本农产品出口金额为76.9亿美元,同比减少0.2%。日本虽仍是中国农产品出口的第一大市场,但我对日农产品出口占我农产品出口总额的比重从1995年的37.6%降低到2009年的19.6%,降低了近18个百分点。2002—2008年,中国对日本出口农产品年平均增长率只有4.3%,低于我对全球农产品出口增长率7.9个百分点。

2009年1—12月,日本是我茶叶出口第三大市场,我对日本出口茶叶1.9万吨,同比减少10.3%;日本是我大米出口第二大市场,我对日本出口大米8.3万吨,同比增长1.5倍;日本是我蜂蜜出口第一大市场,我对日本出口蜂蜜2.5万吨,同比减少24.9%;日本是我烤鳗出口第一大市场,我对日本出口烤鳗2.2万吨,同比增长35.7%;日本是我鸡肉制品出口第一大市场,我对日本出口鸡肉制品13.4万吨,同比减少1.1%;日本是我苹果汁出口第二大市场,我对日本出口苹果汁5.4万美国,同比减少25%。

（三）日本食品市场的特点

1、日本食品市场进口需求大，中国出口食品结构与日本食品进口结构比较吻合

日本整个食品市场的销售额大约为6000亿美元，每年进口食品约700亿美元，进口需求旺盛。日本进口最多的农产品是猪肉、烟草和玉米，此外也大量进口牛肉、大豆、小麦、酒、新鲜和冷冻蔬菜、水产品，中国食品出口结构与日本食品进口结构比较吻合。

2、日本经济不景气，进口食品压力可能引发日本国内的贸易保护主义

日本是受金融危机影响较大的发达国家之一。日本的出口商品结构以汽车等耐用消费品为主，金融危机使得国外消费者不再频繁更换耐用消费品，再加上日元升值，对日本出口打击很大。由于日本政府实行税制改革，居民现金收入总额和可支配收入下降。个人消费的相对低迷也影响了食品价格的上涨，进而影响到日本国内农业的投入，农业产值出现下降的趋势。日本农业劳动力在逐年减少的同时农业老龄化问题严重，三分之一的农村人口是65岁以上的高龄者，而支撑日本农业的骨干力量——日本农协也面临了一系列问题。同时，日本食品行业正面临越来越多进口食品的冲击，作为国内行业的自然反应，其食品领域的贸易保护主义有日益增强的趋势。

3、日本的食物消费市场是一个需求快速变化的市场

日本的食物消费市场是一个需求多样与需求快速变化的市场，如保健食品和饮料、方便快捷的食品和半加工食品、适合老龄人口的罐装食品和有机食品的需求正在不断增加。

4、日本政府不遗余力地推广先进食品安全管理体系

近年来，日本食品管理观念发生较大转变：食品业者被推到管理的前台，目的是发挥其主观能动性，使之成为食品安全管理的主角，政府主要负责制定规则，并进行引导和监督。HACCP、GAP、ISO9000、ISO22000、食品溯源制度等都是政府从这一角度出发，积极从欧美国家引进的食品安全管理新制度。HACCP、GAP、ISO9000、ISO22000等制度各有所长，在农产品食品的生产、加工、销售等各个环节都建立了一套完整的管理体系。“食品溯源制度”也是日本政府目前正在大力推广的另一项食品安全管理新制度，目的是利用当今发达的信息技术，对每一件产品建立生产、加工、流通所有环节的“履历”，将其产地、农药使用情况、生产者、加工者、销售者等通过电子信息进行记录，一旦出现问题，通过记录就能够迅速找到原因。这些食品安全体系的标准未来势必成为进口市场准入的标准，从而提高食品进口门槛。

（四）我对日本农产品出口中存在的问题

1、日本对中国进口食品进行过度监管

2008年，日本继续对中国进口食品严格监管，增加强化监控检查的项目和命令检查的项目。2008年12月8日，日本厚生劳动省公布了2008年度进口食品监管指导计划监管结果，其中对中国实施强化监控检查的项目有鳗鱼中的硫丹；羽衣甘蓝、韭菜中的毒死蜱；荞麦中的黄曲霉毒素；大粒落花生中的丁酰肼；松蘑、芝麻籽中的乙草胺；菠菜中的噻虫胺；青椒中的苯醚甲环唑；油菜中的二甲噻菌胺；葱中的二甲噻菌胺；甜菜中的莠去津；蜂王浆中的硝基呋喃类。

日本对中国实施的由监控检查转向命令检查的项目有鸡肉中的呋喃它酮、呋喃唑酮；胡萝卜中的乙酰甲胺磷；乳和乳制品及以这些为原材料的加工食品中的三聚氰胺。对中国实施

的命令检查的项目有鸡肉、虾、鳗鱼、鲑鱼、蜂蜜、蛤仔等中的硝基呋喃类、四环素类抗生素、孔雀石绿、氯霉素等；葱、香菇、胡萝卜、青椒等中的虫酰肼、甲氰菊酯、甲胺磷、二甲噻菌胺等；双壳贝中的麻痹性贝毒、腹泻性贝毒；鳗鱼加工品等中的细菌数、大肠菌群；全部加工食品中的甜蜜素。

日本针对中国出口农产品规定了繁琐的试验、检验程序和手续，对多达30个品种采用命令检查(即批批检验)，占日本对所有进口食品实施的全部检验品种(119种)的25%；同时还扩大农药检测范围，增加抽样量，对中国输日蔬菜的检测项目多达448种。据中国企业反映，中国每批输日农产品通关费用平均约15~17万日元，通关时间在4天左右，而被实施命令检查的农产品通关时间则需10~20天，且仓储、检验等通关费用成倍增加，这无疑加大了进口商的负担。由于通关时间过长，影响了新鲜蔬菜的产品质量，极大地削弱了中国输日农产品的竞争力。

现行命令检查制度存在下列不合理之处：一是不论货物进口量多少，出现二次超标，即实施命令检查；二是不管哪家企业超标，即对所有出口该产品的中国企业实施命令检查；三是解除命令检查在日本的相关法律法规中并无明确规定，厚生省在执行时掌握的尺度也千差万别，存在解除命令检查的程序和内容无明文规定，很不透明，要求提供的文件不确定等问题。此外，在执行命令检查时存在不合理的扩大化的现象，具体表现为扩大命令检查范围，影响中国主要农产品对日出口。如青葱检出问题，对大葱也实施命令检查；彩椒出问题，对甜椒也实施命令检查；甜豆出问题，对荷兰豆也实施命令检查等。

2、日本频繁修改食品质量标签要求

日本对于食品质量标签要求修改非常频繁。2008年日本农林水产省先后宣布对鱼片、火腿、香肠、醋、调味料、脱水汤料、挂面、方便面、糙米和精米、酱油、番茄、咸肉等约20种食品的标签标准进行修改，除了修正定义外，还提高了上述产品的配料清单标示要求。中方认为，日本对于食品标签的修改过于频繁，导致生产商为了满足日本的要求而不断更改标签，不必要地提高了生产成本。

3、许多日本农兽药残留指标的设定高于国际标准，并对国内、国外企业实施双重标准

2008年，日本先后加强环丙酰亚胺、戊唑醇等近30种杀虫剂的最大残留限量检测，其中很多杀虫剂残留限量指标都严于国际标准。尤其是日本肯定列表制度实施近三年来，给中国食品农产品对日出口带来巨大影响。肯定列表制度的实施直接影响到中国近80亿美元的出口额，涉及6000多家对日农产品出口企业，但日方在设定标准和具体执行当中存在明显的不合理与歧视性，使得肯定列表制度成为事实上的贸易壁垒。

首先，农兽药残留标准设定不合理、不科学，存在歧视性标准。日本肯定列表制度设定的5万多项药物残留标准中，只有1万多项是通过科学实验得到验证的正式标准(日本称“现行标准”)，剩余的4万多项还需通过评估后才能转化为正式标准(日方称“暂行标准”)。日方曾承诺在5年内完成对所有暂定标准的审核工作，将其转为正式标准。但从目前的情况看，日方此项工作进展非常缓慢，制度实施后已有三年多时间，调整过的标准仅几百项，今后即使按照年修改1000项标准的进度计算，也要40年的时间才能完成所有暂定标准的审核，这与其承诺的时限相距甚远。

日本还设定了所谓的“一律标准”，即对没有设定具体标准的药物残留，一律执行0.01ppm的标准。而国际通行的做法是依据毒理学评价结果，并考虑“每日允许摄入量(ADI)”和“良好农业规范(GAP)”。不同农药的ADI不同，不同食品对ADI的贡献不同，农药暴露量和安全风险也不一样。日本对不同食品种类制定“一律标准”的做法，既不符合国际规则，也不符合SPS协定的科学原则。

其次，检查措施内外有别，阻碍公平贸易。尽管日方一再声称，对内、对外一视同仁。但实际上对进口食品和国内食品采取“外紧内松”的差别待遇，主要表现为：一是抽查比例不同。进口食品抽查比例平均为10%，有些甚至为50%、100%。而国内食品，以东京都为例，抽查比例不足1%。二是检查项目不同。2006年度，日本对进口食品检查农药448项，兽药105项，饲料添加剂3项，合计556项。而对国内食品的检查项目则很少，比如东京都2006年只对50项农药和49项兽药进行检查，并缺少像孔雀石绿和硝基呋喃这样日本国内也在使用的重要项目。三是监管模式不同。对国内食品查出超标后，只对该批食品进行处理，对同类食品并不采取强化检查措施，而对进口食品则采取两批超标即对同类食品实施命令检查的做法。四是超标信息披露形式不同。各地方政府对查出超标食品信息往往没有公开，或者拖后很长时间才公开，比如东京都的超标信息只能查到2003年。这与进口食品一旦被查出超标，立即进行大张旗鼓宣传的做法大相径庭。

五、中国-东盟农产品贸易情况

(一) 部分东盟国家的农业情况

1、泰国

泰国农村人口占全国人口总数的60%左右。泰国农业在GDP中的比重，从1972—1976年的25%，已降到2002—2005年的不到10%。泰国是世界第一大米、木薯出口国，世界第一大产虾国，橡胶产量居世界首位、占世界总产量的三分之一，玉米产量排名世界第四。泰国水产品、热带水果榴莲、山竹、荔枝、龙眼、红毛丹等享誉世界。虽然泰国目前的农业结构仍然以种植业为主，约占60%，畜牧业占11%，渔业占12%，但相比过去那种单一的种植结构已经有了较大改善，发展了多种农作物经营。新开发的水产品、畜产品、水果、蔬菜及花卉植物等已成为泰国农业的重要支柱。泰国冻鸡、鸡蛋、冻虾等冷冻制品的出口已跻身于世界10大出口国之一。泰国菠萝罐头已占据当今世界市场的35%。

2008年泰国农业出口总额约310亿美元，而中国农产品出口额仅为402亿美元，两国的出口商品结构和市场相似度较高。泰国一些农产品的产业集中度较高，企业规模较大，土地经营比较集中，产品质量控制相对严格，因此给中国农产品出口造成了较大的威胁。

2、印度尼西亚

有着“万岛之国”之称的印度尼西亚自然资源极为丰富。粮食作物主要有稻米、玉米、木薯等，此外还盛产热带经济作物，如天然橡胶、椰子、咖啡、可可、茶叶以及香料。印尼的农业经济中，种植业占主导地位，其产值占农业总产值的60%以上，而种植业又以水稻为主。印尼是位于泰国之后的第二大产胶国，橡胶产量占世界总产量的25%；2007年印尼出口

橡胶46亿美元，占全国农产品出口总额的40%。

尽管印尼棕榈油产量已超过马来西亚，成为世界第一，但劳动生产率大大落后于马来西亚。印尼棕榈油单产量只有2~3吨/公顷，而马来西亚为4~5吨/公顷。印尼橡胶的劳动生产效率也低于泰国和马来西亚，主要是农业机械化水平、农业基础设施条件、农业科技推广普及程度等方面存在不足。印尼是人口大国，耕地紧张，农业投资不足，和中国一样面临农业发展后劲不足的问题。

3、越南

越南是一个农民占总人口70%的农业国，发展农业的自然条件较为优越。受国力薄弱、资金技术、市场开放等因素的影响，发展农业仍是越南政府面前的艰巨任务。越南已连续多年稳居世界第二大粮食出口国的位置。越南咖啡、腰果的出口量居世界第二，胡椒、橡胶、茶叶出口居世界前列，水海产品出口在美国、日本等国也占有很大的市场份额。2007年，越南农林产品及海产品出口创收达120亿美元。海产品、大米、咖啡、天然橡胶和木材制品这五类主要出口产品年均创汇10亿美元。

越南全国约有13万个庄园，庄园经济促进了越南农业规模经济的发展。但总体看，越南农业生产还很分散、盲目、规模过小，农业经济结构中，种植业的比例过大(约80%)，农产品的生产、加工、销售不配套，大多技术落后，农业发展的资金相对不足。农产品单产和质量均较低，产品成本高、质量低，这些和我国农业的情况很相似。

(二) 2009年我农产品对东盟出口情况

近几年，中国-东盟农产品贸易取得了较快发展，双边贸易额已从2002年的38.1亿美元提高到2009年的139.1亿美元左右，增长了2.7倍。

表8-1：2002—2009年我国对东盟农产品进出口情况

单位：亿美元

| 年度 | 出口额 | 进口额 |
|------|------|------|
| 2002 | 19.8 | 18.3 |
| 2003 | 23.5 | 26.4 |
| 2004 | 21.2 | 37.2 |
| 2005 | 24.2 | 36.8 |
| 2006 | 30.5 | 49.5 |
| 2007 | 39.3 | 70.8 |
| 2008 | 45.7 | 90.9 |
| 2009 | 53.4 | 85.7 |

数据来源：中国海关总署

2009年1—12月，我对东盟农产品出口额为53.4亿美元，同比增长16.9%。其中，对东盟出口水果184.4万吨，同比增长24.7%；出口鲜蔬菜167.5万吨，同比增长5.6%；出口冻鱼及冻鱼片22.4万吨，同比增长88.4%；出口虾及制品2.3万吨，同比减少32.3%；出口花生12.4万吨，同比增长102.2%。

表8-2：东盟主要出口市场情况

单位：亿美元、%

| 国家 | 2008年我对 该国农产品 出口金额(亿 美元) | 该国占我对东 盟农产品出口 总额的百分比 (%) | 2009年1-我 对该国农产 品出口金额 (亿美元) | 该国占我对东 盟农产品出口 总额的百分比 (%) | 我对该国主要出口农 产品品种 |
|-------|-----------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| 马来西亚 | 11.9 | 26% | 12.3 | 23% | 虾及制品, 保鲜大 蒜, 玉米 |
| 印度尼西亚 | 8.4 | 18.4% | 10.4 | 19.5% | 保鲜大蒜, 鲜苹果, 鳗鱼 |
| 菲律宾 | 5.5 | 12% | 7.2 | 13.5% | 小麦, 鲜苹果, 冻鱼 |
| 泰国 | 7.3 | 16% | 8.6 | 16.1% | 鲜苹果, 蘑菇罐头, 梨 |
| 越南 | 7.1 | 15.5% | 9.4 | 17.6% | 冻猪肉, 小麦, 柑桔 |

(三) 我对东盟农产品出口情况分析

国际金融危机发生后, 我对美国、日本、欧盟农产品出口均出现负增长, 而对东盟的农产品出口保持了正增长, 这主要得益于中国和东盟签订了自贸区协定。在中国-东盟自贸区协定签订前, 各国农产品平均关税为: 泰国30.6%、越南21.9%、柬埔寨20.7%、老挝18.7%、中国16.8%、菲律宾13.1%、印度尼西亚9.0%、缅甸8.3%、文莱0、新加坡0。2004年1月, 中国和东盟启动了“早期收获”计划。“早期收获”涵盖的农产品主要是海关税则一到八章, 到2006年“早期收获”产品关税降为零, 这对促进双方农产品出口起到了良好的推动作用。

我国优势产品中的温带作物主要包括大蒜、苹果、柑橘、香菇、梨、萝卜、草莓等。东盟优势产品中的热带水果主要为木薯、龙眼、榴莲、山竹、火龙果、香蕉等。实施“早期收获”计划后, 东盟的香蕉、龙眼对我国国内市场形成了一定冲击, 但我国的大蒜、苹果等产品也扩大了在东盟的市场份额。

我国对东盟农产品出口中仍存在问题。例如, 目前, 菲律宾关税税率低于5%的进口产品约占56.33%。但是, 仍然有22.85%的进口产品被菲律宾征收15%以上的高关税。其中, 关税高峰涉及的农产品主要包括活动物、猪肉、家禽肉、蔬菜、大米、糖及咖啡等, 其平均税率高达43.5%, 其中原糖进口关税最高达到65%, 大米的进口关税为50%。

2008年2月28日, 印尼政府授权印尼农业部签发了《印度尼西亚以新鲜球茎形式进口活植物产品的植物检疫要求和措施》, 并于2008年4月26日开始执行。文件规定所有出口到印尼境内的球茎植物必须有原产国质检部门出具的检验检疫证书, 并根据文件中列出的病虫害名单, 在证书中标注名单中未列病虫害。如货物已受病虫侵害, 出口前必须经过熏蒸。无检验检疫部门证明且没有经过熏蒸的商品, 不得进入印尼境内。印尼一直是我国大蒜主销市场之一, 是我大蒜第一大出口目的国。近几年, 中国大蒜对印尼出口数量、金额都有所增加。因此, 印尼政府采取新的限定措施对中国正常出口大蒜带来影响。经多方协调, 当年6月5日, 印尼农业部农产品检疫局表示, 《印度尼西亚以新鲜球茎形式进口活植物产品的植物检

疫要求和措施》只针对大葱、洋葱等球茎类植物执行新的检验检疫程序，大蒜不包含在内，中国出口至印尼的大蒜仍可按照以往程序通关进入印尼境内。

六、中韩农产品贸易情况

(一) 中韩农产品贸易概况

中国“入世”以来，中韩农产品贸易发展平稳，双边贸易额从2002年的21.7亿美元提高到2009年的31.4亿美元，增长了44.7%。

表8-3：2002—2009年中韩农产品贸易情况

金额：亿美元

| 年度 | 出口额 | 进口额 |
|------|------|-----|
| 2002 | 20.4 | 1.3 |
| 2003 | 25.6 | 1.5 |
| 2004 | 21.2 | 2.0 |
| 2005 | 28.5 | 2.5 |
| 2006 | 28.9 | 2.3 |
| 2007 | 36.0 | 3.0 |
| 2008 | 31.7 | 3.3 |
| 2009 | 28.3 | 3.1 |

数据来源：中国海关总署

韩国是我国大米、小麦、豆粕、鸡肉制品、水竹笋、对虾等商品的主要出口市场，韩国在我以上商品出口市场中均居于前3位。2008年，我对韩国出口农产品31.7亿美元，同比减少12%，占我农产品出口总额的7.9%。其中，我对韩国蔬菜出口数量为48万吨，同比下降1.5%，出口额为2.8亿美元，与2007年持平；对韩国水果出口1.9万吨，同比下降17.5%，出口额为1806.5万美元，同比下降6.9%；对韩国冻鱼及冻鱼片出口16.4万吨，同比下降31.3%，出口额为3.3亿美元，同比下降10.8%；对韩国大米出口16.2万吨，同比增长1.7%，出口额为8078.5万美元，同比增长14.5%；对韩国大豆出口24.9万吨，同比增长52.3%，出口额为1.9亿美元，同比增长1.8倍。

韩国农产品价格属全世界最高水平档次，因此韩国一直注重对农业的保护，市场开放程度低。中国农产品的生产成本低，价格只有韩国的20%~30%，农产品的种类和质量与韩国差距不大，在中韩农产品贸易上中国具有明显的比较优势。但是，中国大部分具有竞争力的农产品被韩国纳入关税配额及调节关税制度管理，较高的配额外关税和调节关税严重阻碍了中国相关农产品对韩出口。韩国对农业实施高额补贴，农民收入63%来自政府支持，这使中国农产品与韩国农产品在竞争中处于不平等的地位。

(二) 2009年我农产品对韩国出口情况

2009年1—12月，我对韩国农产品出口额为28.3亿美元，同比减少21.3%。其中，对韩国出口冻鱼及冻鱼片16.2万吨，同比减少1.6%；出口大豆16.9万吨，同比减少32.4%；出口大米17万吨，同比增长5.4%；出口冷冻蔬菜21.5万吨，同比增长13.7%；出口羊毛1.1万吨，同比增长10%；出口鲜蔬菜14.1万吨，同比减少20.5%。

(三) 中韩农产品贸易中存在的问题

1、韩国农产品进口关税过高

2008年韩国农产品简单平均适用税率高达47.8%。其中,蔬菜、水果和植物产品的最惠国平均适用税率为57.8%,最高关税达到了887%;谷类及制品的相应税率分别为133.7%和800%。含油种子、脂肪及油类产品的最惠国最高适用税率达803%,咖啡和茶叶为514%,饮料和烟草为270%,糖类和糖果为243%。其他农产品的最惠国最高适用税率也达到了754%。

韩国调节关税制度对中国对韩出口影响较大。根据2006年度韩国贸易数据,在适用调节关税的产品中,过半数产品的进口一半以上来自中国。其中,鲈鱼占比达94.2%,腌虾和虾酱达93%,税则号0712391020项下的香菇达99.7%,粉丝达99.8%,豆酱饼达97.5%,税则号1904901000项下的蒸米或煮米也达到了88.8%。2008年度适用调节关税的产品与2007年度相同,但下调了7种产品的税率,下调幅度在3%~5%之间。

中国大部分具有竞争力的农产品均在韩国市场准入配额管理范围之内。与2007年相比,2008年的配额内和配额外税率变动不大。实行市场准入配额管理的许多农产品的配额外关税仍然高达300%以上,最高甚至达到800.3%。绿豆的配额内税率为30%,配额外税率高达607.5%;红豆的配额内税率为30%,配额外税率为420.8%;大豆配额内税率为5%,配额外税率为487%。某些产品的配额内关税与配额外关税相差一百倍,事实上相当于禁止配额外的进口。

以下是韩国部分农产品进口关税情况:

(1) 鸡肉

目前,韩国对冷冻鸡肉的关税为21.5%,熟制品关税为30%。同时进口熟制品必须另外加付经济税10%,合计43%。熟制品关税税率比冷冻产品高近一倍。

与此同时,日本等一些国家对熟制品采取国际惯例,即熟制品关税较冷冻产品低,以此鼓励熟制品的进口。现在,日本对鸡肉冷冻品关税为11%~12%;熟制品为6%~7%。

(2) 活鳗鱼

韩国是我国鳗鱼出口第二大市场,仅次于日本。我对韩出口鳗鱼品种以活鳗为主,占活鳗全年出口数量将近50%,为我国活鳗出口最大的市场,近几年对韩活鳗出口仍呈上升势头。韩国为保护本国鳗鱼生产企业,将关税调整提高至30%,对我国活鳗出口带来很大的冲击。

(3) 绿茶

进口绿茶征收关税达513.6%,是世界各国进口茶叶关税中最高的,对我茶叶向韩出口造成巨大障碍。

(4) 松茸

目前韩国的松茸进口税率仍是偏高,调节后的关税仍有55%,主要因为韩国自产松茸,而日本松茸的进口税率为零。

2、韩国农产品进口招标中存在的问题及建议

近年来,韩国对大蒜、生姜、洋葱、辣椒干、红小豆、芝麻、花生、大豆、荞麦等9种商品的进口实行关税配额制度,配额分配由政府委托韩国农水产物流通公社负责统一实施进口招标;配额外民间贸易部分则采取征收高关税的方法,以此限制进口。目前韩国采用的进

口招标办法中存在一些不合理之处，对我农产品参加进口招标造成一定影响。

(1) 招标代理制度设置不合理，退还履约保证金不及时

韩方对进口招标实行代理制，中国企业不能直接参加韩国政府进口采购投标，必须委托其韩国代理公司方可参加。同时，韩国规定投标前企业需交纳5%的投标保证金，中标后交纳10%的中标保证金。根据国际惯例，卖方履约后，买方应及时将履约保证金全额退还对方。但韩国规定履约保证金要在6个月(大蒜为4个月)以后才能退还。如卖方货物在6个月内出现质量问题，韩方仍有权要求索赔。

(2) 招标方法不科学，缺乏公平性，对投标方明显不利

韩国进口招标采取价低者中标的方法，企业为了中标竞相压价，使得对韩出口商品的价格一降再降，出口利润极低，甚至出现亏损。由于招标部分的价格直接导致相关产品价格降低，过低的出口价格又可能遭到韩方的反倾销或其他限制措施，使中国企业左右为难。

另外，韩国单方面制定了一些较为苛刻的招标条件，我企业为中标不得不全盘接受，毫无谈判余地。如流通公社规定：如果大蒜投标价格超出流通公社的目标价格，招标结果将作废。也就是说，如果投标价格偏高，流通公社可以随时单方面宣布招标作废。投标方承担全部的风险和损失，极不公平。

(3) 检验条款不符合国际惯例，检验标准过于苛刻

按照国际惯例，检验一般为出口国检验，进口国复验，以出口国检验作为议付的依据。但韩国招标合同条款却规定卖方装船前，流通公社派人来产地检验，只有经过韩方人员检验确认后可以装船。否则到货后韩方将予以退货。此外，到货还要通过其官方检验合格才付货款，如官方检验不合格还要从企业交纳的10%的履约保证金中扣款。在实际操作中，中方企业还经常遇到流通公社验货合格，货物运到韩国港口后，韩方又以货物混装率高、质量出现问题等为由扣款的情况。

第九章 行业组织应对出口食品安全问题的实践和思考

第一节 中国食品安全面临的问题和挑战

《食品安全法》于2009年6月1日正式执行,这标志着中国食品质量安全工作进入到一个新的发展阶段。食品安全全程控制和产业链的内部协调成为解决食品安全问题的关键因素,需要政府部门、行业组织和企业共同努力。

一、中国企业目前面临的食品安全挑战

近年来,随着中国经济和贸易的高速发展,农产品和食品出口数量和品种日益上升,2009年我农产品出口金额已达392亿美元。随着全球经济的增长,国际社会对食品安全问题日益重视,对食品安全的检测标准日益严格。在过去的三年,我国的农产品和食品出口也遇到了检测方面的许多问题。中国食品安全一方面面临常规性问题的困扰,另一方面又面临非常规性食品安全问题的挑战。

常规性的食品安全问题包括:一是植物源性食品的农药残留。我国农村部分地区以大田作物为主,农药、化肥的使用不科学,致使土地携带过量的农药。特别是在改种经济作物后,农药残留超标现象比较严重。二是动物源性食品的兽药残留。近年来国内的水产、肉食等养殖业发展迅速,由于存在着用药不规范、缺乏用药指导等问题,造成我国动物源性食品的兽药残留超标。三是食品的微生物污染,如大肠杆菌、沙门氏菌的超标。这主要是因为一些食品生产厂家没有严格按照有关卫生标准组织生产。四是企业为了追逐利润或为了满足检测指标,存在食品添加剂过量使用和不规范使用问题。五是环境毒素的生物积累。我国一些地方水质与土壤的污染,直接造成食物被污染。

非常规性的食品安全问题包括:一是非法加工与经营造成的食品污染。2009年中国卫生部、农业部、工商总局、质检总局、食品药品监督管理局等9部门在全国开展的为期4个月的打击违法添加非食用物质和滥用食品添加剂专项整治行动中,曾发现一些不法经营者在生产中使用非食品原料、发霉变质原料等加工食品,造成了严重的食物中毒。二是由于个别小型生产商无知,不按程序和标准操作所造成的食品安全事故。三是由于企业的科技水平较低和设备存在缺陷,指标控制不严,在采用新材料和新技术过程中形成风险。

二、影响食品安全的一些深层次问题

当前国内食品安全事件频发具有一些深层次原因。首先,食品链是由自然链和市场链共同组成的,是一个包括种植、养殖、生产加工、储存、运输、销售环节的全过程管理体系。食品链不仅涉及十分复杂的管理环节,也涉及十分复杂的利益关系。如果食品链中某个环节的利益关系没有理顺,就有可能产生食品安全的隐患。例如,在奶业产业链中,奶牛养殖成本最大,利润最小;而流通环节成本最小,利润最大,这种利益分配格局不利于保障奶制品生产源头的食品安全。其次,食品链越来越国际化,这一方面造成了管理的难度,另一方面食品链越来越面临成本上涨的压力。尤其是食品安全实现全程控制后,食品安全的隐性成本变成了显性成本,这对原有的食品链构成挑战。第三,我国食品加工企业规模普遍较小,研发能力薄弱。我国中小企业在食品生产中占有70%以上的比例,由于缺乏规模生产,也就难以分摊和承担有关的食品安全成本,成为食品链中最薄弱的环节。第四,虽然各国普遍采取

了良好农业操作规范(GAP)、风险分析和关键控制点(HACCP)等控制规范和措施,但是由于食品安全问题的艰巨性与复杂性,国际食品安全控制体系和模式以及各国在食品安全方面的理念不同,导致了全球食品安全的标准不统一。有的采取极其严格的检测标准,有的甚至出于贸易保护主义的目的,外严内松,导致企业无法适应。此外,企业的素质高低、社会责任意识强弱也严重影响着食品安全的状况。

三、强化企业在食品安全中的责任意识

新的《食品安全法》进一步明确了企业作为食品安全第一责任人的规定,强调了企业的责任意识,并且在处罚方面加大了力度,这是一个新的突破和制度保障,也是企业应尽的社会责任的一部分。一般认为,企业社会责任有两个层面的意义:一是企业内部为构建各个利益主体之间的和谐氛围所要承担的责任;二是企业在外要主动承担起与社会各利益相关者和自然环境之间的和谐义务。根据国内外食品安全控制的理论和实践,食品安全控制的难点不在于是否采用HACCP、GAP这些全程控制的管理工具,而在于需要加强食品企业的社会责任,建立利益约束机制,促使经营者加强主动协调意识,如加强协调农户、生产商、加工商、流通企业、农业投入品供应商、消费者、政府等利益相关者,降低利益相关者互相博弈所带来的食品安全风险。为此,一方面需要企业承担起作为食品安全第一责任人的重任,另一方面也需要政府有关部门在体制改革方面不断创造条件,特别是在制度创新方面,既加强监管又简化程序,促进企业能够全面地承担起第一责任人的义务。

在目前的形势下,中国企业应对以下几方面的工作予以重视:

一是加强法制观念,严格遵守新《食品安全法》的有关规定,强化法律意识。企业要牢固树立食品质量安全的法律责任意识,坚持诚信经营,建立健全食品安全管理体系,对消费者和社会高度负责。

二是要提高企业食品安全管理的透明度。通过设置食品信息平台、公开产品信息资料、食品标签、客服电话、参观日等多种方式,让消费者看到食品企业在食品链上所做的工作,并对消费者的意见及时反馈,不隐瞒企业内部存在的问题。例如,中国食品土畜进出口商会(以下简称“食土商会”)与日本富士施乐、永旺公司合作,引进开发了一套与日本国内流通行业eBASE系统接轨的输日食品信息交流平台,并已于2008年7月底开始试运行。中国供应商可在平台上发布标准、专业的产品信息,并获取日本食品安全新标准的信息;日本商家可以通过此平台迅速、精确地获得中方供应商信息,从而实现供需双方商品信息传递和交换,使我方优秀企业进入日本流通商的供应链。2009年2月,商会主办了中日食品贸易促进与质量安全交流会,邀请了日本永旺(AEON)、小超市联盟(CGC)、日本生活协同组合(生协)和7-Eleven等20多家日本主要流通企业和采购商以及中方企业约300名代表参加会议。中日食品业界认识到,加强彼此的沟通与合作,促进中日食品企业在质量安全体系、供应链、电子商务等方面实现全面对接,是促进中日食品贸易健康发展的根本之路。

三是要建立食品安全可追溯体系和食品召回制度,购买食品安全相关的保险,建立良好的危机处理机制。例如,2008年食土商会禽肉分会引导国内禽肉加工商、兽药供应商、饲养户联合起来,建立禽用兽药采购平台,并依托这个平台建立起包括风险分析体系、质量可追溯体系和服务体系在内的禽肉食品质量安全体系。这个体系有利于降低现代化生产企业内部的购药成本,以比市场更低的价格获得安全可靠的兽药,避免因产业链内部博弈而导致的食

品安全风险。同时,通过整合资源、加强对农户的服务、电子交易等多种手段,弥补了各家龙头企业在用药和购药方面存在的不足,极大地推动与完善了禽肉“五统一”(统一供雏、统一供料、统一供药、统一防疫、统一屠宰)的有效实施。禽用兽药采购平台不仅是建立了一个信用平台,也促进了一个禽肉出口新的规范和标准,这一工作获得了国内外有关人士的充分肯定。

四是企业要不断加大在食品安全方面的技术投入,建立自己的原料供应基地或以联合、参股等方式加强对源头、原料生产的控制。企业要大胆采用新技术和新方法,大力推广发展生态农业和建设合作经济。发展生态农业有利于提高农业的生产效率,充分利用农业资源,生产出深受消费者喜爱的有机食品。建立合作经济体有利于改造小农经济,使得食品链内部的利益分配更加合理。同时,从食品安全的管理层面来讲,贸易管理部门要加强对食品生产企业及原料供应基地的认证认可工作,严格把关,不达标的企业和基地应限期整改到位。

五是企业扩张中要特别注意建立配套的安全设施,包括大力加强对生产基地的基础建设,实施良好农业操作规范和HACCP。对于新上设备应将食品安全因素作为重点予以检测,防止企业在扩张中追逐利益而忽略了食品安全控制,对于食品安全要有严格的制度保障。

六是要加强对员工队伍的管理和培训,增强团队意识,稳定员工队伍,逐步提高改善员工的福利待遇。充分调动员工积极性,让员工全身心地投入到食品链各个环节的监测与控制工作,避免由于员工不满或疏忽大意而造成食品生产安全事故。

在国家及有关管理部门的高度重视下,特别是在《食品安全法》的约束下,中国的食品安全已有了明显的进步。在各界的共同努力下,中国的食品安全工作一定会发生彻底的改观,中国食品将在国际上建立良好的声誉。

第二节 行业组织应对SPS措施的实践和思考

中国加入世贸组织以来,SPS协议(《实施动植物卫生检疫措施的协议》)对我农产品出口影响越来越大。作为行业组织,食土商会围绕行业的利益和诉求,在应对SPS、促进农产品贸易发展方面做了积极的探索,取得一定成效。

一、行业组织应对SPS措施的几点体会

(一)发达国家主导的以自由贸易为基本规则的SPS体系对于促进中国农产品出口质量安全水平有其正面意义

发达国家SPS水平普遍较高。一些专家认为,发达国家SPS措施对我构成了较高的出口门槛,严重影响了我农产品出口。但从实践上看,SPS体系对提升我国企业的产品质量管理水平、生产的标准化水平、规范行业秩序、优化资源配置方面发挥了积极的作用。数据显示,“入世”以来,中国对发达国家农产品出口总体上保持了较快的增长。我们选择了国际公认的30个发达国家和地区作为样本,2007年,我对这30个发达国家和地区出口额合计占当年我农产品出口总额的70.9%,相比2002年下降了4.9%。在这30个发达国家和地区中,2002-2007这5年中,我对其中24个发达国家农产品出口年平均增长率超过两位数,对其中17个发达国家农产品出口年平均增长率超过20%。这一方面是因为发达国家人口出生率近些年来有所反弹,2005年西欧和日本家庭平均生育1.3个孩子,在政府的支持下法国的生育率

目前已经提高到1.9个孩子，人口出生率的提高使食品需求扩大。另一方面，在需求的拉动下，我出口企业不断改进出口产品质量，根据市场需求进行生产，我农产品出口在发达国家仍有较大的发展空间。

SPS体系的最大意义在于促进我国农产品出口企业去深入地理解、借鉴先进的国际标准，关注和跟踪国际标准背后的现代农业生产体系、质量可追溯体系，逐步跨越较高的国际市场准入门槛，实现出口食品质量安全水平质的飞跃。而政府部门可以从中找到参照系，发现我们和国际标准水平、食品安全管理水平的差距，从而改进自身的工作。

2002—2007年我对发达国家和地区农产品出口平均增长率

单位：%

| 国家 | 巴哈马 | 丹麦 | 冰岛 | 瑞典 | 以色列 | 挪威 | 比利时 | 西班牙 | 爱尔兰 | 葡萄牙 |
|-------|------|------|------|-------|------|------|------|------|------|------|
| 年均增长率 | 63.5 | 37.2 | 36.6 | 35.7 | 33.9 | 33.1 | 32.7 | 32.5 | 29.9 | 28.4 |
| 国家 | 新西兰 | 匈牙利 | 荷兰 | 斯洛文尼亚 | 澳大利亚 | 加拿大 | 法国 | 英国 | 德国 | 希腊 |
| 年均增长率 | 26.9 | 23.2 | 21.9 | 21.9 | 21.8 | 20.4 | 20.1 | 19.5 | 18.6 | 18.6 |
| 国家 | 美国 | 卢森堡 | 芬兰 | 意大利 | 韩国 | 马耳他 | 香港 | 日本 | 新加坡 | 瑞士 |
| 年均增长率 | 18.0 | 15.8 | 14.3 | 10.5 | 9.9 | 8.0 | 6.8 | 6.5 | 5.9 | 3.8 |

数据来源：中国海关总署

(二) 《SPS协定》是WTO农业协定重要的支柱

《SPS协定》被誉为《WTO农业协定》中和市场准入、国内支持、出口补贴并列的第四根支柱。《SPS协定》的三项原则是透明度原则、非歧视性原则、等效性原则。例如等效性原则，为国与国之间开展谈判、相互认可标准提供了法律方面的依据。在追求统一国际食品标准的同时，考虑到了各国发展水平的差异性，为标准的实施提供了灵活性。《SPS协定》的四项关键技术要求是与国际标准一致、有害生物风险分析、适当的保护水平、有害生物区域化。按从业者的角度来看，出口食品零标准几乎是不可行的，在风险分析的基础上科学制定标准既保护了消费者的身体健康，也兼顾了生产者的技术水平，《SPS协定》对国际农产品贸易的和谐发展起到了重要的作用。

(三) 部分SPS措施给中国农产品出口企业和小农户造成巨大的损失

SPS体系门槛高、由农业强势国家主导，我国中小企业、中小农户应对SPS措施的能力建设尚还薄弱，政府应对SPS措施的资源整合存在不足，再加上食品贸易中具有大量不合理的SPS措施，我出口企业蒙受了巨大损失。例如，沙门氏菌、口蹄疫、抗生素、无规定疫病区等严格的国际标准使我猪肉、禽肉出口受阻。从国别看，日本对我农产品滥用SPS措施比较多。日本国内一些农产品和我输日农产品存在竞争关系，日本经常动用标准壁垒和舆论壁垒对我出口农产品进行大肆攻击。

日本在“肯定列表制度”中“一律标准”的设定，在缺乏充分科学证明和风险评估的情况下，对数百种在理化属性、用途效果上差异很大的农业化学品的残留标准一律设定为0.01ppm，这一做法缺乏科学依据，也不符合《SPS协定》必须做风险分析的原则。2007年

1—10月,日本厚生劳动省共对中国进口食品采取了24项强化监控检查措施,其中11项依据的是“一律标准”,占45.8%;7项命令检查中的5项依据“一律标准”,占71.4%。“一律标准”的实施严重影响了中日农产品正常贸易。

据商务部调查,受国外技术壁垒影响,我国农产品出口每年损失近90亿美元,其中一部分技术壁垒就是SPS措施。同时,国外SPS措施越来越走向系统化和法制化的轨道,良莠不齐的SPS措施混杂在一起,加大了我应对工作的难度。

二、行业组织应对SPS措施开展的主要工作

中小企业及上游中小农户是农产品出口的主体,面对比较复杂的SPS体系应对能力较为薄弱。在政府的支持和指导下,食土商会责无旁贷地开展了SPS应对工作。

一是民间交涉协商,结合贸易实践和国外同行业组织协商交流,并对国外政府展开游说工作,希望其SPS措施兼顾科学性、现实性和可行性。例如,我政府有关部门和行业组织在欧盟对我禽肉熟制品开关问题上做了大量的工作,经过不懈努力,长达6年的禁令已于2008年7月取消。在应对日本“肯定列表制度”的过程中,食土商会发挥民间外交的优势,做了大量工作,并取得积极效果。如蜂蜜,由于中日蜂蜜业界交流机制比较健全,蜂农源头用药情报、信息较为完备,应对工作比较充分,日本厚生劳动省修改了“2006年进口食品抽样检查计划”中的进口蜂蜜抽样检查项目,将原有的18项减少到9项。

二是配合政府提供专业性的SPS关注意见,并通过和我国食品法典委员会联系,参与相关国际标准的制定工作。食土商会积极推进出口标准化基地建设,从源头提高食品质量,在福建漳州、河南栖霞县等地组织企业建立食用菌、花生等商品的出口基地;同时组织制订了一批国家或行业标准以及出口指南,并通过培训免费向农民发放材料,使农民掌握技术标准。食土商会禽肉分会在质检总局支持下,开发了一个适合禽肉企业联合采购及多方监控的电子平台。这个电子采购平台对于解决禽肉行业最头疼的兽药问题起到良好的作用。

三是汇集SPS相关信息,指导企业在生产、加工和管理过程中符合国际标准。如指导蜂蜜、花生等企业科学用药和进行规范生产。近年来,食土商会意识到必须加强对《SPS协定》的研究,利用SPS机制保护企业的合法权益。食土商会加强了对《SPS协定》、国外私营标准、日本等主要进口国的食品法规的跟踪和研究,不断把握国家食品安全管理的新形势和新动向;在商会网站上开通了TBT/SPS通报,并向有关部门申请SPS研究课题,积极参与商务部组织的SPS相关工作。

三、加强SPS研究和应对工作的几点思考

(一) SPS委员会应努力解决《SPS协定》过于原则化的问题,明确风险分类的标准和清关时间

《SPS协定》中原则性的条款过多,可以在实际中使用的量化标准几乎没有。建议今后《SPS协定》明确不同商品的风险分类,如肉类、禽类、海产品、乳制品、婴儿食品等属于高风险食品,果汁、瓶装水、谷类早餐等属于中等风险的食品,咖啡、茶、酒精饮料等属于低风险的食品。风险不同的商品清关时间不同,抽检的数量不同,尽量明确清关的时间和程序。避免随意延长检验时间和增加检验项目。这样可以使风险评估的技术要求落到实处,限制各国过大的自由裁量权。

(二) 各国权威认证、专业机构标准应增强“兼容性”

2001年10月,SPS委员会针对如何落实“等效”条款及实施细则,通过了《关于适用<SPS 协定>第4条的决议》,之后又对此进行了多次修改。这为促进我国加快有关“等效”问题的国际谈判创造了条件。我国已要求欧盟承认我有机产品认证,如果通过,经过本土机构的认证,我国有机产品就可以打入欧盟市场。在“无规定疫病区”问题上,我们也希望更多的区域通过欧盟的认定,促进更多禽肉企业走向欧盟市场。

(三) 促进不同食品安全标准的融合,建立有利于贸易的国际食品安全管理体系

“发展是硬道理”。目前国际食品安全领域存在许多的标准,不同的食品安全标准反映了不同的食品安全管理的思想。食品法典委员会制定的食品卫生标准包括农药、兽药残留,重金属含量等指标,侧重于提供检验检测标准;世界动物卫生组织侧重于推广畜产品区域化质量安全建设工作,强化对食品安全的大环境的治理;而私营和商业标准的重点在于控制初级农产品的微生物污染,建立生产源头到餐桌的全程监控和可追溯体系。从国际食品安全管理的发展趋势来看,注重食品安全的“过程管理”正在取代过去的“结果管理”。比如,欧盟新《食品卫生法》中提出了建立从农场到餐桌的全程控制体系和可追溯体系的要求,同时简化政府对食品的监管程序。

在实践中,“结果管理”又常常是主流的食品监管方式。中国出口的食品要经历生产厂家、国外客户、中方质检部门和国外检验部门的四重检验才能被认定合格,这显然不是科学的食品安全管理方法。希望SPS委员会今后积极协调国家标准、国际组织标准和私营标准,最终推动建立一个注重“过程管理”、简化监管、兼容各种标准的有利于贸易的国际食品安全管理体系。

第三节 国际食品私营和商业标准的情况和应对措施

尽管国外一些私营和商业标准已经有十年以上的发展历史(1997年欧洲零售商协会就制定了EUROGAP),目前我农产品出口企业对其背景、内涵和意义了解并不多,有关情况如下:

一、私营和商业标准与政府标准、国际组织标准的比较

世界动物卫生组织、联合国粮农组织(FAO)下属的食品法典委员会(CAC)、国际标准化组织等国际组织通常是在民主协商的基础上制定国际标准,其标准具有科学性、普适性、权威性。但是,在这些国际组织中发达国家占据着主导地位,发展中国家被要求遵循工业发达国家的标准,因此国际组织的标准也受到来自发展中国家的质疑。

在《SPS协定》的约束下,各国政府的进口食品安全标准一方面大量采用了国际组织制定的标准,同时由于《SPS协定》并无明确的科学标准、统一的技术标准和风险性分析技术,其中存在的一些法律漏洞为各国政府制定标准留下了操作的弹性。各国制定政府标准经常带有贸易保护主义色彩,在实践中出现各国政府标准比国际组织的标准要求更高的现象,从而形成了事实上的技术性壁垒。而私营和商业标准是从商业利益出发,既考虑食品安全的零风险,同时还考虑所要付出的商业成本最低化和利润最大化,在食品安全标准和商业成本中达成平衡。在实践中,私营和商业标准往往采取的是较为先进的食品安全管理体系和技术体系,甚至走在政府标准和国际组织标准的前面;同时,私营和商业标准是一种现实的市场准入制度,具有很大的强制性。

食品法典委员会制定的食品卫生标准包括农药、兽药残留,重金属含量等指标,侧重于

提供检验检测标准；世界动物卫生组织侧重于推广畜产品区域化质量安全建设工作，强化对食品安全大环境的治理；而私营和商业标准的重点在于控制初级农产品的微生物污染，建立生产源头到餐桌的全程监控和可追溯体系。这反映了三种不同的食品安全管理思想，由此而产生的三类食品安全标准具有一定的互补性。同时，在欧盟新《食品卫生法》中提出了建立从农场到餐桌的全程控制体系和可追溯体系的要求，可见在欧盟中已出现政府标准与私营和商业标准接轨的趋势。私营和商业标准还吸收了世界动物卫生组织的动物福利要求作为自己的标准，和国际组织标准融合在一起。

二、以EUROGAP为例分析私营和商业标准的特点

1、国外零售商在制定和推广私营和商业标准中具有很大的话语权和主动权

欧盟的零售商尤其是超市之所以要采用欧洲良好农业规范(EUROGAP) 是为了绕过批发市场的环节直接从农场进货，这样可以大量节约成本，满足其“天天低价”的销售策略。而直接从农场进货又必须对农场生产的农产品进行严格的质量安全管理，良好农业规范(GAP) 就是满足这种要求的一个最佳工具。发达国家的超市在初级农产品的销售上占据了越来越大的份额，例如英国四大超市控制了苹果销售量的74%，超市在私营标准的制定和推广上具有极大的话语权和主动权。由于GAP具有很大的通用性，已经成为现代农业管理发展的方向，FAO已发布良好农业规范制定和实施指南。当欧盟零售商结合GAP来制定私营和商业标准的时候，由于采用的是国际先进的农业管理标准，从而进一步强化了私营和商业标准在国际贸易中的话语权地位。

2、GAP得到了很大的推广，中国制定了自己的GAP标准并和EUROGAP互相认可

各国GAP的实施既有政府推动型也有零售商推动型，EUROGAP是零售商推动型，到2006年底，世界上有80个国家的59,000多家农产品生产者获得GAP认证，EUROGAP认证的产品已经覆盖了欧洲约60%的市场份额。国际食品安全管理的主流模式已从侧重在农产品生产出来后进行检测发展到侧重在生产过程中预防食品安全风险，所使用的工具就是HACCP(危害分析和关键控制点)。CAC认为HACCP是迄今为止控制食源性危害的最经济、最有效的手段，而GAP的核心也是HACCP。EUROGAP标准采用HACCP方法，确定良好农业规范的控制点和符合性规范，对农产品种植、养殖过程中可追溯性、食品安全、环境保护和工人福利等提出了综合性要求。同时，EUROGAP制定了与初级农产品生产有关的水、土壤、作物保护、加工存储、能源和废物管理等一系列良好操作规范。

一般认为，EUROGAP标准符合FAO要求，且较为完善和成熟。参照EUROGAP等国际GAP体系，中国认监委2003年开始制定中国自己的良好农业规范：CHINAGAP，2005年12月31日国家标准委批准发布了良好农业规范系列国家标准GB/T 20014.1-11，于2006年5月1日起正式实施。国家认监委还组织了茶叶、水产等17项良好农业规范国家标准，并于2007年2月11日通过标准审查会的审查。国务院、农业部、商务部、质检总局目前都在积极推广CHINAGAP，目前国家认监委正在开展CHINAGAP认证体系与EUROGAP认证体系基准性比较工作，实现CHINAGAP和EUROGAP的国际互认。

3、EUROGAP对于动物福利、环境标准、劳工标准的规定提高了GAP的门槛，发展中国家适应起来比较困难

发达国家的供应商有能力进行相关的投入，同时还享有政府的高额农业补贴。而发展

中国家的农户面临国家对农业基础设施投入不足、能力建设方面的制约以及农业补贴和发达国家差距很大，虽然少数大企业能适应EUROGAP的要求，而真正做到普及仍有很长的路要走。EUROGAP每隔几年就会升级，EUROGAP 3.0版标准已经发布并于2008年1月1日执行，EUROGAP不断升级进一步增加了发展中国家适应的难度。

三、私营和商业标准对贸易的影响以及有关建议

(一) 私营和商业标准对贸易的影响

总体来看，农产品出口企业未来要和国际标准接轨，必须根据GAP、HACCP或有机产品等标准及相关规定要求，建立出口产品溯源和追踪体系。从这个意义上，私营和商业标准在本质上和推动农产品出口并不冲突而是有积极作用的。我国是一个农业大国，行业内部发展不均衡，应该鼓励优秀企业先走出去。台湾基于GAP的思想在推行产销履历制度，亚洲的一些国家在建立质量可追溯体系方面也不遗余力，我出口企业如果不跟进就可能在未来失去国际市场。

另一方面，在国际贸易体系中私营和商业标准与政府标准、国际组织的标准三者并存，互相的协调性仍不足，这肯定会加大企业维护质量安全的成本，甚至无所适从。按照私营和商业标准建立质量可追溯体系需要不断的投入，这对于农户和中小企业而言是一个很大的负担，由于缺乏定价权，他们的投入难以反映在价格中，因此将逐渐失去积极性。

目前，国家认监委已经作为EUROGAP组织的成员参与标准的制定，并具有一定的话语权，但私营和商业标准缺乏广泛的民主协商机制，未充分考虑发展中国家的实际情况。西方国家以生食为主，更注重致病微生物及生物毒素所产生的生物性污染，而我国居民以熟食为主，生物性污染问题相对较轻，食品安全的防控重点在于源头污染，如在农业活动中因投入品的不合理使用带来的农兽药残留超标或因产地环境问题带来的重金属含量超标等问题。由于EUROGAP主要是以控制微生物污染为主，而我国源头污染问题仍很严重，EUROGAP不能完全适应我国食品安全管理体系的要求。

EUROGAP中对于动物福利、环境标准、劳工标准的规定提高了GAP的门槛，同时还在不断升级，这让企业对其标准的发展趋势缺乏可预测性，担心其任意抬高门槛。从长期看，私营和商业标准将巩固国外零售商的话语权和定价权，不利于出口企业争取更好的价格。

(二) 有关建议

私营和商业标准是一把双刃剑，如果发展中国家的出口企业能够适应私营和商业标准的要求，就有可能打入主流的销售渠道，实现优质优价，进而获得良好的投资回报。相反，如果本国企业适应不了而其他国家的企业能够达到私营和商业标准这就意味着失去市场。我国应该根据本国的实际情况制定自己的GAP标准，并争取实现国际互认；同时，在国际场合讨论农户和中小企业如何适应私营和商业标准，私营和商业标准与政府标准、国际组织的标准三者如何进行协调，最终找到一个被广泛接受的良好农业操作规范。

通过进行GAP认证，可以从操作层面上真正落实农业标准化工作，从而提高我国农产品安全质量和国际竞争力。但实施GAP必须推动大环境建设，以及给农户和中小企业进行补贴。另外，发展中国家只能逐渐适应和实现对于动物福利、环境标准、劳工标准的要求，满足这三类条件应该争取获得一定过渡期。

主办单位：商务部对外贸易司

承办单位：中国食品土畜进出口商会

电 话：010-87109884

传 真：010-87109895

地 址：北京市崇文区广渠门内大街 80 号通正国际大厦 4 层

邮 编：100062

网 址：<http://agro-trade.mofcom.gov.cn>

<http://www.agriffchina.com>