


2011年10月

	منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة	联合国 粮食及 农业组织	Food and Agriculture Organization of the United Nations	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture	Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
---	--	--------------------	---	---	---	--

渔业委员会

鱼品贸易分委员会

第十三届会议

2012年2月20-24日，印度海德拉巴

价值链分析与国际鱼品贸易

概要

本文编写目的是让分委员会了解粮农组织在国际渔业价值链分析方面持续开展的工作，重点是小规模渔业。尽管项目仍在进行当中，结果尚未完全显现，但根据初始数据和分析，可以得出以下四个初步结论：

1. 整个价值链物种和产品的价格数据尚未完全公开；
2. 生产者分布零散，规模较小，限制了其相对出口商的地位；
3. 加强与国际市场接轨有助于提高小规模生产者的收入水平；
4. 某些情况下，似乎可以通过扩大国内市场来增加小规模生产者的收入。

文中介绍了两个案例研究。

请分委员会：

1. 提供各国价值链发展变化及其与国际市场关系的相关信息；
2. 提供渔业价值链研究中的国家经验；
3. 为粮农组织在价值链分析，特别是支持小规模经营者提高其在价值链中相对地位方面的未来工作提供指导。

为尽量减轻粮农组织工作过程对环境的影响，促进实现对气候变化零影响，本文件印数有限。敬请各位代表、观察员携带文件与会，勿再索取副本。
粮农组织大多数会议文件可从互联网www.fao.org网站获取。

引言

1. 粮农组织与挪威发展合作署共同启动了一项综合的国际鱼品贸易价值链分析，对发展中国家的小规模渔业开展影响评价¹。该项目于 2009 年秋天启动，为期两年，目的是探索相关途径，通过知情决策提高本地居民的粮食安全水平。
2. 鱼品出口和贸易是发展中国家的一项主要收入来源。目前，发展中国家在全球鱼品出口中的份额占到 50% 以上，年均净出口收入超过 270 亿美元。渔业生产、加工和贸易能够创造就业岗位；同时也可以给家庭带来购买主粮的收入，通过渔产品的膳食摄入增加营养，从而也会提高本地粮食安全水平。
3. 在渔业生产中，无论是捕捞渔业还是水产养殖，大多都是小规模经营。因此，制定政策保障小规模渔业的利益非常重要，既要让生产者与国际市场接轨，又要帮助他们制定合理的价格、获得适当的利润，从而支持渔业部门实现长期的经济、社会和生态可持续发展。

目标

4. 该项目旨在更为全面地了解近期国际鱼品贸易价值链的发展动态，并据此提出政策建议。项目将分析价值链上的利益分配，以及所获利益与价值链设计的关系。项目将对国内、区域和国际价值链进行比较，以帮助发展中国家的小规模生产者提高渔业资源价值。
5. 研究将分析整个价值链中价格和利润的影响因素，以及各个利益相关方的利益分配。除捕捞渔业外，分析还将着眼于水产养殖和内陆渔业。研究将重点关注渔产品加工，比较未加工产品和加工产品出口创造价值的差异。
6. 项目将针对 15 个国家开展案例研究，其中五个为工业国，其余为发展中国家。工业国包括日本、加拿大、挪威、冰岛和西班牙。冰岛、挪威和西班牙的案例研究由其自行筹资。发展中国家包括洪都拉斯和秘鲁（中美和南美洲）；乌干达、肯尼亚和加纳（非洲）；柬埔寨、越南、泰国、孟加拉和马尔代夫（亚洲）。
7. 针对每个国家都要编写一份背景文件，介绍其渔业/水产养殖业概况、数量和价格发展趋势，以及行业结构的总体情况，包括相关法规与价值链。另外，针对每个国家还将编写一份分析报告，对价格与价值链的联系进行统计分析。所有研究结果将汇总形成两份非技术性的项目报告。此外，关于价值链中的性别问题也将编写一份特别报告。

¹ 该项目是 2004 年国际鱼品贸易对本地粮食安全影响研究的后续活动，2004 年的研究报告已作为第 456 号粮农组织渔业技术文件出版。

研究重点

8. 我们将在下文分别介绍两个国家的初步研究成果：秘鲁和马尔代夫。

秘鲁案例分析

9. 秘鲁沿海地区很多人靠小规模捕捞为生，而水产养殖则在近些年才刚刚有所发展。渔业养殖创造的新商机不但惠及沿海地区，也让安第斯山脉和秘鲁丛林的居民受益。小规模鳟鱼养殖在安第斯山区发展迅速，养殖鳟鱼已成为秘鲁最重要的三大养殖品种之一。另外两个品种是对虾和扇贝，主要分布在沿海地区。

10. 小规模养殖在生产和营销方面面临着很多技术挑战。众所周知，与国内市场相比，鱼品在国际市场上价格更高，因此能够进入国际市场对于小规模生产者而言会是一个很大的利好。

11. 图 1a-c 比较了对虾、鳟鱼和扇贝的国内批发价与进出口价格（对虾和扇贝面向美国，鳟鱼面向欧盟）。所有批发价格都是根据利马批发市场上获得的最低价与最高价加权平均测算得出。除扇贝外，出口价格平均而言都高于国内批发价格。扇贝的情况可能是批发价报告不准确，出现虚高。假设多数卖方的销售价格都是更接近最低价，那么扇贝出口价与批发价的差异就会表现为正值，而对虾和鳟鱼则差异更大。平均而言，2008 年到 2010 年对虾、鳟鱼和扇贝的出口价分别比国内最低批发价高出 50%、53% 和 70%。

12. 如果我们分析一下秘鲁出口国际海鲜市场的价格构成，就可以看出市场竞争似乎较为激烈。这表明秘鲁生产者在成本和质量方面都具有竞争优势。而且，在出口数量大幅提高以前，国内和国际市场价格差异可能会一直存在。例如，由于鳟鱼大部分在国内销售，产量远远大于目前的需求，因此国内鳟鱼价格偏低。价格偏低在一定程度上也是由于出口和国内销售产品存在质量差异。因此，参与海鲜产品国际价值链会带来显著的经济效益。

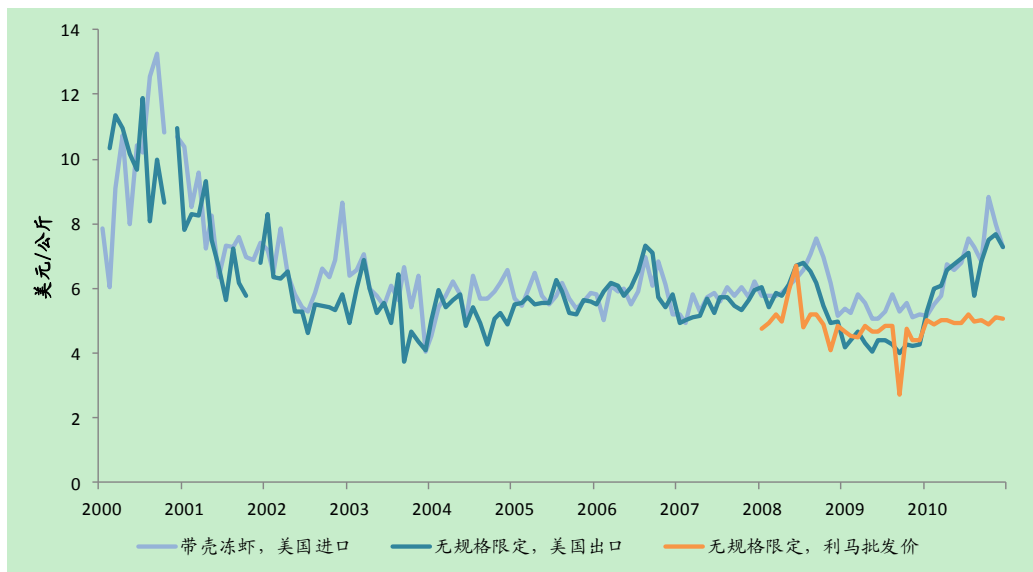


图 1a: 秘鲁对虾对美国的进出口价格以及利马批发价格（NMFS，秘鲁生产部）。

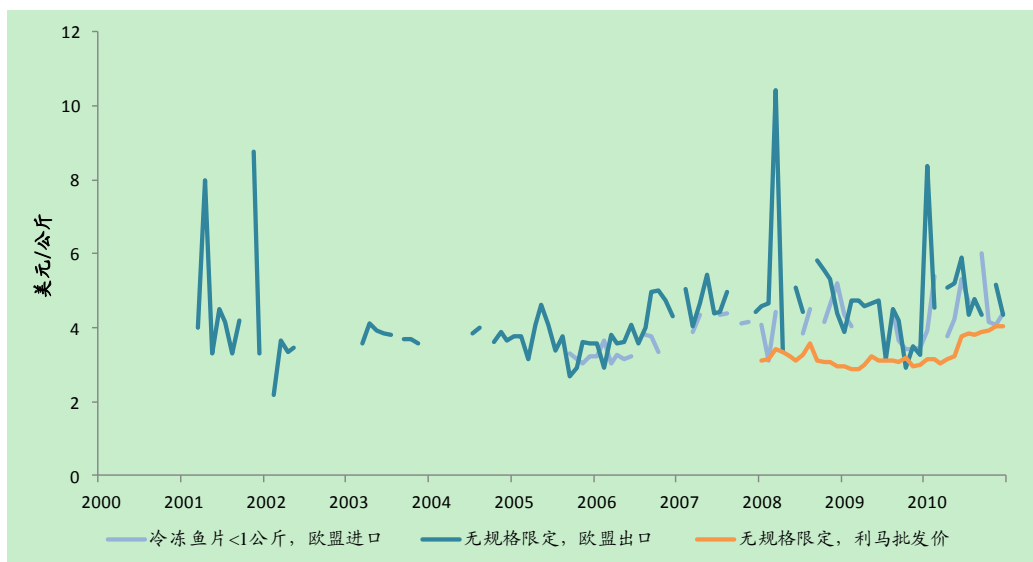


图 1b: 秘鲁鳟鱼对欧盟的进出口价格以及利马批发价（NMFS，秘鲁生产部）。

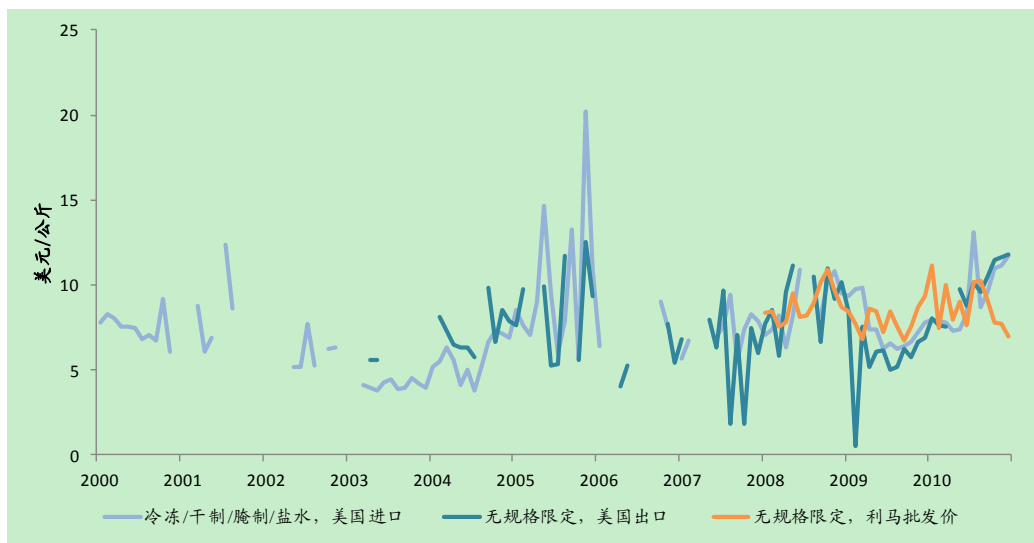


图 1c: 秘鲁扇贝对美国的进出口价格与利马批发价（NMFS，秘鲁生产部）。

13. 与很多其他发展中国家一样，在秘鲁有能力出口鱼品的小规模生产者数量较少。能够出口的生产者往往都是实行间接出口，即将产品卖给参与国际供应链的大型企业。获得食品安全认证和满足可追溯性要求，是新的出口企业面临的主要障碍，这两项要求都需要企业具备较强的资金实力，并对行业有更多的了解，而大多数小规模生产者往往不具备这些条件。

14. 克服这些资源局限可以采用两种策略。第一是如上文所述与大公司合作。这种模式在对虾养殖方面较为普遍，在扇贝养殖方面也有一些，但秘鲁鳟鱼养殖方面小规模与大规模生产者的合作还是提供了很好的借鉴。例如，几家大型鳟鱼企业为小规模生产者提供技术援助和信贷，而小规模生产者承诺将其产品卖给这些企业。这种模式与很多国家农业领域的模式非常相像，也是对于小规模生产者具有成功经验的新型合作方法。另外，如果合作的基础是知识丰富的小规模生产者与公平买方的长期关系，那么生产者就可以获得高于国内市场的价格。尽管有些大型企业与小规模生产者相互合作的模式取得了很好的效果，但是大型生产者为了获取最大利润，利用购买权压低产品收购价格的报道也时有发生。

15. 另一个策略是让小规模生产者组成合作社或协会，统筹共享有限的资源。这种模式下，政府的技术培训和信贷支持也会发挥很大作用。例如，拥有全面控制生物生产过程所需现代技术和知识的公司数量较少，因此共享资源和培训可以让小规模扇贝养殖户从中受益。

16. 这些案例研究凸显了国际海鲜市场对于小规模生产者的重要意义。实现这些市场的商业化运作往往被人忽视，不但是小规模生产者本身，还包括应为其提供支持的公立机构。秘鲁小规模渔业商业化运作必须首先克服安全认证和可追溯

性的障碍。如前所述，可以考虑采取两个策略，但每个策略自身都并非尽善尽美。组建合作社可以让渔民统筹有限的资源，但在提供培训和获得信贷方面仍然需要政府支持。小规模与大规模生产者之间的关系可以是相互促进的，但仍需开展更多的研究来决定如何为小规模卖方确保公平的购买价格。人们往往重视的是扩大养殖产量潜力，但很少有人关注鱼品要销往哪里、如何组织生产者，以及获得适当价格所需的认证过程。尽管如此，营销活动本身已经开始得到越来越多的关注，也将逐步成为关注的重点领域，特别是在国内和国际市场价格仍然差异显著的情况下。

马尔代夫案例研究：出口价格对马尔代夫金枪鱼离岸价的影响

17. 马尔代夫共和国的渔业捕捞活动主要围绕金枪鱼，产值约占国内生产总值的 5—6%，就业人口占总数 8% 左右。大部分金枪鱼都是以鲜活、冷冻、盐渍或灌装产品的形式出口。该领域的供应链由两个环节构成，即一手市场/离岸价和最终市场/出口价。

18. 主要数据是 2005 年到 2010 年从渔民处收集的每月金枪鱼价值和数量，以及两个罐装食品厂加工金枪鱼的月度出口额和出口量。这些数据记录了历史趋势，并可用于对两个罐装食品厂进行比较分析。这些数据还可用于计算每个罐装厂的实际离岸价和出口价。

19. 摘要统计数字表明捕捞量和出口量都呈下降趋势。除非实际离岸价的提高能够抵消捕捞量减少带来的损失，否则小规模渔民的实际收入水平将会持续降低。实际上，除最近几个月之外，在整个研究期间（2005—2010 年）渔民的实际总收入一直处于下滑状态。

20. 研究项目分析了受出口影响一手市场的金枪鱼衍生需求。这种方法是建立在衍生需求的理论之上，即鱼品的出口价由国际市场决定（因而具有外生性），是离岸价的主要影响因素。

21. 统计分析中把鱼品出口价作为模型中的一个外生变量，并对季节性和市场趋势等因素进行控制，以期改善预测结果。分析中详细说明了完整的供需模型。最后，研究中还分析了出口价与离岸价差异的不断变化情况。

22. 模型显示，滞后一个周期的离岸价对于确定当前离岸价非常重要。另外，按现值计价的出口价也是离岸价的重要影响因素。这些结果表明，马尔代夫的金枪鱼离岸价并不完全由市场因素决定。离岸价的形成受到过去行为影响，说明经营者希望价格保持稳定，但同时价格必须响应出口市场的实际冲击。

23. 模型显示，捕捞量每增加 1%，离岸价的下行压力就增加 0.19%。换言之，在其他因素保持不变的条件下，加大捕捞力度会压低离岸价。

24. 马尔代夫的金枪鱼产业对于全球金枪鱼市场非常重要，渔民的集体行为会影响离岸价的形成。与之相反，在其他一些情况下，向较大市场出口的小型渔业生产国往往面临着鱼品需求曲线平滑的情况，即渔民的集体行动不能影响离岸价。

25. 该分析揭示出两个重要的政策考虑。首先，报告表明印度洋的金枪鱼存在过度捕捞问题，捕捞量和价格都会逐步受到影响。分析结果可以用于量化对出口商和小规模渔民收入的影响。第二，由于购买过程由加工方主导，因此可以考虑不同的方法增加渔民的谈判筹码。渔民合作社就是一个很好的范例。

小结

26. 本项目中的案例研究涵盖了为本地、区域和国际市场生产鱼品的各种渔业和养殖系统。

27. 研究从两个维度分析了价格联系。一个是横向维度，即不同地区同一商品的市场价格。如果价格趋近一致，在考虑到运输成本的差异后，可认为产品属于同一市场。同样的定义可以适用不同的产品，例如鲜活产品和加工产品。

28. 价格联系也置于价值链中进行了分析，例如从渔民/渔场到加工企业，再到分销商/零售商和消费者。价格联系取决于行业结构。

29. 截至目前，研究结果只限于少数几个国家，就此定论仍为时过早；但可以得出一个总体结论：多数国家还没有可用于开展全价值链价格分析的价格数据，即便在加拿大这样的国家情况也是如此。加拿大可以提供渔民/渔场、加工企业和出口商层面的价格数据，但国内和国际市场的零售价格没有可用数据。因此，该领域数据收集方面的主要问题需要加以解决。

30. 秘鲁：

- 鳟鱼、扇贝和对虾在国际市场上具有竞争力；
- 国内鳟鱼市场存在进一步拓展的空间；
- 小规模生产者将从合作中受益；

31. 马尔代夫：

- 罐装厂很大程度上决定鱼品的离岸价；
- 该领域的的数据收集问题需要解决；

32. 分析表明，秘鲁的养殖鳟鱼、扇贝和对虾具有国际竞争优势。国内市场也有拓展空间；但需要进一步提高产量，才能满足超市等大型零售商的需求。

33. 与经营规模通常较小的渔民比较起来，出口商似乎是占据了主导地位。可采取多种措施提高小规模渔民地位。一种方案是建立渔民合作社或协会，但政府必须提供技术推广，完善信贷支持，从而支持这一发展进程。这些工作不但可以增加产量，还有助于提高小规模渔民的收入水平，改善其粮食安全和总体福利。另一个方案是进一步研究小规模和大规模生产者相互关系的影响因素，确保小规模生产者获得公平价格。这些因素或许具有推广意义，但尚需更深入研究。

34. 在马尔代夫，印度洋鱼群的过度捕捞可能会造成捕捞量逐步萎缩。即使价格不断提高，总体收入可能还是呈下降趋势，出口商和小规模渔民均是如此。这种情况下应该更加重视产品质量，质量上乘可以让产品在市场上脱颖而出，为产品带来更大的溢价效果。

35. 马尔代夫金枪鱼渔民的情况与秘鲁小规模渔民如出一辙，因为两国的出口商、马尔代夫的罐装厂和秘鲁打入国际市场的大规模生产者都占据垄断地位，以牺牲小规模渔民和渔场的代价获得发展。组建渔民合作社可以提高渔民的话语权，改善他们的福利。重视产品质量会为马尔代夫小规模渔民带来积极的溢价效果，但需要不断完善仓储、处理和加工能力。