

概述



非洲的丝绸之路

中国和印度的经济新疆界



世界银行

哈里·布罗德曼

概述

连接两个大陆

非洲有全球三亿最贫困的人口，面临着世界最令人望而却步的发展挑战，中国和印度对非洲贸易及投资的兴起，为非洲撒哈拉以南地区发展和融入全球经济带来了难得的机遇。非洲—亚洲贸易及投资的爆炸性增长，核心是这两个亚洲新兴的经济“巨人”，这是南南商业关系新趋势中一个令人侧目的特点。两国从事国际商业活动都有千百年的历史，至少可以追溯到丝绸之路的时代，当时的商人往返于丝绸之路，穿越几大洲，将货物运到当时最艰险、相对而言还尚未开发的市场。现代中国与非洲的贸易及投资实际上也可以追溯到几十年前非洲刚刚开始后殖民时代的时候，早期投资大都集中于铁路等基础设施领域。印度与现代非洲的贸易及投资同样有悠久的历史，特别是在海外印度裔大量聚居的东非。不过，今天的中国和印度与非洲的贸易及投资规模之大，是历史上从未有过的。

在近年来全球经济的动向中，南南贸易及投资的加速是最为显著的特点之一。

几十年来，占世界贸易主导地位的一直是在北方发达国家之间以及在北方与南方发展中国家之间进行的商业往来。¹自 2000 年以来，非洲²与亚洲之间的贸易及投资大幅度增加。今天，非洲 27% 的出口是到亚洲，而 2000 年这个比例仅有 14% 左右。在非洲的出口贸易中，对亚洲的贸易量目前与对非洲传统贸易伙伴美国和欧洲联盟（欧盟）的贸易量几乎并驾齐驱；事实上，2000-05 年，欧盟在非洲对外出口中所占的比例降低了一半。³亚洲对非洲的出口增长也非常迅速，年增长幅度大约 18%，增长速度超过对其他地区的出口。⁴与此同时，尽管非洲与亚洲之间的外国直接投资（FDI）规模远远小于贸易规模（非洲撒哈拉以南地区仅获得了全球外国直接投资的 1.8%⁵），但非洲与亚洲之间的外国直接投资正在高速增长。亚洲对非洲的外国直接投资增长尤其迅速。⁶

中国和印度的工业正在快速现代化，中产阶级迅速崛起，收入和购买力不断增加。由此带来的是，不仅对非洲的传统出口商品需求不断增长，例如自然资源采掘型初级商品、棉花等农业产品，而且对非洲的各种非传统出口产品需求也不断增长，例如家用消费品、加工后的初级商品、轻工制成品、食品和旅游。非洲劳动力密集，在向普通的中国和印度消费者和公司出口这些非传统货物及服务方面，是有竞争潜力的。

概述

投资方面，中国和印度在非洲已有的外国直接投资主要集中于开采领域，例如石油和采矿。这方面的投资一直是新闻媒体关注的主要焦点，但事实上两国对非洲的外国直接投资最近几年一直在多元化。中国和印度对非洲大陆的大举投资，投资领域主要有服装、食品加工、零售企业、渔业和海产养殖、商业房地产和交通建设、旅游、发电厂和电信业。另外，有些投资正在推动非洲的贸易进入最领先的多国公司网络，不断改变“国际分工”的格局。中国和印度对非洲的商业战略，着眼点远远超过资源本身。

亚洲和非洲之间的贸易及投资急剧增长，但显然存在不对称性。亚洲固然占非洲全球出口的四分之一，但是在亚洲的全球进口总量中，来自非洲的仅有 1.6% 左右。同样，非洲公司在亚洲进行的外国直接投资，无论是绝对金额还是相对比例，都是微乎其微。与此同时，随着有国际竞争力的中国和印度企业的崛起，通过中国和印度企业家在非洲撒哈拉以南地区的投资，或从本土市场出口的方式，也挤占了纺织和服装等领域非洲厂家的国内销售和出口空间。这种竞争一方面促使非洲企业提高效率，但是在转型期间也制造了失业和其他社会成本。为此，有些非洲政府采取了保护国内企业的政策，这是意料之中的。

随着全球市场一体化程度的不断提高，比较优势的快速转换，非洲撒哈拉以南地区千千万万人民的经济福祉正在受到很大的威胁。世界贸易及投资的这个新发展阶段逐步成型，南南国际商业活动日渐崛起，中国和印度在其中的领袖地位呼之欲出，非洲无法承担落后的代价，特别是因为与北方之间可以增进发展的贸易及投资机会与以往一样非常有限。如果非洲人民无法真正参与国际商业的新模式（最重要的是无法从中获益），那将是世界其他地区（包括非洲的国际发展伙伴）无法承担的损失。

研究目的

在这个背景下，无论是非洲和亚洲的决策者和企业，还是国际发展伙伴，对于进一步理解非洲与亚洲的贸易及投资关系的发展以及对发展、商业和政策的影响，都有浓厚的兴趣。2005 年 7 月在雅加达举行亚非峰会，纪念《万隆宣言》发表五十周年，会上进行的南南讨论可能是这方面兴趣的最突出例证，在讨论中突出强调了两个地区间国际商业活动的大幅度增加；此外，2005 年 7 月的格伦伊格尔斯八国集团峰会也显示了这方面的兴趣，北方领导人在会上强调指出南南贸易及投资的重要性不断增加，特别是在促进非洲经济增长和减贫方面。

尽管这方面得到了相当的重视，并且受到越来越大的重视，特别是部分世界最高级别官员的重视，但令人惊异的是，要对这些问题进行严格的分析，得出与这些问题受到的重视分量相当的结论，达到与受到的重视分量相当的理解程度，现有的系统性数据就太少了。绝大多数可获得的信息都是来自非正式的来源或零散的数据组，很难作出依据充分的评估。

本研究利用了新的企业级数据，数据来源于世界银行于 2006 年年中在加纳、塞内加尔、南非和坦桑尼亚这四个国家实地进行的一项大型的世界银行定量性问卷调查和原创的企业案例分析。问卷调查和企业案例分析的重点是中国和印度企业的非洲业务，以及非洲内资（非洲人拥有）及其他外资企业的业务。⁷根据这些数据、官方的政府统计资料以及世界银行和其他捐款人编辑的现有数据，本研究寻求回答以下问题：

- 近年来，非洲与亚洲、特别是中国和印度的贸易及投资模式及表现有什么变化？未来哪些因素可能会对亚非之间的贸易及投资产生重大影响？
- 非洲与中国和印度的贸易及投资关系对非洲最重要的影响是什么？可以采取哪些行动对这些影响加以调节，以增进非洲的经济发展前景？

针对这些问题，本研究探讨了四个对亚非间贸易及投资有重大影响的关键因素：

- “*边境线上*”的贸易及投资政策，包括市场准入政策（关税及非关税壁垒（NTB））；外国直接投资政策体制；以及双边、区域及多边贸易协议；
- “*边境线后*”（国内）的市场条件，包括商业环境的性质；市场结构的竞争力；市场制度的质量；以及供给约束，例如基础设施不佳，人力资本和技能欠发达；
- “*边境线间*”的因素，包括对跨境贸易有促进作用的物流及运输体制；海外市场机会信息的数量和质量，包括通过驻外人员和侨民收集的信息；技术标准的影响；以及人口迁移所扮演的角色；
- *投资与贸易之间的互补性*，包括投资与贸易彼此的杠杆效应大小；互补性对公司的生产规模以及跨市场整合能力的影响；参与全球生产网

络和价值链的程度；以及技术转移的溢出效应。

一般情况下，大多数人都认为第一组因素是亚非贸易及投资关系的主导影响因素。但本研究发现，正式的贸易及投资政策的重要性与后三组因素相比，很可能是相同的，甚至更小。分析表明，就对非洲与中国及印度间国际商业活动的程度、性质和效果的影响而言，主要影响因素是投资与贸易间的相互作用，以及边境线后及边境线间的条件，因此可能应以这些领域作为政策改革的重点。

本研究进行的评估性质基本属于经济评估。政治经济学、治理和制度问题对经济有直接的影响，是分析的重点。这些问题固然重要，但本研究的意图不是关注这些问题的本身（这些问题本身都值得单独进行专门的研究）。

此外，本研究的重点是中国和印度对非洲大陆的贸易及投资对非洲的影响，而不是反向的影响。为了稳妥起见，分析不包括总结亚洲的经济成功事例，得出对非洲可能有借鉴意义的经验教训。本研究的重点不是亚非贸易对中国和印度的影响。

最后，非洲撒哈拉以南地区不是一个国家，而是由 47 个在物质、经济、政治和经济上存在巨大差别的国家组成的一个异质性非常高的大陆。对于分析主体所针对的非洲国家，要么是为了本研究而专门收集了新的数据，要么是已经有系统性的数据可以进行经济上有意义的分析，包括国家间的对比。选择分析对象时，所选择都是在非洲大陆多少有代表性的国家，但并不是说本研究的结果一定适用于所有非洲国家。

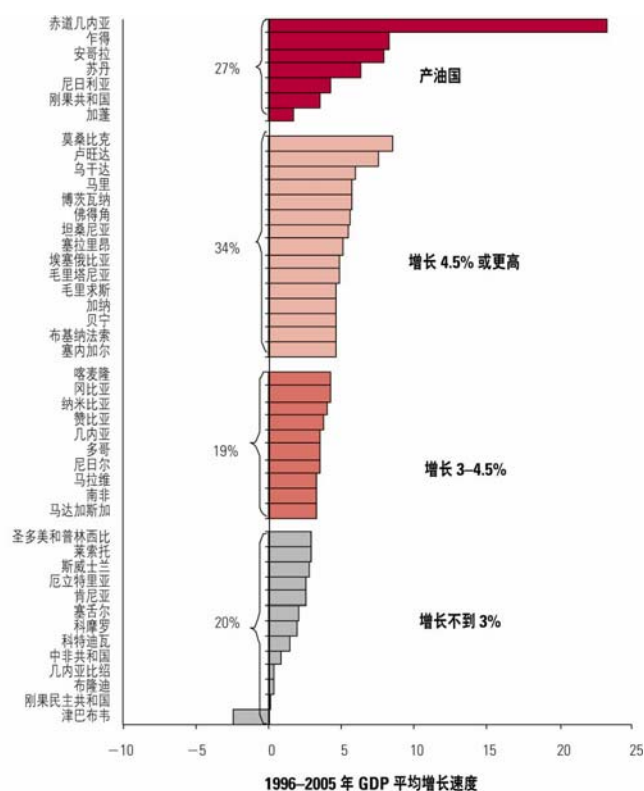
以下各部分总结了本研究的主要结果。

非洲在全球经济中的地位

过去十年中，非洲的经济发展模式日趋多元化，成功事例越来越多（参见图 1）。自 1990 年代中期以来，有 19 个撒哈拉以南国家的国内生产总值（GDP）年增长达到或超过 4.5%。这里有些国家取得这样的成就，全球石油价格的上涨无疑是一个主要的推动因素。世界资源依赖型经济体有三分之一在非洲。即使将石油储量丰富的国家排除在外，增长最快的一组非洲国家（共 15 个国家）的平均增长速度也不低于 4.5%。这些国家的人口占该地区的 34%。相比之下，非洲增长最慢的 13 个经济体的平均增长不到 3%，有些是零增长或负增长。这些国家中，许多可能仍然陷于冲突或最近刚刚摆脱冲突，人口占该地区的 20%。

非洲在其他方面也具有相当的多元性。在非洲经济版图的塑造中，地理扮演了重要的角色。与其他发展中地区相比，非洲大陆的国家密度是最大的，平均每个国家与四个邻国接壤。另外，非洲在地理上也是高度分化的。非洲大部分人口生活在地理和经济基础对发展不利的国家。百分之四十的非洲人生活在内陆国家，而东亚及中亚的内陆国家人口比例只有 23%。另外，非洲不仅人口密度低，而且内部运输成本高昂，估计接近其他发展中地区的两倍。其结果是，除了南非和尼日利亚这两个非洲的主要经济大国，非洲大陆各国的市场不仅小而且缺乏深度。

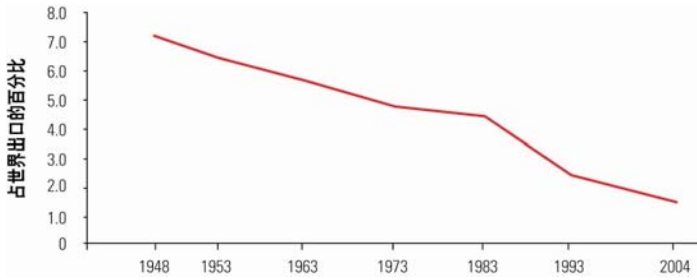
图 1
非洲的发展模式日趋多样化，成功事例越来越多



这些现实条件，加上市场制度欠发达、商业竞争受到约束以及治理薄弱无力，导致在非洲进行国际贸易及投资的成本非常高。过去 15 年来，世界贸易及投资大幅度膨胀，但非洲大陆在全球市场上的总体贸易表现非常令人失望。事实上，过去六十年来，非洲的总出口市场份额是一直在下降的（参见图 2）。如果不扭转下降趋势，非洲大陆的持续增长前景黯淡。尽管近年来进入非洲的外国直接投资快速增长，非洲大陆在全球外国直接投资净额中所占的比例仅有 1.8%（参见图 3）。

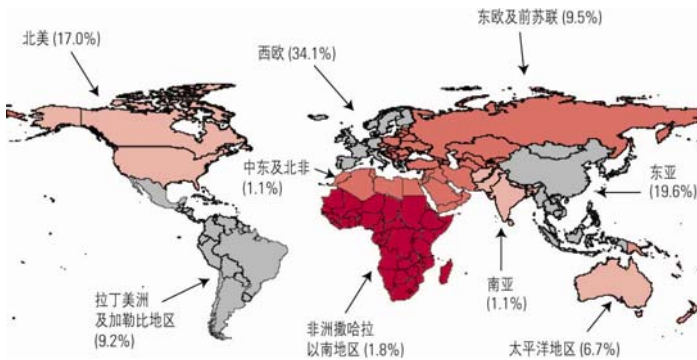
概述

图 2
非洲占世界出口的比重持续下降



资料来源：国际货币基金组织贸易走向统计。

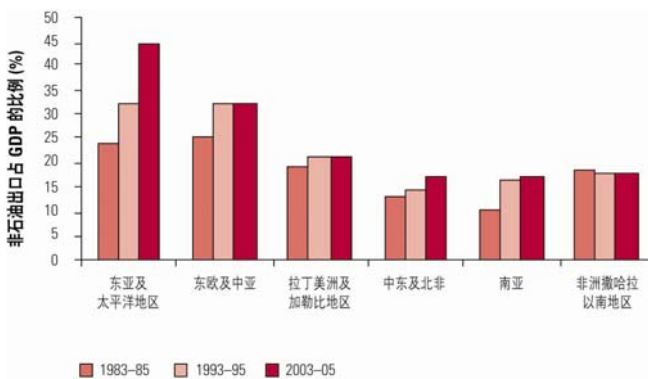
图 3
非洲占全球外国直接投资的 1.8%



资料来源：世界银行世界发展指标。

非洲的商品出口主要是石油。事实上，在过去二十年里，非洲撒哈拉以南地区是世界上唯一一个非石油出口比重没有保持增加的地区（参见图 4）。这一令人失望的表现意味着，非洲未能充分利用国际贸易来带动增长。

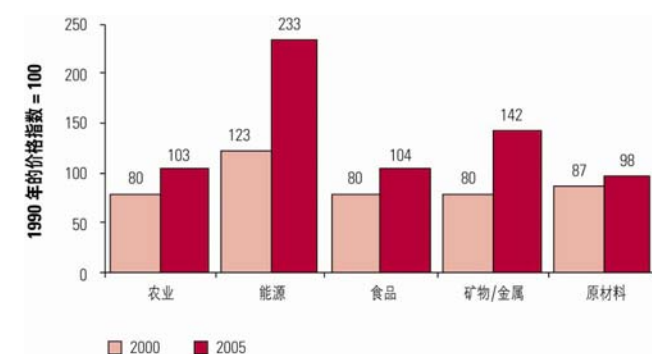
图 4
非洲几乎是非石油出口比例唯一没有提高的地区



资料来源：国际货币基金组织贸易走向统计。

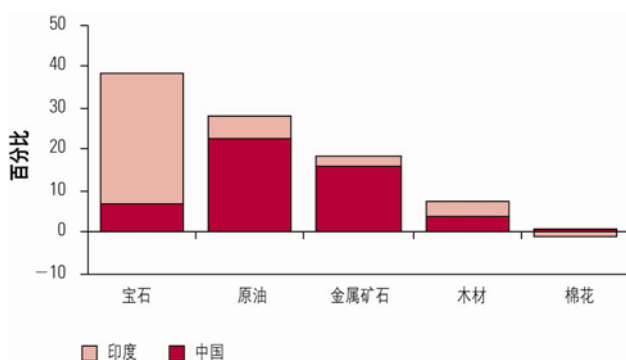
除产油国外，经济增长强劲的非洲国家，其增长动力部分来源于其他主要出口初级商品的全球价格上涨。如图 5 所示，除价格相对停滞的原材料外，包括金属和非石油矿物在内，其他初级商品的价格均显著上涨。初级商品价格出现世界性的上涨，很大程度上是受亚洲发展中国家经济快速增长所拉动，特别是中国和印度。在全球进口增长中，中国和印度的贡献比例为，近 40% 的宝石，原油的 30% 以及金属矿砂的 20%（参见图 6）。在可预见的未来，两国对初级商品的需求可能继续增长，或者至少保持目前的水平不变。

图5
非洲的石油等许多主要出口初级商品价格升高



资料来源：世界银行工作人员的估算。

图6
中国和印度占全球初级商品需求的百分比，2000-04



资料来源：Goldstein et al. 2006。

不过，许多非洲国家也正在实现出口的多元化，不再单纯依赖少数几种未加工初级商品的出口。轻工制成品、加工食品、园艺产品以及旅游等服务在出口中所占的比例越来越大。有些国家（例如尼日利亚和南非）一直在提高技术型产品的出口比例。事实上，这两个国家的技术水平不断提高，正在出口中低技术含量的产品，

概述

进入越来越不受亚洲国家重视的领域。

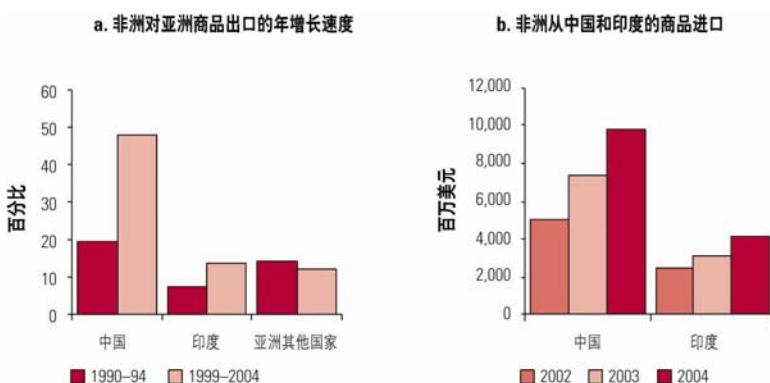
国家层面上的亚非贸易及投资模式和表现

亚洲与非洲的贸易量飞速增长，这一趋势是非洲贸易表现中的一个主要亮点。贸易量的增长，主要推动力是两个地区经济上的互补性。非洲对亚洲的制成品和机械的需求不断增长，而亚洲发展中经济体不仅对非洲自然资源的需求不断增长，对非洲劳动力密集型产品的需求也越来越大。要素禀赋和其他经济资源有可能会继续在国家层面上维持这种很强的亚非互补性，意味着目前的亚非贸易热潮有可能具有可持续性。

非洲对亚洲的出口量正在加速增长：1990至1995年间非洲对亚洲出口保持15%的年增长，过去五年的年增长率达20%（2000-05）。亚洲目前是非洲国家的一个主要贸易伙伴。在非洲的对外出口中，亚洲占27%，与欧盟的32%和美国的29%相差无几。尽管对亚洲出口高速增长，从亚洲的角度来看，非洲的出口规模依然相对较小：非洲对亚洲的出口仅占亚洲全球进口的1.6%。

近年来非洲对亚洲出口的增长，主要是因为对中国和印度出口剧增。非洲对这两个国家的出口一直在飞速增长（参见图7a和7b）。尽管中国和印度在非洲对外总出口中所占的比例仅有13%，但是非洲对中国和印度的出口增长速度是非洲大陆全球总出口增速的1.7倍。印度和中国相比，中国是更有活力的非洲出口目的地市场。1999至2004年，非洲对中国的出口年增长为48%，对印度为14%。非洲撒哈拉以南地区的出口目前有百分之十是输出到中国，有3%左右输出到印度。中国已经超过日本，成为亚洲最大的非洲产品输入国。

图7
中国和印度稳定快速崛起为非洲出口的目的地



资料来源：国际货币基金组织贸易走向统计。

过去几年来，非洲对中国和印度的出口增长，主要是因为这两个国家的工业不断发展，家庭的消费不断增加，存在庞大的自然资源国内需求缺口。石油是第一大出口商品，其次是矿砂和金属。非洲对中国和印度的出口，石油占大头，从一个侧面反映了非洲的全球出口模式。

非洲对中国和印度的出口快速增长，不仅限于燃料和其他矿物及金属产品。此外，中国和印度也在越来越多地进口劳动力密集型的未加工或半加工农业初级产品，进一步深加工后用于工业用途（木材、棉花）或消费用途（食品）。石油、金属和农业原材料加起来，在非洲对中国和印度出口中占 85%。

目前在非洲对中国和印度的出口中，出口原产地的地理分布非常集中。五个石油及矿物输出国占非洲对中国出口的 85%。在撒哈拉以南地区对印度的出口中，仅南非就占 68%。

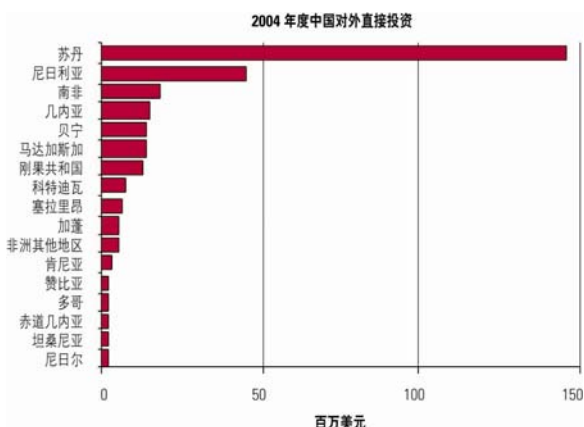
亚洲对非洲的出口也不断增长。过去五年中，亚洲对非洲的出口年增长速度达 18%，超过对包括欧盟在内所有其他地区的出口增长。亚洲对非洲的出口主要是制成品，象潮水一样涌入非洲市场。出口中有一些是产品散件，在非洲组装后再输出至欧盟和美国等第三方市场，还有一些是供非洲制造业自用的资本货物（机械及设备）。与此同时，非洲还从亚洲进口相当数量的非耐用消费品，与非洲本土生产的产品展开竞争。

非洲与亚洲的外国直接投资也快速增长，但金额比贸易要小得多。非洲在中国和印度进行了一些外国直接投资，但主流是中国和印度的外国直接投资进入非洲。截至 2006 年年中，中国对非洲的外国直接投资存量估计为 11.8 亿美元。

过去十年中，中国和印度在非洲进行的外国直接投资大都集中于采掘业。此类投资一般属于资本密集性，因此在当地创造的就业很有限。但是过去几年内，中国和印度在非洲的外国直接投资已经开始向其他领域进行多元化发展，主要包括服装、农产品加工、发电、公路建造、旅游和电信。另外，中国和印度在非洲的外国直接投资在地理上也更趋分散，图 8 所示为目前中国对非洲进行外国直接投资的国家分布。

图 8
中国目前对非洲的外国直接投资主要是（但不完全是）面向资源型

概述



资料来源：中国对外直接投资统计公报。

亚非贸易流模式决定因素分析

亚非贸易流模式存在差异，主要决定因素是什么？在国际商业谈判和磋商中，边境线上的正式贸易政策往往首当其冲。很明显，关税及非关税壁垒（NTB）是贸易自由化的首要目标。因此，有必要研究此类因素对非洲与亚洲间贸易流的影响。实行自由度较高的进口政策（例如低关税）的国家，此类进口政策应该可以促进这些国家相互间的贸易流动。此外，优惠的市场准入措施或自由贸易协议也应该可以刺激贸易流动的增加。

但是，调整正式贸易政策只是促进跨境贸易的必要条件，而不是充分条件。要进行贸易，首先必须生产出可贸易的、具有国际竞争力的货物及服务。大多数非洲国家与其他发展中国家一样，基础相当薄，不仅缺乏具有国际竞争力的私营部门企业，而且缺乏让这些企业能够进行可持续、有利可图的国际交易所需要的制度和基础设施。在这种情况下，无论贸易及投资政策进行什么样的有利改革，供给方面的响应恐怕都有限，甚至毫无响应。简单地说，没有这样的改革，非洲可能错过新的贸易及投资机会，无法加以利用。与此同时，要高效率进行货物及服务的贸易，贸易促进性质的基础设施、制度和服务需要有足够的的能力，以降低“边境线间”与贸易有关的交易成本。

为了分析“边境线上”、“边境线后”以及“边境线间”因素对发展中国家贸易表现的影响，已经进行了大量的定性研究。作为“向最不发达国家提供贸易相关技术援助整体框架”（IF）项目的一部分而进行的诊断性贸易一体化研究（DTIS）是此类研究中的突出代表。目前已经针对26个非洲国家编制了DTIS报告，以确定在贸易促进方面这些国家具体存在哪些瓶颈。这些研究发现，前述三类因素都是影响非洲贸易表现的主要参数。但是，这些研究都是针对具体国家的定性研究，无法

系统地衡量这些因素对非洲国家的总体影响。此外，这些研究也无法揭示影响的相对重要性。为此，需要采取跨国家的定量方法。

关于各种政策因素对非洲与亚洲之间总体贸易流模式有多大的影响，双边贸易流的“引力模型”可跳出国界的限制，提供有用的信息。本研究对非洲国家与包括亚洲国家和非洲国家在内的世界各国之间的双边贸易流建立了一个多变量引力模型，并进行了参数估计。除了标准的经济和地理因素，例如 GDP、人均 GDP、地理距离和通用语言等，该模型还采用了其他变量，描述正式贸易政策态势（边境线上的因素）、国内商业约束强度（边境线后的因素）以及促进贸易和降低交易成本的制度及基础设施的发展程度（边境线间的因素）。（此外，该模型还采用了其他变量，以便评估非洲与亚洲间投资与贸易的互补性（或杠杆效应）和替代性的相对大小，参见下文）。

表 1 给出了各因素具有统计显著性影响是有利还是不利，有利或不利用系数估计值的正负表示，系数估计采用的是最小二乘法（OLS）回归。（大多数经济、地理、历史和文化因素的系数正负与预测是一致的，并且系数具有统计显著性，表中未列出，特补充说明。）所有具有统计显著性的系数，其正负号符合预期。另外，参数估计的结果显示，无论是在全球的角度分析非洲的贸易表现，还是具体分析非洲与亚洲之间的贸易表现，同样这些因素，具有同等的重要性。这说明本研究估计得出的模型是稳健的。

表 1
亚非双边贸易流的决定因素是什么？“边境线上”、“边境线后”及“边境线间”因素的相对作用大小

| 指标 | 所有商品贸易 | | 制成品贸易 | |
|----------------|--------|------|-------|------|
| | 非洲出口 | 非洲进口 | 非洲出口 | 非洲进口 |
| 边境线上的因素 | | | | |
| 对进口商的贸易限制 | n.s. | n.s. | - | n.s. |
| 区域贸易协议 | + | + | + | n.s. |
| 优惠的市场准入 | n.s. | n.s. | + | n.s. |
| 边境线间的因素 | | | | |
| 海关程序—出口商 | - | n.s. | - | n.s. |
| 海关程序—进口商 | + | n.s. | n.s. | n.s. |
| 互联网可用性—出口商 | + | + | + | + |
| 互联网可用性—进口商 | n.s. | n.s. | n.s. | n.s. |
| 港口质量—出口商 | - | + | - | + |
| 港口质量—进口商 | + | + | + | + |
| 边境线后的因素 | | | | |
| 国内商业程序—出口商 | - | n.s. | - | n.s. |
| 电力基础设施的质量—出口商 | n.s. | n.s. | + | n.s. |

资料来源：作者根据2002 - 04年平均数字计算而得。详见第2章。

概述

注：仅列出具有显著性的系数的符号正负（显著性水平超过10%）。“n. s.”表示系数不具有统计显著性。

实证分析显示，从整体看，除了贸易政策变量，边境线后及边境线间因素都对非洲国家的贸易表现有重大影响。事实上，分析显示，边境线后及边境线间因素对非洲国家与亚洲国家之间出口倾向和国际商业活动方向的影响，至少等于甚至超过正式边境线上政策的影响。例如，针对新创企业的国内壁垒降低 10%，或国内电力服务改进 10%，非洲的制成品出口分别可增加大约 28% 和 15%。

现在，我们详细讨论这些因素对亚非贸易及投资的总体影响。

边境线上政策的角色

中国和印度以及非洲国家的关税结构中依然有一些制约相互贸易的不利成分。中国、印度和大多数非洲国家都是世界贸易组织（WTO）的成员国，因此根据世界贸易组织的规定，这些国家的关税一般都是根据非歧视性最惠国（MFN）的原则制定的。目前暂时中止的世界贸易组织多哈回合，其目标之一就是寻求就降低成员国的各种 MFN 关税达成全球协议。

除了一些重要商品，非洲出口商在亚洲面对的关税高于在美国和欧盟。亚洲国家中，中国和印度对非洲产品的关税依然保持高水平。两国均对农产品征收高关税。印度的关税普遍很高。中国是一个相对自由化的市场，对本国需求最大的原材料实行零关税，包括原油和矿砂，但是对其他进口商品维持中高关税水平，特别是对从南方进口的非食用性原料。中国已经宣布进一步降低关税，在 2007 年年底之前降低关税结构的内部分散性。

亚洲市场对某些商品征收高关税，不利于非洲出口高附加值加工产品，这是一个特别突出的问题，在非洲对中国和印度出口的一些主要商品上表现得特别明显，咖啡、可可豆和腰果就是其中三个例子，参见表 2。

表 2

非洲的主要出口商品在中国和印度面对关税不断攀升的局面

| SITC | 产品 | 非洲进口 | | | |
|-------|----------|------|-------|-----|------|
| | | 中国 | 印度 | 日本 | 亚洲平均 |
| 211 | 生皮 | 8.5 | 0.1 | 0 | 0.8 |
| 611 | 皮革 | 8.8 | 14.7 | 0.7 | 4.6 |
| 612 | 皮革制成品 | 14.6 | 15.0 | 1.9 | 7.9 |
| 222 | 含油子仁 | 5.0 | 30.0 | 0.4 | 2.0 |
| 423 | 植物油 | 10.0 | 45.0 | — | 27.7 |
| 07111 | 未烘焙咖啡 | 8.0 | 100.0 | 0 | 2.3 |
| 07112 | 烘焙咖啡 | 15.0 | 30.0 | 9.1 | 9.1 |
| 0721 | 生可可豆 | 8.0 | 30.0 | 0 | 2.8 |
| 0722 | 可可粉 | 15.0 | — | — | 0.2 |
| 333 | 原油 | 0 | — | — | 0.2 |
| 334 | 石油提炼产品 | 7.4 | 15.0 | 2.1 | 0.3 |
| 66722 | 分卖钻石 | 3.0 | — | 0 | 2.2 |
| 66729 | 切割钻石 | 8.0 | 15.0 | 0 | 6.0 |
| 6673 | 其他宝石/半宝石 | 7.3 | 15.0 | 0 | 9.0 |
| 937 | 珠宝 | 26.8 | 15.0 | 0.9 | 15.7 |
| 263 | 棉花 | 27.0 | 10.0 | 0 | 14.8 |
| 6513 | 棉纱 | 5.0 | 15.0 | — | 5.0 |
| 652 | 已纺棉花纤维 | 10.0 | 15.0 | 1.0 | 5.6 |
| 84512 | 成衣等棉纺织品 | 14.0 | — | 5.7 | 6.8 |
| 8462 | 针织内衣 | 14.1 | 15.0 | 6.9 | 5.2 |

资料来源：联合国贸发会议贸易分析和信息系统（UNCTAD TRAINS）。

注：颜色越深，表示加工程度越高；— = 无数据。

与亚洲国家一样，非洲对亚洲商品也有许多高关税限制。纺织品、棉纱、服装、鞋袜和轻工制成品是非洲从亚洲进口的最主要商品，在非洲属于关税最高的商品之列。但是，其他从中国和印度进口的大宗商品，例如电子产品、机械和运输设备，关税一般相对较低。尽管非洲的关税壁垒已经大幅度降低，中间产品进入非洲的关税依然很高，这也制约了非洲的制造业出口。这种不利于出口的偏向性做法是非洲决策者的一个明显改革目标。

非关税壁垒（NTB），例如技术标准，是非洲对亚洲（以及其他地区）出口遇到的特别挑战。非洲大多数国家都缺乏全面实施或有效执行这些标准的制度能力和资源。这一点削弱了非洲国内生产商打入包括中国和印度在内某些亚洲出口市场的能力。

与世界其他地区一样，近年来区域性和双边贸易及投资协议在非洲大陆也是风行一时，其中包括与南方国家签署的互惠性协议，其中就有与中国和印度签署的互惠性协议。目前，亚洲国家与非洲国家之间还没有已经生效的自由贸易协议（FTA），但是有几项自由贸易协议正在进行谈判或有待批准，其中包括中国—南非自由贸易协议、印度—毛里求斯经济合作及伙伴协议以及印度—SACU（南部非洲海关联盟）自由贸易协议。

目的决策，是《中国的非洲政策》于 2006 年 1 月在北京发布。⁸ 白皮书列举了大量中国希望与非洲合作解决的问题，包括贸易、投资、债务减免、经济援助、金融、农业和基础设施。

有些出口及投资激励措施，例如出口加工区（EPZ），在中国和印度都取得了成功，但是在非洲，除极少的几个例外，这些措施在激励出口方面的潜力并未得到有效的实现。在创造后向生产关联和提高加工出口商品增加值方面，非洲国家出口激励措施的实际效果也是喜忧参半。此类激励措施在非洲大陆普遍效能低下，部分原因是制度能力普遍薄弱，造成重大的实施和执行挑战。由于没有强大的治理约束和激励机制，导致任意裁量行为和腐败的机会增加。出口及投资激励措施的无效，也是因为缺乏必要的基础设施和劳动技能。

“边境线后”的因素

竞争是影响非洲与亚洲融合程度的一股强大力量，特别是对来自中国和印度的企业，通过多种渠道产生影响。就在非洲经营的公司表现而言，不论公司的国籍，无论是从生产率还是从以出口为代表的国际融合的角度来看，国内竞争都是重要的因素。卖方的激烈竞争提高了生产率和出口表现。进口竞争加剧、进入和退出的壁垒降低以及对政府销售业务（例如公共采购）的依赖性降低，往往会增加出口动力，而且同样是不分国籍，对所有公司均是如此。非洲的输入市场约有竞争力，产品市场就越有竞争力，从而提高生产率和出口表现。

规模是影响在非洲经营的公司表现的一个强烈影响因素。无论企业的国籍，规模都是重要因素。调查发现，无论是生产率还是出口，规模较大公司的表现超过规模较小的公司。但是，就进口方面的竞争而言，规模较大公司受到的影响也越大，部分原因是与规模较小的公司相比，规模较大的公司进口动力越强，越倾向于进入进口敏感性行业。

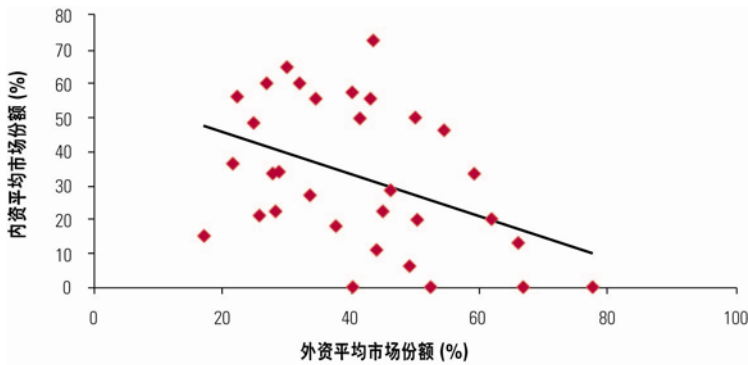
非洲竞争较激烈的部门不仅能够吸引较多的外国直接投资，而且在通过出口打入外国市场方面也更有作为。通过这种方式，国内竞争与国际融合形成了互加强关系。非洲公司的经验很清楚：“国内成功是国外成功之母”，这个结论符合世界其他地区近年来的经验，包括前苏联“转型”国家的公司经验。⁹

中国和印度投资者的进入明显促进了非洲市场的国内竞争，参见图 10。事实上，研究发现了一个互加强效应：在本土市场面临的竞争越激烈的非洲公司，与中国和印度资本的接触程度越深，而中国和印度投资者最多的非洲市场往往也是竞争最激

概述

烈的。分析还显示，中国和印度投资者在非洲市场引发的竞争，主要来源于进口产品之间的竞争（其实就是来自中国和印度的进口产品之间的竞争）。

图 10
来自中国及印度的外国投资者促进了非洲市场的竞争



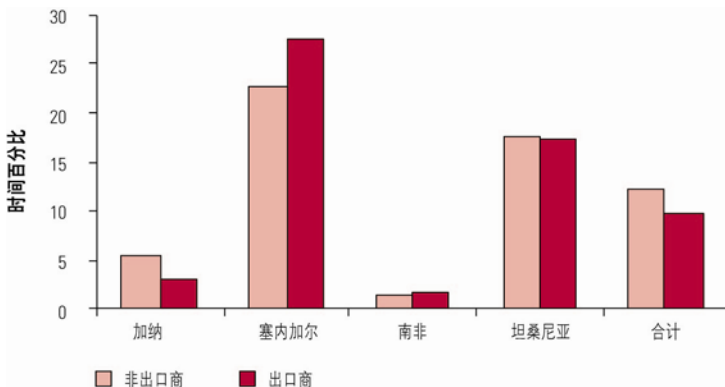
资料来源：世界银行工作人员。

中国和印度企业在边境线后的经营所在地要支付高额的交易成本，在非洲大陆大部分地区都是如此。结果是对于来自中国和印度（以及其他国家）的投资者，贸易和投资的吸引力降低了。中国和印度公司在非洲的高经营成本主要有四个原因：

- 基础设施服务质量差（电力供应、电话服务、互联网接入）；
- 要素市场效率低下（缺乏高技能的劳动力、国内劳工市场的刚性以及当地融资渠道有限）；
- 不利的监管体制；以及
- 治理约束薄弱。

图 11 说明了出口商因公共电网电力服务中断而承受的负担。

图 11
公共电网电力服务的严重中断降低了非洲出口商的国际竞争力



资料来源: World Bank 2005d, 2005e, and 2004a for Senegal, South Africa, and Tanzania. Teal et al. (2006) for Ghana.

“边境线间”的因素

非洲与亚洲之间的贸易及投资，与世界其他地区间的贸易及投资一样，受边境线间的经济或制度“摩擦”的影响。因此，建议新的贸易及投资关系，要付出某些成本，而且往往是高额成本。这些成本主要来自评估新的市场机会、搜寻新的贸易或投资伙伴、建立融资及营销渠道、转移人员及技术、遵守海关条例及技术标准以及确定如何以最佳方式利用物流、运输和交通系统，特别是对非洲撒哈拉以南地区非常多的内陆国家。

这些成本可以通过各种手段来降低。例如，通过使用正式渠道（企业间或政府间渠道）或非正式的“软”网络，例如族群网络和侨民。通过改进（或发展）贸易促进基础设施和相关制度，可减少物流瓶颈造成的成本。通过提供贸易融资和保险，有助于化解商业方面的顾虑。非洲和亚洲在有些方面依然相距很远：对彼此市场的了解程度存在很大的差距，并且直接的地区间运输服务（空运、海运服务和客运线路）非常有限。此类服务的提供非常有限，可能会制约两个地区间的贸易及投资流。

对于非洲、中国和印度的投资者，在关于两个地区潜在跨境商业机会的市场信息质量方面，存在严重的缺陷和不对称。为了促进此类信息的流动和补偿信息的缺陷和不对称，对族群网络的依赖性在不断加大。在非洲大陆开展经营的印度和中国企业在对族群网络的依赖性上存在巨大的差异，参见表 3。在接受调查的印度裔非洲公司所有人中，大约有一半人的国籍是在非洲。（接受调查的欧洲裔非洲公司所有人中，国籍在非洲的比例与此类似。）这些数字说明，印度裔（及欧洲裔）移民已经实质性地融入非洲工商界。

表 3
弥补信息方面的市场缺陷
(百分比)

| 企业所有人的国籍 | 企业所有人的原属族群 | | | |
|----------|------------|----|----|----|
| | 非洲 | 中国 | 印度 | 欧洲 |
| 非洲 | 100 | 4 | 48 | 51 |
| 中国 | 0 | 99 | 0 | 1 |
| 印度 | 0 | 0 | 45 | 0 |
| 欧洲 | 0 | 0 | 4 | 41 |
| 其他 | 0 | 4 | 3 | 7 |

概述

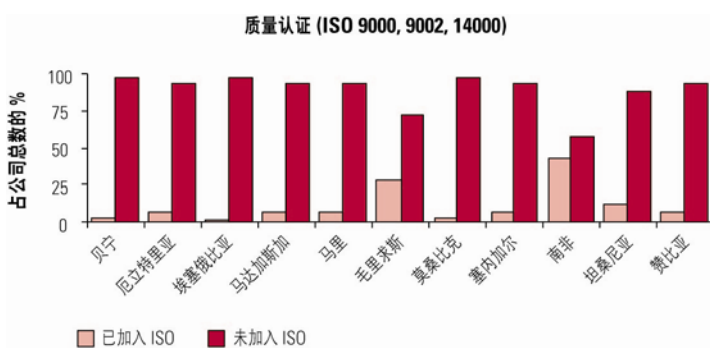
资料来源：世界银行工作人员。

另一方面，接受调查的在非洲经营的中国公司所有人，无论是按国籍还是按族群论，几乎都是清一色的中国人。这说明中国投资者在非洲是相对的新来者，在目前这个时刻，还没有在任何实质性的意义上融入非洲工商界，第6章对此有更深入的探讨。相反，近年来中国在非洲进行投资，大部分是外派高级管理人员前往非洲大陆，在本分析进行的企业案例研究中，情况几乎都是如此。随着中国增加在非洲的投资，估计大约已有80,000名流动性工人从中国前往非洲工作，创造了一个新的中国侨民群体。¹⁰

与此同时，由于国际贸易及投资中国固有的跨国界信息流动障碍（特别是在世界上大多数欠发达国家），因此政府或私营公司经营的公共信息服务机构就非常重要。此外，出口市场信息提供机构的角色在不断加强，例如出口促进机构；类似的外国投资信息提供机构也是如此，例如投资促进机构。

非洲公司极少遵守国际公认的技术标准及认证计划，例如国际标准化组织（ISO）的技术标准及认证计划，参见图12。事实上，非洲撒哈拉以南地区仅有34个国家是国际标准化组织的成员。这一点使中国和印度市场的潜在进口商无法方便地对非洲出口商品与其他国际交易产品进行质量对比评估。

图 12
信息方面的市场缺陷：高交易成本



资料来源：世界银行。

非洲与亚洲之间的技术及劳动力的流动（专业人员以及生产线工人）正在促进两个地区之间商业联系的形成，而商业联系则可带来贸易和外国直接投资。事实上，贸易及投资，与劳动技能及技术的转移之间，存在一个互加强效应。例如，在接受调查的在非洲经营的中国及印度公司中，平均而言，从非洲大陆出口较多的，来自

本土公司总部的工人比例要高于出口较少的。

但是非洲人和在非洲大陆经营的中国及印度投资者，在有效利用这种协同效应方面，都面对着很大的挑战。随外国资本而来的外国技术工人，

没有获得向当地工人进行有效的技能转移所需的资源（更不必提奖励），因而导致当地的技术转移或劳动技能转移受到削弱。与此同时，即使尝试进行这些转移，由于缺乏足够的教育或训练，非洲人往往很难掌握新的技能。

令人欣慰的是，中国及印度政府正在提供或投资于必要的资源，加强与非洲国家的技术合作，主要目标就是促进此类技术转移。中国及印度投资者在非洲大陆越来越多地进行国际网络生产，非洲公司提高参与其中的程度，是另外一种让非洲人有效把握取得技术进步和现代技能的机会（下文对此有更详细的讨论）。

非洲目前的运输及物流服务不仅不足，而且成本高昂，使在非洲经营的中国及印度公司（以及其他外国投资者）苦不堪言—非洲本地公司更是如此，参见表 4。通过提升贸易促进基础设施系统及相关的制度，可以为降低亚非间贸易及投资的直接和间接成本提供巨大的机会。企业案例研究提供的证据正说明了这一点。在南非的一家中国公司发现，从安哥拉发货去南非，成本与运到中国一样高。在加纳的一家印度公司反映，西部非洲国家经济共同体（ECOWAS）内部的货运成本及关税非常之高，从阿克拉（Accra）发一个集装箱去拉各斯（Lagos），成本为 1,000 美元。因此，该公司决定进行跨国界投资，而不是做出口。在非洲经营的公司要在当今的全球市场有效进行竞争，必须对复杂的贸易支持服务链进行大刀阔斧的改进，包括通关及过境程序、货物运输的管理和控制、交易单证和银行票据。事实上，非洲大陆贸易支持服务这个薄弱环节损害了非洲产品的国际竞争力，具有国际竞争力的公司利用新的全球市场机会的能力也因此受到制约，包括中国和印度的市场机会。

表 4
贸易促进基础设施及制度：高交易成本

概述

| | 出口 | | | 进口 | | |
|-------------|--------------|--------------------|--------------|--------------|--------------------|--------------|
| | 出口文件 (数量) | 出口审批 签字 (数量) | 出口时间 (天数) | 进口文件 (数量) | 进口审批 签字 (数量) | 进口时间 (天数) |
| 非洲撒哈拉以南地区平均 | 9 | 19 | 49 | 13 | 20 | 61 |
| 加纳 | 6 | 11 | 47 | 13 | 13 | 55 |
| 塞内加尔 | 6 | 8 | 23 | 10 | 12 | 26 |
| 南非 | 5 | 7 | 31 | 9 | 9 | 34 |
| 坦桑尼亚 | 7 | 10 | 30 | 13 | 16 | 51 |
| 东亚及太平洋地区平均 | 7 | 7 | 26 | 10 | 9 | 29 |
| 中国 | 6 | 7 | 20 | 11 | 8 | 24 |
| 南亚平均 | 8 | 12 | 34 | 13 | 24 | 47 |
| 印度 | 10 | 22 | 36 | 15 | 27 | 43 |

资料来源：世界银行2005年。

在非洲的内资及外资公司在获得当地贸易融资方面都面临重大的问题，中小企业尤为严重。与此同时，中国及印度的进出口银行所设立的公共贸易融资计划正在为中国及印度公司在非洲的投资提供大力的援助。

外国直接投资与贸易的互补性以及网络生产共享机会

在非洲的公司，无论是内资还是外资，数十年来一直采取国际投资与贸易关系相结合的做法。不过近年来，市场的全球化，带来了生产流程的细化裂分，并形成了紧密集成的新的全球生产及分销网络。中间产品和零配件贸易的兴起是世界贸易体系一次根本性的结构转变。这些转变对已经在非洲经营的企业（包括中资及印资的企业）以及正在考虑进入非洲的企业构成重大的挑战。另外，对于非洲的决策者理解本国如何加入当今的“国际分工”，这一点也构成挑战，同时也是一个机会。

根据传统的国际贸易理论，贸易方向（即由哪些国家生产出口货物）是由“比较优势”原则确定的，即一个国家专门生产和出口相对生产率优势超过外国的一种（或多种）商品。但是，由于投资及贸易彼此撬动的杠杆效应以及中间产品在整个国际贸易中举足轻重，现在出现了一个截然不同的比较优势理论。

信息、物流和生产领域的技术进步已使企业可以将价值链划分为由境外子公司或供应商来完成的职能，实现更大的自由。由于可获取实时的供应链数据，不仅可以远距离运输可长期保存的货物，还可远距离运输即时制造所需的零件，以及对非洲国家这样的发展中国家非常重要的生鲜货物。其结果是，相对于以成品和服务为对象较传统的行业间贸易，行业内贸易（“网络贸易”）取得了迅速的发展。在这个环境下，很难想象非洲经济发展的未来能够与这些网络隔绝开来。

“买方驱动型网络”通常没有直接的所有者，往往存在于由大型零售商、有著

名品牌的经销商和有著名品牌的制造商在价值链的组织中扮演核心角色的行业。买方驱动型商品链的特征是生产系统具有高度竞争性、所有权属于本地并且分散于全球各地。产品一般是劳动力密集型消费品，例如服装、鞋袜、食品和家具等。“生产者驱动型网络”往往是由大型多国企业来协调。此类网络是垂直的多层型安排，通常有直接所有权结构，包括母公司、子公司和分包商。此类网络多见于资本及技术密集性较高、往往由全球寡头所把持的行业，例如汽车、机械和电子业。制造商不仅控制与中间零部件供应商的“上游关系”，还控制与分销及零售服务商之间的“下游”或前向关系。

国家层面新的统计分析表明，无论是在非洲还是在亚洲，外国直接投资与贸易之间都有很强的互补关系；具体而言，吸收的外国直接投资存量越大，出口额越高。从非洲国家总体来看，这种国家层面的互补性不如亚洲国家表现得那么明显。但是，在非洲的非石油输出国当中，互补效应实际上比亚洲国家大。比较非洲国家外国直接投资占 GDP 的比例和出口占 GDP 的比例，可得出类似的结果，详见图 13。

图 13
非洲的外国直接投资与出口互为补充



资料来源：国际货币基金组织世界经济展望；产油国包括安哥拉、乍得、刚果共和国、赤道几内亚、尼日利亚和苏丹。

在促进非洲大陆外国直接投资与贸易的互动方面，在非洲开展业务的中国及印度公司一直扮演着重要的角色。事实上，在新的调查数据和实地考察后编制的原创性企业案例研究中，这些企业经营情况方面的公司级证据显示，企业的贸易及外国直接投资具有互补性，而不是替代性。是什么因素导致企业采取这样的行为呢？

概述

一方面，中国及印度在非洲的企业，经营规模一般要大于相同领域内的非洲同行企业，应该可以实现规模效益。因此，证据显示在其他条件相同的情况下，中国及印度企业的出口强度远大于非洲企业，这一点是情理之中的。另外，与非洲内资企业的出口相比，中国及印度企业生产后从非洲出口的产品，其多元化程度以及在价值链中的位置要高得多。

此外，中国及印度企业的公司结构也与非洲企业不同。首先，前者更多地隶属于国际企业集团或控股公司（总部在母国），参见表 5。

表 5
规模及地理跨度的大小：隶属于控股公司或企业集团的独立公司数量

| | 非洲 | 中国 | 印度 | 欧洲 |
|--------|----|----|----|----|
| 国内 | 8 | 1 | 2 | 3 |
| 非洲其他地区 | 2 | 4 | 1 | 8 |
| 非洲以外 | 2 | 16 | 5 | 58 |

资料来源：世界银行工作人员。

注：数据为中间值。

与此同时，与非洲本土企业相比，中国及印度企业更广泛地参与非洲大陆的区域一体化进程。另外，与非洲本土企业相比，中国及印度企业还在非洲以外更广泛地融入地理上更为多样化的第三国市场，参见表 6。这些重要的结果说明，在促进非洲经济的一体化程度方面，无论是非洲大陆本土的经济一体化，还是非洲经济与全球市场的一体化，中国及印度企业发挥的作用超过非洲本土企业。

表 6
销售去向分布的目的地市场及公司国籍明细
(百分比)

| 目的地市场 | 非洲 | 中国 | 印度 | 欧洲 |
|--------|----|----|----|----|
| 国内 | 85 | 81 | 89 | 76 |
| 非洲其他国家 | 8 | 14 | 10 | 11 |
| 欧洲 | 4 | 0 | 0 | 7 |
| 北美 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 印度 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 南亚其他国家 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| 中国 | 0 | 3 | 0 | 0 |
| 东亚其他国家 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 其他 | 1 | 1 | 0 | 2 |

资料来源：世界银行工作人员。

注：数据系2005年度的销售数据中值。

此外，中国及印度企业还是向非洲大陆转移设备以及技术进步和技能的载体，

这一点有很强的证据。这就是溢出效应，外国直接投资往往会在东道国市场伴生这样的经典效应，参见表 7。

表 7
新设备采购的进口品原产地及公司国籍明细
(百分比)

| 进口品原产地 | 非洲 | 中国 | 印度 | 欧洲 |
|--------|----|----|----|----|
| 国内 | 55 | 32 | 15 | 28 |
| 非洲其他地区 | 3 | 1 | 7 | 12 |
| 中国 | 8 | 60 | 13 | 1 |
| 印度 | 5 | 0 | 22 | 2 |
| 其他 | 31 | 8 | 44 | 56 |

资料来源：世界银行工作人员。

注：数据系2005年的中值。

同样是在非洲经营，中国企业与印度企业存在很大的差别。非洲中资企业的风险厌恶特征往往有别于印资企业，主要表现在关于进入模式的对外投资决策，垂直一体化程度、企业采购的来源市场、以及开展交易时与国家机构（而非私营实体）的关联强度。非洲中资企业在业务战略上谋求加强对生产链的全程控制，企业属于独立王国类型，溢出效应较为有限。相比之下，印资企业的非洲投资战略则是更多地融入本地市场，在经营中大量采用非正式渠道，甚至融入当地政治经济的层面，当然这是因为印度与非洲之间有更悠久的族群联系传统¹¹（参见表 8 和 9）。

表 8
原料购入分布的原产地市场及公司国籍明细
(百分比)

| 原产地市场 | 非洲 | 中国 | 印度 | 欧洲 |
|--------|----|----|----|----|
| 国内 | 60 | 31 | 27 | 40 |
| 非洲其他国家 | 7 | 4 | 9 | 9 |
| 欧洲 | 12 | 1 | 13 | 34 |
| 北美 | 3 | 5 | 1 | 6 |
| 印度 | 5 | 2 | 26 | 3 |
| 南亚其他国家 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| 中国 | 4 | 55 | 7 | 3 |
| 东亚其他国家 | 2 | 1 | 3 | 3 |
| 其他 | 2 | 0 | 11 | 1 |

资料来源：世界银行工作人员。

注：数据系2005年度采购额中值。

表 9
垂直一体化程度的公司国籍明细
(百分比)

概述

| 指标 | 非洲 | 中国 | 印度 | 欧洲 |
|-------------|----|----|----|----|
| 向母公司或关联公司销售 | 9 | 19 | 0 | 14 |
| 向母公司或关联公司采购 | 3 | 23 | 9 | 15 |

资料来源：世界银行工作人员。

注：数据系2005年的中值。

全球价值链为非洲国家提供了真正的机会，可以利用中国及印度的投资及贸易活动来增加非洲大陆的对外出口规模、多样性和增加值，参见表 10。实际上，与世界其他地方从中央计划体制向资本主义转型的发展中国家和经济体所发生的情况一样，即使是非洲的内陆国家，只要政策组合恰当，都可以参与网络贸易。¹²

表 10

销售及出口增加值大小的目的地市场及公司国籍明细
(百分比)

| 目的地 市场 | 产品 | 公司国籍 | | | |
|---------------|-----|------|----|-----|----|
| | | 非洲 | 中国 | 印度 | 欧洲 |
| 国内销售 | 成品 | 88 | 90 | 90 | 89 |
| | 半成品 | 5 | 9 | 4 | 4 |
| | 原料 | 6 | 0 | 5 | 6 |
| 销售给其他 非洲国家 | 成品 | 83 | 88 | 100 | 78 |
| | 半成品 | 8 | 11 | 0 | 15 |
| | 原料 | 9 | 0 | 0 | 7 |
| 出售到 非洲以外 | 成品 | 77 | 75 | 100 | 90 |
| | 半成品 | 10 | 25 | 0 | 10 |
| | 原料 | 13 | 0 | 0 | 0 |

资料来源：世界银行工作人员。

注：对私营公司的销售数据。数据系2005年的中值。

对非洲的行业案例进行详细的价值链分析表明，对于希望成功参与网络贸易的非洲企业，有些因素可能具有特别关键的意义。这些因素包括实施充分考虑市场条件的定价体制；采取步骤以提高产品质量，例如采用 ISO 认证；尽量提高业务线的柔性和响应性，适应供需的变化；发展最大限度缩短进入市场时间的能力；以及除了提出培训要求，还要扶持技能和技术的转移，努力提高劳动生产率。

非洲有几个行业已经参与或很有希望参与买方驱动型网络贸易，主要包括食品、鲜花、服装和渔业。非洲出口的所有这些产品在国际市场上面对的竞争都远远超过非洲大陆传统的未加工初级商品，因此必须要达到世界一流的标准。如果不通过实施切实的全面经济改革，吸引来自己进入此类网络的国际公司的大规模外国直接投资，非洲工业在中短期内参与生产者驱动型网络贸易的前景要有限得多。但是也有一些例外，例如中国及印度的跨国公司正在迅速参与的南非汽车组装及零部件行业。

有证据表明，非洲参与服务出口的网络贸易有很大的机会。另外，参与这些贸易可以在本土产生显著的供应链溢出效应。外包及后台支持服务是一个可能的参与领域，加纳、塞内加尔和坦桑尼亚等国家是这方面的先行者。由于语言相通，印度在这方面有特别的优势。

服务业的网络出口方面，旅游是第二个切实的增长机会。中国和印度的中产阶级正在不断崛起，可支配收入增加，希望将其中的相当一部分用于度假，非洲明显有潜力从中获益。通过将自身定位于距离相对较近、吸引力相对较大的度假目的地，非洲撒哈拉以南地区的获益将不仅是直接获益（旅游服务、酒店、餐馆等），还有间接获益：随着抵达非洲机场的航班不断增加，交通成本会降低，非洲的货物及服务进入亚洲市场会更加方便。

总的来说，全球供应链中的贸易是机会的来源，尽管很少有非洲国家能够取得跨跃式的进步，以利用这些机会。举例来说，印度之所以大量出口钻石，部分原因就是非洲进口粗钻石后进行打磨和切割。钻石精加工是附加值较高的工序，可以邀请印度前来投资，将这道工序留在非洲进行。

中国及印度进行的投资及贸易可提高非洲大陆自身利用这些机会的能力。事实上，非洲对中国及印度的出口快速增长，就产品及贸易伙伴而言，原本可以为非洲的出口多元化作出更大的贡献。两个地区间有很强的互补性，而且在不断加强，为非洲国家提供了更多的机会，可以通过以下方式利用来自中国及印度的外国直接投资和贸易，协助推动国内经济增长：提高参与非传统出口商品全球网络贸易的程度；通过深化与资源型产品的前向及后向联系，发展增值型本地工业；以及促进区域经济一体化。

中国及印度在非洲的商业利益已经有相当的规模，而且在不断扩大，非洲大陆要利用由此带来的机会，就必须成功利用这个新的利益点，更积极地参与全球网络贸易。在世界其他地区，各国在网络贸易方面的表现参差不齐，可归因于获得的外国直接投资金额的巨大差异。

无论是在各国内部，还是在区域层次上，外国直接投资的流入很大程度上不仅取决于传统的宏观政治及宏观经济因素，还取决于**相关**国内商业环境的质量和相关的制度条件。因此，要提高网络贸易的参与程度，除了所谓的行政障碍改革的对象，例如加快商业登记或领取营业执照的流程（在传统智慧中，这已经成为改善投资环境的固有套路），改革的重点对象应该是在**更深**层次上塑造国家宏观经济环境的系列因素。

有几个非洲政府在改革国内商业环境方面已经采取看得见的努力。但是，总体而言在吸引投资和向外国市场出口方面，非洲国家还落后于与之竞争的其他地区。

结论及政策意义

在世界经济中，市场为非洲撒哈拉以南地区国家提供的贸易及投资机会无疑将继续增长。但是，随着国际经济的持续全球化，来自其他地区的市场竞争（特别是来自南方的竞争）只会变得更激烈。对于非洲的决策者，要更好地利用国际贸易及投资作为增长的杠杆，竞争的加剧构成了挑战。

中国及印度与非洲大陆的商业活动迅速增长，为非洲人民带来了重大的机遇。具体而言，这两个亚洲经济巨人对发展与非洲的商业关系有浓厚的兴趣，可能使非洲摆脱过度依赖少数几种初级商品的局面，提高出口的多样化，转向增加生产劳动力密集型轻工制成品及服务。此外，非洲还可藉此利用自然资源禀赋的长处，发展后向及前向关联产业，从加工中获取更多的价值，并适时参与现代的全球生产共享网络。此外，中印两国的浓厚兴趣还可使非洲企业更多地面对外国竞争、技术进步和现代劳动技能，从而提高非洲企业的效率；提高国际一体程度，不仅是加强与世界其他地区的一体化，最重要的可能是加强非洲的**内部**一体化，因为非洲大多数国家的国内市场深度和规模都太小，无法提供生产具有国际竞争力的出口产品所需要的规模。

非洲目前与中国和印度的商业关系存在严重的失衡。例如，尽管中国和印度作为非洲出口目的地市场的重要性与日俱增，但是从这些亚洲国家的角度看，来自非洲的进口在其全球进口中仅占非常小的一部分。与此同时，中国和印度对非洲的外国直接投资尽管从绝对意义上讲依然规模很小，但是在迅速增长。但是，非洲对中国及印度的外国直接投资水平及增长速度依然极为有限。

如果不进行政策改革，中国及印度在非洲的利益所提供的机会可能无法得到充分利用，而现有的失衡在可预见的未来可能会继续存在。在所有其他条件相同的情况下，这些情况会减小非洲的经济增长和繁荣再上新台阶的可能性。

与世界其他地区一样，非洲的改革经验显示，在目前这样的环境中，改革要取得成功，必须采取**组合**行动。具体的经验教训是，不仅必须实施合理的、市场化的、边境线上的贸易及投资政策，还必须要对边境线后以及边境线间存在的贸易及投资障碍采取行动。事实上，这些经验表明，与边境线上的正式贸易及投资政策相比，

在提高贸易带动经济增长的杠杆效应方面，边境线后及边境线间的改革实际上更有成效。另外，证据显示这些改革在设计上应着眼于利用贸易与投资之间可促进增长的互补性。

本概述的主体研究报告根据实证结果对此类政策意义进行了探讨。下文摘要介绍值得重点注意的主要政策意义。此外，还建议在推进亚非贸易及投资方面扮演决策角色的各利益相关者进行责任“分工”。

必须要强调指出的是，由于非洲撒哈拉以南的 47 个国家存在巨大的异质性，解读政策改革时，不应该解释为“普适型”的行动。实际上，在实践中，改革在设计上必须因地制宜，考虑各国的具体情况。国家的具体情况不仅影响待采取行动的实际行动形式，而且影响实施的速度和次序。

政策意义摘要

正式贸易及投资政策的改革一直是国际商业关系谈判的起点，所以在这里首先进行讨论。不过，这里先讨论这些改革，不应被解释为本文认为这方面的改革比边境线后及边境线间因素以及利用外国直接投资与贸易的关联性方面的改革更为重要。相反，本文已经指出，实际情况相反的可能性更大。

边境线上正式政策的改革

非洲与亚洲间贸易及投资的政策体制中，有许多成分背后有传统的保护主义动机。非洲要充分利用亚洲带来的贸易及投资机会，特别是中国及印度带来的机会，必须要对这些政策进行一系列的改革。

- 对所有国家：降低总体关税水平。在理想的情况下，应通过世界贸易组织的谈判，根据最惠国待遇确定关税水平。目前暂时中止的多哈回合结束后，可考虑签署泛亚洲—泛非洲自由贸易协议，但是必须符合世界贸易组织的规定，确保最大限度减少“贸易转移”的机会。
- 对中国及印度：消除大量限制非洲主要出口商品以有竞争力的价格进入本国市场的不断升高的关税。
- 对大多数非洲国家：减少贸易政策体制中导致出口偏向的成分，例如对某些原料输入品的进口关税。此外，还需要进行改革，以减少投资决策的行业偏向，减少不利于产品多元化的因素。

概述

- 对大多数非洲国家以及中国及印度：消除非关税壁垒（NTB），不仅包括配额，还包括使用技术标准及类似工具作为保护主义措施的做法。
- 主要是非洲国家：现有的双边及多边区域性协议的合理化及和谐化。目前非洲内部的区域性贸易协议交相缠杂，宛如“一碗意大利面条”，不仅不能鼓励新的贸易及投资，有些情况下，所起的作用是“赶走贸易”，而不是“创造贸易”。
- 对非洲国家：加强投资促进机构及公私合作投资者机构的作用，积极推销宣传外国直接投资机会，为对亚非间投资机会有兴趣的外国投资者消除投资瓶颈。
- 主要是非洲国家：根据“东亚奇迹”国家过去几十年的经验，运用刺激出口及投资的措施是正当的做法。但是证据显示，刺激措施的运行必须要结合各国的实际情况，即使这样也会带来风险，特别是在没有必要的制度及治理能力的环境下。此类刺激措施的实施还必须符合世界贸易组织的现有原则。

正式贸易及投资政策之外的改革

当然，为了进一步促进亚非间的商业流动，扩大此类商业流动为两个地区带来的现实及潜在效益，非洲和亚洲的正式贸易及投资政策都有必要进行改革。但是，这些还不足够。例如，尽管亚洲的高关税明显降低了非洲对亚洲的出口量及出口商品技术含量，但是在限制非洲企业通过出口打入亚洲市场方面，非洲本身的效率低下、扭曲、市场制度薄弱和缺乏有竞争力的生产能力，也同样关键，甚至更为关键。因此，即使中国及印度立即对非洲厂商全面开放市场准入，要实现预期的效果，可能也要以非洲的决策者采取某些改革行动为前提。事实上，减少边境线后及边境线间的亚非商业交流障碍，利用投资与贸易的互补性，使投资与贸易互加强互促，需要进行这样的改革。

边境线后的改革

- 主要是所有非洲国家：政府应该消除新企业进入市场的根本性经济及政策壁垒，促进国内的企业间竞争。
- 主要是所有非洲国家：为了加强国内竞争，还应该通过减少补贴和取消允许拖欠的做法（拖欠政府、银行的款项，以及企业间互相拖欠），消除商业上

无法生存的企业的退出壁垒。

- 主要是所有非洲国家：要实现良好的治理，需要有相关的机制，以确保公职官员行为的透明度以及对公职官员行为的问责。要改进治理，还必须要有高效率的制度来促进商业纠纷的有效解决。对正式法律程序采取简化程序及降低成本的政策，同时扶持发展庭外解决机制，可强化合同的神圣性，巩固产权，从而增强投资者的信心。
- 所有非洲国家：要减小因贸易流动产生的价格及产出变化对贫困人口的影响，应采取措施来促进劳动力的流动（例如，提高工资的差别和适应性，提高社会保障网的效能）。

边境线间的改革

- 主要是所有非洲国家：进一步发展贸易促进基础设施，包括港口、公路和铁路运输以及电信和信息技术（IT）服务能力的改进及现代化改造。这些措施不仅可以促使非洲进一步融入全球市场，还可以促进非洲内部的区域一体化。要克服这个挑战，必须要继续进行私有化或公私合营，以吸引新的投资。
- 主要是所有非洲国家：海关方面，改革重点是改进边境相关机构的国内及国家间协调；简化通关程序；海关税则及相关条例应该做到以规则为基础、透明并且面向商业，同时为海关的员工提供适当的激励；以及在海关系统中采用信息技术。
- 大多数非洲国家：弥补贸易及投资机会的信息市场”缺陷。主要措施包括采纳国际生产技术标准，例如国际标准化组织的认证标准。
- 主要是所有非洲国家：检讨限制专业人员流动的措施（第四类改革），以促进现代技能及技术的转移。

增加外国直接投资与贸易的互补性以及促进非洲企业参与网络贸易的改革

- 大多数非洲国家：外国直接投资的治理体制与国际最佳做法接轨，以吸引现代化跨国企业的投资和全球生产网络贸易。一般情况下，包括（i）对外国投资者遵守“国民待遇”原则；（ii）禁止设立新的与贸易相关的投资措施（TRIM），逐步淘汰现有的与贸易相关的投资措施，例如关于当地成分的规定；以及（iii）为解决投资者与国家的纠纷提供有约束力的国际仲裁。但

是，这些改革的实际设计应结合各国的具体情况进行。另外，有些措施的引入期可能有必要比其他措施长一些。

- 所有非洲国家：解除服务业的管制应该成为规则，而不是例外，并且应包括对监管程序及规则进行增强市场力量的改革，包括对价率水平和结构进行改革。当然，某些非洲国家，例如南非，在这个方面走在了其他非洲国家的前面。
- 所有非洲国家：增强资本市场的灵活性，使资源能够更有效率地响应市场力量的变化。
- 所有非洲国家：加强工人及管理人员的培训以及中等和高等教育计划。

决策者的分工

国际社会（捐款人及国际组织）

- 非洲撒哈拉以南地区的大多数国家都需要技术援助（TA）以及进行能力建设，以加强与贸易有关的制度及政策的实施和管理。技术援助的重点是“援助换贸易”问题，例如贸易促进、技术标准和改进海关体制；加入世界贸易组织（对目前的非成员国）；以及治理改革。

非洲国家、中国和印度政府

- 改革议程在相当大程度上取决于各国自己的实施努力。
- 这些任务中，挑战性最大的是可能是对整个经济体严格实施边境线后及边境线间的改革，以及旨在利用贸易与外国直接投资互补性的改革。这些任务包括针对以下目标采取行动：加强国内市场的竞争，增加劳动力市场的灵活性；改进贸易促进机制；服务部门自由化，改革相关的监管制度；以及改善投资环境，以吸引外国直接投资。
- 在贸易政策领域，要采取的行动包括：削减关税；取消高关税制度；取消非关税壁垒；消除打击出口积极性的因素；谋求加入世界贸易组织；以及现有的区域性贸易协议的合理化、和谐化及现代化。

尾注

¹ 据联合国贸发会议（UNCTAD）估计，南南贸易占全球贸易的11%，南方有43%的贸易是与其他发展中国家发生的。此外，联合国贸发会议估计南南贸易目前的年增长速度为10%。“无声的南南贸易革命”（A Silent Revolution in South-South Trade），WTO (2004)

http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/symp04_paper7_e.doc。

² 在本研究中，“非洲”均系指非洲撒哈拉以南各国。

³ 2000至2005年，非洲的出口中，以欧盟为目的地的比例大约减少了一半，从50%降低至27%。2000年的数据来自世界银行（2004）；2005年的数据来自国际货币基金组织贸易走向统计（“IMF DOT”）；详见第2章。

⁴ IMF DOT

⁵ UNCTAD 2006。

⁶ UNCTAD 2005b。

⁷ 新问卷调查称为WBAATI（世界银行非洲—亚洲贸易及投资）调查。

⁸ <http://www.fmprc.gov.cn/eng/zxxx/t230615.htm>

⁹ 参见Broadman (2005)。

¹⁰ Eisenman and Kurlantzick 2006。

¹¹ 印度公司融入非洲东道国市场的程度较高，这个发现与早先提出的关于管理人员族群及国籍的证据是一致的。

¹² 参见Broadman (2005)。