



新闻稿

注意

报刊、广播或电子媒体不得在 2013 年 7 月 11 日格林尼治时间 17 时(纽约下午 1 时, 日内瓦 19 时, 德里 22 时 30 分, 东京 2013 年 7 月 12 日 2 时)前引用或摘录本新闻稿和相关报告的内容。

UNCTAD/PRESS/PR/2013/33*
Original: English

报告建议各国政府，在减少非洲贸易壁垒的同时，不要忘记 加强私营部门

《2013 年非洲经济发展报告》¹ 称区域内贸易大有希望——但非洲企业必须 能够供应商品

2013 年 7 月 11 日，日内瓦——非洲各国政府启动了一项大型活动，减少非洲大陆国家间贸易壁垒，但贸发会议的一份新报告警告说，与此同时，它们最好采取有力措施加强其私营部门，否则外国企业将比非洲企业更多地获益于这种精简化的贸易体系。

《2013 年非洲经济发展报告》(副标题为“非洲内部贸易：释放私营部门的活力”)于今天发布。

报告欢迎 2012 年 1 月非洲领导人做出的关于消除非洲内部贸易壁垒以推动区域贸易的决定。

报告指出，这种关注是有必要的，因为近年来的趋势一直背道而驰：非洲内部贸易占非洲贸易总额的比重从 1997 年的 22.4% 降至 2011 年的 11.3%。2011 年的非洲内部贸易(出口和进口)总额为 1301 亿美元。考虑到非洲大陆普遍存在的非正规跨境贸易，这些数据可能有所低估，但尽管如此，与世界其他地区相比，它们仍然偏低。例如，2007-2011 年期间，在非洲，区域内出口占总出口的平均比重为 11%，而在亚洲和欧洲，这一数字分别为 50% 和 70%。

报告认为，消除贸易壁垒固然重要，但如果与此同时各国政府不努力增加本国经济所生产商品的种类并提高其精良度(经济学家将这一进程称为扩大生产能力)，它可能将无法产生期望的效果。扩大生产能力需要各种措施，如升级基础设施、提高国内劳动力的技能、鼓励并促进创业

* 联系单位：UNCTAD Communications and Information Unit, +41 22 917 58 28, +41 79 502 4311, unctadpress@unctad.org, <http://unctad.org/en/pages/Media.aspx>.

¹ 报告(出售品编号：E.13.II.D.2, ISBN-13：978-92-1-112866-6)可按以下地址向 United Nations Publications Sales and Marketing Office, 或向联合国在世界各地的销售的代理购买。售价：28 美元(对发展中国家的居民减价 50%，对最不发达国家的居民减价 75%)。客户可向以下地址寄送订单：United Nations Publications Sales and Marketing Office, 300 E 42nd Street, 9th Floor, IN-919J New York, NY 10017, United States. 电话：+1 212 963 8302, 传真：+1 212 963 3489, 电子邮件：publications@un.org。网址：<http://unp.un.org>。

以及扩大现有制造业企业的规模，从而使它们能够满足更大的市场并以更大的规模经济效应生产商品。

《非洲经济发展报告》认为，为扩大区域贸易——及其展现的经济增长前景——扫清了障碍后，非洲国家需要提供商品并互相销售，否则外国竞争对手将填补这一空白。报告还建议非洲各国政府提高融资的方便性，降低其成本，并增强政府与私营部门的协商机制，以加强私营部门。

报告称，非洲区域贸易中未利用的短期机会在农业领域尤为明显。非洲拥有世界约 27%的可耕地，可以用来扩大农业生产。但非洲很多国家却从非洲以外的其他国家进口粮食和农产品。报告指出，2007 年至 2011 年期间，非洲有 37 个国家是粮食净进口国，还有 22 个国家是农产原料净进口国。但非洲的世界粮食和活畜贸易中仅有 17%发生于非洲内部。报告认为，非洲决策者面临的一个主要挑战，是如何利用这些机会(即所谓“垂在下面的果实”)发展区域贸易，并确保非洲获得主要收益。

但报告称，更大的长期机会——以及更大的挑战——在于提高工业产能，以提供需求通常会因区域贸易而增加的商品。报告指出，大力扩大区域贸易的好处——在亚洲得到了充分体现——在于在临近市场销售给企业带来了成本优势，这是因为销售的距离近，能降低的运输费用、更知道如何使货物符合当地条件，并且，如果可以找到足够的客户，还可以形成足够的临界量，为工业扩张提供理由。

其中一些潜力显见于现有的贸易流动：非洲国家互相出口制成品的比例往往较高(占全部非洲内部贸易的 43%)，而制成品仅占非洲对海外市场出口的 14%。

挑战也是显而易见的。非洲仅占全球制造业的 1%。制造业约占非洲 GDP 的 10%，这一数字在东亚和太平洋地区以及拉丁美洲和加勒比地区分别为 35%和 16%。非洲制造业发展程度较低意味着制成品——如汽车、机器和电子产品——必须从海外进口，这是一个问题，同时也是一个机会。报告称，如果各国市场能够实现有效的一体化，形成一个大型区域市场，客户数量应足以支持区域内的产业扩张。

报告指出的另一个挑战是，非洲的货物运输成本居世界前列。在中部非洲，沿着喀麦隆杜阿拉到乍得恩贾梅纳的公路运送一吨货物的成本是每公里 0.11 美元，是西欧成本(0.05 美元)的两倍以上，巴基斯坦成本(0.02 美元)的四倍以上。

报告认为，非洲企业生产和出口的货物的性质，对于非洲内部贸易的增长和扩张至关重要。非洲国家生产和出口的货物范围较窄，其中大部分是石油、天然气和金属等初级产品。2007 年至 2011 年期间，阿尔及利亚，安哥拉，马里，毛里塔尼亚，尼日尔和尼日利亚向其他非洲国家的出口中有两种产品占了 80%以上。研究报告称，非洲经济缺乏多样化，制造业基础薄弱，这阻碍了区域内贸易。

报告称，释放私营部门的贸易潜力需要解决非洲企业结构中阻碍区域贸易的独有特征。例如，非洲企业往往规模很小，这使得它们的运营规模很难达到竞争力所需的最低规模。撒哈拉以南非洲地区制造业公司的平均规模为 47 名员工，而这一数字在马来西亚、越南、泰国和中国分别为 171、195、393 和 977。非洲小型企业和大型企业之间的联系也较薄弱，使得小企业难以从大型企业的技能和创新能力中受益，对小企业的成长造成了极为不利的后果。非洲企业集群的其他结构性问题包括非正规企业比例高、出口竞争力低以及缺乏商业创新能力。

此外，报告表示，非洲国家保持和平与稳定极为重要，这是加强私营部门发展和推动非洲内部贸易的前提条件。例如，最近的证据表明，始于 1990 年代末的科特迪瓦政治冲突，致使 1999 至 2007 年期间西非经济和货币联盟(西非经货联盟)的内部贸易降低了 60%左右。