

充满商机的

■孙延斌/湖北省外经贸厅

非洲市场

1999年10月湖北省赴非洲经贸考察团对埃及、苏丹、乌干达、肯尼亚四国进行经贸考察。通过半个多月的实地考察,对如何认识和开发非洲市场有了较新的认识

一、非洲市场广阔,极具潜力

长期以来,非洲国家在政治上对中国友好,开展经贸合作有一个很好的基础。多年的战乱和政局动荡曾经使非洲一些国家经济发展缓慢,但近些年来,这些国家政局基本上是稳定的。大多数非洲国家,特别是东非一些国家工业基础几乎是空白,所谓工业也基本上是农产品加工。工业制成品、轻工日用品基本上靠进口。据统计,非洲每年进口约在1,000亿美

元左右。一些建材、日用品价格昂贵。如乌干达一袋水泥(50公斤)的价格达10-12美元,是我水泥价格的5倍。由于经济发展缓慢,一些国家基础设施很差。如苏丹现在电力供应只能满足40%的需求;几乎没有象样的公路。由于加工能力不足,大量的水果来不及处理就地烂掉。目前,这些国家百业待兴,为我中低档滞销产品提供了广阔的市场,为一些企业的人员和闲置设备提供了用武之地。更重要的是随着世界经济一体化不断发展,东南非共同市场第四次首脑会议已通过决议,决定从2000年10月1日起互免关税。这将是一个有23个国家,近4亿人口的大市场。为我们开拓非洲市场提供了更有力

五、世界经济全球化与均衡化的关系

列宁关于“经济政治发展不平衡是资本主义的绝对规律”的原理,对于今天的世界仍然有现实意义。均衡是相对的,不平衡是绝对的。均衡化即均衡和重新均衡是不平衡发展的基础和条件,全球化在加剧不平衡发展的同时,也就加剧了重新平衡的趋势,这就是世界经济格局走向多极化的原因。

不平衡发展主要体现为发展中国家在世界经济格局中崛起和发达国家实力逐步均衡化两方面。不平衡化发展促进区域化,而区域化又有拉平发展的作用,有利于实现新的均衡,区域化又是全球化的发展阶梯。近一个时期以来,资本主义三大力量中心发展的总趋势表现为经济水平的拉平和经济潜力的接近。如欧盟成员国爱尔兰,原有“欧洲农村”之称,借助欧盟取得快速发展,被誉为发展中的“欧洲虎”。随着全球化的迅猛发展,世界各国的国民收入水平都呈上升趋势。亚洲尽管有几个国家发生了金融危机,

但发展速度仍然很快;拉美所有国家也都实现了增长;就连非洲最近也赶了上来,引起了全世界的关注。“南南合作”与“南北对话”就是在经济全球化背景下均衡化发展要求的结果,同时发展中国家的发展速度超过了发达国家,南北差距趋于缩小。

全球化引起的均衡化,促使国际力量对比和结构发生重大变化,意义深远。据经合组织1997年5月份的一份报告。到2000年,世界国内生产总值中发展中国家所占比重将上升到2/3。但就经济质量、人均产量和绝对数来讲,差距还有可能拉大。同时由于全球化加剧了不平衡发展,发展中国家的发展分化会加速,一部分发展快的将接近发达国家,另一部分可能继续落后,有可能导致第三世界的消失。发达国家也会分化,一部分有可能会变成发展中国家。世界经济全球化发展的结果就是在不平衡——均衡——不平衡——重新均衡这种周期性的变化中促使国家重新排队,而这正是均衡化发展的规律。

的条件。

非洲市场的不利因素是：社会发展落后，基础设施差，生活条件比较艰苦；市场消费层次差别大，缺乏消费的“中间层次”；本地市场需求有限，贸易批量小；贸易逆差大，外汇短缺，结售汇困难；腐败现象严重，办事效率低等等。这些不利因素也是我们对非开展贸易、投资办厂、办点时必须充分认识和考虑的。

二、非洲经济开放，投资环境良好

为吸引外资，非洲国家都在积极推行开放政策，设立开发区、自由贸易区、保税库；实行免费提供土地、减免所得税等优惠政策，欢迎外国企业投资办厂。特别是欢迎合资或独资兴办外向型企业，以拉动出口贸易，减少贸易逆差，促进本国经济的发展。其情形，类似 20 年前我国改革开放初期。

从我们考察的四个国家的情况看，都在尽力创造一个良好的投资环境。如埃及 1997 年颁布了第 8 号法令——鼓励投资保障法，列明了工业和矿产等 16 个方面的鼓励投资领域，并明确规定，投资者的利益受法律保护，“公司和企业不会国有化或被没收”。在优惠政策方面，各个国家都有明确条文。如乌干达为加强投资管理，专门成立了投资局，全面负责办理外商投资申请等事宜，类似我们的“一站式”服务。优惠政策主要是外商投资的设备全部免海关税；企业的开办费、培训费、科研费、高折旧费可一次性摊入成本；外汇可自由汇兑等等。

三、开拓非洲市场，积极搞好“三办”

开拓非洲市场是实施市场多元化的一项重要工作。多年来，我有关部门和企业虽然做了一些积极的尝试，但由于企业“单打独斗”，管理体制不完善，非洲市场生意难做等多方面原因，成效不大。在非洲每年进口 1,000 亿美元中，我国每年对非洲出口约 40 亿美元，而湖北省目前不足 1 亿美元，所占份额太

小。因此，我们要加大开拓非洲市场的工作力度。要充分认识到，非洲大陆自然资源丰富，在经济上与我国有很强的互补性；该地区工业基础薄弱，我国企业在非洲投资建厂有很强的优势；该地区消费水平不高，一些中、低档商品有很广阔的市场。要针对非洲市场特点，搞好“三办”工作。

1、“办展”。举办展览会，参加博览会是宣传商品，结识客户，扩大贸易的重要途径。经过考察，我们已报请政府同意组织部分企业参加 2000 年第 33 届埃及开罗国际博览会。以此机会，推动企业走向非洲，开拓好非洲市场。

2、“办厂”。这是我企业开拓非洲市场的重要途径。由于我对非贸易顺差过大，单纯推销产品存在一定的困难。我们应鼓励有一定实力和开拓精神的企业走出国门，到非洲去办一些水泥厂、肉类加工厂、饮料厂、皮革厂、纺织厂、小五金加工厂等等，把剩余的加工能力转移出去，大力开展境外加工贸易，带动和扩大我对非的出口。

3、“办点”。这是指办存仓分拨点。根据非洲市场外汇短缺、开证难、贸易批量小的特点，到非洲办点，推销商品也是扩大出口的一个行之有效的办法。湖北三环集团已积极与乌干达客商合作，似在乌办一个保税库。如果办成，这个保税库将作为湖北省在东非的存仓分拨点，发挥出重要作用。

在考察中，我们发现投资办企业、做贸易，有成功的也有失败的。成功的往往是民营企业、个体户。这主要反映了一个机制问题。国营企业提供的条件，比一些民营企业要好，但往往是前者办垮了，后者办发了。因此，在非洲市场开拓能否成功，关键在于人，有事业心，不怕吃苦就有希望获得成功。在非洲开拓，要找准项目，选准人，再加上一个好的机制，就一定会抓住机遇，大有作为，开出一片新天地。

(上接第 38 页) 贸企业的负担，促进外贸进出口。

再次，列入《出入境检验检疫的进出口商口目录》由原来的 6,000 多个 HS 编码缩减为 4,000 多个，对外贸企业来说又是一件好事，避免了原来的重复与交叉。

最后，执法的力度加强，对规范企业行为，消除不正当竞争有积极的作用。对关系国计民生和人民生命财产安全、卫生的出入境货物加强检验检疫，是保证国家和人民利益，维护国际声誉的基本手段。外贸企业的进出口增长就获得了基本保障。例如，出口

到欧盟的水产品，经国家出入境检验检疫局的有力检验检疫监管和外交努力，欧盟把我国从三类国家上升为一类国家。也就是说，以后我国出口至欧盟的水产品不用经欧盟逐批检验，且可在欧盟各成员国内自由流通。

总而言之，改革通关作业模式，必将有助于我国外贸事业的发展，为我国加入世界贸易组织做好充分的和必要的准备，最终有利于外贸进出口额增长和人民生活水平的提高及以综合国力的增强。