

加纳的经济及其贸易政策

邱松年

一、加纳经济的主要特点

加纳共和国位于非洲西海岸的几内亚湾，是一个低收入的发展中国家。1990年人口约为1500万，面积为24万平方公里。近10年来，加纳年均人口增长率约为3%，绝大部分人口住在农村，城市人口约占5%。

60年代以来，因多种因素影响，加纳国民经济持续衰退，到80年代初，经济恶化加剧：产量锐减，通货膨胀严重，国内外赤字剧增，经济濒临崩溃。80年代中期，加纳政府开始实行以振兴传统出口业和改革经济为主要内容的“经济恢复计划”，采取了货币贬值、紧缩开支、贸易自由化、争取外资、提高可可等农产品收购价格等措施，经济状况显著好转。1985~1990年，经济年均增长6%，通货膨胀率从123%降至14.6%。由于赛迪（加纳的一种货币单位）的贬值，以美元计算的实际人均国内生产总值在下降，从1985年的500美元下降到1993年的400美元。

传统上加纳经济依靠初级部门，即农业、林业、渔业和矿产业，这些产业的产值约占国内生产总值的一半。加纳拥有大量的自然资源，包括可耕地、森林、金矿、钻石、铝土矿和锰矿。尽管目前初级部门产值在国内生产总值中的比重下降了15%，但初级产品（主要有可可粉、黄金和木材）仍占出口商品的四分之三以上。

扭转加纳经济恶化的主要因素是主要的出口部门（可可粉）有了新的活力。加纳政府通过汇率改革和其他旨在提高效率的政策制定，

鼓励了生产者的积极性，使可可的产量达到了前所未有的水平。而且，在更加自由的贸易政策下，涌现出一些非传统的出口商品，如蔬菜和水果，尤其是菠萝。

目前，制造业产值约占国内生产总值的七分之一，而在1984年为十分之一。然而，制造业生产的产品大多在国内消费，除加工过的木材和矿产品外，其他制成品的出口仍然十分有限。总的说来，制造业在加纳的发展是缓慢的。这部分是由于缺乏某些主要的工业化基础，如供应动力的煤和油；部分是由于没有技术人员和缺乏发展这种工业所需要的资金。大部分输入的外国资本都已用在金、锰、金刚石、铝土矿、木材和可可等原材料的开发和提取上。近年来，加纳政府的目标是推动制造业的重建，发展效率高的产业，并使这些产业减少对政府的依赖。加纳取消了对大多数产品实行的价格控制，将奢侈品的最高进口税率下降到25%，取消进口许可证，大量削减对制造业的补贴（补贴额从1983年占政府支出的27%下降到目前的10%）。政府仍在努力减少对制造业部门中的国营企业的过分援助，一些亏损的国营企业宣布破产，并将其出售给私人部门。1993年，政府已把40家企业列入破产行列。政府虽然取消了对国营企业的直接补贴，但国营企业仍可从政府提供的优惠贷款和对国外借款担保中享受大量好处。一些效率低下的进口替代产业，如纺织业、服装业、皮革制品、纸和印刷品、钢铁业、电子设备

和器具,在面临国外产品激烈竞争的情况下进行了精简;而另一些颇具竞争实力的产业经营得特别出色,这些产业包括非酒精性饮料、石油精炼、非金属矿产品,尤其是水泥、木制品、铝以及其他以有色金属为原料的产业。

近年来,加纳服务业的发展势头强劲,1988~1993年期间,服务业在国内生产总值中的比重从38%上升到43%,从事服务业的人员占就业人数的60%以上。该部门的发展与政府

旨在改善基础设施如储存、运输和通讯方面的公共投资计划是分不开的。随着更为开放的经济和金融体制的改革,批发、零售和金融服务业也有了迅速的发展,但服务业的出口仍相对较少。

1990年加纳的商品进出口额分别约为12亿美元和9亿美元,约占国内生产总值的21%和15%。1993年加纳的进出口贸易额在世界排名中分别列为第107位和第93位。

二、加纳对外贸易地区结构现状

加纳出口贸易的90%是同发达国家进行的。加纳向欧共体成员国出口的商品价值约占其出口总值的50%以上。德国、英国、法国、西班牙和荷兰是加纳最大的出口市场,这些市场大约容纳了45%的加纳出口商品。加纳其他最重要的贸易伙伴有美国和日本。1993年,加纳向以上7国的出口几乎占其出口总额的四分之三。

近10年来,加纳的主要贸易伙伴已从美国转为欧共体国家,加纳向美国出口的比重已从1984年的24%降为1993年的16%,约为欧共体成员国的三分之一。这一时期加纳向美国出口的绝对额也下降了。

根据《罗马公约》,加纳向欧共体市场出口的可可和其他重要农产品可以享受优惠待遇。德国、法国、西班牙、比利时、爱尔兰、荷兰、丹麦和意大利等欧洲国家在加纳进出口贸易中的

地位不断增强,日本和加拿大等发达国家与加纳的贸易也有较大发展。

加纳向发展中国家的出口近来有所增长,但从发展中国家的进口却下降了。这主要是加纳从非洲国家的进口减少了,尼日利亚不再是加纳石油进口的主要供应国,英国对加纳的石油出口已超过了尼日利亚。加纳同亚洲发展中国家和地区的进出口贸易量都有增加。加纳对印度和泰国的出口有了显著增加,从香港和韩国的进口也在不断增加。

欧共体成员国,尤其是英国、德国、荷兰、意大利和法国也是加纳进口的主要供应国,这些国家向加纳的出口约占加纳全部进口商品的一半。欧共体成员国、尼日利亚以及美国、日本、加拿大向加纳出口的商品约占加纳进口商品的五分之四以上。

三、加纳的贸易政策

1993年,在世界银行和国际货币基金组织的帮助下,加纳政府制定了“结构调整计划”。该计划包含了一揽子经济和贸易政策的改革措施,其目标如下:建立有利于生产的价格体制,特别是有利于出口和进口替代产业的体制;逐步取消国家对企业的直接控制和政府干预,趋向于依靠市场力量;制订财政和金融纪律;发展生产基地和加强社会经济基础结构的建设;通过机构改革,鼓励私人投资,以增强经济活

力。

加纳主要的贸易政策措施如下:

1. 进口关税

加纳采用的税则是一种由海关和海关缉私部管理的多栏税则,即对不同原产国的进口商品按不同的税率征收关税。除了西非国家经济共同体的出口商品在加纳享有优惠关税待遇外,加纳对其他所有国家的出口商品都采用相

同的税率,不管其是否关贸总协定的缔约方。

加纳于1990年1月1日实施协调制(HS)。关税税率基本上以从价关税为基础,但少数几类商品也使用从量关税,某些物品还必须既使用从量关税,又使用从价关税。

目前,加纳关税结构分为4种从价税,即免税、0~10%(主要对资本商品和原材料)、10~20%(主要对消费品)、20~25%(主要对奢侈品)。

汽车的税率是根据汽缸容量和汽车类别制订的。进口的客车汽缸容量在1600CC或以下的,税率为5%;汽缸容量在1600CC和1900CC之间的税率为15%;超过2500CC的税率为25%。加纳对公交车辆、摩托车和自行车是免税的。

加纳对石油产品的进口税率:煤油6.96%、航空汽油15.6%、一般汽油7.51%、工业用柴油7.31%、民用燃料油6.44%。由于石油产品在经济中的重要作用,因此,加纳在制订石油产品的税率时,考虑了进口原油的成本以及政府希望的零售价格。

2. 进口规定

根据1985年《进出口特别许可规则》,加纳禁止进口香烟、烈性黑啤酒、石棉屋顶材料和水泥管子。为了支持国内幼稚产业,加纳现仍采用有条件的禁止进口措施,只有当国内生产不能满足需要时,才允许进口这些有条件的禁止进口的产品,以弥补国内生产的不足。

除了以上4类禁止进口的商品外,由于卫生、安全和军事原因,加纳还对一系列商品实行绝对禁止进口和有条件的禁止进口。绝对禁止进口的有:生病的动物及尸体、受污染的食品、诽谤性的作品、诲淫物品、武器和不合法的商品。未雕刻的钻石属有条件的禁止进口的商品,只有得到许可才能进口。

加纳药品局禁止进口一些产生副作用的药品,诸如保泰松、羟基保太松和诺瓦近、安乃近等氨基比林的衍生物。加纳已停止使用以汞为原料的药品。四环素糖浆等药品必须得到加纳

卫生部的同意才能进口。

3. 易货贸易

加纳早在60年代就同东欧和亚洲的计划经济国家建立了易货贸易关系。贸易和旅游部是决定易货贸易的主要决策机构。1983年,加纳政府制订了每年将可可豆产量的10%用作物物交换的政策。1990年,为了扩大出口产品的基础以及弥补其传统出口产品不利的贸易条件,加纳政府制订了一项新的易货贸易计划。在该计划下,加纳把7种非传统出口产品(家具、盐、菠萝、椰子仁干、鱼制品尤其是金枪鱼、液化石油气和铝)列为出口产品。作为出口产品的回报,加纳政府要求贸易伙伴资助工程项目,而不是要求提供进口的消费品。截止1993年,加纳用作物物交换的可可豆价值约为2亿美元,可可产品为0.15亿美元,锰矿为0.1亿美元。加纳已和一系列国家进行了双边易货贸易,包括用可可、木材和金钢钻换取南斯拉夫、埃及、德国、保加利亚、阿尔及利亚的原材料和制成品。加纳和古巴目前用作物物交换的商品是:加纳出口木材换回古巴的糖。

4. 产品标准及其技术要求

加纳是国际标准化组织的成员。加纳标准局于1983年制订了加纳进口产品的技术标准和规则。该局制订的新的标准说明书刊登在《政府公报》上。标准局有权向贸易和旅游部建议:不符合标准的商品不能进口。标准和技术规则对进口商品和国内制造的商品一视同仁。在包装的食品和药品的标签上要清楚地标明产品的名称、制造日期和失效日期、成份、净重、使用说明书以及制造商的详细情况,包括制造商的名称、地址、产地国。所有的标签必须是印刷上去的,而不是手写的,或图章印上去的。

加纳对动植物的进口保持检疫制度。进口玉米、大豆等必须有植物卫生证书,上面证明该产品没有寄生虫,并是在合乎卫生的条件下包装的。根据《植物进口规则》,过去由于传染病原因而被禁止进口的植物,若再要进口,必须经

过一段时间后再进行检疫。例如,美国的玉米,多哥的青葱,美国和苏格兰的土豆,都曾遇到这类问题。活动物及其制品的进口不仅需要农业部的批准,还需要原产地兽医部门的卫生证明,证明该动物没有疾病。如果是肉和肉制品,该动物必须是在一个被证明没有受放射性污染物影响的屠场里宰杀的,并且对肉的脂肪含量也有一定的要求。

5. 政府采购

加纳的政府采购由加纳供应委员会负责,该委员会有权处理具体部门的采购要求。该委员会采购的商品包括所有形式的轻重设备,如机械设备和办公室设备。1991 财政年度里,为医院采购药品和其他医疗设备的渠道得到了合理化,过去这些商品是个别医院和卫生部采购的,现已改为由加纳供应委员会独家采购。

政府已采取措施加强了公共部门的采购纪律,以避免各部门和企业实体杂乱无章的采购。政府通过制订“1990 年加纳供应委员会法”,希望改善政府采购的效果。加纳供应委员会利用公共基金采购商品,并以成本加管理费加利息的价格销给需要该商品的组织。在采购过程中,该委员会必须“尽一切努力在价格、质量和交货时间方面获得最好的购买条件,并在国内进行适当的购买以推动当地的工业”。购买价值超过 99000 美元的,必须公开招标,在全国报纸上刊登竞争性招标的广告,或通过加纳的各国大使代表向全球传布招标消息。如果国内外企业一起进行投标,在相同的条件下,该委员会则应优先考虑国内企业。在公开招标中,外国企业需要考虑指派当地的代理商,以便招标的商品需要售后服务。

该委员会对购买价值低于 99000 美元的小型合同采用选择性招标。在选择性招标中,国内外供应商必须向该委员会登记,以确定其履行合同的能力。另外,该委员会可以把价值不超过 10000 美元的商品直接向供应商定购,但必须说明这种直接采购是公正的。直接定购一般局限于小型的应急采购,而且这种采购若使

用招标方式将不利于公众利益。

1990 年,通过加纳供应委员会的政府采购总额为 49 亿赛迪,而 1989 年的政府采购为 59 亿赛迪。公开招标在政府采购中的比重从 1989 年的四分之三急剧降为 1990 年的四分之一。

6. 最低出口价格

所有非传统出口产品的价格都必须遵照加纳出口促进局决定的最低指导价格。出口促进局指导和鼓励出口商与外国进口商进行谈判时,把出口价格订在指导价以上。加纳出口促进局制定的指导价目的在于保护出口商避免受到不公正价格的影响。

规定最低出口指导价的产品有:一系列新鲜或晒干的农产品、草药、海产品、活畜和野生动植物、观赏鱼、食用坚果、罐头制品、巧克力、天然橡胶、废金属、铝制品、纺织品、皮革制品、木材以及乌木雕刻品、珠宝和陶器。

7. 出口许可证

加纳于 1990 年取消了过去实行的传统和非传统产品出口需要的出口许可证,然而矿产品的出口必须向“土地和自然资源部”部长领取许可证,这样,政府仍保持对采矿业的管制。小型采矿主(指采矿面积不到 10 公顷的采矿者)开采出的黄金和钻石必须通过加纳的“珍贵矿石销售公司”才能出口。该公司负责全部钻石和黄金的购买、分类、评估价值和销售(包括出口)。可可、可可制品、咖啡的出口由加纳的“可可销售公司”独家经销。木材出口发展局负责开发和促进木材制品的出口,但该局不直接出口。

8. 出口促进

加纳出口促进委员会成立于 1969 年,该委员会在贸易和旅游部部长的领导下促进诸如金枪鱼、河虾、龙虾、章鱼和菠萝等食品(非传统产品)的出口。该委员会主要是通过促进非传统产品的出口来拓宽加纳的出口基础。为了达到

(下转第 49 页)

承担,但政府应提供帮助(根据国营贸易行为透明原则政府有权了解他方的情况)。

2. 与政府采购行为规范的接轨

第一,减少不必要的政府采购行为,以减少我国在政府采购方面所承担的义务。长期以来我国各类政府部门一直承担着许多繁重的采购任务,其中有许多是不必要的(例如赴美采购团买飞机原可让航空公司自己去买,纺织部组团赴阿根廷采购羊毛也完全可以让毛纺厂去买)。有关的采购活动一旦带上政府色彩,便将被认定为政府采购,从而要履行有关义务。随着社会主义市场经济改革的进展,相信这一问题将很快得到解决。

第二,改变政府采购团的行为方式。政府组团外出采购这一传统方式是我国与政府采购行为规范唯一不协调的地方,因为这不符最惠国待遇原则。为此,凡超过13万特别提款权的政府采购应严格按照公开招标的方式进行(属于例外情况除外)。其实采购团议购方式因其选择性相对地小和开支相对地大而在经济上并不合算。

第三,使政府采购为我国产业发展提供更大的动力。我国政府采购现状基本上不存在歧视外国商品的现象,相反在许多政府采购行为中国内供应厂家的产品则在不同程度上处于不利地位。例如,一些政府机构争购进口轿车的现象等。对此,我国在制定有关政府采购法规时应将某一采购规模以下的政府采购(如80万元人民币以下)原则上要国内采购(这与政府采购行为规范没有冲突),若对拟购商品有特定性能要求,则经过对需要的审核后准予例外。事实上在许多商品上要求特定性能是没有理由的(如对小轿车的要求)。对于大金额的政府采购(折合13万特别提款权以上),则应确保国内供应厂商在投标中的合理待遇。

第四,运用政府采购行为规范促进我国出口贸易。对此,一是企业时时关注外国政府采购信息,积极参与供货投标,政府关注和监督外国政府采购行为,以确保我国企业在透明和公正的原则下争取中标;二是充分运用有关发展中国家的特别待遇,一方面与其他发展中国家和地区安排更优惠的互利政府采购,另一方面在发达国家的政府采购中争取更有利的和更多的出口机会。

(上接第61页)

这一目的,该委员会帮助小型出口商利用加纳驻外机构和贸易特派员寻找有出口潜力的产品和外国市场,并对产品的开发、订价和装运等一系列出口需要提供咨询服务,组织海外和当地的贸易展览会以及精简出口程序来促进贸易。

加纳出口促进委员会经过调查研究认为,手工艺品在国外市场有出口潜力,应鼓励扩大出口。在挪威政府提供贷款的帮助下,该委员会推动了藤制家具及产品的生产和出口。其他得到加纳出口促进委员会资助的手工艺品有:用蜡防法印染的花布、雕刻、念珠、珠宝饰物、草编织品和陶瓷器皿。

加纳出口促进委员会制定了“乡村企业出口生产规划”来推动农村地区的出口。该规划包括的产品有水果、蔬菜、香料、粮食、虾、藤制家具、木器、盐、坚果制品。当地乡村企业把众多的小型农村生产者组织起来,由企业 with 出口商直接交易。

加纳出口促进委员会的资金中约有三分之一来自于政府每年的预算,其余资金由国际组织捐助。近几年,加纳政府对该委员会提供的资金有了很大的提高。1991年,政府提供的资金达1.42亿赛迪,而1990年只有0.39亿赛迪。1992年上半年政府已为加纳出口促进委员会提供了1.45亿赛迪。