

第二章 撒哈拉以南非洲的竞争、竞争力和经济增长

企业之间的竞争通常被视为市场经济发展的基本驱动力。它确保了资源的高效分配，使各种要素物尽其用，并且产生了企业动力，以促进创新、生产率增长和外部竞争力，而这些可以转化为宏观经济收益。¹此外，竞争能够限制不公平定价、歧视性做法和抽租行为，因此被认为会在福利、创造就业以及分配方面产生重大影响。

然而，若能消除市场扭曲，将更有可能出现预期的竞争惠益。在出现市场扭曲的地方，无论是在发达经济体或低收入国家，人们经常认为，竞争、尤其是与外国对手之间的竞争可能有损本国产业，会造就占据主导地位的企业，最终扼杀竞争并损害消费者福利。出于上述担忧，各国通常会设置贸易壁垒和其他监管壁垒以限制私人企业进入国内市场。然而，通过实施某种适当的政策框架，在开放市场的同时建立强有力的竞争法和执行机构，可以减轻这些担忧。总体上说，现有证据表明，竞争以及精心制定的竞争政策框架有助于提高福利水平和促进其他宏观经济成果（Dutz和Hayri，1999年；贸发会议，2004年；Aghion和Griffith，2005年；经合组织，2014年）。

尽管竞争有种种好处，但是市场往往充斥着反竞争做法和结构，发展中国家的市场尤其如此。撒哈拉以南非洲也不例外：垄断企业、尤其是国有垄断企业遍地开花，单一运营商持有许多国家关键部门的大量市场份额。缺乏竞争可能会产生巨大的成本，一方面导致必需品价格更高，从而损害了穷人的利益，另一方面破坏了外部竞争力和经济增长。²近年来，人们对发达经济体和新兴市场经济体竞争弱化和企业市场支配力上升的问题给予了许多关注（Autor等人，2017年；De Loecker和Eeckhout，2018年；De Loecker等人，2018年；国际货币基金组织，2019年a），不过，仍然缺乏对撒哈拉以南非洲的系统性分析。

基于这一背景，本章旨在扩大对撒哈拉以南非洲产品市场竞争状况的了解，其中汇总了若干来源的国家层面和企业层面数据，以探讨下列重要问题：

- 过去几年撒哈拉以南非洲产品市场的竞争发展状况如何？与其他地区相比怎么样？
- 竞争对于外部竞争力、经济增长和消费者福利具有哪些宏观经济影响？
- 竞争是如何影响企业行为和绩效、从而产生可观察到的宏观经济结果？
- 宏观经济政策（包括竞争政策）在促进该地区竞争方面发挥了怎样的作用？

对撒哈拉以南非洲39个国家2000年至2017年期间样本的分析显示，与世界其他地区相比，该地区竞争程度仍然普遍偏低。具体而言，国家层面的指标显示，撒哈拉以南非洲在本国竞争和外国竞争方面均落后于发达经济体和新兴市场经济体，不过与其他发展中经济体相当。在本国和外国竞争指标的全球排名中，该地区70%以上的国家位于后半部分。与本国竞争程度低

本章由Jesus Gonzalez-Garcia领导的小组在Mahvash Qureshi和David Robinson的监督下撰写，小组成员包括Reda Cherif、Sandesh Dhungana、Xiangming Fang、Miguel Pereira Mendes、Yuanchen Yang、Mustafa Yenice和Jung Eun Yoon。

¹ 竞争能够带来动态的效率增益，其依据是熊彼特提出的“创造性破坏”假说，它设想竞争推动着创新和不断变化，从而导致生产率最低的企业退出市场而生产率最高的企业生存下来（Schumpeter，1942年）。不过，要想获取竞争的动态惠益，企业必须能够很容易地进入（市场）、升级和退出（市场）。

² 例如，世界银行（2016年）估计，非洲城市基本粮食物品的零售价格比世界其他城市至少高24%，而水泥价格比全球价格平均高183%左右。

下有关的因素包括：少数大型企业占据市场主导地位、竞争政策缺位或执行力度弱、在准入方面设置了种种结构壁垒和监管壁垒，以及税收制度产生了扭曲效应。阻碍外国竞争的主要是较高的贸易壁垒，此类壁垒通过限制对中间投入品的获得，间接影响本国竞争。

企业层面的竞争指标（例如，加价率和利润率）使人们能够更加深入地了解部门市场结构，并表明加价率和利润率在撒哈拉以南非洲国家通常比在其他新兴市场和发展中经济体明显更高、持续时间更长。³该地区不同部门和不同国家组的利润率和加价率差异很大，不过往往在服务业部门（例如，旅馆和餐饮、信息和通信、交通运输等）和石油出口国（相对于其他国家组）最高。一般而言，企业面临的竞争对手数量与该企业的加价率和利润率密切相关，这表明降低行业准入壁垒能够在促进竞争和提高市场活力方面发挥重要作用。

实证分析显示，撒哈拉以南非洲若能促进竞争，则将获得诸多惠益。如果撒哈拉以南非洲国家的竞争强度指数从中位值攀升至全球分布的前四分之一，那么其实际人均GDP增长率将平均提高大约1个百分点——主要是通过出口竞争力提升和生产率增长提高实现的。此外，通过国际价格水平比较可以看出，撒哈拉以南非洲国家的价格（包括必需品的价格）比其他新兴市场和发展中经济体的价格平均高20%左右。加强竞争有助于大幅降低消费品和中间产品的价格，从而提高福利和竞争力。

企业层面的分析显示，企业行为反映了市场结构，从而形成了所观察到的宏观经济模式。具体而言，企业加价率下降与投资和出口增长、生产率增长以及劳动力在产出中所占份额的增长之间存在显著关联。加价率的影响在制造业部门比在服务业部门更加明显，对本国企业比对大多数外资企业更加强烈。

这些研究结论印证了加强撒哈拉以南非洲产品市场竞争的潜在惠益。竞争受若干因素的影响，因此，采用一个全面的方法至关重要。该方法应该包含一个有效的竞争政策框架（包括适当的竞争法和独立的执法机构）、开放贸易和外国直接投资，以及通过产品市场改革降低企业准入和退出壁垒。事实上，这些政策往往相辅相成——例如，贸易和投资自由化能够刺激竞争，然而必须制定有效的竞争政策框架，以确保开放带来的惠益得以实现，以及市场不被少数从事不公平交易行为的大型企业掌控。财政政策以及税收和采购制度也需要精心设计，以避免扭曲竞争。此外，地区贸易和投资的相互关联日益加深，这要求各竞争主管部门彼此加强合作，以有效处理大型泛地区企业实施的任何反竞争行为。

产品市场竞争：一些典型事实

与世界其他地区相比，撒哈拉以南非洲产品市场竞争程度仍然较低。根据世界经济论坛的产品市场竞争指标，平均而言，该地区总体竞争程度显著低于发达经济体和新兴市场经济体，但是比较接近其他发展中经济体（图2.1）。撒哈拉以南非洲40%以上的国家处于全球竞争指数分布的最低四分位数，70%以上的国家低于世界中位数水平（附件图2.1）。从其他现有的

³虽然之前的研究使用若干变量（最主要的是市场份额）来代表竞争状况，但是本章使用利润率和加价率这两个衡量标准，因为撒哈拉以南非洲国家企业层面的数据可用性有限，难以准确地计算市场份额（数据详情见在线附件）。在原则上，利润率和加价率的差异（广义而言体现了产品价格与生产成本之间的差异）可能反映了资本收益和生产率的差异，而实证分析试图剔除这些因素。此外，本章还对利润和加价率的持久性进行了分析，因为在竞争市场上，企业进入和退出的过程应当隐含这些变量的一种均值回归行为。

(continued)

国家层面竞争指标（如贝塔斯曼Stiftung转型指数）中也可以观察到这些模式，指标显示了撒哈拉以南非洲与其他国家在市场竞争方面的一个显著差异（附件图2.2）。⁴

撒哈拉以南非洲大多数国家竞争程度低，原因既包括本国竞争程度低，又包括外国竞争程度低⁵。导致本国竞争环境薄弱的主要因素包括：少数企业占据市场主导地位、有效竞争政策缺位、在准入方面设置了种种结构壁垒和监管壁垒，以及现行财政制度产生了扭曲效应（附件图2.3）。外国竞争程度低在很大程度上可归因于贸易壁垒，虽然贸易壁垒在过去二十年已经大幅降低，但是仍然相对较高（附件图2.4）。贸易壁垒（包括关税和非关税壁垒）往往会限制外国货物带来的直接竞争，但是也可能限制投入品的提供（或者提高投入品的价格），从而间接影响本国竞争。

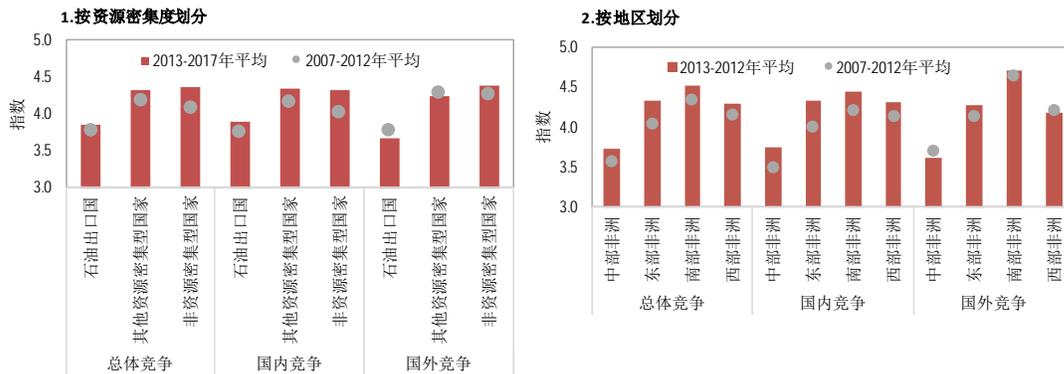
图 2.1.各组国家：产品市场竞争，2007-2017年



来源：世界经济论坛，全球竞争力指数。
注释：指数范围从1至7，值越高表示竞争越强。SSA=撒哈拉以南非洲。

纵观该地区的不同国家组，各个市场的竞争状况存在相当大的异质性。非资源密集型国家的市场结构通常最具竞争性，而石油出口国的市场结构则最不具竞争性，这很可能反映了这些经济体的结构——多元化程度有限、进口保护严重以及少数大型企业主导采掘业（图2.2，小图1）。然而，在过去十年中，所有国家组的本国竞争似乎都有所增强，其中，非资源密集型国家竞争增强的幅度最大，主要是由于营商便利度提升。在各个次区域，中部非洲地区竞争程度要低得多，但却是南部非洲各国中程度最高的（图2.2，小图2）。

图 2.2.撒哈拉以南非洲：产品市场竞争，2007-2017年



来源：世界经济论坛，全球竞争力指数。
注释：指数范围从1至7，值越高表示竞争越强。

⁴ 世界经济论坛的竞争指标既有主观依据（企业管理人员意见调查），又有客观依据（关税税率、监管手续数量等）。贝塔斯曼基金会转型指数以面向国别专家的意见调查为基础。数据相关细节见在线附件。

⁵ 2018年对世界经济论坛产品市场竞争指数的计算方法进行了修订。从严格意义上来说，修订后的指数与前几年的指数不具有可比性，但在本国和外国竞争层面对撒哈拉以南非洲进行了与其他国家类似的描述（见附件图2.5）。

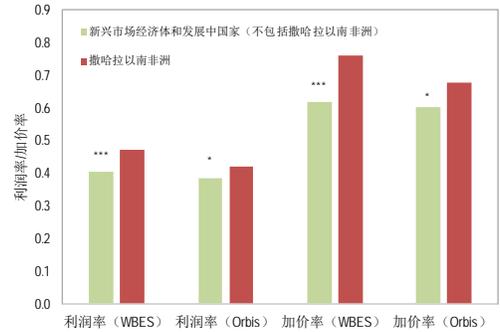
企业层面的竞争

企业层面的竞争指标（例如，利润率和加价率）印证了国家层面的指标，并且反映了该地区企业面临的竞争程度确实很低。⁶对于撒哈拉以南非洲来说，此类指标并非现成可用，而对于本章而言，它们是使用从下列两个数据源获得的详细信息构建的：世界银行企业调查（WBES）和Orbis数据库；前者主要提供了2006年至2018年期间撒哈拉以南非洲39个国家超过1万家企业的跨部门信息，后者提供了2000年至2017年期间撒哈拉以南非洲18个国家大约500家企业的时间序列信息，产生了将近9000个企业层面的观测结果。⁷

根据这些数据库，撒哈拉以南非洲国家的平均企业利润率明显高于（10%至20%）其他新兴市场经济体和发展中经济体（图2.3）。⁸撒哈拉以南非洲国家企业加价率也比处于相似发展水平的其他国家高11%左右，这意味着该地区竞争程度较低。⁹

由此推导出的企业利润率和加价率这两个指标在构成上彼此呈正相关，但它们也与市场集中度的其他衡量指标（例如，企业面临的竞争对手数量）呈正相关。¹⁰因此，一国之中报告竞争对手数量少的企业所占比例越大，该国平均企业利润率和加价率往往越高——这表明取消准入壁垒和鼓励更多企业进入市场之举可以促进竞争并削弱企业市场支配力（图2.4）。尤其是，在报告竞争对手数量少的企业所占比例一定的情况下，撒哈拉以南非洲国家的利润率和加价率往往高于其他新兴市场和发展中经济体，这说明该地区的企业市场支配力水平相对较高。

图2.3. 部分国家组别：企业层面的竞争指标



来源：国际货币基金组织工作人员根据世界银行企业调查（WBES）和Orbis数据库所作估计。
注释：利润率定义为收入与投入成本之差相对于收入的比率。加价率定义为收入与投入成本之比的对数（使用WBES数据库），或收入性营业额与成本之比的对数（使用Orbis数据库）。方法细节见在线附件。***和*分别表示这两组均值在1%和10%水平上的统计显著差异。

表2.1.撒哈拉以南非洲：企业加价率和利润率（加价率和利润率的对数）

	按资源密集度划分	
	加价率	利润率
石油出口国	0.82	0.51
其他资源密集型国家	0.69	0.45
非资源密集型国家	0.64	0.42
按地区划分		
	加价率	利润率
中部非洲	0.82	0.51
东部非洲	0.66	0.44
南部非洲	0.62	0.43
西部非洲	0.65	0.42
不包括SSA在内的EMEDV	0.57	0.39

来源：国际货币基金组织工作人员根据世界银行企业调查数据所作估算。
注释：EMEDV=新兴市场经济体和发展中国家；SSA=撒哈拉以南非洲。

⁶ 虽然从绝对意义上说，加价率和利润率这两个指标也许未必反映了市场竞争的程度；但是基于若干非常笼统的假设（例如，技术水平相似），不同企业和国家之间的比较可以体现出市场支配力的差异。

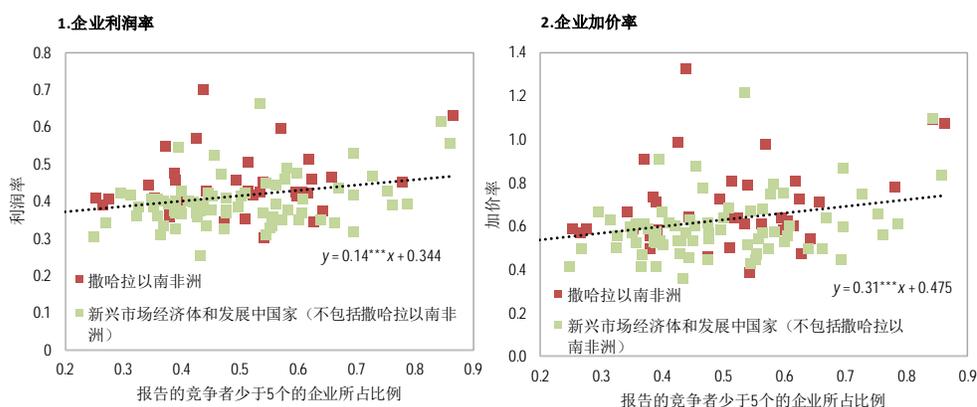
⁷ 在这两个数据库中，不同国家的企业数量差别很大，然而，世界银行企业调查中有90%以上的企业、Orbis数据库中有50%的企业属于制造业部门。更多详细信息见在线附件。

⁸ 企业利润率往往可以用勒纳指数的一个实证指标——营业收益与销售额的比率来反映（国际货币基金组织，2019年a）。鉴于世界银行企业调查中撒哈拉以南非洲企业营业收益数据的可用性有限，利润率被定义为企业销售额与相关投入成本之间的差异，并以营业收入与商品和服务成本之间的比率来衡量（使用Orbis数据）。

⁹ 加价率在理论上被定义为价格与边际成本的比率。然而，因为边际成本数据不可用，所以使用了下列代理变量：i) 销售额与投入成本之比的对数（使用世界银行企业调查数据的情况下）；ii) 收入性营业额与成本之比的对数（使用Orbis数据库的情况下）。根据这些定义，加价率数值（利润）若大于1（0），即可视为市场支配力指标，因为它们显示了价格与成本之差。

¹⁰ 虽然市场份额（即特定时期企业销售额占行业总销售额的比例）是衡量市场集中程度的常用标准，但是鉴于缺乏关于整体市场规模（尤其是在非正规细分市场方面）的数据，该衡量指标并未成为本章分析的首选。尽管如此，根据上述数据库计算出的市场份额与企业加价率和利润率两者均存在显著的正相关关系。

图2.4.部分国家组别：竞争指标和竞争者数量



来源：国际货币基金组织工作人员根据世界银行企业调查数据所作估计。

在撒哈拉以南非洲的各国家组中，石油出口国在企业平均加价率和利润率方面分别比其他国家高16%左右和8%左右（表2.1）。与此类似，中部非洲国家加价率和利润率往往显著高于（分别高8%左右和18%左右）撒哈拉以南非洲的其他地区。¹¹石油出口国和中部非洲国家加价率较高的情况与图2.2一致，该图证明了这些国家宏观层面上的产品市场竞争程度相对较低。

从加价率的动态来看，由于缺乏大多数撒哈拉以南非洲国家一致性的企业层面时间序列数据，因此难以得出明确的结论；然而，现有信息显示部分国家，包括该地区最大的两个经济体——尼日利亚和南非的加价率有所上升（图2.5）。这些趋势与其他研究结果（Aghion、Braun和Fedderke，2008年；Fedderke、Obikili和Viegi，2018年；De Loecker和Eeckhout，2018年）相符，后者也证明了这些国家乃至全球的企业加价率正在不断上升。更一般而言，分析显示撒哈拉以南非洲的加价率持续时间非常久，该地区国家加价率的半衰期时长几乎是其他新兴市场和发展中经济体的两倍。¹²

图2.5.撒哈拉以南非洲：企业加价率，2002-2017年



来源：国际货币基金组织工作人员根据Orbis数据库所作估计。
注释：序列显示每一年所有企业的平均值。

通过对该地区不同类型企业的加价率行为进行估计可以看出，大多数国有企业和外资企业的加价率通常比其他企业更高，制造业部门情况尤其如此。通过比较可以看出，小型企业加价率往往低于大中型企业（附件图2.6）。这些观测结果与其他新兴市场和发展中经济体的一致——但值得注意的是，撒哈拉以南非洲样本中国有企业所占份额多半几乎是其他新兴市场和发展中经济体的两倍，这表明此类企业在该地区更加常见。

¹¹ 除了平均加价率以外，石油出口国部门内加价率离散度也大幅高于中部非洲国家。正如勒纳（1934年）指出的，加价率离散度可能会造成资源配置不当，从而导致效率损失。

¹² 撒哈拉以南非洲样本的企业加价率的半衰期（通过估算加价率的自回归（AR(1)）模型，同时剔除不同企业、行业以及国家层面特征和年度效应获得）约为1年，而其他新兴市场经济体和发展中国家仅为0.5年。

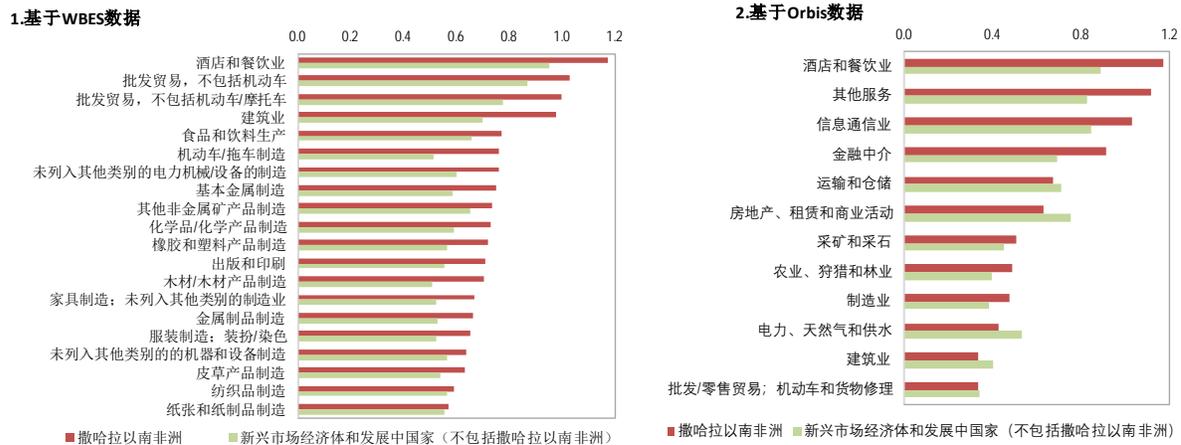
部门之间的竞争

上述宏观和企业层面的竞争指标显示，撒哈拉以南非洲的竞争程度普遍偏低，然而，是否各国所有部门都同样反竞争呢？为了回答这个问题，对计算所得的企业利润率和加价率标准进行了跨部门汇总，以衡量该地区的部门竞争程度。结果显示，撒哈拉以南非洲各部门之间差异很大，非贸易部门（基于世界银行企业调查数据库，包括酒店和餐饮、批发和零售贸易以及建筑）及其他服务业、信息和通信、金融中介和交通运输（基于Orbis数据库——其对服务业部门企业的覆盖面更广）的利润率和加价率均为最高（附件表2.1和2.2）。平均而言，制造业部门、尤其是纺织和皮革生产企业的加价率往往较低。

通过比较撒哈拉以南非洲国家与其他新兴市场和发展中经济体的利润率和加价率指标可以看出，该地区几乎所有部门的竞争程度都偏低，加价率方面的平均差异约为7%（图2.6）。然而，一般而言，撒哈拉以南非洲国家的部门加价率与其他国家的部门加价率之间存在显著的正相关关系（约为0.9），这表明各国的部门竞争模式趋于相似。¹³

撒哈拉以南非洲各国家组的部门加价率通常也呈正相关，但中部非洲国家并非如此，这些国家除了服务业部门以外，大多数制造业也拥有较高的加价率（附件表2.3）。平均而言，大宗商品（包括石油和其他）出口国与非资源密集型国家相比，制造业部门加价率往往也较高。

图2.6.部分国家组别：企业加价率，按部门划分



来源：国际货币基金组织工作人员的估算。

注释：加价率定义为，销售额与成本之比的对数（第一个图），或收入性营业额与成本之比的对数（第二个图）。

WBES=世界银行企业调查。

竞争和宏观经济表现

撒哈拉以南非洲普遍存在的低水平竞争是否影响了宏观经济表现？有观点认为，竞争是市场经济体的重要驱动力，能够影响经济增长；这种观点可以追溯至两个多世纪以前亚当·斯密所

¹³ 低收入国家相对于发达经济体而言，资本禀赋水平较低，因此较高的资本收益有望带来较高的利润率；然而，撒哈拉以南非洲大多数国家的加价率却比资本禀赋结构相似的其他发展中国家更高，这表明利润率/加价率水平高不能完全归因于资本收益的提高。更一般而言，资本收益与资本边际产量之间的平等取决于资本市场完全竞争假设（Caselli和Feyrer，2007年），这种假设在低收入国家通常不成立。

(continued)

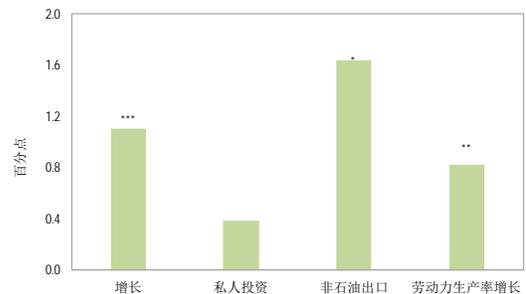
著的《国富论》。¹⁴自那时起，已有大量文献研究了竞争对经济增长和福利的影响。从理论上说，它们之间的关系并不明确：企业之间的竞争可能会鼓励创新、促进生产率增长，但由于限制了企业创新的预期收益，所以也可能会扼杀创新和经济增长（Aghion和Griffith，2005年）。开放的竞争体系还可能使处于主导地位的企业得以巩固自身根基，并且逐步关闭这一体系，阻碍经济增长（Rajan和Zingales，2004年）。

然而，跨国实证研究通常表明，竞争与资源分配效率提高及投资、创新、生产率和出口竞争力提升所带来的经济增长之间，存在一种明显的正相关关系（经合组织，2014年；Goodwin和Pierola Castro，2015年）。人们还发现，竞争可以降低消费者价格和下游生产者价格、产生收入和就业机会以及减少歧视性做法，因而对福利和分配具有重要影响（Begazo和Nyman，2016年）。

经济增长

竞争与经济增长之间的正相关关系可以用本章中的数据加以证实。关于标准经济增长回归的估计虽然剔除了传统的经济增长决定因素、国家固定效应和年度效应，但是结果显示，无论是在包含发达经济体、新兴市场和发展中经济体的宽泛样本中，还是在仅限于新兴市场和发展中经济体（包含撒哈拉以南非洲国家）的样本中，世界经济论坛的当地竞争强度指数与实际人均GDP增长率之间均存在具有统计显著性的正相关关系。¹⁵具体而言，这些结果表明，对于撒哈拉以南非洲国家而言，竞争强度指数从中位水平上升至全球分布的前四分之一，意味着实际人均GDP增长率平均提高了大约1个百分点（图2.7）。这一影响在经济上具有重要意义，因为撒哈拉以南非洲在2010年之后平均实际人均GDP增长率仅为1%。¹⁶虽然这些结果并不必然意味着因果关系的存在，但是在应用替代计量经济学方法消除潜在的内生性问题之后，它们仍然具有稳健性。

图2.7.撒哈拉以南非洲：竞争和宏观经济表现



来源：国际货币基金组织工作人员的估算。

注释：统计值是基于附件表2.13（第1列）、附件表2.15（第1、4和7列）给出的回归结果，表示在世界经济论坛的当地竞争强度指数从撒哈拉以南非洲国家的中位水平提高到全球分布的前四分之一时，各宏观经济变量的变化。***和**分别表示在1%和5%水平上具有统计显著性。

传导渠道

竞争通过哪些渠道促进经济增长？关于竞争对私人投资、非石油出口和劳动生产率影响的分析结果表明，当地竞争强度指数与投资（占GDP百分比）之间存在统计上关联较弱的正相关关系，但与出口（占GDP百分比）和劳动生产率增长之间存在明显的正相关关系。具体而言，

¹⁴ 例如见Smith (1776), 第二本数, 第二章, 第329页, 第106段。

¹⁵ 如果进一步将样本范围缩小至撒哈拉以南非洲国家，则可以发现竞争与人均GDP增长率之间存在一种具有统计显著性的正（ p -值=0.2）相关关系。然而，撒哈拉以南非洲的结果应当谨慎加以解释，因为该地区样本规模有限，仅覆盖竞争指标几乎没有观察到变化的时期（附件表2.13）。

¹⁶ 过去十年中，该样本中的若干新兴市场和发展中经济体（例如，哥伦比亚、毛里求斯和摩洛哥）在竞争强度指数方面已经实现了持续增长，这一增长相当于从撒哈拉以南非洲国家的中位水平上升至世界分布的前四分之一。

对于撒哈拉以南非洲而言，如果竞争指数从中位值上升至全球分布的前四分之一，那么出口将实现占GDP1.7%的增长而劳动生产率增长也将提高大约1个百分点（图2.7和附件表2.15）。出口的增长可以归因于竞争相关创新力度加大、技术就绪指数上升所带来的生产率增长加快，以及在国际市场上价格竞争力的提升。实际上，使用了世界经济论坛的创新和技术就绪指标的回归分析表明，在所有其他因素保持不变的情况下，本国竞争的不断加强会带来创新和技术能力的显著提升（附件表2.16）。

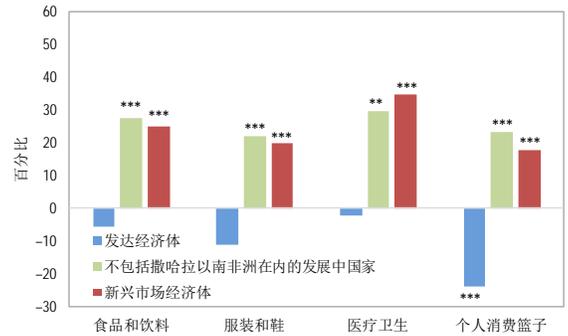
福利

竞争是如何影响福利的？为了评估这一点，针对消费篮子中不同项目的国际可比价格水平（来自世界银行的国际比较项目）进行了分析。结果显示，在剔除各国具体的宏观经济和结构特征之后，撒哈拉以南非洲国家大多数商品和服务（包括食品、服装和医疗服务这些在低收入家庭的消费篮子中往往占有较大权重的项目）的价格水平明显高于其他新兴市场和发展中经济体（图2.8）。该地区生产使用的中间投入品（例如，公用事业和机械设备）的价格也大大高于其他新兴市场和发展中经济体。这些较高的产品价格导致撒哈拉以南非洲个人消费篮子的价格水平比处于相似发展水平的其他国家平均高20%（附件表2.17）。¹⁷

然而，日益加强的竞争也许有助于降低价格——就像当地竞争强度指数与大多数商品和服务的价格之间明显的负相关关系所揭示的那样，由此提高经济体的福利和外部竞争力（附件表2.18）。具体而言，如果撒哈拉以南非洲的竞争指数从中位水平攀升至全球分布的前四分之一，那么食品和医疗服务的价格通常分别会下降约8%和14%，并且个人消费篮子的总体价格将会下降10%（图2.9）。

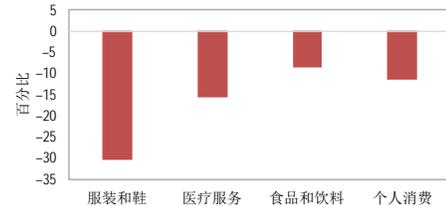
回归分析通过纳入贸易开放度和外国直接投资这两项指标来明确地说明外国竞争，其结果显示，加强外国竞争也有助于降低价格。虽然本国和外国竞争指标能体现出撒哈拉以南非洲与其他新兴市场和发展中经济体之间大部分平均价格差异的原因所在，但是它们并没有对此作出充分解释——表明其他宏观结构要素在推高撒哈拉以南非洲国家价格水平方面可能也起着

图2.8. 撒哈拉以南非洲：与其他各组国家之间的价格差异



来源：国际货币基金组织工作人员根据世界银行国际比较项目数据所作计算。
注释：条形显示撒哈拉以南非洲与其他各组国家之间的平均价格水平差异。
***和**分别表示在1%和5%水平上具有统计显著性。

图2.9. 撒哈拉以南非洲：当地竞争加强对价格的影响



来源：国际货币基金组织工作人员根据世界银行国际比较项目数据所作计算。
注释：条形显示当地竞争强度指标从撒哈拉以南非洲中位水平提高到全球分布的前四分之一所产生的影响。

¹⁷ 对撒哈拉以南非洲各次区域价格水平的观察结果表明，平均而言，东部非洲的商品价格最低，但是不同区域的大多数服务和公用事业价格则不存在统计上的差异（附件表2.19）。各区域服务业部门价格较高的情况与服务业部门企业加价率较高的情况一致，如附件图2.3所示。此外，根据汇率制度对撒哈拉以南非洲国家进行的区分结果表明，非洲金融共同体法郎区内外国家在大多数产品类别（医疗、通信和娱乐等部分非贸易品除外）的价格水平方面不存在具有统计显著性的差异（附件表2.20）。

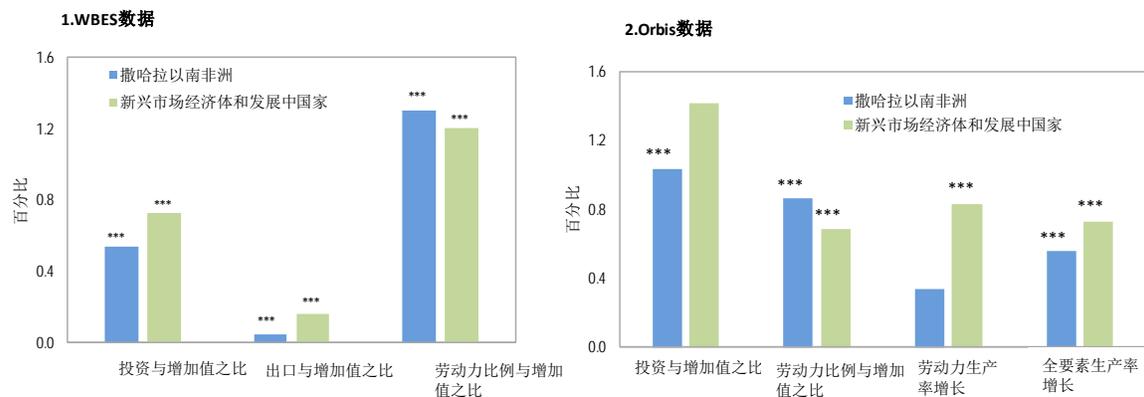
(continued)

一定作用。¹⁸

企业动态与竞争

关于竞争和宏观经济表现的国家层面结果得到了企业层面证据的大力支持，后者显示，在新兴市场经济体和发展中经济体，包括撒哈拉以南非洲，加价率的下降与企业投资和出口的增长之间具有统计显著性的关联。具体而言，使用世界银行企业调查数据同时剔除企业特征以及国家和年度固定效应后得出的结果表明，加价率每下降1%都会带来约占企业增加值0.7%的投资增长和0.2%的出口增长（图2.10，小图1）。值得注意的是，劳动力份额也明显与企业加价率相关，加价率每下降1%，即意味着作为劳动报酬的产出所占份额会相应增加。

图2.10.加价率对企业绩效的影响



来源：国际货币基金组织工作人员的估算。

注释：条形显示企业加价率降低1%的估计影响。加价率在小图1中定义为销售额与成本之比的对数，在小图2中定义为产出对投入弹性相对于投入在销售额中支出占比的对数。新兴市场经济体和发展中国家包括撒哈拉以南非洲。***表示在1%水平上具有统计显著性。WBES=世界银行企业调查。

如果将样本范围缩小至撒哈拉以南非洲国家，那么就能描绘出一幅类似的图景并展现出企业加价率与投资、出口和劳动力份额之间的显著负相关。¹⁹若在回归分析中纳入其他竞争指标（例如，企业面临的竞争对手数量），则可以看出企业竞争对手越少，通常出口额、劳动力份额以及投资额就越低，不过具有统计显著性的仅限于出口方面。

这些观测结果得到了Orbis数据的证实，后者还体现了企业行为的时间维度，因此可以更加精确地衡量加价率并评估其对生产率增长的影响。²⁰在剔除固定的以及随时间变化的企业、行业和国家层面特征后，结果显示，在新兴市场和发展中经济体，包括撒哈拉以南非洲，加价率每下降1%，企业投资与增加值的比率将会上升1%至1.4%，而劳动力在企业产出中所占份额也将会增加大约1%（图2.10，小图b）。加价率下降与劳动力和全要素生产率增长加快之间也存

¹⁸ 虽然撒哈拉以南非洲国家通常拥有巨大的非正规市场，但是在估算中纳入现有的非正规市场规模指标（例如，在国内与未注册/非正规企业竞争的企业所占比重；或者非正规就业在总就业人数中所占比重）并不会明显改变结果。

¹⁹ 世界银行企业调查数据很大程度上具有跨部门性质，因此无法用于检验企业加价率与生产率增长之间的关联。技术细节和结果见在线附件（附件表2.21-2.24）。

²⁰ 按照De Loecker和Warzynski（2012年）的做法，根据Orbis数据得出的用于回归分析的加价率是以投入的产出弹性与投入在销售中的支出份额之比的对数来表示。详细信息见在线附件。

(continued)

在着显著关联，加价率每下降1%，意味着生产率的增速提高0.8个百分点。²¹

这些结论与早先的研究结果相呼应，但不支持认为竞争加强会阻碍企业创新的观点；早先的研究结果表明，主要在发达经济体中，加价率较高且市场支配力较大的企业往往投资较少、生产率增长较慢、劳动力份额较低（Nickell，1996年；Autor等人，2017年；Gutiérrez和Philippon，2017年；国际货币基金组织，2019年a）。此外，结果还表明，制造业部门加价率与投资、劳动力份额和生产率增长之间的关联紧密程度几乎是服务业部门的两倍，这表明，相对于服务业部门而言，制造业部门竞争乏力对经济增长产生的影响更大。基于所有权结构对企业进行的区分并未显示出公共企业和私人企业在应对加价率方面存在任何具有统计显著性的差异，但是在加价率一定的情况下，本国企业与其外国竞争对手相比，投资和劳动力份额明显低得多。

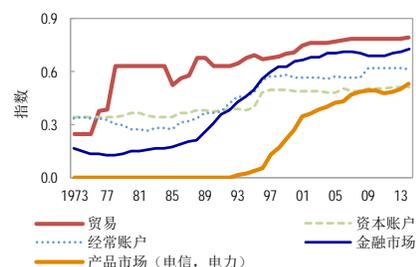
促进国内市场的竞争

鉴于竞争能够带来种种好处，那么如何才能加强撒哈拉以南非洲的竞争呢？重要因素有若干，其中最值得注意的是执行一个尤其包含开放产品市场、采用适当的竞争法、设置独立的执法机构以及倡导竞争的强有力的竞争政策框架。其他政策、尤其是能够促进商业活动和减少准入壁垒的贸易、财政和结构性政策对于鼓励竞争也具有至关重要的作用。

开放产品市场

开放产品市场主要包括：将生产从国有企业（SOE）转移至私人企业、取消价格管制，以及发展监管机构以促进私人部门活动。在20世纪80年代之前，撒哈拉以南非洲大多数经济体都是以国家主导，其中国有企业很大程度上主导着国内市场。产品市场改革是更为广泛的结构性改革的组成部分，后者包括20世纪80年代初实施的贸易政策自由化，其后在20世纪90年代又实施了经常账户和金融自由化（图2.11）。放开产品市场（主要针对三大部门：电信、电力和农业）在20世纪90年代末很快就开始了，包括从公有制向私有制的转变、发展独立的监管机构以及取消（或减少）价格管制。²²

图2.11.撒哈拉以南非洲：结构性改革，1973-2014年



来源：Alesina等人，即将出版。

注释：具备数据的14个国家的平均值。详见在线附件。值越高表示开放程度越高。

现有证据表明，对于发展中经济体，包括撒哈拉以南非洲经济体来说，此类改革通常都有助于提高生产率，促进了经济增长（Ostry、Prati和Spilimbergo，2009年；Robinson、Gaertner和Papageorgiou 2011年）。然而，改革势头在过去十年中似乎有所减缓，撒哈拉以南非洲许多国家的国有企业依然主导着国内市场、尤其是公用事业和交通运输部门的市场（MGI，2016年；

²¹ 虽然产出中的劳动力份额与竞争呈正相关，但是这并不必然意味着单位劳动力成本将因生产率增长提高而上升，也不必然意味着价格水平将会普遍下降。

²² 结构改革指数来源于Alesina等人（即将发表），包含撒哈拉以南非洲14个经济体的数据：布基纳法索、喀麦隆、科特迪瓦、埃塞俄比亚、加纳、肯尼亚、马达加斯加、莫桑比克、尼日利亚、塞内加尔、南非、坦桑尼亚、乌干达和津巴布韦。详细信息见在线附件。

(continued)

Sibiya等人，2018年）。²³根据经合组织-世界银行产品市场监管数据库，撒哈拉以南非洲部分国家（肯尼亚、塞内加尔和南非）在网络和服务业部门的准入方面位居限制最严格的国家行列。价格管制也普遍存在——例如，在世界银行对撒哈拉以南非洲国家开展的调查（2016年）中，大约有三分之二的国家报告存在允许价格管制的法规条例。

深入开展产品市场改革、尤其是网络和服务业部门的产品市场改革，降低企业准入和退出方面的监管和结构壁垒，以及改善总体投资环境，这些措施可以推动私人部门发展，促进竞争和经济增长。²⁴国内市场规模小、某些部门（尤其是公用事业、电信和交通运输）固定成本高的状况意味着可能会出现自然垄断，尽管如此，将那些更适宜竞争的环节分开，并将向竞争开放，则有助于改善经济成果。²⁵

竞争政策

制定适当的竞争政策框架对于保护消费者福利和实现产品市场改革的预期发展惠益（例如，放松管制和私有化）来说必不可少。实施稳健的竞争政策框架，包括制定反垄断法、建立独立且运作良好的机构，以及提供司法支持。自21世纪头十年以来，撒哈拉以南非洲在通过反垄断法方面取得了重大进展，拥有竞争法的国家数量从2000年的12个增加至2019年的31个，增长了一倍以上（附件图2.7）。²⁶总而言之，这些法律以发达经济体的反垄断法为基础，通常涵盖并购控制、共谋行为以及滥用支配地位等问题，并已通过设立竞争机构加以实施。

尽管在通过竞争法和建立竞争机构方面取得了进展，但是大多数国家的国内市场竞争状况尚未显著改善（正如上文所述）。导致上述脱节的一个原因是，运作良好的反垄断框架不仅需要健全的法律架构，还需要独立的监管机构、充足的财政资源以及具有适当资质的工作人员来开展反竞争调查。与这些基准为参照，该地区的反垄断框架呈现出好坏参半的局面。世界银行（2016年）发现，在该地区制定了竞争法的国家中，约有三分之一的国家将其竞争机构划归到其他政府部门的管辖之下，这有可能损害这些竞争机构的独立性。分配给竞争机构的财政资源往往有限，很少有报告称通过罚款自筹资金。²⁷技术人员的可得性也各不相同——虽然南非竞争委员会的技术人员超过130人，但是在受调查的国家中，约有三分之一的国家报告雇用的技术人员不足10人。平均而言，该地区的机构报告称每年调查两起案件，而肯尼亚和南非显然是例外，它们每年调查大约500起案件。²⁸

²³ 从总体竞争指标改善程度有限的情形来看，产品市场改革势头的减缓十分明显，如图2.1所示。

²⁴ 例如，网络部门的进一步改革措施包括放开电信和电力批发市场以及完全拆发电、输电和配电环节。部分电力拆分改革措施已在埃塞俄比亚、加纳、肯尼亚和尼日利亚采用。

²⁵ 例如，在电力部门中，输电和配电往往属于非竞争性环节，但是发电和电力零售则被视为较适宜竞争的环节（经合组织，2001年）。研究表明，如果此类改革引起了竞争，那么行业绩效会出现大幅提升（Zhang、Parker和Kirkpatrick，2008年）。

²⁶ 这些统计数据依据的是国际货币基金组织对该地区成员国竞争主管部门开展的国别调查。

²⁷ 世界银行（2016年）与国际货币基金组织为本章开展的国别调查均显示，撒哈拉以南非洲各个竞争机构的年度预算大相径庭，从不足GDP的0.001%到0.06%不等。2017年至2018年，南非的竞争委员会在预算方面高居榜首，名义价值达2200万美元（占GDP的0.01%），紧随其后的是肯尼亚（600万美元）。相对于经济规模而言，塞舌尔的公平贸易委员会预算最高。

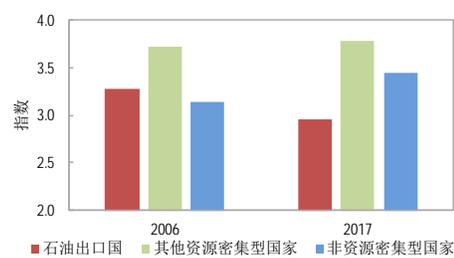
²⁸ 南非竞争委员会（CCSA）是该地区最活跃的反垄断机构。仅2017年至2018年期间，该委员会就禁止了12项并购、征收了约占GDP 0.01%的罚款，并对193起执法案件予以最终定案（见《年报》，2017–2018年）。然而，南非加价率和市场集中程度的上升表明，必须开展更多工作来激励竞争和制约反竞争的做法。

(continued)

该地区竞争政策框架的差异体现在对反垄断执法有效性的认知指标上。例如，根据世界经济论坛的反垄断政策有效性指数，肯尼亚和南非属于该地区表现最好的国家，而石油出口国则落在。此外，令人震惊的是，人们认为该地区石油出口国的反垄断框架在过去十年中有效性有所下降，这凸显了坚持不懈努力维护一种健全的反垄断框架的必要性（图2.12）。²⁹更一般而言，通过一项竞争法并不意味着万事大吉，必须确保适当的执法才能促进私人投资和企业发展。

在竞争法的执法过程中，区域性也变得越来越重要。撒哈拉以南非洲大多数国家的国内市场规模小，这意味着大型企业可能会在多个管辖区经营以实现规模经济效益，或者少数大型跨国企业可能会组建卡特尔限制其管辖区内的外国竞争并剥削消费者。水泥行业的例子恰能说明问题；在该行业中，九家地区企业的水泥产量占比超过了50%，反竞争做法存在区域因素（世界银行，2016年）。³⁰要限制此类区域性反竞争行为，必须开展跨国合作。一些机构已经启动了双边合作，包括进行非正式的信息共享以及签署谅解备忘录，例如，肯尼亚和南非两国以及马拉维、坦桑尼亚和赞比亚三国之间的合作（世界银行，2016年）。此外，东部和南部非洲共同市场（COMESA）和西非经济和货币联盟（WAEMU）等集团的超国家竞争主管部门已经开始施行地区并购控制制度，这促进了地区层面的调查行动。尽管如此，仍然有必要进一步开展地区合作，以应对泛地区垄断和卡特尔所带来的不断增长的挑战，特别是由于非洲大陆自由贸易协定（AfCFTA）框架下贸易和投资流预期将会扩大。

图2.12.撒哈拉以南非洲：反垄断政策的执行



来源：世界经济论坛。

注释：指数范围从1至7，值越高表示反垄断政策的执行越全面。

其他政策

竞争政策固然重要，但是若缺乏辅助性的宏观经济政策——主要是贸易、外国投资和财政政策，可能也不足以提高竞争程度。就撒哈拉以南非洲而言，若干研究表明，贸易壁垒（包括关税壁垒和非关税壁垒）有损总体竞争和竞争力（世界银行，2012年；Cadot等人，2015年）。针对本章开展的分析证实了这些结论，并表明关税和非关税壁垒的降低确实与企业加价率的大幅下降有关。具体而言，降低关税方面的贸易改革在实施五年后，可以使加价率大约下降4.5%（见专栏2.1）。

非洲大陆自由贸易协定旨在促进地区贸易和经济一体化，因此可能有助于加强整个地区的经济竞争。该协定设想取消大多数货物的关税、放开重要服务的贸易以及减少针对国际贸易的非关税障碍——这些改革措施有望促进该地区的贸易和经济增长（国际货币基金组织，2019年b）。然而，为了实现区域一体化，应当考虑贸易、投资和竞争政策之间相辅相成的关系：贸易和投资自由化能够刺激竞争，然而必须制定有效的竞争政策框架，以确保外国竞争带来的惠益得以实现，以及市场不被少数从事不公平交易行为的大型企业掌控。

²⁹ 在一些国家，这些逆转会引发冲突，而冲突又削弱了受影响国家的总体制度和财政能力。

³⁰ 2008年，南非竞争委员会对最大的四家水泥生产企业串通瓜分各国市场的行为开展了调查并给予了处罚（见其《年报》，2009-2010年）。

(continued)

竞争程度还受政府干预措施和财政政策的影响。例如，通过歧视性政策或政策的选择性实施对部分企业给予的税收优惠待遇可能会创建一种不公平的竞争环境，从而阻碍竞争。有利于某些企业（无论是国有企业还是私人企业）的公共采购政策也可能损害竞争，巩固大型企业的主导地位。³¹此外，海关管理部门效率低下，可能会对贸易和外国竞争产生不利影响。因此，必须谨慎设计财政政策和公共采购制度，另外还必须加强海关管理制度并推进其现代化，以免损害竞争。如果需要对某些企业或部门供应某种公共产品的行为给予补贴，那么应当对激励措施的成本和效益加以明确分析。

结论

相对于世界其他地区而言，撒哈拉以南非洲产品市场竞争程度较低。国家层面的数据表明，该地区70%以上的国家在全球竞争指标的分布中低于中位值。企业加价率（直接使用企业数据计算得出）证实了宏观层面的观测结果，并显示出撒哈拉以南非洲国家的加价率平均高于其他新兴市场和发展中经济体的加价率，服务业部门尤其如此。通过对国际可比产品和服务的价格水平的比较可以看出，该地区的价格比处于相似发展水平的其他地区的价格更高，部分原因至少是产品市场竞争程度低下。

实证分析表明，加强竞争有助于提高生产率和出口竞争力，从而加快经济增长和提升福利水平，并有助于降低消费者价格。这些结论得到了企业层面证据的支持，后者显示，市场结构会影响企业行为和绩效，并最终影响宏观经济成果。具体而言，加价率下降与企业投资增长、出口增长、生产率增长以及劳动力在产出中所占份额的增长之间存在显著关联。这些效应在制造业部门比在服务业部门更加明显，对本国企业比对外资企业影响更加强烈。

本章的分析进一步表明，必须加强撒哈拉以南非洲的产品市场竞争。虽然该地区若干国家在20世纪90年代末、21世纪头十年初实施了产品市场改革，并且这些改革帮助促进了竞争并带来了增长收益，但是最近几年改革势头却停滞不前。因此，尽管自2000年以来，已颁布竞争法的国家数量增加了将近两倍，但是实地进展仍然有限。

竞争受若干因素的影响，因此，必须采用包含下列关键要素的整体处理方法来激励该地区的竞争：

- 实施产品市场改革，以降低私人部门参与商品和服务市场所面临的结构和监管壁垒，提高营商便利度。
- 制定有效的竞争政策框架，包括适当的竞争法以及资金充足、人员齐备的独立执法机构。
- 制定补充性的贸易和外国直接投资政策，以支持外国竞争和扩大获得中间投入的渠道。
- 精心设计财政政策和采购制度，以免因施惠于少数市场主体而扭曲竞争。

尽管这些政策各有其重要之处，但是它们也往往相辅相成。例如，贸易和投资自由化有助于

³¹ 串通行为可能会渗透进公共采购制度中，即便其过程并未有意支持某些企业。例如在2012年，赞比亚竞争和消费者保护委员会调查了某项政府补贴计划投标过程中的违规行为，指控两家企业通过划分报价以避免相互竞争（世界银行，2016年）。根据上述调查，该委员会实施了制裁，该国政府也扩大了招标程序。该案说明，竞争主管部门必须与公共采购机构密切合作以使采购过程利于竞争，并且对允许竞争对手接触的平台保持警惕。

激励竞争，但是必须制定有效的竞争政策框架，以确保外国竞争带来的惠益得以实现，以及市场不被少数从事不公平交易行为的大型企业主导。同样，旨在推动对促进生产率和经济增长至关重要的某些部门的发展政策不应当让位于竞争的减弱和企业市场支配力的上升，因为这些可能给其他经济部门带来成本并抵消初始政策的潜在效应。

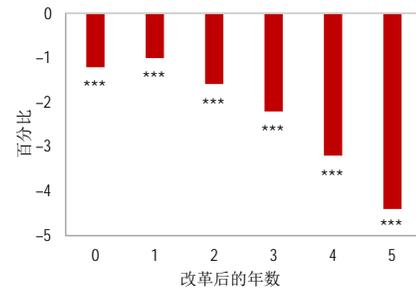
更一般而言，各国必须维持一个稳定而健全的宏观经济和制度环境，以吸引私人投资，并确保刺激竞争的政策具有影响力。此外，在当前地区贸易增加和一体化的背景下，必须加强各国竞争主管部门之间的合作，以处理大型泛地区企业实施的任何反竞争做法。

专栏 2.1. 企业加价率和贸易自由化

贸易自由化以多种方式影响着本国企业经营的竞争环境，包括使本国企业面临外国商品和服务的直接竞争，便利取得中间投入品，以及增加进入全球市场的机会。现有研究证明，贸易自由化可以通过提高竞争程度，对企业行为和绩效产生重大影响。值得注意的是，贸易自由化能够激励企业创新、促进生产率和提高效率，同时有助于降低产品价格和企业成本，由此影响企业加价率（Saggay、Heshmati和Dhif，2007年；Mazumder，2014年；Edmond、Midrigan和Xu，2015年；De Loecker等人，2016年）。因此，贸易自由化通常是产品市场和竞争改革的一项重要内容。

企业层面数据的分析显示，新兴市场和发展中经济体贸易壁垒（包括关税和非关税壁垒）的不断降低确实会影响企业行为，并有助于限制国内市场的加价率和企业对市场支配力。具体而言，使用来自菲沙研究所数据库的平均关税得分反映出的贸易关税改革，在实施后的五年期间使加价率累计大约下降4.5%（图2.1.1）。¹ 与制造业部门相比，服务业部门关税的不断下降对加价率的影响似乎明显得多，这也许是因为服务业部门的产品差异化不那么明显。这些结果在考虑进口开放度的替代指标（例如，部门关税税率以及总体进口与GDP的比率）的情况下仍然具有稳健性。

图 2.1.1. 新兴市场和发展中经济体：关税改革对加价率的累积效应



来源：国际货币基金组织工作人员根据Orbis数据的估计。
注释：柱形表示对加价率的累积效应。***表示在1%的水平具有统计显著性。

在其他因素之中，制度质量提高和交通基础设施改善通常会带来加价率的显著下降，表明这些因素往往可能通过刺激投资和商业活动的方式促进竞争。经济政策不确定性的加剧也会降低加价率，其原因可能是抑制了经济活动以及商品和服务价格。

本专栏由Yuanchen Yang撰写。

¹ 改革阶段是指至少一个标准差的指标发生变化，但在随后几年里没有出现逆转。

参考文献

- Aghion, P., M. Braun and J. Fedderke, 2008. "Competition and Productivity Growth in South Africa." *Economics of Transition*, 16: 741–68.
- Aghion, P., and R. Griffith, 2005. *Competition and Growth: Reconciling Theory and Evidence*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Alesina, A., D. Furceri, J. Ostry, C. Papageorgiou, and D. Quinn. Forthcoming. "The Impact of Structural Reforms on Electoral Outcomes: Using a New Database of Regulatory Stances and Major Policy Changes," IMF Working Paper, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Autor, D., D. Dorn, L. Katz, C. Patterson, and J. Van Reenen. 2017. "Concentrating on the Fall of the Labor Share." *American Economic Review*, 107(5): 180-85.
- Begazo, T., and S. Nyman. 2016. *Competition and Poverty*. View Point Note No. 350. Washington, D.C.: World Bank Group.
- Cadot, O., A. Asprilla, J. Gourdon, C. Knebel, and R. Peters. 2015. *Deep Regional Integration and Non-Tariff Measures: A Methodology for Data Analysis*. Policy Issues in International Trade and Commodities Research Study Series No. 69. Geneva: UNCTAD.
- Caselli, F., and J. Feyrer. 2007. "The Marginal Product of Capital," *The Quarterly Journal of Economics*, 122(2): 535-568.
- Competition Commission of South Africa, 2018, *Annual Report 2017–18*. Johannesburg.
- , 2010, *Annual Report 2009–10*. Johannesburg.
- De Loecker, J., and F. Warzynski. 2012. "Markups and Firm-Level Export Status," *American Economic Review*, 102(6): 2437-71.
- De Loecker, J., P. Goldberg, A. Khandelwal, and N. Pavcnik. 2016. "Prices, Markups and Trade Reform." *Econometrica*, 84(2): 445-510.
- De Loecker, J., and J. Eeckhout. 2018. "Global Market Power." NBER Working Paper 24768, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- De Loecker, J., J. Eeckhout, and G. Unger. 2018. "The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications," Updated version of NBER Working Paper 23687. <http://www.janeeckhout.com/wp-content/uploads/RMP.pdf>
- Dutz, M., and A. Hayri. 1999. "Does More Intense Competition Lead to Higher Growth?" CEPR Discussion Paper 2249, Centre for Economic Policy Research, London.
- Edmond, C., V. Midrigan, and D. Xu. 2015. "Markups, and the Gains from International Trade." *American Economic Review*. 105(10) 3183–221.
- Fedderke, J., N. Obikili, and N. Viegli. 2018. "Markups and Concentration in South African Manufacturing Sectors: An Analysis with Administrative Data." *South African Journal of Economics*, 86(S1): 120-40.
- Goodwin, T., and M. Pierola Castro. 2015. *Export Competitiveness: Why Domestic Market Competition Matters* View Point Note 348. Washington, DC: World Bank Group.
- Gutiérrez, G., and T. Philippon. 2017. "Declining Competition and Investment in the U.S.," NBER Working Paper No. 23583, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- International Monetary Fund (IMF). 2019a. "The Rise of Corporate Market Power and Its Macroeconomic Effects." *World Economic Outlook*, Washington, DC, April.

- .2019b.*Regional Economic Outlook: Sub-Saharan Africa*, Washington, DC, April.
- Lerner, A. 1934.“The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power.”*Review of Economic Studies*1: 157-75.
- McKinsey Global Institute (MGI).2016.“Lions on the Move II: Realizing the Potential of Africa’s Economies.”New York.
- Mazumder, S. 2014.“The Price-Marginal Cost Markup and Its Determinants in U.S. Manufacturing.”*Macroeconomic Dynamics*, 18: 783-811.
- Nickell, S. 1996.“Competition and Corporate Performanc,” *Journal of Political Economy*, 104(4), 724-746.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD).2001.*Restructuring Public Utilities for Competition*.Paris.
- .2014.*Factsheet on How Competition Policy Affects Macroeconomic Outcomes*.Paris.
- Ostry, J., A. Prati, and A. Spilimbergo.2009.“Structural Reforms and Economic Performance in Advanced and Developing Countries.”IMF Occasional Paper 268, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Rajan, R, and L. Zingales.2004.*Saving Capitalism from the Capitalists: Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity*.Princeton: Princeton University Press.
- Robinson, D., M. Gaertner, and C. Papageorgiou.2011.“Tanzania: Growth Acceleration and Increased Public Spending with Macroeconomic Stability.”In *Yes Africa Can: Success Stories from a Dynamic Continent*, edited by P. Chuhan-Pole and M. Angwafo., Washington DC: World Bank.
- Saggay, A., A. Heshmati, and M. Dhif.2007. “Effects of Trade Liberalizat on Domestic prices Some Evidence from Tunisian Manufacturing.”*International Review of Economics* 54, 148–75.
- Schumpeter, J. 1942.*Capitalism, Socialism and Democracy*.New York: Harper & Brothers.
- Sibiya, T., P. Brishimov, M. Saunders, and B. Marais.2018.*A Private Path to Power in Africa* Chicago: ATKearney.
- Smith, A. 1776.*An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*.London: William Strahan and Thomas Cadell.
- UNCTAD.2004.“Competition, Competitiveness and Development: Lessons from Developing Countries,” United Nations, New York.
- World Bank.2012.*Africa Can Help Feed Africa: Removing Barriers to Regional Trade in Food Staples*, Washington DC.
- .2016.*Breaking Down Barriers, Unlocking Africa’s Potential through Vigorous Competition Policy*.Washington DC.
- Zhang, Y., D. Parker, and C. Kirkpatrick.2008.“Electricity Sector Reform in Developing Countries: An Econometric Assessment of the Effects of Privatization, Competition and Regulation.”*Journal of Regulatory Economics*, 33(2): 159-78.