

# 对阿尔及利亚进行贸易应注意的问题

郑 可 镇

## 概 况

阿尔及利亚位于非洲北部，是一个发展中的阿拉伯国家，属于第三世界。人口约2000万。

阿尔及利亚天然资源丰富，储量较大的矿藏物资有石油、天然气、铁、铜、锌、铅、煤、磷酸盐、铀等等。其中石油、天然气年产值约占全国生产总值36.5%，石油（包括石油制品）年出口值约占全国出口总额的60%，它是石油输出国组织的成员国之一。

阿尔及利亚工农业生产发展迅速，近年来侧重于石油化工工业和基础工业的兴建，对农业单一经济状况实行彻底改变。国民生产年总值进入八十年代，已达1665亿第纳尔，年出口约610亿第纳尔，进口约470亿第纳尔，人均年收入已接近1000美元，是非洲地区和阿拉伯世界中经济较发达的国家。

阿尔及利亚受历史条件的局限，许多商品尚须依赖进口，主要有日用工业品、机电产品、食品（包括粮食）、纺织品及机器设备等等。当地人民历来崇尚俭朴，对中国国内适销的、价廉物美的日用工业品、纺织品、食品、机电产品极感兴趣，这就为发展中阿贸易，创造了良好的前提。

中阿两国关系素来友好，特别是三中全会以来，双方又签订了《成立中阿经济、贸易和技术合作混合委员会的协定》、《铁路合作协定》、《科学技术合作协定》、《文化交流计划》等重要文件。接着两国领导人互相访问揭开了中阿友好关系的新篇章。

鉴于上述因素，中、阿经济贸易应该有着十分广阔的发展前途。但是我国对阿尔及利亚的贸易金额，出口：年最高额为1.7亿美元，约占阿进口总值的1.8%，进口：年总额仅150万美元，只占阿出口总额的0.01%，反映了经济贸易的开展和双方的友好关系、需求与可能，极不相称。

作者认为：我们对阿尔及利亚这个市场的需求情况，贸易习惯做法，当地政策法规等等，瞭解不深，掌握不多，往往在业务上处于被动地位，在经营思想上有畏缩情绪。例如，备了货阿方不签约承购，签了合同阿方又要求推迟装运，装了货阿方又推迟支付货款等等，使经营者产生既想做又怕做的矛盾心理，成为发展中阿贸易的一个消极因素。

## 应了解和注意的问题

为了保持和发展这个有潜力的市场，必须熟悉和了解这个市场的需求变化，研究和掌握这个国家的一些贸易习惯做法及有关政策法规。同时，还应提高我们自己的应变能力，采取一些特殊的针对性措施来适应这个

国家的一些特殊做法。下面谈一些个人的看法：

一、阿进口贸易全部由国营公司垄断，进口订货一般采用国际招标做法。但如与阿国营公司签订长期贸易协议，可不受招标做

法的约束，且可简化阿内部审批程序，缩短签约的时间。目前我们已与有些国营公司商签了长期贸易协议，实践证明是可行的，似应进一步扩大与阿有关对口公司的这种关系。

二、进口的绝大多数商品是按分工分别由某一国营公司独立经营的，基本上每年一次按政府批准的额度向外集中订货，因此，我对阿交易也需采取相应的措施，集中统一，对阿洽谈签约比较适宜。如多头报价、寄样，对成交和使商品卖好价格都是不利的。

三、与阿国营公司谈业务，通过函电达成交易的可能性几乎是没有的，必须通过面对面的直接谈判，且必须当面看样成交。即使是过去买过的商品，也不应忽略样品的作用，没有样品很难使阿方定货，即使定了货也很难得到有关方面的批准。带了样品访阿是争取成交比较好的方式。各专业公司每年至少一次，年初是最佳时间。

四、阿国营公司为弥补自己资金不足和利用卖方资金，一般均要求进口业务采用D/A远期付款方式（目前轻工的付款方式是D/A提单日起120天）。这里特别应该注意的是阿方对D/A远期的理解与我们通常对D/A远期的习惯做法是不同的。他们的做法是：1.单到阿代收行后，阿国营公司并不立即向银行承兑取单，而是等货物到港收妥后，按通关的实际数量与金额再向银行承兑。2.装阿货物的提单并不是唯一的提货凭证。由于阿港口码头拥挤，船一靠码头，阿国营运输公司往往采取通融的办法，不用提单就让收货人立即将货提走，因此收货人提了货后往往并不急于向银行承兑取单。3.阿国营银行并不承担催促收货人付款的义务，而且托收单据只保留三个月，到期无人承兑，通知行不说明原因，即将单证退回托收行。由于中阿距离较远，且我们的货船往往要在国内靠几个口岸，装载到一定货量后才肯起航，因

此三个月内货未到阿目的港的情况在所难免，这就是在业务过程中经常发生退单的原因。另外，阿财政局批出的进口许可证有效期只有六个月，展期相当困难。因此，如何扣紧船期、阿方银行单证保管期和许可证有效期是对阿贸易中必须非常重视的一环。现在轻工、纺织、茶叶、机械等总公司已派常驻代表在阿进行活动。这是一种较好的方法，万一某一环脱节，发生退单现象，可请驻阿代表当面交涉，争取在效期内及早解决，避免发生坏帐。

五、1981年开始，阿政府规定进口货物必需在阿投保，但事实上阿方保险公司对一般货损，基本上不予理赔。即使受理少量索赔，拖拉作风也相当严重。再则，阿政府为防止逃汇，于1968年颁布过第72号法令，规定阿进口公司只能按通关时有关海关验收并加盖印章的实际数量与金额对外支付。因此，发生短量时，阿收货人就向我提出按实际收货数量和金额重制发票的要求。过去我们坚持“售货条件是C&F，短量应由买方向保险公司提出索赔”，不同意修改发票，往往为了很少的短量争议，而收不到整批货款，其利息损失远远超过短损金额。由于按实收数量付款是阿政府的法令，是无法通融的。因此，今后如出现短损，应采用先修改发票，收回整批货款，以避免利息损失。其短损部份可以事后再向阿方交涉索取。

六：阿银行对单证要求很严格，发现任何不符点或者单证中有修改点而未加更正章的，都有被拒绝付款的可能。因此，交单前必须严格审核，防止对方退单。万一发现差错点，可请我驻阿商务处就近更正，以节省往返时间。

七、阿主要港口有 ALGER、ORAN、ANNABA 三个。三个港口城市均设有经济上完全独立的分公司。虽然，对外由总公司统一签约，但分公司的外汇帐户完全是独立的，口岸公司之间没有代付款的义务。因此，

我们装货必须按合同规定数量，装到指定的目的港。但有时我们的班轮往往为了提早返程，经阿方口头同意后将货物集中卸在一个港口。阿口岸分公司办理外汇转让申请手续相当繁琐，阿官方机构办事作风又拖拉，迟付款一年半载是经常的。因此，外轮公司应力求避免发生不按合同规定港口卸货的事发生。

八、阿尔及利亚的官方语言是法文，因此与阿开展贸易，平时函电来往，撰写商品说明书，以及访阿，应力求使用法文，这样，达成交易的可能性就大，否则很难成功。阿尔及利亚工作人员很少有耐心把一件弄不懂的事直到弄明白为止。

九、阿政府规定每星期工作五天，星期六与星期日休息。他们的星期日又是我们的星期五，因此，实际与我们对口的工作日只有星期一、二、三、六四天。中阿两国时差

是七个小时。他们基本上不加班，与我们实际对口的工作时间很少。业务上有紧急事情需要对方当场回复的电传，必须选准最佳时间才有可能得到及时答复。

十、阿尔及利亚历史上长期受殖民主义压迫，因此养成了民族自尊心及民族自卑感特别强的二重性格。在交往中，稍有怠慢，他们会立即感到受了歧视。但相反，对待别人，並不很注意礼节，因此，与阿开展业务必须有耐心，不计较细小问题。最好的方法是要广交朋友，并适当送些礼品，上上下下有了熟人，将更会收到事半功倍的效果。

最后，值得我们引起注意的是，两国贸易往来中的严重不平衡情况已引起阿方的关注。在日常业务接触中，阿方各级人士均已流露出不满，但目前他们还只希望有进有出，没有强调绝对平衡。如果我们再不采取措施，要发展对阿贸易将会是相当困难的。

---

（上接第56页）

界上许多国家都在一些城市定期举办国际博览会。许多国家的国际博览会已有较长的历史，并在世界上负有盛名。不仅欧美等发达国家，一些东欧社会主义国家，近年来一些发展中国家也都在有关城市举办这种国际博览会，开展国际展卖活动。

根据展品的性质，国际展卖有综合性与专业性之分。综合性展卖的商品不受类别的限制；专业性展卖，通常只展出工业的一个部门和几个邻近部门的商品。现阶段，国际展卖发展的特点是，数量继续增加，展览面积日益扩大，专业化程度在加强，机器设备在展品总目录中的比重日益增加。