

斐济的对外贸易及其市场特点

屠 祖 范

一、斐济概况

斐济位于南太平洋，全国由 332 个大小岛屿组成，陆地面积 18,333 平方公里，人口 65 万。

斐济是个农业国。属热带海洋性气候，雨量充沛，土地肥沃，没有霜冻期，四季常青。经济以甘蔗种植和制糖为主，蔗糖是斐济经济的主要命脉，重要的出口商品，每年出口收入占其出口总额的 70% 以上，所以斐济有“甜岛之国”的美称。

此外，斐济还生产椰干、椰油、生姜。矿产品主要有黄金。工业主要是木材和农产品加工业。领海海域还盛产金枪鱼。

斐济国民生产总值约 10 亿斐元（一斐元约为一美元）。国民经济主要靠蔗糖和旅游收入。1982 年蔗糖产量为 48.6 万吨，1983 年原糖出口收入为 1.12 亿斐元，旅游收入为 1.4 亿斐元。此外，每年可得外援和外债约 1 亿斐元。

二、斐济对外贸易概况

六十年代以前，斐济对外贸易十分有限。六十年代后，斐济对外贸易迅速发展。

1969 年斐济进出贸易总值为 13,110 万斐元（合当时 14,675 万美元）。其中进口总值为 7,790 万斐元，26% 由澳大利亚进口，20% 来自英国，其他来自日本、美国、新西兰；出口总值为 5,320 万斐元，主要出口国为英国、美国、澳大利亚和加拿大。1968 年出口糖 34 万多吨（占出口总值 64%），椰子油 17,000 多吨（占 13%），还出口黄金（占 9%）以及大量香蕉等农产品。1970 年外贸赤字约为 4,000 万斐元（合当时 4,480 万美元）。

到了 1982 年，斐济进出口贸易总值为 74,100 万斐元，为 1969 年进出口贸易总值 13,110 万斐元的 565%。其中进口总值

47,500 万斐元，为 1969 年的 609.75%；出口总值 26,600 万斐元，为 1969 年的 500%。

1982 年进口国别是：

澳大利亚	占 35.3%
新西兰	15%
日本	14.3%
英国	8.9%
美国	5.7%
中国	1.6%
台湾省	1.5%
印度	1.4%

进口商品中，日用物品约占三分之一（即 1.5 亿斐元）。大米、小麦、罐头、肉类、水果以及各种日用品绝大部分来自澳、新。汽车、电器产品、手表、照相机等大都来自

日本。纺织产品和轻工产品中的陶瓷、搪瓷、玻璃器皿、旅行箱等不少来自中国和台湾省。

1982年斐济的出口产品主要是原糖，收入1.25亿斐元，其次有祖金、木材、椰油、椰干、生姜等。

1983年，斐济由于西部地区遭受到50年来最严重的飓风袭击，使蔗糖遭受巨大损失，计有3,000多万斐元。因此，1983年斐济进出口贸易总值为73,150万斐元，比1982年74,100万斐元减少了1,000万斐元。

三、斐济市场特点

1. 海空必由之路，转口贸易活跃

斐济地处南太平洋岛国的中心，是海空交通的必经之路。

斐济共有七个港口，其中苏瓦港及劳托卡港是深水天然良港。苏瓦港年吞吐量50多万吨，占全国七个港口吞吐量的40%。

斐济东部的南迪有一国际机场，通往南太平洋诸国。

由于斐济优越的地理位置，经济比邻近十九个岛国发达，有“小国中的大国，穷国中的富国”之称。一些国际组织的分支机构又设在斐济，因此，斐济已成为南太平洋政治、经济、文化、交通和旅游的中心。

斐济政府为确保其南太平洋岛国的经济地位，积极开展转口贸易。相当部分日用轻工业品和约半数的纺织品由斐济转口到西沙摩亚、汤加、瓦努阿图、基里巴斯、所罗门群岛等，年转口额约3,000万斐元。此外，斐济为确保转口地位，获取经济利益，也进一步发展转口贸易。去年政府投资1,000多万斐元对苏瓦港口进行更新和扩建，并打算在其他港口建设上引进新设备和技术，使港口适应现代贸易、运输和技术的需要。

1983年斐济贸易进口总值4.932亿斐元，出口(包括转口)总值为2.383亿斐元。进口商品中，机械、运输设备等工业制成品占42%，石油产品占26%，食品类占19%，其余占13%。

由于斐济工业不发达，农业也较落后，长期以来对外贸易主要依赖于蔗糖，出口产品结构几乎没有什么变化，除了蔗糖以外，其次是祖金、鱼类产品、椰油、糖蜜、生姜和木材等。

2. 印度商人主宰斐济的轻、纺市场

近在百年间，斐济人还未远离原始社会，对经营买卖可谓是门外汉，而欧、美、日等商人忧虑斐济经济相当落后，油水不大，因此在资本输出和经济渗透上未倾注力量。在这种情况下，善于钻营的印度商人纷纷到南太平洋岛谋生，乘虚而入，非但在人口数字上超过了土生土长的斐济人(印度人占斐济总人口50.2%)，而且在斐济政治和经济生活中占有重要的地位。

以斐济的纺织、服装行业为例，几乎全部掌握在印度商人手中。在斐济首都苏瓦到处可看到印度人开设的纺织匹头批发和服装零售商店。此外，日用轻工业品销售亦十分活跃。

印度商人的经营特点是无所不包，无孔不入，急功近利。他们善于凭样交易，中意就买现货；他们更乐于推销库存现货，图方便，讲实惠。

3. 专业商少，综合商多；商品档次低，要求批量小，品种花色多

斐济仅65万人，整个南太平洋岛国不足1,000万人，经济又很不发达，人们生活水

平处于低中水准。然而，像斐济这样一个小市场，却有各种进口商好几万家，而且专营商店极少，绝大部分是综合百货店。他们进货特别分散，要求“批量小、品种多、花色全”。举服装为例，他们很难想象，一大箱衬衫，仅一个品种一个花色。

此外，由于斐济经济落后，又处于岛国，与世界大家庭联系较少，他们对商品的要求是价廉物美，中低档货。任何黑白和彩色电视机对斐济人来说是陌生的，无电视发射和接收台，高档纺织品、服装也无人问津。一家多年经营中国货的商人G.KALYAN反映：“中国丝绸好是好，但斐济人买不起，丝绸离我们太远了”。

4. 澳、新是斐济的经济支柱和贸易的主要伙伴

处于大洋洲上的澳大利亚和新西兰属于发达国家，为经济合作和发展组织(OECD)

成员国，1981~1982财政年度，人均产值分别为10,900美元和7,400美元，而属于第三世界的斐济，人均产值不到1,000美元。

澳、新是南太平洋国家的主要援助者，澳大利亚每年对南太平洋岛国的援助达十几亿澳元，新西兰对南太诸国的援助占其外援总额一半以上，斐济则是受惠较多的国家之一。

澳、新的经济状况对斐济有牵制的影响。由于澳经济不振，1983年3月8日宣布澳元贬值10%，随后，新西兰也宣布新元贬值6%，致使斐济也被迫宣布斐元贬值2.76%。

澳、新是斐济的主要贸易伙伴。澳、新的跨国公司遍布斐济各岛的大小城市。斐济的进口货物约55%来自澳、新，产品从肉类、水果、小麦到日常生活物品和某些机仪产品。

四、中斐贸易发展概况

斐济于1970年独立。1975年11月5日中斐正式建立外交关系。1977年10月我在斐建立了商务处，1977年9月斐政府工商部长拉姆赞率领贸易代表团一行七人访华，同年8月中国经济贸易展览会在斐济首都苏瓦展出，受到当地人民的欢迎。1979年3月陈慕华副总理访问了斐济。1978年和1980年斐济总理马拉和副总理加尼劳先后来我国访问。今年四月，胡耀邦总书记出访斐济，5月斐济总理又应邀访华。这些相互的往来，对增进两国人民之间的友谊和了解，对进一步扩大两国之间的贸易起到积极的推动作用。

中斐两国于六十年代初就开始贸易交往，我国少量轻纺产品进入斐济。自1975年两国建交后，两国贸易才得到迅速的发展。1983年我对斐出口达547万美元(斐方统计1,063万斐元，此数包括从香港、新加坡等地

转口到斐的中国货)，其中纺织品253.8万美元，轻工产品169.5万美元，土畜产品24.4万美元，粮油食品20.7万美元，五金矿产品24.1万美元，工艺品34.7万美元，机械14.7万美元，化工10.6万美元，机械设备1.5万美元，丝绸1.7万美元。目前我对斐出口仅占斐济进口金额的1.5%左右(列斐济主要进口国家中的第六位)但在某些具体品种上，我出口产品占有一定比例。如我纺织品占我对斐出口的40%上下，占斐进口纺织品的20%左右(按斐方统计)。斐济市场上的印花棉布、学生校服用料绝大部分来自我国。轻工产品占我对斐出口的第二位。金额每年150万美元，在斐济的不少商店里都可看到我国的陶瓷、搪瓷、玻璃器皿、热水瓶、闹钟、旅行箱等，而且在斐济同类产品的进口比例中也较显著。另外，我烟花出口占斐济

进口同类产品的70%以上，蚊香也大部分是我国产品。我国产品的特点是中低档货，价格合理，因而销路亦好。

1977年以前一直是我对斐出口，1978年，我国第一次从斐进口胶合板300立方米，价值13.5万美元。斐官方政府对此事很重视，贸易界人士对斐产品第一次进入我市场感到高兴。1979年底，我又买斐济木材6,500立方米，价值166万美元。1980年进口原糖3万吨，价值278万美元。1982年，我粮油食品总公司与斐济糖业公司签订了为期三年的进口协议，于1982~1984年每年从斐进口四万吨原糖。1982~1983年已交货原糖84,000吨，价值1,757万美元。斐政府认为，“这是对他们的有力支持”。今年5月，中斐又签订购糖协议。斐济政府于5月28日宣布，中国已同意在今后5年以“高于国际自由市场价格”每年从斐济至少购买4万吨糖。斐政府说这项协议的条款是“非常有利的”，并说该协议规定斐济在这5年期间，有再供应1万吨糖的权利。

自1982年我与斐签订原糖长期协议后，我已出现贸易逆差。目前，在南太岛中与我建交的除斐济外，还有巴布亚新几内亚、瓦努阿图、基里巴斯、西萨摩亚四个国家。西

萨、基里巴斯、瓦努阿图等国外汇短缺，进口多靠斐济调挤或通过斐济转口。此外，斐济政府对进口商品无国别和配额限制，税率不高。因此，我们必须充分认识和利用南太平洋窗口——斐济的贸易特点，加强两国间的贸易往来，并采取一些切实可行的措施，求得我对斐济贸易外汇平衡和进一步开拓南太平洋群岛的市场，对扩大我产品的出口是很有潜力的。

现就如何进一步开展我对斐贸易交往提出如下参考意见：

（一）斐济市场虽小，但潜力不少，战略地位又十分重要，我们必须在积极贯彻执行国务院有关“进一步发展我国的对外贸易，外贸必须实行集中统一”和“加强出口，增加外汇收入”的方针和指示下，在思想上加强认识，在行动上把斐济市场排上议事日程。

（二）在斐济首都苏瓦设立窗口，如建立“中国产品贸易中心”，或参加或举办“国际贸易展销会”，做到展销结合，扩大影响。

（三）每年适当时候派遣贸易小组开展市场调研和产品展销活动，处理好小批量与多品种的矛盾；以轻纺产品为先导，带动机电、仪产品进口。

（四）积极利用印度商人的经营能力。