轻工产品在阿尔及利亚市场的现状及其前景

孙 泽 禧

我对阿尔及利亚的出口，自八十年代初，轻工产品的成交额曾一度出现增长趋势。1981年成交额计US$5，000万元，比1979年的US$840万元增长了近六倍，1982年为US$8,000万元，又比1981年增长60%。由于阿尔及利亚的外汇来源主要靠出口石油，八十年代初石油价格在国际市场上猛跌，使阿外汇收入受到了打击。为了使有限的外汇用于国内市场的基本需要，阿政府采取了一系列的措施，对进口轻工产品也相应作了明确规定，以价廉实用为主，并向进口国提出了象征性地进口某些阿方产品。阿方国营公司曾几次向中方提出了类似的要求，也不强求中阿贸易平衡，但因我有关部门对此事反映慢，措施不力，从而使阿方不得不逐步减少直到不向我订货，致使我轻工产品失去了在非洲占首位的市场。

如何重新恢复我轻工产品在阿的市场，摆脱目前与阿贸易僵持的局面，现提出一些看法和设想，以供参考。

一、阿尔及利亚的经济现状

1．阿市场商品情况

阿人口近2,000万，每年进出口贸易额US$180亿元，与我贸易虽在过去几年中有很大幅度的增长，但还不到阿进出口额的1%。阿的主要经济来源是依靠出口石油和天然气换取外汇，以进口工业原料、机械设备和人民生活必需品。由于阿长期受殖民统治，工业生产薄弱，尤其是轻工产品，主要依赖进口。为了节约外汇，增加进口数量，阿方由国营公司控制和垄断进出口贸易，严厉排除中间商，并多采用招标方式选购。同时，阿政府明文规定从阿拉伯国家和社会主义国家进口的政策，把从中国进口放在优先的地位。进口产品以中低档、价格廉宜的商品为主。由于我产品适合其要求，品种适销对路，深受阿消费者的欢迎。主要商品有热水瓶、搪瓷、不锈钢器皿、缝纫机、玻璃器皿、电扇、钟表、小百货等。

2．进口方式及其性质

阿目前保留国营和私营的两种经济方式。进口商品全部由国营公司垄断，不许任何私人企业以任何理由进口商品。阿国营公司进口计划由主管部门确定，没有计划一般不能进口，大多数公司以招标作为订货方式。我轻工产品出口单位与阿国营公司对口的有：家用设备公司、五金公司、工具公司、家用电器公司、新走廊公司、出版公司、机械公司及电器工业公司。以上多数公司较了解我产品的供应状况，采用直接订货方式，个别的按规定采取招标方式订货。

3．阿贸易方式、价格及其特点

阿进口贸易用汇都按计划进行，一般每年10、11月份确定下一年度经济计划，同时，初步确定下一年度政府各部进口用汇计划。一旦计划确定，国家不发放许可证，以各部下属公司对外所签的合同金额进行控制。实际上国家公司对外成交的商品金额，由上级平衡之后才同意授权对外签约，一般根据市场需要每年的1～3月份按外汇额度，编制采购计划，同时向各国驻阿的商务处发招标书，根据国家政策具体规定，决定向哪些阿拉伯国家和社会主义国家或西欧订货。当年的第二季度是订货季节。

阿执行的是国家统一价格政策，政府下属有进口权的各部设有专门物价管理。据有关人士透露，一般商品净利润在5～10%，经营单位不得随意抬价出售。根据我们对市场调查，只对零售价有此规定，但一般小商店执行并不严格。

4．实行进口限制，逐步发展轻工业

阿为了保护其民族工业的发展，正努力建立一些民族工业。为了保护工业的发展，对已能生产的产品实行进口限制，以减少外汇支出。根据我们考查了解到，香港在沃兰市合资开设了搪瓷厂，但产品不能配套，配件还要依靠进口。法国、比利时分别在沃兰市援建的铝制器皿厂、塑料热水瓶厂，其产品实属低档，品种单调，外观粗糙，质量低劣，在市场上无人问津。这使阿的轻工业品仍不得不依赖进口。

二、我轻工产品在阿的市场前景及设想

纵观阿尔及利亚经济现状，恢复和扩大我国轻工产品在阿方的市场是有广阔前景的。我方与阿方发展贸易关系存在着许多有利条件。

1．阿方的外贸政策

为了发展中阿贸易，阿政府曾几次谈到“同中国发展贸易在政治上阿方没有障碍，将尽力扩大发展两国贸易”。阿商业部长也曾几次指示有关部门要积极努力同中国发展贸易，多买中国的商品，尽快把贸易搞上去。这些谈话与阿施行优先从阿拉伯国家和社会主义国家进口的政策，尤其把从中国进口放在优先地位是相吻合的。阿的贸易方法有其特点，我们也要适当相应利用对方特点，若能采取灵活多变的方式，就可使我轻工产品在阿方逐步恢复市场。

2．中国产品在消费者心目中声誉卓著

根据考查和阿方反映，中国商品在阿的消费者中普遍受到欢迎，尤其是轻工产品，认为价廉实用。尽管在八十年代初，阿方向中国进口了轻工产品近1亿美元，但还是供不应求。例如，上海生产的不锈钢器皿、热水瓶、搪瓷烧锅和长柄锅、电扇等等，刚投入市场就一抢而空，可见我轻工产品在阿消费者的心目中是深受欢迎和值得信赖的。

3．阿方价格政策

过去我们对阿成交的商品价格系毛作净，在考查期间了解到，国营公司对中国大、小百

货的价格控制不严格，所以根据掌握的情况一般商品都高于方案价，个别商品高于30%成交，这对增加创汇，提高经济效益极为有利。

以上这些是我们恢复和扩大阿方市场的有利条件，我们应该如何利用这些条件，真正打开局面，笔者认为：

1．要发展同阿尔及利亚的双边贸易关系，应象征性地进口一些阿方产品

为了控制外汇支出，近年来阿政府对进口贸易采取了"凡阿向任何国家进口商品，对方也必须订购阿方商品"的政策。阿国营ENC公司是我轻工产品最大的买主，曾几次表示阿政府对中国不强求贸易平衡，如能象征性地向阿进口一些商品，阿仍象过去一样大量进口中国商品。阿长期受殖民统治，自尊性较强，且中阿两国在政治上没有障碍，我与其国营公司贸易关系是比较密切的，可以通过总公司主动与阿方联系，探讨阿方有哪些产品在我国有销售市场，不妨可少量进口作为试销，由此摆脱目前的僵持局面，寻求恢复业务关系，以少量的支出，可以收到大批外汇，使轻工产品重新进入阿市场。

2．采取安全收汇措施

为了确保阿方按期付款，对所签合同均采用以出提单之日起D/A××天由买方承兑，阿银行担保汇票付款。如何使这一付款方式更趋完善，应由中阿两国银行换函担保。为避免漏保，中国银行应在每次寄送单据时再跟一担保的信件(定型件)及对D/A托收票，请阿银行通知有关公司承兑签字，以保证按期付款。

3．增进友谊，不断发展贸易关系

为使我轻工产品早日恢复在阿方的市场，建议通过轻工总公司与阿方主动联系，互相定期访问，以此增进友谊，寻求恢复和发展业务关系的途径 。

综上所述，阿尔及利亚的经济现状，政府的贸易政策，民众的消费心理，都是我轻工产品重新打入阿市场的有利条件。随着我国外贸改革的不断深入，我轻工产品重新进入阿市场是完全能够做到的。问题的关键在于疏通有关部门向阿进口初级产品的渠道，同时与驻阿商务处和阿国营公司有关部门共同探讨进出口商品的灵活做法。目前的形势对我们开拓国际市场是一个极好的时机，我们要把握机会，使轻工产品在阿有个稳定的市场。