

莱 索 托

莱索托位于非洲东南部，全境为海拔 1500~3000 米高原，四周均被南非所包围，全国人口 157 万。

由于特殊的地理位置，莱对南非在经济上依赖非常大。莱 90% 进口来自南非，主要进口食品、纺织品、消费品、能源、各种工业制成品。

莱与南非的金融关系更为密切。1969 年莱与斯威士兰（另一个南非包围的独立国）、南非成立“南部非洲关税联盟”，使用统一关税至今。1974 年这三个国家又成立了“三国货币联盟”，即所谓兰特金融区协议。根据该协议，南非货币兰特为三国通用货币。1980 年莱才独立发行货币 MALOTI，与兰特等值，但却不能在南非境内使用。莱政府大力推行吸收外资的种种优惠政策。例如，投资者所得净利润的 85% 均可自由汇出；进口原料用于在莱加工出口均可免关税；制成品（包括纺织品、服装）在莱加工含量在 25% 以上者均可取得莱产地证书，向欧美再出口。再则莱首都马塞卢距南非大港德班仅 140 公里，交通极为便利，莱本国劳力缺乏但又较廉，政府对外来劳力工作控制较松，故近年来大批港、台、毛里求斯及我国商人、单位纷纷在莱投资设厂加工纺织品、日用工业品，把莱变成向欧洲、美国出口的自由加工区。

莱索托贸易公司 (TRADING CORPERATION OF LESOTHO, 简称 TCL)

该公司成立于 1984 年，由政府倡导资助，系莱国家贸易公司。其目的是开展与兰特金融区外的国家的贸易，特别是对社会主义国家开展贸易，借以减少莱对南非外贸的依赖。其主要功能是：

补保值时运用自如，换算精确，稳操胜券。古人云，“熟能生巧”。我们若能熟悉情况，并巧妙地运用抵补保值，还能“以钱生钱”。国外客户利用多余资金在外汇市场上做套汇业务而获得额外收入就屡见不鲜。我海外企业看准行情后也可仿效。当然，这不是海外企业的主要任务，不能主次颠倒，更不能因小失大。

3. 要与当地金融及其相关的机构保持密切的联系

海外企业地处外国，就得遵守该国的法律，根据该国的制度来从商。要做到这一点，就要与当地银行建立良好的密切往来关系。由于我们的业务与银行有着千丝万缕的关系，所以首先要选择在当地有影响、有地位的银行开立帐户，并取得它的信任和支持，这样可以随时掌

握货币情况的最新消息，以利应变。同时，也要和有关的外汇市场、交易所、有关经纪人保持往来，掌握期货市场、交易所的动态。海外企业事多人少，不能像国内公司那样设立机构，只能在平时的工作往来中，通过这些密切的关系，了解货币和市场的动向，择机采用“抵补保值”。

4. 要做好抵补保值，还须与其他海外企业配合默契，方能达到目的

货币的变化遍及世界各地，现代化的电子通讯使外汇市场无时无刻不在进行着外汇业务。这样，当某地因汇率发生变化而要做抵补保值时，相互就应及时通知，以利立即买进或卖出同样数目的期货外汇，避免和减少损失。这就要求海外企业之间相互配合默契。只有这样，才能把我们的生意做得更深，企业的效益更为显著。

强化国家进口来源,使进口来源多元化;组织较大数量的进口和批发;帮助莱当地进口商与制造商进口必需的基本商品;利用其国家出资优势开展双边、多边的国家、地区间的贸易和易货贸易;促进当地贸易商的投资、进口,提高他们的知识和专业化程度。

该公司业务经营项目中有纺织品匹头及制成品。莱海关对纺织品匹头布进口(南非以外国家)征进口税 35%,附加税 10%,进口后经一级批发即上市零售。当地莱客户一般都很少,较大一家是 B EDG 商场,主要对我全棉漂白、染色府绸、卡其、泡泡纱、高纱支细纺等畅销欧美的品种表示强烈的兴趣,而对我传统对非出口的薄型织物却很少问津。当地居民、黑人衣着打扮普遍欧化,日常生活方式也趋欧化,故极少着非洲传统服装。莱索托当地没有专业的纺织品进口商,也没有真正象样的从匹头进口到生产出成品的服装工厂,只有小商小贩、商场从事匹头布的批发,因此订单的数量一般来说非常少,常常达不到我目前的最低起订量。莱订货季节一般在每年 2~3 月、5~6 月出运,要求 8~9 月到货,每年一次。

莱进口商须向进口当局凭形式发票申请进口许可证,获证后方可在银行开 L/C,莱允许商人从第三国银行开证。一般情况下,不允许商人以预付款或即期外汇形式来支付远期合同。L/C 一经开出,如须展证,也须得到中央银行批准,合同期不得超过十二个月,否则需另行批准。

TCL 公司是一个较好的贸易伙伴,有强大的经济后盾,开证不成问题,客户也相信该公司。该公司的优点是能组织到客户,也较懂得国际贸易的做法;其不足之处是对我纺织品出口专业知识甚少,不可能把主要精力用于协助我出口。

综上所述,莱本土人口稀少,无服装工厂,纺织品匹头在莱当地市场容纳量极为有限。因此,若想扩大我纺织品在南部非洲出口量,以莱作为转口基地,倒不失为一种上策。

博茨瓦纳

博茨瓦纳共和国也是内陆国家,人均收入达 1600 美元,全国人口 100 万人。博茨瓦纳三大出口商品为钻石、铜镍矿石与牛肉;进口 70% 以上来自南非,主要是各种消费品,粮食和工业制成品。博茨瓦纳对外贸易连年顺差,因此有较多的外汇储备,1987 年达 20 亿美元,几乎是其全年国民生产总值的 1.5 倍。

由于有充足的外汇储备,博茨瓦纳外汇管理十分宽松,每人每次最多可换 1,000 普拉的外汇,且不限换汇次数,因此实际上外汇几乎无管制。由于国民经济的迅速发展,博茨瓦纳消费水平相当高。特别是城镇居民已是消费早熟型,生活方式与食、穿西化,热衷于进口欧美高档商品、南非商品,特别是欧美的时装。广大农村居民收入较低,贫富差距大,购买力极低。全国人口一半在 15 岁以下。在这种较为畸形的消费结构支配下,博茨瓦纳的服装几乎大都依赖进口,只有一些小作坊加工服装,以及少数由白人开设的专供出口的服装加工厂。

下面介绍几家客户:

UNIFORM COORDINATOR/DEPT OF SUPPLY

这是一家从属于博茨瓦纳政府金融和发展部的政府物资供应部,专门采购或定制政府工作人员、公务人员制服、学校校服、军服、工人工作服的机构,所以,主要采购厚织物,如卡其、帆布、府绸,但 T/C 要求双防处理,门幅在 45" 以上。该部对我全棉 45" 卡其、绒布也表示有兴趣,但嫌太薄,纱支太细,要求提供粗纱支,重量大的厚织物染色品种。据了解,该部以前主要从南非采购布匹,是南非 OK 批发商店的主要顾客,每年进货量达数百万码。

TSWELELO(PTY) LTD SISMO OFFICE

该商号是由博商业发展银行、博发展公司及荷兰三方出资于1980年成立的一家综合性日用百货公司。该公司自1986年开始重点转向采购进口纺织原料,包括棉纱、坯布、各种成品花色布,是博唯一的以纺织品为主的批发商,匹头布进口额为100万普拉,全年营业额接近250万普拉,员工21人。该商介绍说,博茨瓦纳进口纺织品匹头布征税25%,附加税10%,累计为35%。根据博茨瓦纳规定,一级批发,批发商利润不得超过10%。该商号下有850个个体户经营者,每个经营者仅有一部缝纫机,因此每次订货仅60~100米。该商主要从泰国进口宽幅卡其、染色印花细纺,门幅都在60",卷筒箱装,但数量都不大。因此该商的特点是虽有发展潜力,有进一步扩大与之交往的可能性,但欲购品种较多,而订单的数量均很少。

BOTSWANA PROPRIETART LTD

这是一家由英国、希腊白人开设的以100%涤纶为进料的服装工厂,纯涤纶、晴纶面料主要从南朝鲜、台湾、日本、香港进口,全年进料达51吨,价值300万普拉。该厂表示有兴趣从中国进口纯涤纶面料,关键问题是价格、交期以及运输周期。据该厂介绍,贸易做法进价为CIF DURBAN,从南朝鲜釜山港用FCL集装箱船,仅28天即可直达DURBAN港,再用卡车把货运至GARBRONY需14天。贸易做法是L/C即期;若L/C30天,月息2.5%。从BARCLAY银行开证,须付100%全部L/C金额。

津 巴 布 韦

津巴布韦全国人口860万,人均收入为500美元。

津巴布韦对外贸易中,出口主要以农矿业等初级品为主,如烟草、黄金、铁合金、石棉、铁矿、铜棉花、咖啡与茶叶,其中又以黄金、烟草、铁合金为三大出口产品。1986年黄金出口占全年出口额的24.5%,烟草占19%,铁合金占12.7%。进口化工产品,特别是各种工业原料,石油与食品类。

与莱索托,博茨瓦纳的情况类似,南非是津巴布韦最大的贸易伙伴,占其总贸易额的60%以上;英国与美国居第二、三位。对外贸易历年来在其国民经济中占重要地位。津推行易货贸易,促进进出口。

津巴布韦政府实施的外汇管制十分严格,未经特别许可,任何个人、工厂企业带入或汇入津巴布韦境内的外汇(硬通货)必须申报,必须在津巴布韦当地银行兑换成津元存入,或在津巴布韦境内消费、采购,不得将外汇带出境外,也不得用剩余的津元再兑换成外汇带出、汇出境外。严格的外汇管制势必带来了严格的进口申请许可制度。为减少进口额,津巴布韦政府实行严格的进口配额制。据了解,津政府优先将进口配额分配给有出口产品的制造商和工厂用以进口原料。进口配额有严格的金额限量和严格的进口商品类别限制,即一定的进口配额只限于进口一定限量的某一类限定商品,不得任意改变进口商品类别和限量。只有获得进口配额的工厂才能申请进口许可证,获得批准后,方可从本国银行中开证支付进口款项。进口配额中又有自由配额与国别配额之分。

多年来,在中津贸易中,我方连年逆差。其原因主要是我向津进口了大量烟草、铁合金,而津却从我国进口极少。为减少逆差,中津双边会谈,商定自1988年起津逐步增加从中国进口。贸易方式仍按现汇支付,商品大类由我方提出供货货单。1988年津须从我方进口价值为1,200万美元的货物,其中包括纺织品。我们只能与获得纺织品自由进口配额或获得中国纺织品进口配额的客户、工厂签约成交,这样才能准时履约。(下转第39页)

