

利比亚机电产品市场浅析

武增奇

一、利比亚机电产品市场现状

1. 机电产品进口在其进口贸易中占有重要地位 利比亚是北非的重要石油国家,其经济为比较单一的石油经济,制造业落后。依靠出口石油及石化产品的外汇收入进口生活必需品、原材料、制成品是利比亚经济的一个显著特点。利比亚市场上的机电产品大多是进口的,并且其进口额占全年进口贸易总额的比例较大。1995、1996和1997年利比亚机电产品的进口额分别为54 838.77万利第(1利第=2.78美元)、686 625.43万利第和76 949.87万利第,分别占进口总额的31.7%、35.8%和35.98%。

2. 欧洲发达国家是利机电产品市场上的主角 利比亚是欧洲发达国家销售产品的传统市场,自然,这些国家的机电产品在利比亚市场上所占份额也很大。1995、1996和1997年欧洲国家对利比亚机电产品的出口额分别为38 655.26万利第、47 656.27万利第和51 654.39万利第,占利比亚机电产品进口总额的70.47%、69.42%和67.13%,其中欧盟国家占利机电产品进口总额的58.6%、58.4%和58.79%。而且这些产品主要是来自几个发达国家,1995、1996和1997年德国、意大利、英国、法国等4国所占市场份额分别为53.57%、52%和52.09%。这主要是因为欧洲和利比亚一海之隔,运输便利,以及多年来建立起来的传统贸易关系。这种“天时、地利”使欧洲发达国家在利比亚机电产品市场上一直唱主角。

3. 日本和韩国是亚洲国家中对利出口机电产品的大户 亚洲在利机电产品市场上所占份额仅次于欧盟。1995、1996和1997年亚洲国家对利机电产品的出口额分别为10 962.95万利第、15 445.59万利第和19 890.14万利第,分别占利机电产品市场份额的20%、22.5%和25.85%,但这些产品大部分来自日本和韩国。1995、1996和1997年日、韩两国在利所占市场份额分别为14.8%、17.7%和21.78%。其主要原因是日、韩两国的汽车和电器产品较受利比亚人的青睐。值得注意的是1997年日本对利机电产品的出口比1996年增长了115.17%,其主要原因是1997年日本对利汽车出口大增。

4. 中国在利机电产品市场上所占份额很小 中国对利机电产品出口较少。1995、1996和1997年出口额分别为300.79万利第、387.3万利第和434.23万利第,只占利市场份额的0.55%、0.56%和0.56%。其原因主要是利比亚对中国产品缺乏应有的了解。

中国对利出口的主要是一些低档的、低附加值的产品,如洗衣机、电风扇、窗式空调、电视机、家用食品机、电话机、童车、缝纫机、水泵、阀门、手工工具、灯具、电池以及车辆、电机和自行车的零配件等。

二、利比亚机电产品的进口方式

1. 产品的进口实行严格的预算审批制度 经营机电产品的各个公司在每年年底制定出次年的进口预算计划,先报经济贸易总人委审批,再报全国总人委审批,最后报中央银行批汇,进口必须限制在批准的预算范围内。

2. 进口采用国际通用的公开招标方式 凡在利注册的本国和外国专业公司均可直接参与竞标,未注册的外国公司只能通过注册公司进行投标。各招标委员会一般提前一个月将招标信息通报各注册公司,有兴趣的公司可以在规定的时间内向招标委员会购买标书,并在规定的期限内将一式两份的投标资料、样本或样品、注册证书、营业执照、投标保证金(经利比亚银行确认或由利比亚银行开出的支付凭证或保函才接受,未中标时则在开标日起的二个月内退还此保证金)等交招标委员会。

3. 投标时需注意利比亚贸易特点 虽然利比亚进口是采用国际通用的公开招标方式,但在贸易过程中也有其特殊的要求。例如,对利出口报价一般为 C&F 德国马克价,保险则由买方向利比亚保险公司投保。利比亚通常用形式发票代替正式合同,支付货款的方式一般是使用一个月的远期信用证,且首次解付信用证金额的 90%,余下的 10%则在货到验收合格后解付。利比亚中央银行对进口合同向卖方收取相当于合同金额的 1.5%的印花税,该印花税一般在合同金额中扣除。利比亚盛行佣金制度,且佣金数额较大,一般为成交金额的 10%。利比亚要求“商品原产地证书”必须由利比亚驻商品出口国或邻近国家使馆认证,等等。上述这些特殊的要求都是对利出口时需要考虑的,否则就很难以有利的价格进行投标。

另外,利比亚大型设备尤其是成套设备的进口往往是通过承包项目的形式与设备的安装、调试、技术人员的培训、劳务承包、项目投资相结合的,而不是单纯的设备进口。例如石油设备、人工河项目设备、发电设备、建筑机械设备、纺织机械等都是与这些项目相结合的,这样,只有较有实力的综合集团公司才有获取这些业务的竞争力。

三、对开拓中国机电产品向利比亚出口的建议

1. 我国企业应将开拓利比亚市场列为其目标市场 利比亚对机电产品需求较大,据多年来的统计,利每年进口的机电产品约占其进口总额的 1/3 左右(20-50 亿美元)。这类产品的进口大多来自欧洲国家,而中国出口利的机电产品数额很小,在对利出口的商品总额中所占比例也不大。多年来,中国对利出口的商品主要是大米、茶叶、西红柿酱及坯布、纺织原料、服装、鞋类等初级产品。要扩大中利贸易,必须改善出口商品的结构,在力保传统出口商品的同时,积极开拓新的商品市场,尤其是技术含量高和附加值高的商品。因此,有关企业应把开拓利比亚机电产品市场作为其出口工作的重点,加强对利比亚市场的调研,注意收集和跟踪有关招标信息,及时与利比亚有关部门和企业建立业务联系,捕捉每一个可能的贸易机会。

2. 我国企业应有计划地赴利开拓市场 利比亚机电产品进口历来是欧洲国家的传统市场,欲打入这一市场,扩大出口,并非易事。需要做长期、艰苦的努力。不仅要了解利比

亚对机电产品的需求,而且要千方百计使利了解和认识中国产品。为此,有关企业要加大商品宣传力度,积极主动地开拓产品的宣传和促销活动。近年我国中机、农机公司曾先后派组赴利考察并做了一些商品宣传,但这还远远不够,建议有关公司要有计划地派组赴利或通过办展、参展方式深入开展宣传、促销。利每两年举办一次国际博览会,中国公司多年没有参加,利方多次表示欢迎中国公司来参展,这不失为一个很好的商品展示和宣传机会。

3. 为发展对利出口,建议企业在利办理注册或建立代理关系 向利比亚出口的重要渠道,一是直接投标,二是通过代理关系间接销售。直接投标的前提是在利比亚办理注册手续,因此,有条件的企业应赴利比亚注册。未注册的企业也可以对利比亚出口商品,做法是将商品卖给注册公司,由后者投标,前者只与中间商有关系。因此,我国有关企业应在利比亚建立业务代理关系。

(作者单位:上海对外贸易学院)

